

Speciale
Legalcommunity Week

**MILANO RIPARTE
CON LE SETTIMANE
E COMINCIA DAGLI
AVVOCATI D'AFFARI**

Il dialogo

GIANNI E DELLA POSTA,
L'ITALIA NON PUÒ MANCARE
L'APPUNTAMENTO
CON LA RIPRESA

Sotto la lente

CMS, DIREZIONE FUTURO

Legal design insight

UN NUOVO
UMANESIMO FORENSE

Speciale 40 under 40

OCCHI PUNTATI
SUI NEXT-GEN LEADER

Esclusiva

AVVOCATI IN AZIENDA:
STIPENDI IN SALITA

Dieci domande a...

MARCELLO DOLORES,
LA REGIA LEGALE
DELLE OLIMPIADI

Speciale

LEGALCOMMUNITY
CORPORATE AWARDS
2021. I VINCITORI

Un anno in crescita.
Sale il fatturato.
Aumentano i soci.
E arriva un'altra
sede a Milano. «È un
mercato booming»,
racconta a **MAG**
Filippo Troisi, ma lo
studio non guarda
solo al presente

LEGANCE, GRANDI SI DIVENTA



 LEGALCOMMUNITY
 AWARDS

Sono gli awards che si riferiscono alla testata Legalcommunity ovvero che premiano i migliori avvocati di studi per settore industriale o per area di diritto.

Italian Award	Roma, 20/07/2021
Labour Awards	Milano, 09/09/2021
Litigation Awards	Milano, 16/09/2021
LC Real Estate Awards	NEW EVENT Milano, 21/10/2021
LC Marketing Awards	Milano, 28/10/2021

INHOUSECOMMUNITYDAY
LCPUBLISHINGGROUP

L'Inhousecommunity Day è un evento di una giornata dedicato alla figura del giurista d'impresa.

Inhousecommunity Day Roma, 30/09-01/10/2021

 INHOUSECOMMUNITY

 AWARDS

Si pongono l'obiettivo di far emergere le eccellenze delle direzioni affari legali, del personale, dei CFO, e delle direzioni affari fiscali.

Inhousecommunity Awards Italia	Milano, 14/10/2021
Gold Awards	Madrid, 04/11/2021
Inhousecommunity Awards Switzerland	Milano, 25/11/2021

LC PUBLISHING GROUP
FOOD COMMUNITY
AWARDS

Sono gli awards che si riferiscono alla testata Foodcommunity. Save the Brand celebra i brand italiani del settore food mentre i Foodcommunity Awards premiano gli chef e i format del settore food & beverage.

Save the Brand	NEW DATE Milano, 27/09/2021
Foodcommunity Awards	Milano, 29/11/2021

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

L'evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week Milano, 15-19/11/2021

LCF PUBLISHING GROUP
FINANCE COMMUNITY
AWARDS

Sono gli awards che si riferiscono alla testata Financecommunity ovvero che premiano i migliori bankers, advisors, investitori, banche, professionisti del private equity e Sgr cioè i professionisti del mondo finance in Italia.

Financecommunity Awards Milano, 18/11/2021

PUBLISHING GROUP
LC

Sono gli eventi trasversali del Gruppo ovvero che si rivolgono a tutte le nostre *communities*: legal, inhouse, finance e food.

Sustainability Day	Milano, 11/11/2021
Sustainability Awards	Milano, 11/11/2021

Iberian Lawyer

Questi eventi si riferiscono alla testata Iberian Lawyer e premiano i migliori avvocati e professionisti del settore legal in Spagna e Portogallo.

IP & TMT Awards - Portugal	Lisbona, 07/09/2021
Forty under 40 Awards	Madrid, 23/09/2021
IP & TMT Awards - Spain	Madrid, 07/10/2021
LegalDay	Madrid, 04/11/2021
Gold Awards	Madrid, 04/11/2021
Labour Awards - Portugal	Lisbona, 02/12/2021

The
Latin American
LAWYER

Si pongono l'obiettivo di far emergere i migliori avvocati di studi specializzati nel settore "Energy & Infrastructure" in America Latina.

Energy & Infrastructure Awards **NEW DATE** Sao Paulo, 17/03/2022

AVVOCATI OGGI, LA PROFESSIONE IN 5 NUMERI

di nicola di molfetta

S

Sarà il caldo. O la voglia di vacanza. Ma l'editoriale dell'estate è sempre un pezzo in cui penso sia interessante "dare i numeri".

Mai come quest'anno, poi, ragionare sulle cifre può essere utile per capire dov'è che si trova l'avvocatura nazionale dopo un anno e mezzo di crisi pandemica e in uno scenario in costante evoluzione.



Performance Charged

LA PRIMA MASERATI GIBLI HYBRID.

ROSSOCORSA

Sede di Milano (via dei Missaglia 89, tel. 025770091)

Showroom di Milano (v.le di P.ta Vercellina 16, tel. 0243995497)

Sede di Milano Nord (via Sibilla Aleramo 1, Cinisello Balsamo - MI, tel. 023657443)

Sede di Brescia (via Caselle 35, San Zeno Naviglio - BS, tel. 0302160426)

www.rossocorsa.it



ROSSOCORSA

Ghibli Hybrid: Consumo di carburante in ciclo combinato min - max (l/100km) 8.5-9.6; emissioni di CO₂ in ciclo combinato min - max (g/km) 192-216. I valori indicativi relativi al consumo di carburante e all'emissione di CO₂ sono da considerarsi preliminari. I valori definitivi saranno presto disponibili presso le Concessionarie Ufficiali o sul sito www.maserati.com.

245.478

Tanti sono gli avvocati iscritti agli albi. Il dato, pubblicato dall'ultimo numero de *La Previdenza Forense*, non solo conferma la mole della popolazione legale nazionale ma, soprattutto si caratterizza per il fatto che rispetto alla precedente rilevazione non c'è stata alcuna variazione statisticamente rilevante. Il 2020 è stato un anno di crescita zero per la categoria. Complice la pandemia e il rallentamento delle iscrizioni anche a causa dell'emergenza che ha impedito il normale svolgimento degli esami.

4/1000

In Italia ci sono in media 4 avvocati ogni mille abitanti. Ovviamente, il dato cambia a seconda del territorio da cui lo si osserva. In Calabria si contano 7 avvocati ogni mille abitanti, mentre in Valle d'Aosta e Trentino Alto Adige la media scende sotto i due. Detto questo, sempre la rivista della Cassa Forense ci informa che negli ultimi vent'anni gli avvocati italiani sono diventati sempre meno giovani: l'età media è passata da 38 a 45 per le donne e da 44,5 a 48,3 per gli uomini.

29%

Il giro d'affari dell'avvocatura d'affari nazionale vale non meno del 29% del totale del fatturato della categoria. Parliamo di 2,6 miliardi, come evidenziato dall'ultimo speciale Best 50 pubblicato nel numero 161 di MAG, su totale di 8,9 miliardi che si ricava guardando ai redditi dei legali iscritti agli albi.

25.300

Questa è la somma che, in euro, spendono mediamente in tecnologia gli studi multidisciplinari in Italia. Una categoria individuata dall'Osservatorio professionisti e innovazione del Politecnico di Milano in cui rientrano prevalentemente gli studi che ascriviamo alla categoria della business law. Il report dell'osservatorio ha messo in evidenza anche il fatto che gli avvocati sono stati la categoria professionale che, nell'ultimo anno, ha maggiormente incrementato la propria spesa in tecnologia: +29,9%. Il dato si spiega anche considerando che ancora oggi, gli avvocati, sono quelli che meno spendono su questo fronte con 8.700 euro l'anno a fronte dei 12.100 dei commercialisti e dei 10.100 dei consulenti del lavoro.

100%

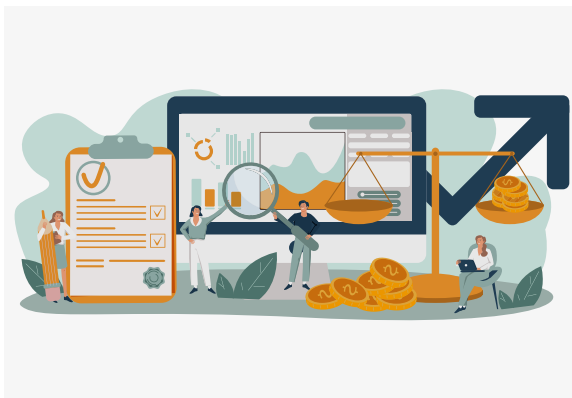
Questa è la percentuale degli studi legali presenti nella Best 50 di MAG che investe in comunicazione e business development. Tutti i primi 50 studi per fatturato attivi in Italia hanno un dipartimento dedicato a questa attività o si affidano a un'agenzia esterna che se ne occupi. Uno studio su tre, inoltre, si avvale sia di competenze interne che di consulenti esterni.



76 ESCLUSIVA
LEGANCE, GRANDI SI DIVENTA



114 PRIVATE EQUITY
**HAT, TECNOLOGIA E PHARMA
TRAINANO IL SETTORE**



90 ESCLUSIVA
**AVVOCATI IN AZIENDA:
STIPENDI IN SALITA**



152 KITCHEN CONFIDENTIAL
CRACCO, VISIONE E ORGOGLIO

54 Speciale Legalcommunity Week
**Milano riparte
con le settimane
e comincia dagli
avvocati d'affari**

64 Il dialogo
Gianni e Della Posta, l'Italia non può
mancare l'appuntamento con la ripresa

72 Sotto la lente
Cms, direzione futuro

30 Speciale 40 under 40
Occhi puntati sui next-gen leader

96 Dieci domande a...
La regia legale delle Olimpiadi

120 Intervista doppia
Clessidra e Botter, insieme
per una piattaforma del vino

SIAMO SU TELEGRAM



LEGALCOMMUNITY
@LEGALCOMMUNITY_IT



FINANCECOMMUNITY
@FINANCECOMMUNITY_IT



INHOUSECOMMUNITY
@INHOUSECOMMUNITY_IT



FOODCOMMUNITY
@FOODCOMMUNITY_IT



LEGALCOMMUNITYCH
@LEGALCOMMUNITYCH_CH



È DISPONIBILE
UN NUOVO CANALE
PER OGNI TESTATA

ISCRIVITI
PER RICEVERE LE NOTIZIE
E RIMANERE
SEMPRE
AGGIORNATO!

- 10** **Agorà**
Accili entra in Orrick
come partner e head
del Tax Group italiano
- 24** **Il barometro**
Effetto Sace, volano
i finanziamenti bancari
- 84** **Sotto la lente**
Il filtro al contenzioso
si chiama risk
management
- 86** **Legal design insight**
Un nuovo umanesimo
forense
- 88** **Diverso sarà lei**
Disuguaglianze sul lavoro
ci costano quasi
50 miliardi l'anno
- 100** **Da Iberian Lawyer**
Vestiti per vincere...
dopo una pandemia
- 109** **Cartoline dalla finanza**
M&A, primo semestre
in crescita per gli advisor
finanziari

- 110** **Scenari**
La sostenibilità
trova spazio in cda
- 112** **Obiettivo legalità**
Il whistleblowing in Italia:
quadro normativo
e le opportunità nello
scenario pandemico
- 124** **I vincitori**
Legalcommunity Corporate
Awards 2021
- 144** **Aaa... cercasi**
La rubrica Legal Recruitment
by legalcommunity.it
registra questa settimana
9 posizioni aperte, segnalate
da 4 studi legali
- 148** **Food Industry Monitor**
Santini: «L'agroalimentare
crescerà a ritmo del 6%»
- 158** **Calici e pandette**
Grand-Père Pigato,
estate e FaceBook
- 160** **Le tavole della legge**
Il Senso di Alfio Ghezzi



N.166 | 19.07.2021

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it
Caporedattrice
ilaria.iaquinta@lcpublishinggroup.it
con la collaborazione di
francesca.corradi@lcpublishinggroup.it
giuseppe.salemme@lcpublishinggroup.it
suzan.taha@lcpublishinggroup.it

Art Direction
hicham@lcpublishinggroup.it - kreita.com
Graphic Designer
roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it
Video Production
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it

Market Research Executive
Chiara.Gesundo@lcpublishinggroup.it

Managing Director
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

COO
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

General Manager
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Event Manager
martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it

Event Assistant
francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

Communication, Marketing & BD Director
helene.thiery@lcpublishinggroup.it

Communication & Social Media Executive
anna.palazzo@lcpublishinggroup.it
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it

Senior Account
carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it

Account
chiara.seghi@lcpublishinggroup.it

Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it

Per informazioni
info@lcpublishinggroup.it

Hanno collaborato
Barabino & partners Legal, elisabetta berti arnoldi, ferdinando boccia,
michael heron, claudia la via, uomo senza ioden

Editore
LC S.r.l.
Sede operativa: Via Savona, 100 - 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoi, 10 - 20146 Milano
Tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.it

NEW EVENT



Real Estate

SAVE THE DATE

21.10.2021

ORE 19.15 • MILANO



TAX

Accili entra in Orrick come partner e head del Tax Group italiano

Bernadette Accili è entrata a far parte dello studio come partner e head del tax group di Orrick Italia. Insieme a Bernadette Accili entra a far parte di Orrick Italia l'avvocato **Domenico Gioia**, in qualità di senior associate, che collaborerà insieme agli avvocati **Giovanni Leoni** e **Flavio Notari**, entrambi of counsel, **Camillo Melotti Caccia**, managing associate, e **Aniello Veneri**, associate, già presenti nel team tax dello studio. L'avvocato Accili proviene dallo studio Lms e ha alle spalle oltre 25 anni di esperienza in tutti gli aspetti fiscali che coinvolgono operazioni di finanza strutturata e di asset finance, con particolare attenzione alle cartolarizzazioni, npl, distressed debt trading e lending alternativo. Inoltre, assiste i propri clienti nell'ambito delle ristrutturazioni aziendali, fusioni acquisizioni e riorganizzazioni nonché in complesse controversie fiscali davanti alle Commissioni Tributarie e alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea.



FOOD

Gruppo Lunelli, Guido Ballarini è responsabile legale di gruppo

Guido Ballarini è il nuovo responsabile legale del gruppo Lunelli. Il professionista proviene da **Thun** – l'azienda italiana fondata a Bolzano nel 1950 che produce oggetti di porcellana, articoli da decoro per interni, accessori per la casa, donna e bambino e idee regalo – dove era entrato nell'ottobre 2015 e dove da ultimo ricopriva il ruolo di head of legal. Nel ruolo, il professionista presiedeva il legal department, riportando al group cfo, occupandosi principalmente di contrattualistica, IP, compliance e gestione delle procedure societarie, nonché delle tematiche relative al diritto commerciale e societario che coinvolgono la società. Ballarini gestiva inoltre l'attività stragiudiziale e il contenzioso, coordinando le attività dei consulenti di volta in volta coinvolti.

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE

11 NOVEMBRE 2021

MILANO

Partners



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

info@lcpublishinggroup.it



ROMA

Deloitte Legal punta sulla Capitale: Barbara Pontecorvo nuova partner responsabile dell'ufficio di Roma

Deloitte Legal ha annunciato l'ingresso di **Barbara Pontecorvo**, che sarà partner responsabile dell'ufficio di Roma dello studio. «Con l'ingresso dell'avvocato Pontecorvo, – si legge nella nota diffusa dallo studio – Deloitte Legal dà avvio ad un progressivo rafforzamento della propria presenza su Roma, nella convinzione che la Capitale e tutto il Paese siano dinnanzi ad uno straordinario periodo di rilancio, anche grazie alla rinnovata capacità di stimolo del settore pubblico ed alla connessa necessità di fattiva e trasparente collaborazione pubblico e privato».

L'avvocato Pontecorvo si occupa di diritto societario e assistenza a importanti società private ed a partecipazione statale, banche, sgr e fondi di investimento e nel settore dello sviluppo delle nuove tecnologie e nella digital transformation.

BANCHE

Cacib: Nicola Musicco entra nel legal team



Nicola Musicco (nella foto) entra nel team legale di Credit Agricole Corporate and Investment Bank (Cacib), guidato dal general counsel **Simone Davini**.

Musicco, che proviene da Gianni & Origoni, sarà Legal Counsel a riporto diretto del responsabile del team, ma supporterà in maniera trasversale quest'ultimo: in particolare seguirà il mondo della finanza struttura, della sala mercati e della banca commerciale internazionale; contribuirà inoltre alle operazioni di M&A e alla gestione degli affari societari. Mondì questi, che il professionista ha frequentato nelle sue precedenti esperienze in studio. La squadra di Cacib torna quindi a essere di cinque avvocati.

SUSTAINABILITY AWARDS

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE

11 NOVEMBRE 2021

19.15 • MILANO

Partners



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

info@lcpublishinggroup.it



SCENARI

Lms apre a Torino con il socio Luca Mastromatteo

Secondo quanto Legalcommunity ha potuto anticipare, lo studio Lms guidato dall'avvocato **Fabio Labruna** ha aperto una nuova sede a Torino. La mossa strategica coincide con il perfezionamento di un lateral hire che ha visto arrivare nello studio il partner **Luca Mastromatteo** proveniente da Gianni & Origoni.

Con Luca Mastromatteo, già socio responsabile della sede torinese di Gop, si uniscono a Lms anche gli associate **Ilaria Chiolino Rava** e **Salvatore Cali**.

Luca Mastromatteo e il suo team si occupano di corporate, m&a e commercial litigation. Il loro inserimento nel team ha l'obiettivo di aprire e sviluppare una practice torinese integrata.

CAMBI DI POLTRONA

Maximiliano Turelli entra in Equita SIM

Maximiliano Turelli approda in Equita SIM, in qualità di director, con l'obiettivo di consolidare i rapporti del Gruppo Equita con i *financial sponsors*.

Turelli arriva nel team di *m&a advisory* di Equita SIM dopo aver maturato un'esperienza di 15 anni in Equita K Finance (e precedentemente nel team di m&a di UniCredit, già UniCredit Banca Mobiliare), avrà il compito di consolidare i rapporti del gruppo con i fondi di *private equity* e con Clairfield International – la *partnership* internazionale di primarie società di *corporate finance* attive in tutto il mondo nella consulenza in operazioni di m&a – di cui Equita K Finance è socio fondatore.

Con oltre 35 deal chiusi nel corso degli anni, Turelli ha seguito svariate operazioni che hanno coinvolto *financial sponsors*. Tra le più recenti ha seguito i soci di Sernav nel passaggio al gruppo olandese Customs Support, controllato dal fondo tedesco Castik Capital, il fondo IGI nella cessione del gruppo Fimo al fondo Wise Equity, il fondo Kingsbury nella cessione del gruppo Negri Bossi al gruppo quotato giapponese Nissei Plastic e il management del gruppo Zambon nell'acquisizione di Breath Therapeutics dall'operatore di venture capital francese specializzato in life science Sofinnova Partners.



INVITO



LEGALCOMMUNITY ITALIAN AWARDS

4[^] EDIZIONE

20.07.2021

CASINA DI MACCHIA MADAMA	19.15	Accredito
Via di Macchia Madama 94	19.30	Aperitivo
Roma	20.15	Premiazione
	21.00	Cena

NORME ANTI-COVID: REQUISITI PER L'INGRESSO

Sponsor



Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it - 0236727659

#LcItalianAwards



IP

Jacopo Liguori nuovo partner di Withers

Withersworldwide ha nominato partner **Jacopo Liguori**.

Già alla guida del team italiano di Intellectual Property e Technology dal 2018, Liguori ha assistito alcuni tra i maggiori brand di moda, food, lusso e sport, TMT e life science in questioni di proprietà intellettuale, contratti commerciali, diritto delle nuove tecnologie, privacy e protezione dei dati. A luglio 2021, Withersworldwide ha promosso complessivamente 7 partner distribuiti in Europa, US e Asia, e specializzati in materia di contenzioso, finance, real estate e tax. Altri 12 nuovi soci erano stati nominati a gennaio, per un totale di 19 nuovi partner dall'inizio dell'anno.

IN HOUSE

Edoardo Pecorario nuovo legal counsel di Aareal Bank in Italia

Edoardo Pecorario entra come nuovo legal counsel di **Aareal Bank AG – Filiale Italia**. L'incarico è effettivo dallo scorso 1 aprile.

Pecorario farà parte del team Credit Risk e lavorerà a supporto della banca nella cura degli aspetti legali e transactional delle varie operazioni di finanziamento. Il professionista, inoltre, supporterà la sede principale di Wiesbaden nelle operazioni di finanziamento cross-border che coinvolgeranno l'Italia.

Il professionista arriva da un'esperienza di cinque anni nel dipartimento Banking & Finance dello studio **BonelliErede** e ha oltre dieci anni di esperienza all'interno di dipartimenti di Banking & Finance di studi d'affari italiani e internazionali.



BANCHE D'AFFARI

Massimo Della Ragione lascia Goldman Sachs

Dopo 15 anni, **Massimo Della Ragione** lascia Goldman Sachs. Il banchiere d'affari, secondo quanto riportato oggi da *L'Economia*, ha deciso di dedicarsi (almeno per un po') in maniera pressoché esclusiva all'insegnamento universitario e all'assistenza in favore delle aziende innovative.

Della Ragione è entrato in Goldman Sachs nel 2006 per poi diventare partner nel 2010. È stato co-head dell'investment banking in Italia e negli anni ha costruito una reputazione di primissimo livello che lo ha portato a essere considerato uno dei più autorevoli banchieri d'affari del Paese. In precedenza, Della Ragione ha lavorato per Jp Morgan e Unicredit. Per il banchiere, adesso, comincia una nuova fase che lo vedrà dedicarsi anzitutto all'insegnamento proseguendo la collaborazione ormai decennale con la Bocconi dove insegna investment banking. Inoltre, il manager si dedicherà alle aziende innovative attraverso il progetto Corporate Hangar di cui è partner.





LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
28.10.2021

ORE 19.15 • MILANO

4[^] Edizione

MARKETING



INVESTMENT BANKING

Citi, Christian Montaudou è il nuovo capo dell'investment banking in Italia

Citigroup ha annunciato di aver nominato **Christian Montaudou**, attualmente managing director di Ubs, a responsabile della divisione investment banking per l'Italia.

Montaudou, che ricoprirà l'incarico a partire dal primo ottobre, prenderà il posto di Leopoldo Attolico, che passa al ruolo di vicepresidente della divisione banking, capital markets and advisory per l'Italia.

Citi ha inoltre reso noto di aver nominato Emre Eler e Robert Plowman come co-responsabili della divisione Consumer Products Investment Banking per la regione Emea e Roberto Costa a direttore dell'attività Global Luxury Investment Banking.



ASSOCIAZIONI

Alberto Pera confermato alla presidenza dell'Associazione Antitrust

L'assemblea dell'Associazione Antitrust Italiana, riunitasi l'8 luglio per l'elezione del Comitato Direttivo, ha confermato l'avvocato **Alberto Pera** alla presidenza.

Nel corso dell'assemblea sono stati approvati la relazione e il bilancio relativi all'annualità 2020 e confermati i vertici: oltre al Presidente Pera, faranno parte del Comitato Direttivo gli avvocati **Vito Auricchio**, **Marco D'Ostuni**, **Stefano Grassani**, **Elisa Teti**, **Mario Todino** e la dottoressa **Ines Tomasi**.

Alberto Pera, dal 2001 socio dello studio Gianni & Origoni e fondatore del dipartimento Antitrust, è un esperto riconosciuto in materia di concorrenza nazionale e comunitaria. È stato Segretario Generale dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato dal 1990 al 2000.

L'Associazione Antitrust Italiana (AAI), fondata nel 2008, riunisce oltre 50 studi legali e di consulenza economica attivi in materia di diritto antitrust e comunitario.

2021 NPL & UTP

8° CONGRESSO NAZIONALE DI GIURIMETRIA, BANCA E FINANZA

KRINO
CRISI
SCELTA
RINASCITA

LUNEDÌ 18 OTTOBRE 2021

VERONA | PALAZZO DELLA GRAN GUARDIA | PIAZZA BRA, 1

RICHIEDI L'ISCRIZIONE

Evento ideato da:

alma iura
A VIA PER VIA

Sponsor e Sostenitori:



Media Partners:



Patrocini:



*La lista di Patrocini, Sponsor e Sostenitori è aggiornata al momento della pubblicazione del magazine. [Qui la lista aggiornata](#)

A sostegno di:



Le videointerviste dell'evento saranno realizzate da
Mariangela Pira, giornalista di Sky Tg24



CONTATTI SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

✉ nplutp@almaiura.events

☎ 045/80.33.707 - 045/80.07.014

www.almaiura.events/nplutp/

f @ in t v #NPLUTP



TAX

Rödl & Partner, Claudio Finanze nuovo partner del dipartimento tax

Lo studio **Rödl & Partner** ha annunciato la nomina di un nuovo partner del dipartimento Tax presso la sede di Milano: si tratta di **Claudio Finanze**, dottore commercialista iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Milano e revisore legale, da oltre 10 anni membro del dipartimento di consulenza fiscale dello studio.

In Rödl & Partner dal 2008, Finanze ha sviluppato forti competenze in ambito real estate, project financing ed energy. Assiste realtà nazionali e multinazionali occupandosi di redigere pareri di fiscalità nazionale ed internazionale, pareri in materia di principi contabili nazionali ed internazionali (IFRS), nonché di assistere i clienti in operazioni m&a, tax planning e nella redazione di interpellanti. È consulente di società di capitali appartenenti a gruppi internazionali, fondi di investimento ed è consulente per la pubblica amministrazione. Partecipa a consigli di amministrazione in qualità di consulente, ricopre la carica di sindaco ed è relatore in convegni su materie fiscali.

FINANCE

Dentons nomina Engst Co-Head della practice europea di Financial Institutions Regulatory

Dentons ha nominato il partner **Alessandro Engst** Co-Head della practice europea di Financial Institutions Regulatory.

L'avvocato Engst – che manterrà anche il ruolo di responsabile dell'area Financial Services in Italia – ricoprirà la carica europea con il collega Holger Schelling, dell'ufficio di Francoforte, con l'obiettivo di consolidare la practice e l'offerta di Dentons in Europa continentale e Asia centrale.

Engst è specializzato in regolamentazione finanziaria, derivati e fondi d'investimento. Vanta una consolidata esperienza nella consulenza a istituzioni finanziarie in merito alla regolamentazione del settore.

Il team Financial Institutions Regulatory comprende 50 avvocati in Europa, parte del team globale di Banking and Finance di Dentons che conta 900 professionisti.





LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMAZIONE



EVENTI



CENTRO RICERCHE



PUBBLICAZIONI

LC Publishing Group fornisce informazione 100% digitale sul mondo legal, finance e food, il tutto in chiave "business". È il più grande editore legal in Sud Europa e America Latina con l'acquisizione della quota di maggioranza in Iberian Legal Group.

LC Publishing Group ha uffici a Milano, Madrid e New York.



LC srl

Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano

Sede legale: Via Tolstoj 10 | 20146 Milano

Tel. + 39 02 36727659





BUSINESS DEVELOPMENT

Arriva Lucrezia Grasso per il business development di Mdotm

Mdotm, operatore nello sviluppo di strategie d'investimento che utilizzano Intelligenza Artificiale a supporto di investitori istituzionali, accelera sulla crescita con l'ingresso di **Lucrezia Grasso** nel ruolo di Senior Vice President of Business Development.

La professionista, che sarà basata a Milano, ha lavorato per oltre dieci anni a Londra e vanta una lunga carriera nell'industria dell'asset management. Precedentemente Lucrezia Grasso è stata director della divisione Hedge Fund & Real Money Rates Sales di Citigroup, dove ha potuto maturare una profonda conoscenza della clientela istituzionale e delle sofisticate strategie d'investimento quantitative impiegate da grandi asset manager come MAN Group, Brevan Howard e Bridgewater Associates.

Con l'ingresso di Grasso, Mdotm rafforza il team di Business Development guidato da Axel Maier che nell'ultimo anno ha portato la scaleup fintech a allargare il suo perimetro di attività e più che raddoppiare gli Assets under Advisory. Una mossa che permetterà alla società di accelerare l'espansione sul mercato internazionale e ampliare il numero di investitori istituzionali che già si avvalgono della sua tecnologia basata sull'Intelligenza Artificiale in un'ottica di open innovation per sviluppare soluzioni d'investimento efficienti e su misura.

LEGALCOMMUNITY INTERVIEWS

Eutanasia legale, l'Associazione Coscioni lancia una call to action per gli avvocati

L'Associazione Luca Coscioni ha recentemente depositato in Corte di Cassazione (Gazzetta Ufficiale) la richiesta di referendum abrogativo per la legalizzazione dell'eutanasia in Italia. Il quesito referendario si propone di abrogare parzialmente l'articolo 579 del codice penale che di fatto impedisce l'introduzione dell'eutanasia legale nel nostro Paese. La raccolta di almeno 500.000 firme di elettori previste per la richiesta di referendum sarà in corso per tutto luglio, agosto e settembre 2021. Gli avvocati possono decidere di fare la loro parte aiutando l'associazione nella autenticazione delle firme. Nicola Di Molfetta ne ha parlato con **Marco Cappato**, tesoriere dell'Associazione, nella nuova puntata del podcast Legalcommunity InterViews.



Parla

MARCO CAPPATO

Clicca per ascoltare

Disponibile il nuovo libro edito da
LC PUBLISHING GROUP:

LEX MACHINE

di Nicola Di Molfetta

INNOVAZIONE, TECNOLOGIA
E AVVOCATI:
COME CAMBIA IL MERCATO
E COSA BISOGNA SAPERE
PER FARCELA



Acquista la tua copia qui 
o scopri **l'elenco delle librerie** in cui è disponibile!

Per informazioni

tel. 02 36727659 - info@lcpublishinggroup.it



EFFETTO SACE, VOLANO I FINANZIAMENTI BANCARI

Sotto la lente le operazioni
in favore di Gruppo Novellini,
Daroma e LB Officine Meccaniche



DLA PIPER E KPMG NEL FINANZIAMENTO GARANZIA ITALIA AL GRUPPO NOVELLINI

Dla Piper e Kpmg hanno assistito Novellini e Novellini Industries, società del Gruppo Novellini, attivo nella produzione di box doccia, piatti doccia, colonne doccia e cabine doccia, nella concessione di due finanziamenti a medio-lungo termine, erogati da un pool di banche per complessivi 54 milioni di euro.

Dla Piper ha agito con un team coordinato dal senior partner **Nino Lombardo**, head of Corporate & Finance,



Nino Lombardo



Alessandro Bellia

e composto dal **partner Giampiero Priori** e dagli **avvocati Pietro Paolo D'Ippolito, Federico Russo, Flavia Pertica e Carolina Magaglio**, per gli aspetti connessi all'operazione di finanziamento e alla documentazione finanziaria.

Kpmg ha assistito il Gruppo Novellini in qualità di **advisor finanziario** con un team coordinato dal **Partner Alessandro Bellia** e dal **Senior Manager Enrico Polsini**.

I finanziamenti, entrambi assistiti dalla "Garanzia Italia" emessa da SACE, sono destinati a rifinanziare il preesistente indebitamento, nonché a sostenere le società nella fase post-emergenza sanitaria e di crescita prevista dal nuovo piano industriale per il periodo 2022- 2025.

La practice

Banking & finance

Il deal

Finanziamento Novellini

Gli studi legali

Dla Piper

Advisor finanziari

Kpmg

Valore

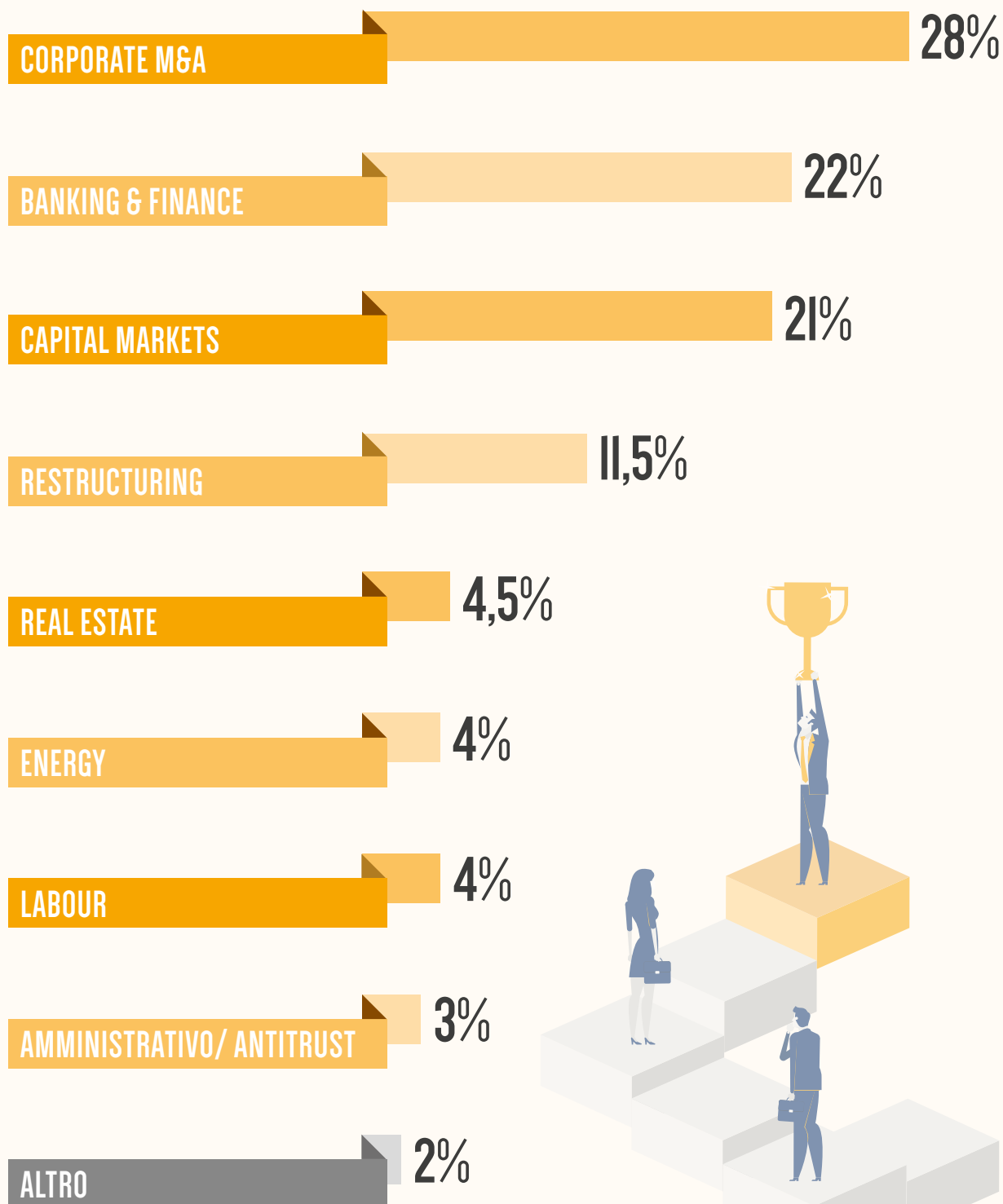
54 milioni

CAPPELLI RCCD E ORRICK NEL FINANZIAMENTO DI LB OFFICINE MECCANICHE

LB Officine Meccaniche, azienda specializzata nella progettazione e realizzazione di impianti per il trattamento delle materie prime destinate ad uso industriale, prevalentemente nel comparto ceramico, ha sottoscritto con **Illimity** un contratto di finanziamento a medio-lungo termine per complessivi 6 milioni di euro.

L'operazione permette all'azienda di rifinanziarsi con condizioni più vantaggiose, rafforzando la posizione

I **SETTORI** che tirano



Periodo: 06-19 luglio 2021 • Fonte: legalcommunity.it

finanziaria del gruppo, oltre a sostenere le proprie esigenze di capitale circolante, investimenti finalizzati a innovare e diversificare ulteriormente la gamma di prodotto e costi del personale in relazione a stabilimenti produttivi e attività imprenditoriali localizzati in Italia. Il finanziamento, della durata di 6 anni, ha potuto beneficiare del sostegno messo a disposizione dal Governo italiano con i decreti emanati per far fronte all'emergenza derivante dalla pandemia Covid-19, mediante emissione da parte di **Sace** della "Garanzia Italia" a copertura del 90% del finanziamento.

Cappelli RCCD ha assistito **Illimity** (anche in qualità di agente Sace) con un team guidato dalla partner **Morena Bontorin** e composto dagli associate **Deborah De Rosa, Giuseppe Murano** e **Piero Piccolo**, per tutti gli aspetti legali connessi alla negoziazione e perfezionamento della documentazione finanziaria.

Lo studio legale **Orrick**, con un team guidato dalla partner **Marina Balzano** e composto dal senior associate **Giulio Asquini** e dal trainee **Francesco Pietro Rizzello**, ha agito in qualità di advisor legale di **LB Officine Meccaniche**.

La practice

Banking & finance

Il deal

Finanziamento di **LB Officine**

Meccaniche

Gli studi legali

Cappelli Rccd, Orrick

Banche

illimity

Valore

6 milioni

LMCR E DENTONS NEL FINANZIAMENTO DI DAROMA

Daroma, società attiva nella produzione e distribuzione di caffè, ha sottoscritto un contratto di finanziamento a medio-



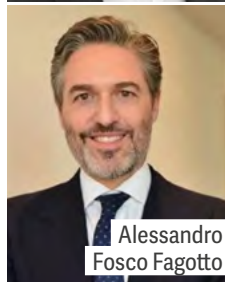
Morena Bontorin



Marina Balzano



Roberto Rio



Alessandro
Fosco Fagotto

lungo termine con **MPS Capital Services**, la corporate e investment bank del gruppo Montepaschi, e **Crédit Agricole Italia**.

L'operazione ha beneficiato dell'emissione da parte di **SACE** della "Garanzia Italia" a copertura del 90% del finanziamento, secondo quanto previsto dalla normativa varata dal Governo italiano, in seguito alla pandemia di Covid-19, a favore della ripresa economica.

LMCR, con **Roberto Rio, Elmar Zwick** ed **Elisabetta Pero**, ha agito in qualità di advisor legale di **Daroma**.

Le banche finanziatrici sono state assistite da **Dentons**, con un team guidato dal partner **Alessandro Fosco Fagotto** e composto dall'associate **Matteo Mosca** e dalla trainee **Gaia Grossi**.

La practice

Banking & finance

Il deal

Finanziamento di **Daroma**

Gli studi legali

Lmcr, Dentons

Banche

Mps Capital Services, Crédit Agricole Italia



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
09.09.2021

ORE 19.15 • MILANO

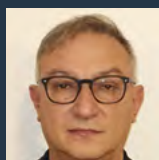
10^a Edizione
Labour

Con il supporto di

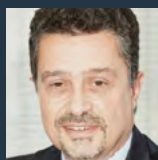


#LcLabourAwards 

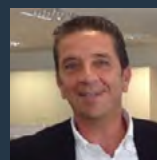
Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it



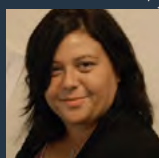
Daniele Amati
Country HR Italy,
Nokia



Federico Amietta
Organizational Performance
and Engagement Director,
Europe Industries,
Air Liquide



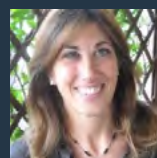
Annibale Baldari
HR Transformation and
Strategic Operations Director
Italy
Hub, Eli Lilly Italia



Samantha Bozzetti
HR Manager Italia,
Page Group



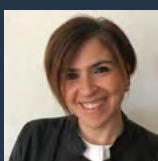
Domenico Butera
*AIDP Gruppo Regionale
Lombardia*



Lara Carrese
Human Capital Director
*Fondazione Milano Cortina
2026*



Fabio Comba
Human Resources Director
KPMG Advisory



Ilaria De Sossi
People and Culture Manager
Italy&Greece, *Nordex Italia*



Andrea Di Paolo
Head of Legal & Regulatory
Affairs South Europe
British American Tobacco



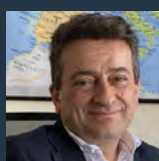
Antonella Florio
Responsabile Formazione e
Sviluppo Personale
Vittoria Assicurazioni



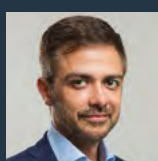
Daniela Garreffa
Responsabile Diritto del
Lavoro, Direzione Risorse
Umane,
Almaviva



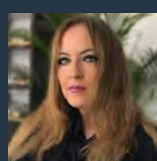
Silvia Garino
Consigliere e Responsabile
Legale & Compliance
Fenera & Partners SGR



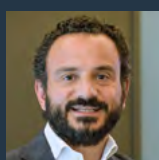
Nicola Ladisa
HR&O Director,
De Agostini



Giorgio Lavallo
Direttore Operations
Arriva Italia, Area Nord Ovest



Monica Nannarelli
Direttore Ufficio Legale,
Morellato



Clemente Perrone
Executive VP- Human
Resources, Organization &
Communication, *Sirti*



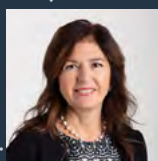
Fernanda Peterson
CEO
*Fiabilis Consulting Group
Italia*



Lavinia Pupelli
Direttore Risorse Umane
e Organizzazione,
Snaitech



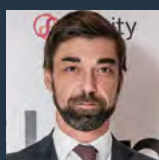
Ilaria Quattrocio
VP human Resources,
Chromavis



Patrizia Radice
Chief Human Resources
Officer,
SARAS GROUP



Sara Razzicchia
Human Resources Director,
Organon



Marco Russomando
Head of Human Resources &
Organization, *Illimity*



Claudio Soldà
CSR & Public Director,
The Adecco Group



Sergio Spinelli
Direttore Human Capital &
Organization, HSE, General
Services and ICT,
Pavimental



Mauro Trucchia
Direttore Risorse Umane
Canon Italia

Ga... Pav...

La serata dedicata ai quaranta talenti legali under quaranta è un'occasione per monitorare i professionisti in ascesa all'interno di un mercato sempre più competitivo

di giuseppe salemme

OCCHI PUNTATI SUI NEXT-GEN LEADER



Veniamo da giorni di metafore calcistiche, più o meno legittime, infilate a forza in qualsiasi discorso. Chi scrive queste righe ne è perfettamente conscio. Eppure va detto: dalla nazionale campione d'Europa allenata da Roberto Mancini persino l'avvocatura italiana può trarre qualche insegnamento.

Il 24 giugno scorso, mentre al Castello Visconteo di Cassano d'Adda si celebrava la seconda edizione dei *Legalcommunity Forty under 40 Awards*, il percorso degli azzurri era ancora agli inizi: un gruppo nuovo, fresco, giovane. Per qualcuno promettente, per qualcun altro ancora non pronto per un simile palcoscenico, ma sicuramente unito e motivato a lasciarsi alle spalle l'incubo del Mondiale saltato 3 anni prima.

Col senno di poi, e quindi soprattutto del risultato finale, oggi possiamo dire che si è trattato di un progetto perfettamente pensato ed eseguito: una squadra che sembrava morta, in un lasso di tempo minimo si è ricostruita un'identità. Con una manciata di senatori, quelli ancora insostituibili in campo. E con tanti, tanti giovani. Qualcuno c'era già tre anni fa, ma sembrava invisibile. Qualcuno era dato già per finito. Qualcun altro era fuori dal giro della nazionale fino all'anno scorso, e invece è risultato decisivo.

Chi veniva da grandi club e chi da piccole realtà: tutti hanno risposto all'appello, hanno dimostrato che la fiducia in loro era ben riposta. E adesso gli sorride non solo il presente, ma anche e soprattutto il futuro. L'auspicio è che gli studi legali possano ispirarsi a questo modello per gestire il loro, di futuro: fatto certamente in primis di istituzionalizzazione, di creazione di un attaccamento "alla maglia". Ma che, per essere concretizzato, non potrà prescindere da una nuova leadership legale: fresca, giovane, diversa. E, per non rischiare di arrivare impreparati all'appuntamento importante, il processo verso questo obiettivo deve iniziare in anticipo.

I *Forty under 40 awards*, sotto questo aspetto, provano a puntare un faro sui professionisti che potrebbero presto entrare a far parte di questa next-gen. E a offrire uno scenario che è importante tenere d'occhio, anno dopo anno, per non rischiare di perdersi per strada proprio l'elemento che potrebbe dare il contributo decisivo nel momento che conta.



Valentina Canalini

AVVOCATO DELL'ANNO

VALENTINA CANALINI

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

Alla guida del dipartimento Reti, Energia e Infrastrutture di Gatti Pavesi Bianchi Ludovici (Gpbl) dal febbraio 2020, Valentina Canalini è una delle principali esponenti della leadership under 40 del mercato legale odierno. Il suo percorso professionale è cominciato in Ashurst, prima come trainee e poi come associate, per poi passare a Gop, dove nel settembre 2018 viene promossa al ruolo di counsel, che mantiene fino al passaggio in Gpbl. Nel frattempo, viene scelta per diversi incarichi istituzionali di prestigio: consigliere giuridico del presidente del Consiglio dei Ministri durante il governo Gentiloni e consulente affari normativi per il Comune di Milano, ruolo che ricopre ancora oggi. Per tre anni, dal 2017 al 2020, ha presieduto l'organismo di vigilanza del gruppo CAP; oggi è componente del cda di Fondazione Carla Fendi e Terna.



Giorgia Lugli, Irene Terenghi, Mattia Siena, Giuseppe Fichera, Marco Martino

TEAM DELL'ANNO

LATHAM & WATKINS

La law firm americana ha costruito in Italia un team tra i più giovani del settore: oltre l'80% dei professionisti del team italiano ha meno di 40 anni.

Una scelta forte e che ha pagato: le practice banking&finance, M&A e private equity dello studio, attivo in Italia solo dal 2008, si sono guadagnate in breve tempo un posizionamento da leader del mercato per mole di attività e competenze. Di recente, il timone dello studio è passato da Antonio Coletti a Stefano Sciolla: come ha raccontato anche a MAG (si veda il numero 160 della rivista), il nuovo managing partner continuerà il monitoraggio del mercato professionale per individuare talenti su cui investire. A testimonianza di questo impegno, nell'ultimo anno lo studio ha ufficializzato la nomina a partner di due professioniste under 40, Giorgia Lugli e Alessia De Coppi.

AVVOCATO DELL'ANNO M&A

JUNYI BAI

DENTONS

L'avvocato Bai, di nazionalità cinese ma con titoli di studio e abilitazione alla professione conseguiti in Italia, è alla guida del China Desk italiano di Dentons. Specializzato in M&A e restructuring. Il suo apporto ha determinato un grande incremento dell'attività dello studio in nell'area geografica di competenza.

Junyi Bai



Lorenzo Gentiloni Silveri

TEAM DELL'ANNO M&A

LEGANCE

Lo studio, tra i più riconosciuti e apprezzati in Italia in ambito corporate finance, fonda il suo successo su una relevantissima presenza di professionisti under 40 nel team m&a: circa il 70%. Di questi, recentemente sono stati promossi a partner gli avvocati Francesco Florio e Giacomo Gitti.

AVVOCATO DELL'ANNO PRIVATE EQUITY

GIORGIA LUGLI

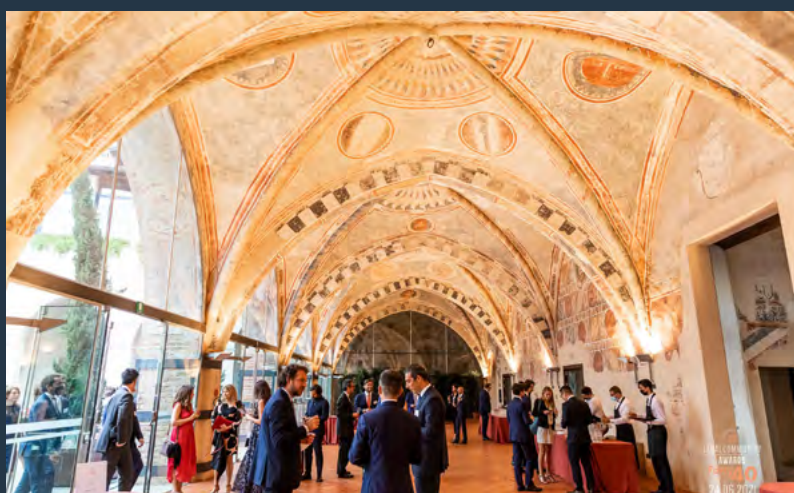
LATHAM & WATKINS

È specializzata in private equity e operazioni straordinarie, in particolare nei settori entertainment&media, financial ed energy. Recentemente è stata, insieme alla collega Alessia De Coppi, la prima under 40 italiana ad essere ammessa alla partnership globale di Latham&Watkins.



Giorgia Lugli





TEAM DELL'ANNO PRIVATE EQUITY:

GIOVANNELLI E ASSOCIATI

Lo studio, fondato nel 2013, si è presto guadagnato un posizionamento di primo piano, soprattutto in ambito corporate e private equity. Più della metà dei professionisti sono under 40; in particolare Nicoletta Carapella, la partner più giovane dello studio, che ha guidato il suo team in numerose operazioni di private equity.



Fabrizio Scaparro, Laura Bernardi, Paola Pagani
Lilia Montella, Paola Cairoli e Giulia Sannino



Francesco Lombardo

AVVOCATO DELL'ANNO BANKING & FINANCE:

FRANCESCO LOMBARDO

FRESHFIELDS

In Freshfields dal 2008, l'avvocato Lombardo è entrato nella partnership dello studio nel 2019. Uno degli esempi principali della leadership giovanile negli studi legali d'affari, guida la practice financing & capital markets dello studio.

TEAM DELL'ANNO BANKING & FINANCE:

LEGANCE

Un team banking&finance di assoluto livello quello di Legance: l'80% dei professionisti ha meno di 40 anni. Non solo: con le recenti nomine a partner di Antonio Siciliano e Marco Iannò, è under40 anche quasi la metà dei soci della practice.



Beatrice Zilio e Marco Gagliardi

AVVOCATO DELL'ANNO ARBITRATI:

NATALIYA BARYSHEVA

CASTALDIPARTNERS

L'avvocata Barysheva ha iniziato la collaborazione con CastaldiPartners come trainee nel 2015, e oggi è associate dello studio e membro del team di International Arbitration, con una particolare expertise nei settori construction ed energy. È abilitata all'esercizio della professione sia in Francia che in Russia.

NATALIYA BARYSHEVA



Carlo De Stefano, Federica Perinetti, Teodora Marconi
Anna Biasiolo, Michela D'Avino, Paolo Daino

TEAM DELL'ANNO ARBITRATI:

BONELLIEREDE

Il team di litigator dello studio formato, tra gli altri, da Carlo De Stefano, Federica Perinetti, Teodora Marconi Anna Biasiolo, Michela D'Avino, è stato tra i più attivi dell'anno.

AVVOCATO DELL'ANNO CAPITAL MARKETS:

BATTISTA BALDASSARRE

SIMMONS & SIMMONS

In Simmons dal 2016 dopo esperienze pluriennali in studi legali internazionali come Allen&Overy e White&Case, l'avvocato Battista è managing associate del team Financial Markets della firm. Quest'anno si è fatto notare per l'assistenza fornita a player come Eni, BNP Paribas e Unicredit in importanti emissioni obbligatorie.

BATTISTA BALDASSARRE



TEAM DELL'ANNO CAPITAL MARKETS:

ALLEN & OVERY

Dei 14 professionisti che formano la practice Capital Markets dello studio, ben 9 sono sotto la soglia dei 40 anni. Lo studio ha recentemente seguito l'emissione del bond dual tranche di Stellantis da 2,5 miliardi.



Chiara D'Andolfo, Fabio Gregoris, Sarah Capella, Pietro Bellone, Martina Gullino, Carolina Gori



Guido Reggiani

AVVOCATO DELL'ANNO DIRITTO AMMINISTRATIVO:

GUIDO REGGIANI

GIANNI & ORIGONI

In Gop dal 2008, l'avvocato Reggiani è counsel del dipartimento di amministrativo dello studio. Nell'ultimo periodo ha curato in particolare gli aspetti amministrativistici di diverse rilevanti operazioni in ambito energy.

TEAM DELL'ANNO DIRITTO AMMINISTRATIVO:

LIPANI CATRICALÀ & PARTNERS

Molti dossier importanti seguiti nell'ultimo anno, tra i quali spicca quello del MOSE di Venezia. Il tutto con un apporto maggioritario dei professionisti under 40 nei team dello studio; e in particolare di Jacopo Polinari, sempre presente nelle operazioni più importanti.



Jacopo Polinari, Mariella Mauriello, Luigi Mazzoncini

AVVOCATO DELL'ANNO LIFE SCIENCES & PHARMA:

MARTINA MAFFEI

HERBERT SMITH FREEHILLS

La giovane avvocatessa, esperta nel contenzioso IP multigiurisdizionale, è stata promossa al ruolo di senior associate di HSF proprio quest'anno. In ambito life sciences, ha assistito diverse aziende farmaceutiche su tematiche regolatorie, autorizzative e di pricing.

Martina Maffei



Marco De Morigio, Cristina Criscuoli e Nicola Landolfi

TEAM DELL'ANNO LIFE SCIENCES & PHARMA:

DLA PIPER

Il dipartimento life sciences & pharma di DLA Piper è tra i più impegnati e competenti in Italia. Nell'ultimo anno, con il contributo dei molti giovani professionisti attivi nel settore, a cominciare dal socio Marco De Morigio, sono state moltissime le operazioni seguite, anche con caratteri particolarmente innovativi.

AVVOCATO DELL'ANNO CONTENZIOSO:

ROBERTA CHICONE

GRANDE STEVENS STUDIO LEGALE ASSOCIATO

Avvocata esperta sia in campo M&A che nel contenzioso, ha collaborato fin dall'inizio della carriera con lo studio Grande Stevens, di cui è diventata la più giovane salary partner nel 2016. Da quest'anno siede anche nell'advisory board di Utego.

Roberta Chicone







TEAM DELL'ANNO CONTENZIOSO:

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

Team formato da litigator molto capaci e con una buona presenza di giovani. Nell'ultimo anno sono stati impegnati in diversi importanti contenziosi di rilevanza nazionale, oltre che di alto valore.



Marco Manfron, Antonio Satalino, Andrea Sacco e Stefano Colussa



Claudio Zanda

AVVOCATO DELL'ANNO INSOLVENCY & RESTRUCTURING:

CLAUDIO ZANDA

MOLINARI E ASSOCIATI

L'avvocato Zanda, senior associate di Molinari Agostinelli dal 2017, è un punto di riferimento per il settore restructuring in Italia. Negli ultimi anni ha assistito banche e realtà aziendali distressed in molte importanti negoziazioni di rilevanza nazionale e internazionale.

TEAM DELL'ANNO INSOLVENCY & RESTRUCTURING:

CLEARY GOTTlieb

Il team restructuring dello studio, nell'ultimo anno, si è contraddistinto per l'assistenza ad ArcelorMittal nell'affare Ilva, in quella che è tra le più importanti operazioni di ristrutturazione degli ultimi anni in Italia.



Figus Diaz e Francesco Iodice

AVVOCATO DELL'ANNO IP & TMT:

PAOLA FURIOZI

GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA

L'avvocata Furiosi collabora con lo studio dal 2008, quando era ancora solo Santa Maria. Nel ruolo di senior associate del dipartimento IP, ha recentemente assistito un'importante piattaforma di podcast nella stesura delle linee guida sul copyright.

Paola Furiosi



Martina Maffei, Spartak Kodra e Chiara Perotti

TEAM DELL'ANNO IP & TMT:

HERBERT SMITH FREEHILLS

Il team IP dello studio, specializzato in particolare nel contenzioso brevettuale, è formato da ben 5 professionisti under40, tra cui Martina Maffei, Spartak Kodra e Giulia Maienza.

AVVOCATO DELL'ANNO INSURANCE:

MATTEO CERRETTI

DWF

Tre anni sono passati da quando DWF ha scelto l'avvocato Cerretti, forte delle esperienze in NCTM ed Eversheds Sutherland, per guidare l'area Insurance dello studio. Oggi l'equity partner ha aggiunto a quell'incarico anche quello di insurance commercial director EMEA.

Matteo Cerretti



TEAM DELL'ANNO INSURANCE

DLA PIPER

Il team è attivissimo sul fronte assicurativo: l'assistenza, in questi ultimi 12 mesi, è stata concentrata su contenziosi, contratti e aspetti regolamentari. Molti e vari i player del mercato insurance assistiti, per una squadra che ha anche una nutrita componente under40.



Angelo Borselli, Karin Tayel, Leila Bianchi



Jacopo Figus Diaz

AVVOCATO DELL'ANNO ANTITRUST – EU & COMPETITION

JACOPO FIGUS DIAZ

CLEARY GOTTlieb

In forza a Cleary Gottlieb, studio con cui ha peraltro iniziato la professione, da più di 10 anni, l'avvocato Figus Diaz è uno dei più impegnati associate antitrust dello studio. Quest'anno ha seguito casi nei settori pharma, tmt, media, banking e ICT. Spicca il lavoro sul dossier InWit.

TEAM DELL'ANNO ANTITRUST – EU & COMPETITION

GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA

La lunga tradizione di eccellenza in campo antitrust dello studio ha favorito la formazione di un team di professionisti di elevata competenza in materia. Molte le aziende assistite nell'ultimo anno, soprattutto nel settore energy (oil & gas in particolare) e nel settore retail.



Pietro Missanelli – Massimiliano Pizzonia – Giulia Massara – Martino Basilisco

AVVOCATO DELL'ANNO ENERGY:

FRANCESCA MORRA

HERBERT SMITH FREEHILLS

Dal luglio 2019 è equity partner di HSE, dopo esperienze in Allen&Overy, Dewey&LeBoeuf e Paul Hastings. Esperta di normativa antitrust e nel settore energy, tra le operazioni curate di recente il passaggio di Sorgenia a F2i.

Francesca Morra



Davide Pelloso, Alessandro Salzano, Giulia Paternostro, Giulia Bianchi, Elena Cuppari, Giuseppe Candela e Genny Muccardi.

TEAM DELL'ANNO ENERGY:

L&B PARTNERS

In uno studio in cui tre professionisti su quattro, e un partner su tre è under 40, la practice energy è una delle più trainanti. Moltissimi i mandati portati a termine ultimamente in materia di rinnovabili: finanziamenti, acquisizioni e anche contenziosi.

AVVOCATO DELL'ANNO PENALE

ENRICO DI FIORINO

FORNARI E ASSOCIATI

Entrato in Fornari e associati nel 2012 come trainee, l'avvocato Di Fiorino ne è diventato partner solo 5 anni dopo. Brilla sia nella consulenza, ad esempio quella in materia di 231, sia nell'assistenza giudiziale.

Enrico Di Fiorino







TEAM DELL'ANNO PENALE:

CAGNOLA & ASSOCIATI

L'avvocato Cagnola si è circondato di una squadra molto giovane, formata quasi completamente da professionisti under40. Una ricetta che ha permesso allo studio di diventare una delle insegne penalistiche meglio posizionate nel panorama italiano.



Federico Boncompagni, Silvia Martina, Filippo Ferri e Riccardo Lucev



Cesare Silvani

PROFESSIONISTA DELL'ANNO TAX:

CESARE SILVANI**MAISTO & ASSOCIATI**

Classe '84, è il partner più giovane dello studio. È specializzato nell'assistenza fiscale alle operazioni di m&a e in quelle immobiliari, ma si occupa anche di capital markets, strumenti finanziari e fiscalità internazionale. Ha curato per conto di FCA le tematiche fiscali della fusione con PSA.

TEAM DELL'ANNO TAX:

ANDPARTNERS TAX AND LAW FIRM

La boutique fiscale fondata da Pietro Bracco punta molto sui giovani: due professionisti su tre sono under40. Nonostante il recentissimo inizio di questo nuovo progetto professionale, sono state già molte le operazioni rilevanti seguite negli ultimi mesi.



Luca Di Nunzio, Blasco Monteforte Specchi, Samuela Angelucci
Giulia Cristini, Michele Ferrari, Giuseppe Moramarco

AVVOCATO DELL'ANNO LABOUR:

D'AMORA FRANCESCO

QUORUM

Partner a capo dell'Employment team dello studio Quorum, D'Amora si conferma uno dei professionisti under40 più competenti in materia di diritto del lavoro, gestione delle risorse umane, contratti di agenzia e previdenza, in tutte le operazioni in cui queste sono richieste.

D'Amora Francesco

TEAM DELL'ANNO LABOUR:

LABLAW

Una delle boutique giuslavoriste meglio posizionate sul mercato può vantare una squadra di professionisti particolarmente: ben più della metà dei collaboratori sono under 40. Tra questi, Alessandro Paone, il partner più giovane dello studio.

Francesca Rotondi, Cristina Del Papa,
Michela Bani, Alessandro Paone,
Fabio Previti, Simone Carrà

AVVOCATO DELL'ANNO INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTIONS:

MICHELE ARRUZZOLO

BIRD & BIRD

Dopo le esperienze in Allen&Overy, BonelliErede e WFW, Arruzzolo è entrato in Bird&Bird nel 2018 come senior associate del dipartimento banking&finance a Roma. Infrastrutture e energy sono i suoi settori di riferimento, ed è sempre presente nelle operazioni più importanti.

Michele Arruzzolo

TEAM DELL'ANNO INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTIONS:

NORTON ROSE FULBRIGHT

Il team infrastructure & constructions dello studio, guidato dall'under40 Luigi Costa, è stato molto attivo nell'ultimo anno nell'assistenza ad operatori dell'energy e della finanza. In generale, è under40 il 60% dei professionisti dello studio.



Federica Desiderato, Luigi Costa, Ginevra Biadico



Carlo Riganti

AVVOCATO DELL'ANNO FINTECH:

CARLO RIGANTI**STARCLEX**

Managing partner dello studio nato nel 2013, Riganti, oltre ad essere esperto di diritto societario e dei mercati finanziari, è molto inserito nel settore fintech. Fondatore di Mangrovia Blockchain Solutions, c'è la sua firma su moltissime operazioni financing e m&a di startup del settore.

TEAM DELL'ANNO FINTECH:

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

Moltissime le operazioni e i player assistiti quest'anno nel mondo fintech, per uno studio che tra i primi si era mosso in maniera decisa nell'assistenza sia a startup tecnologiche che a incumbent del mondo della finanza tech, con un team giovane e di altissime competenze.



Alberto Prade, Valentina Lattanzi, Mattia Valdinoci, Marco Galli.

AVVOCATO DELL'ANNO REAL ESTATE:

ANDREA FRANCESCO CASTELLI

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

Poco più di un anno fa, Bruno Gattai l'ha scelto per il ruolo di partner e co-head del dipartimento real estate dello studio. Già molte le operazioni seguite: dall'acquisizione e rivalorizzazione di asset come l'ippodromo di San Siro, a quella relativa al leasing del nuovo Hotel Bulgari a Roma.

Andrea Francesco Castelli



Eleonora Lavelli, Maurizio Malomo, Matteo Peverati, Luciano Niedda, Giuseppe Gagliardo e Francesco Boetto.

TEAM DELL'ANNO REAL ESTATE:

BELVEDERE INZAGHI & PARTNERS (BIP)

Una delle boutique legali più note nel settore immobiliare, con un contributo da parte degli under40 non indifferente: ben due su tre i professionisti sotto i quarant'anni. Tra questi, gli avvocati Matteo Peverati, Maurizio Malomo, Francesco Boetto e Valentina Romeo.

AVVOCATO DELL'ANNO STARTUP:

MARIANGELA SELVAGGIUOLO

CMS

Senior associate del dipartimento Tecnologie, media e comunicazione dello studio, si occupa, tra l'altro, di assistere ufirst, startup creatrice di un app che permette di fare la fila da remoto. Precedentemente, ha lavorato in Accenture, SPS Tax&Legal e Trevisan&Cuonzo.

Mariangela Selvaggiuolo



TEAM DELL'ANNO STARTUP:

ORRICK

Molti i deal messi a segno dal nutrito team under40 dello studio in favore di realtà emergenti, principalmente sul fronte m&a e venture capital. Spicca tra tutti la managing associate Livia Maria Pedroni, sempre coinvolta nelle operazioni più rilevanti.



Elena Cuzzopoli, Sarah Lo Piparo, Alessandro Vittoria, Livia Maria Pedrone e Angelo Timpanaro



Stefano Perazzelli, Eleonora Zanucco, Chiara Torino, Lorenzo Gelmi, Stefano De Luca Tamajo, Valentina Rovere,

BEST PRACTICE EMPLOYMENT INNOVATIVE SOLUTIONS

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

La superboutique specializzata in diritto del lavoro ha puntato molto sullo sviluppo di prodotti digitali proprietari. Tra questi, Futuhro, Contratti Digitali e Total Reward Statement. Il dipartimento r&d e knowledge management si è rinforzato nel 2020 con Luca Calcaterra.

PREMIO PRATICANTE DELL'ANNO:

ALESSANDRA STAROPOLI

WLEX STUDIO LEGALE

Laureata in Bocconi nel 2019 e in attesa di abilitazione, ha già esperienze in Norton Rose Fulbright, e nel dipartimento legale di AIG come secondee. Da poco più di un anno è junior associate di WLex.



Alessandro Busca (CEO di Lex Iuris) e Alessandra Staropoli





MILANO RIPARTE CON LE SETTIMANE E COMINCIA DAGLI AVVOCATI D'AFFARI

Ecco il diario della cinque giorni in cui il capoluogo è tornato a essere capitale della business law internazionale. Eventi, convegni e speaker: video, interviste e immagini per rivivere l'appuntamento



Milano casa del legal business internazionale in Italia. La Legalcommunity Week si conferma nel novero delle settimane milanesi, al fianco delle kermesse legate ad altri settori strategici dell'economia italiana: moda, design, food. La prima week post pandemica è stata proprio quella organizzata da LC Publishing dal 5 al 9 luglio. Un appuntamento che ha ribadito una volta ancora il ruolo che il capoluogo lombardo esercita in termini di avamposto della cultura legale più innovativa e avanzata sulla scena italiana e non solo.

L'evento ha registrato 22 eventi in cinque giorni. Durante le giornate della Legalcommunity Week si sono susseguiti momenti di confronto scientifico e intellettuale e momenti di svago e divertimento. Tutte occasioni per svolgere attività di networking e vivere assieme ad avvocati, in house counsel, bankers e imprenditori un'importante occasione per fare sistema e crescere insieme.

Ecco il diario della settimana, il racconto di quello che è accaduto e dei suoi protagonisti.

PRIMA GIORNATA

La quinta edizione della **Legalcommunity Week** si è aperta il 5 luglio alla Fondazione Stelline di Milano con una conferenza sul tema "Innovation and Artificial Intelligence". Ad aprire i lavori, i saluti di



I RELATORI DELLA CONFERENZA "INNOVATION AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE"



I RELATORI DEL CONVEGNO "FROM LIGHT BANKING TO INSTANT INSURANCE: RULES FOR NEW PRODUCTS AND PROCESSES"



I RELATORI DEL CONVEGNO "INFLUENCER MARKETING"



Aldo Scaringella, managing director di LC Publishing, **Roberto Tasca**, assessore al bilancio e al demanio del comune di Milano (che ha patrocinato l'intera manifestazione), **Vinicio Nardo**, presidente dell'Ordine degli Avvocati di Milano e **Alessandra Bini**, responsabile Lombardia-Liguria di AIGI.

Di seguito, i lavori sono entrati nel vivo con il keynote speech di **Carlo Gagliardi**, managing partner di Deloitte Legal e una demo sulle tecnologia di intelligenza predittiva a cura di **Andrea Ricotti**, global channel sales manager di Expert AI. Il dibattito è stato arricchito da una tavola rotonda, intitolata *"Technology and Justice Reform"*, introdotta e moderata da **Nicola di Molfetta**, editor-in-chief di Legalcommunity e autore del primo libro che ha raccontato l'innovazione applicata al mercato dei servizi legali in Italia, *Lex Machine*. Ricco il parterre di speaker: Alessandra Bini, senior counsel e head of legal di IBM Italy; **Marco Ditta**, executive director e head of group data office department di Intesa Sanpaolo; **Elmar Büth**, general counsel healthcare business Emea di 3M; Carlo Gagliardi, managing partner di Deloitte Legal; **Maurizio Mencarini**, vicepresidente ed Emea channel sales director di Expert AI; e **Ines Pisano**, magistrato del Tar Lazio e responsabile dei sistemi informatici per la giustizia amministrativa.

Il programma della giornata è proseguito, sempre dalla Fondazione Stelline di Milano, con un convegno intitolato *"From Light Banking to Instant Insurance: Rules for New Products and Processes"*. Ad offrire le loro testimonianze dirette sui mondi del fintech e dell'insurtech, sotto la moderazione di **Valerio Lemma** e **Giangiaco Olivi**, rispettivamente counsel banking&finance e partner IP & Technology di Dentons, i seguenti speaker: **Serena Auletta**, co-founder e ceo di 2meet2biz; **Bianca Del Genio**, head of legal and strategic projects di Nexi; **Antonella Grassigli**, ceo e co-founder di Doorway Società Benefit; **Giovanni Lombardi**, general counsel di Illimity Bank; **Claudio Pacella**, ceo/coo di Centro Finanziamenti e ceo di 65Plus; **Simone**



"INNOVATION AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE"



"FROM LIGHT BANKING TO INSTANT INSURANCE: RULES FOR NEW PRODUCTS AND PROCESSES"



"INFLUENCER MARKETING"



CORPORATE COUNSEL COCKTAIL



PUBLISHING GROUP
LC

IL VOSTRO PODCAST, LA VOSTRA VOCE

Le crisi sono grandi opportunità. In *Scenari Legali*, attraverso la voce dei protagonisti, proviamo a capire insieme il mondo di oggi e di domani in un momento di cambiamenti.

ASCOLTA LE PUNTATE ►



Per informazioni: info@lcpublishinggroup.it • +39 345 5811743

Ranucci Brandimarte, presidente dell'Italian Insurtech Association; **Anna Raschi**, business operation manager di Opstart.it; ed **Enrico Vanin**, ceo di Aon e Aon Advisory and Solutions.

Il terzo convegno della giornata è stato dedicato al tema dell'“*Influencer Marketing*”. A discuterne sono stati **Gilberto Cavagna di Gualdana**, partner di Andersen; **Nicola Lopez**, general counsel di Procter & Gamble Italia; **Francesco Marconi**, partner di Andersen e l'influencer **Denisse Giselle Roman**.

La giornata si è chiusa con quello che ormai è diventato uno degli appuntamenti più attesi e partecipati della Legalcommunity Week: il Corporate Counsel Cocktail ospitato dallo studio Gatti Pavesi Bianchi Ludovici (Gpbl) nella sede di piazza Borromeo, nel cuore del centro storico di Milano. L'appuntamento è coinciso con la pubblicazione della [General Counsel Champions List 2021](#) ([clicca qui per leggerla](#)).

Dopo un'introduzione sullo stato del mercato in house curata dal professor **Luigi Arturo Bianchi**, la giornalista responsabile di Inhousecommunity, **Ilaria Iaquina**, ha moderato un faccia a faccia tra il numero uno di questa edizione, **Giulio Fazio** (Enel) e il name partner di Gpbl, **Francesco Gatti**.



SECONDA GIORNATA

Il day-two della Legalcommunity Week 2021 è cominciato alle 8 nella sede dello studio legale **Gianni & Origoni**, in Piazza Belgioioso a Milano, con la “*Breakfast On Finance*”: una conversazione tra **Giovanna Della Posta**, chief executive officer di Invimit sgr, e **Francesco Gianni**, founding partner di Gianni & Origoni, moderata da **Nicola Di Molfetta**.

A seguire, nel hub della **Fondazione Stelline**, si è svolta la conferenza intitolata “*The Role of Italy in Africa & the Middle East: What Next After Covid*”, introdotta da **Aldo Scaringella**, managing director di LC Publishing Group & Iberian Legal



VINICIO NARDO



CARLO GAGLIARDI

LEGALCOMMUNITY WEEK
LUGLIO 2021



Group e dall'opening speech di **Stefano Simontacchi**, presidente di BonelliErede. Due i segmenti in cui si è articolata la conferenza. Il primo, intitolato "*Doing business in MENA: a renewed outlook*", ha visto partecipare, moderati da **Ilaria Iaquina**, gli speaker **Marco De Leo**, partner di BonelliErede e managing partner di BonelliErede Middle East LLP; **Mohamed Elmogy**, general counsel Middle East and North East Africa di Siemens Energy; **Taoufik Lachheb**, partner di Accuracy; **Reham Naeem**, country head of legal di Novartis Egypt; **Pietro Paolo Rampino**, co-founder & vice president di Joint Italian Arab Chamber of Commerce; **Mahmoud Shaarawy**, chief legal & compliance officer di Hsa Group.

Il secondo segmento, moderato stavolta da **Suzan Taha**, giornalista di Legalcommunity.ch e

Inhousecommunity.us è stato dedicato al tema "*Doing business in Sub-Saharan Africa: a renewed outlook*". Qui si sono confrontati **Isabel Fernandes**, head of legal di Grupo Visabeira; **Luis Graça**, head of legal department di Indra Portugal; **Francesco Pallocca**, investment and technology promotion expert di UNIDO; **Mehret Tewolde**, chief executive di Italia Africa Business Week; **Roberto Vigotti**, secretary general di RES4Africa; **Ygor Scarcia**, industrial development expert & head UNIDO, Somalia Programme Office; e **Tameru Wondm Agegnehu**, founding partner di Tameru Wondm Agegnehu Law Office in cooperation with BonelliErede.

Nel pomeriggio, i lavori sono ripartiti con la tavola rotonda "*Litigation Funding: A Tool for Companies to Smartly Manage Their Resources*", moderata da **Giuseppe Saleme**, reporter di Legalcommunity e MAG. Il dibattito ha visto la partecipazione di **Andrea Agostini**, Middle East & Africa area contract manager - international contracts & legal department di TREVI; **Erik Bomans**, ceo di Deminor Recovery Services; **Giuseppe Conti**, head of legal & corporate affairs for Italy di Enel e presidente del board of directors di



Enel Generación; **Sara Lembo**, partner di BonelliErede; ed **Elena Mauri**, group legal affairs & IP director di Ermenegildo Zegna.

Quasi in contemporanea si è svolta anche la tavola rotonda *"The Luxury of Sustainability"*, che ha visto coinvolti **Luca Arnaboldi**, senior partner di Carnelutti Law Firm; **Francesca Carrobbio di Carrobbio**, ceo di Hermès Italie; **Alexia Falco**, partner di Carnelutti Law Firm; **Thomas Perini**, regional brand director di IWC Schaffhausen; **Raoul Ravara**, director - asset management di Hines Italy.

A seguire, poi, c'è stato un dibattito su *"ESG, Companies & Labour Law, An Evolving Scenario"*, con **Mario Greganti**, global human resources director di Fernet Branca; **Paola Antonella Mungo**, professore ordinario delle università Bocconi e Cattolica; **Marina Olgiati**, **Vittorio Provera** e **Mariapaola Rovetta**, tutti e tre partner di Trifirò & Partners. Dopodiché è stata la volta della tavola rotonda *"European Green Deal: Sustainable Innovation at the Intersection of Competition and Exclusivity"*, animata da **Sabrina Borocci**, partner antitrust, competition and economic regulation; **Maria Luigia Franceschelli**, senior associate intellectual property; **Federico Fusco**, counsel intellectual property; **Luigi Mansani**, partner; e **Luigi Nascimbene**, senior associate antitrust, competition and economic regulation, tutti di Hogan Lovells.

Due gli eventi esterni che si sono svolti nella serata. Nella sede dello studio legale **CastaldiPartners** in via Savona, si è tenuto un convegno su *"Italy and France: A Fresh Look at an Historic Relationship"*. A rappresentare la view istituzionale è stato **Frédéric Kaplan**, ministro consigliere per gli affari economici dell'ambasciata francese a Roma. A trattare degli aspetti geopolitici, invece, sono intervenuti **Lucio Caracciolo**, founder di Limes e **Marc Lazar**, professore di storia e sociologia politica e direttore del Sciences Po Center for History e presidente di Luiss School of Government. Il dibattito, moderato da **Enrico Castaldi**, founder di CastaldiPartners, si è poi



i RACCONTI dell'ULTIMO BICCHIERE



*Questo libro contiene
la raccolta dei racconti
presentati in occasione
del Concorso letterario
"I racconti dell'ultimo
bicchiere".*

Prezzo:
10,00 euro

aperto al racconto delle esperienze dei giuristi d'impresa con gli interventi di **Umberto Baldi**, general counsel di Snam, **Simone Davini**, head of legal & corporate affairs di Crédit Agricole Cib Italy; **Lorenzo Maria Di Vecchio**, legal director Emea, head of ethics & compliance global di Christian Dior Couture; **Angelo Piccirillo**, group general counsel di Sodexo; e **Giuseppe Catalano**, segretario del cda di Generali e presidente di Aigi. A chiudere l'evento, i closing remarks di **Francesco Giavazzi**, professore ordinario di Economia all'università Bocconi e visiting professor al Mit.

A chiudere la seconda giornata di Legalcommunity Week, l'Opening Summer Cocktail presso la sede milanese dello studio Eversheds Sutherland.

TERZA GIORNATA

La terza giornata di **Legalcommunity Week 2021** si è aperta alla Fondazione Stelline, con la conferenza *"Private Equity: A Positive Look Ahead"*. Tre i segmenti in cui si è articolato l'evento.

Il primo, intitolato *"Post-pandemic Private Equity Trends"*, ha visto i due partner di Latham & Watkins **Stefano Sciolla** e **Cataldo Piccarreta** moderare un panel composto da: **Giorgio De Palma**, partner di CVC Capital Partners; **Francesco Pascali**, partner e head dell'ufficio di Milano di Permira; **Filippo Penatti**, managing director di The Carlyle Group; e **Giuseppe Pipitone**, vicepresidente di Goldman Sachs Investment Banking Division a Londra.

La seconda parte, incentrata sui *"Financing Trends"* del settore, è stata moderata dal partner di Latham&Watkins **Marcello Bragliani**, e animata dagli speaker **Luca Buccelli**, head of Italy di Tikehau Capital, **Filippo Jacazio**, head financial sponsor solutions Italy di Unicredit; **Elena Lodola**, head of leveraged finance capital markets di Bnp Paribas; **Diego Napolitano**, head of leveraged & acquisition finance di Imi



OPENING SUMMER COCKTAIL



"PRIVATE EQUITY: A POSITIVE LOOK AHEAD"



Corporate & Investment Banking Division; **Sergio Tengattini**, managing director e head of financial sponsor coverage and leveraged finance Italy di Société Générale Corporate & Investment Banking.

Il terzo e ultimo segmento prima della pausa pranzo ha visto i partner di Latham & Watkins **Giancarlo D'Ambrosio**, **Giorgia Lugli** e **Giovanni B. Sandicchi** presentare e commentare il *Private Equity Market Study 2020* condotto dallo studio legale.

Quasi in contemporanea, a partire dalle ore 11 e sempre dalla Fondazione Stelline, si è svolta la tavola rotonda "NRRP: The New Italy - Projects and Procedures to Build the Future". Quattro gli speaker ad alternarsi sotto la moderazione di **Nicola Di Molfetta**: **Vincenzo Amendola**, sottosegretario agli Affari Europei; **Sergio De Felice**, presidente di sezione del Consiglio di Stato; **Marco Monaco**, head of Administrative & European Public Law Department di Nctm; e **Giancarlo Senatore**, presidente & ceo di PwC Public Sector.

Nel pomeriggio si è parlato di "Latam's Energy and Construction Industries: Trick or T(h)reat?" - Focus on Brazil, Mexico and Peru". Dopo le relazioni introduttive di **Stefano Modenesi**, partner e location head litigation and regulatory di Dla Piper e **Giovanni Foti**, partner di Accuracy, si è svolto un dibattito su "Doing Business in the Latin America Region: Trick or T(h)reat?", moderato da **Ilaria Iaquinta** e con i contributi di **Sara Gandolfi**, giornalista del Corriere della Sera, **Antonella Mori**, head of Latin America Program di Ispi e dell'Università Bocconi, e **Michele Pala**, direttore per America Latina e Caraibi del Ministero per gli Affari Esteri e la Cooperazione Internazionale.

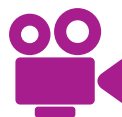
A seguire un panel di discussione su "Investing in Latin America: Dos and Don'ts. Lessons Learned and Success Stories", al quale hanno partecipato **Carolina T. Arroyo**, legal counsel - Italy di Lendlease; **Francesco Ferrari**, partner di Dla Piper; **Edoardo Marcenaro**, head of legal & corporate affairs di Enel Global Infrastructure and Networks; e **Gregory Odry**, senior legal counsel di Engie. Terzo e ultimo segmento di lavori è stato dedicato al tema "Is International



Arbitration an Efficient Tool To Enhance Foreign Investments In The Region? The Users' View (the Counsel, the Arbitrator, the Expert and the Investor's Perspective). Moderato da **Federica Bocci**, international arbitration counsel and arbitrator - lead lawyer di Dla Piper, ha riunito le testimonianze di **Ricardo Ampuero Llerena**, independent counsel; **Gerardo Lozano**, senior partner di Dla Piper; **Maria Irene Perruccio**, legal and corporate affairs department e legal department international di Webuild; ed **Eduard Saura**, managing partner Spain di Accuracy. La giornata si è chiusa con due "talks and cocktail". Il primo si è svolto nella sede dello studio legale Legance, dove **Nicola Di Molfetta** ha moderato una discussione tra **Giuseppe Castagna**, ceo di Banco BPM, e **Filippo Troisi**, senior partner di Legance. Il secondo è andato in scena a **Palazzo Clerici**, ed è stato introdotto da uno speech di **Aldo Bottini**, socio dello studio Toffoletto De Luca Tamajo, intitolato: *"The New Normal In The Workplace: Are You Ready?"*.

QUARTA GIORNATA

Il quarto e penultimo giorno della **Legalcommunity Week 2021** è iniziato alle 9 con la roundtable *"ESG: Finance, Food, Fashion"*, animata da **Claudio Berretti**, general manager and executive director di Tip - Tamburi Investment Partners; **Valerio Capizzi**, head of energy Emea di Ing Bank; **Roberto Del Giudice**, senior partner, head of distribution, investor relations & Esg di Fondo Italiano d'Investimento sgr; **Daniela Della Rosa**, partner corporate, Ip, m&a di Curtis; **Susanna Galli**, sustainability & intangibles director di Diadora; **Antonella Grassigli**, ceo e co-founder di Doorway società benefit; **Simona Musso**, group general counsel di Lavazza; **Giovanni Sagramoso**, partner corporate, finance, m&a di Curtis; e **Anna Tavano**, head of global banking Italy di Hsbc. In contemporanea, si è svolta la conferenza



"TALKS AND COCKTAIL".



"THE NEW NORMAL IN THE WORKPLACE: ARE YOU READY?"



"Corporate Counsel and Tax Directors Facing International Tax Trends", con un primo segmento intitolato *"Corporate Counsel facing tax risks & compliance"*, introdotto da **Aldo Scaringella** e da **Guglielmo Maisto**, senior partner di Maisto e associati. A parteciparvi un ricco panel composto da: **Umberto Baldi**, general counsel di Snam; **Francesco Centonze**, professore ordinario di diritto penale all'Università Cattolica e fondatore dello Studio Legale Associato Centonze; **Marco Cerrato**, partner di Maisto e associati; **Claudio Feliziani**, group tax director di De Agostini; e **Giuseppe Zingaro**, head of group tax affairs di Unicredit.

La seconda parte della conferenza, intitolata *"The Corporate tax dialogue between the EU and the USA"*, è stata introdotta da uno speech di **Luigi Marattin**, presidente della Commissione Finanza della Camera dei Deputati. A seguire, una tavola rotonda moderata da **Nicola Di Molfetta** a cui hanno partecipato: **Giuseppe Abatista**, group tax director di Salvatore Ferragamo; **Davide Burani**, head of advocacy & public affairs della Camera di Commercio americana in Italia; **Tanya Cole**, console per gli affari commerciali del Consolato statunitense a Milano; **Guglielmo Maisto**, senior partner di Maisto e Associati e **Marco Valdonio**, partner di Maisto e Associati.

QUINTA GIORNATA

Dopo la serata di gala svoltasi al WJC per la settima edizione dei **Legalcommunity Corporate Awards**, la quinta edizione della Legalcommunity Week si è chiusa con i saluti agli ospiti internazionali giunti a Milano da tutto il mondo per partecipare all'appuntamento che anche in questa occasione si è confermato un punto di riferimento per l'avvocatura d'affari e il mercato.



"ESG: FINANCE, FOOD, FASHION"



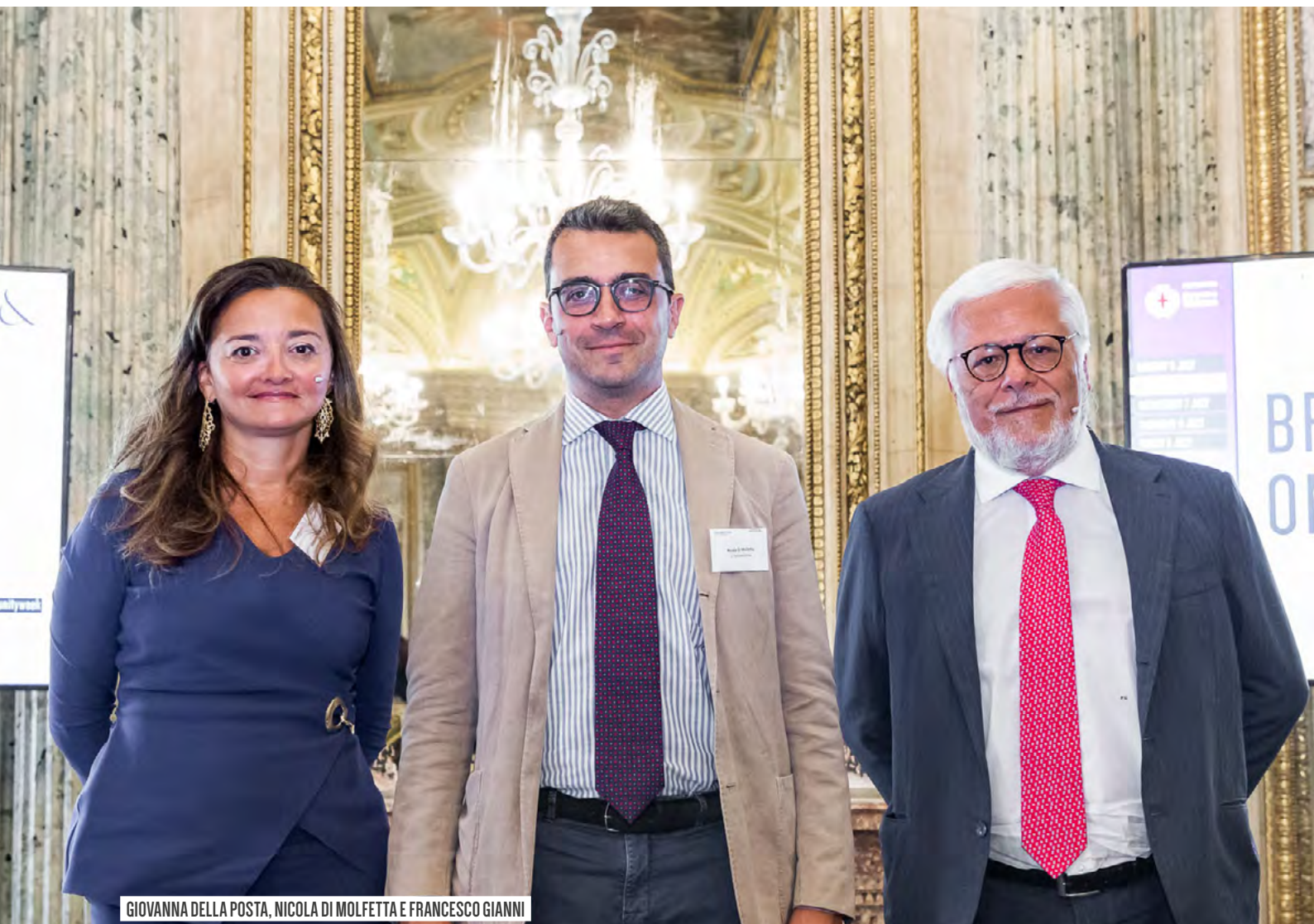
"CORPORATE COUNSEL AND TAX DIRECTORS FACING INTERNATIONAL TAX TRENDS"



"CORPORATE COUNSEL AND TAX DIRECTORS FACING INTERNATIONAL TAX TRENDS"



"CORPORATE COUNSEL AND TAX DIRECTORS FACING INTERNATIONAL TAX TRENDS"



GIOVANNA DELLA POSTA, NICOLA DI MOLFETTA E FRANCESCO GIANNI

GIANNI E DELLA POSTA, L'ITALIA NON PUÒ MANCARE L'APPUNTAMENTO CON LA RIPRESA

Faccia a faccia sugli scenari che attendono il Paese dopo la crisi

di giuseppe salemme

La "breakfast on finance" di martedì 6 luglio è stata di sicuro uno dei momenti-simbolo della Legalcommunity Week 2021. La sede dello studio Gianni & Origoni (Gop), in piazza Belgioioso a Milano, ha ospitato infatti una conversazione mattutina, moderata dal direttore di MAG e Legalcommunity **Nicola Di Molfetta**, tra due autorevolissime voci rispettivamente del mondo dell'avvocatura d'affari italiana e del management finanziario dei beni pubblici.

Parliamo di **Francesco Gianni**, partner fondatore di Gop e di **Giovanna Della Posta**, amministratrice delegata di Invimit sgr.

Due professionisti dai ruoli diversi, ma accomunati dalla profonda expertise sulle dinamiche finanziarie del nostro Paese, specialmente in un momento particolare come quello attuale, a cavallo tra una crisi pandemica che dovrebbe cedere il passo ad una decisa ripartenza dell'economia.

Impossibile allora non muovere da qualche considerazione su quelle che dovrebbero essere le priorità per un'Italia che, anche tramite il PNRR da poco varato, punta a rilanciarsi in maniera decisa sulla scena europea.

Per entrambi, la base di ogni opportunità di rilancio è un ripensamento del rapporto pubblico-privato. «È una dicotomia ancora molto visibile nel PNRR, che destina gran parte dei fondi a investimenti "pubblico su pubblico" - sostiene la Della Posta. - Va fatto quindi un salto culturale: non pensare più nell'ottica di pubblico contro privato ma nell'ottica di un sistema-Paese che può contare su diversi tipi di risorse che, combinate, riescono a fungere da moltiplicatrici della crescita». Le fa eco Gianni, che aggiunge: «La collaborazione tra pubblico e privati deve essere

sempre più viva. Da un lato, perché il privato non può lavorare senza un quadro regolamentare e organizzativo chiaro nel quale collocarsi. Dall'altro, perché attualmente la propensione al rischio da parte degli imprenditori è diminuita. E allora credo che un più consistente intervento pubblico nell'economia possa dare quella spinta necessaria a far riacquistare questa propensione ad investire in equity».

Quando si parla di investimenti nel contesto pubblico, è impossibile non far riferimento al problema dell'eccessiva burocrazia, notoriamente uno dei freni più grandi allo sviluppo del paese. La numero uno di Invimit racconta le difficoltà incontrate in operazioni come la creazione di nuovi fondi che, tra autorizzazioni governative e check preventivi da parte della Corte dei Conti, richiedono «tra le venti e le trenta volte i tempi e le forze che sarebbero necessari». Ma con una precisazione: «La trasparenza del pubblico è un

fattore che ci ha permesso di portare a casa plusvalenze enormi, ed è un qualcosa che proverei a portare con me qualora tornassi ad operare nel privato». L'avvocato Gianni, d'altro canto, specifica che il problema, più che nella rapidità in senso stretto delle procedure, sta nella discrezionalità di queste ultime: «Un imprenditore si trova nella situazione per cui una stessa attività può essergli permessa in un luogo ma interdetta, o resa eccessivamente onerosa, in un altro. E una simile discrezionalità apre le porte all'altro grande problema, la corruzione». Alla base di queste farraginosità, secondo il founder di Gop, c'è la spada di Damocle della responsabilità erariale che pende sui funzionari pubblici: «Spesso il funzionario non autorizza e tergiversa perché ha paura di un eventuale giudizio della Corte dei Conti. Ecco, questo tabù è una delle tante componenti che dovrebbero essere ripensate nell'ottica di un maggior dinamismo e propositività della pubblica amministrazione. Approfittando del PNRR,



«APPROFITTANDO
DEL PNRR,
BISOGNEREBBE
AVERE IL CORAGGIO
DI "SPARIGLIARE", DI
CAMBIARE ALCUNI
DEI MODI IN CUI IL
PAESE FUNZIONA»



«PER CAPIRE
COME SI DIALOGA
E SI INVESTE
ALL'ESTERO BISOGNA
POTERSI FORMARE
ALL'ESTERO.
L'ECONOMIA DELLA
CONOSCENZA PUÒ
CERTAMENTE FAR
CRESCERE UN
PAESE, MA BISOGNA
PUNTARCI»

bisognerebbe avere il coraggio di "sparigliare", di cambiare alcuni dei modi in cui il paese funziona» è il monito di Gianni.

Molta l'attenzione dedicata dai due speaker ai temi regolamentari. «In uno stato di diritto dovrebbe essere consentito tutto quello che non è vietato, mentre in Italia talvolta sembra che sia tutto vietato tranne quel poco che viene permesso» è l'emblematica chiosa di Gianni. Ma secondo Della Posta, talvolta questo scenario può diventare fruttuoso, a patto di avere competenze e coraggio: «Abbiamo recentemente concluso la prima collocazione di un fondo tramite procedura Consob, e siamo partiti proprio dall'assunto che tutto quello che non era vietato era concesso. Ci siamo trovati in lockdown, senza una banca ad assisterci nel collocamento, con uno storico di operazioni simili andate male. Eppure, complice la scelta, fatta in tempi non sospetti, di rendere digitale l'intero processo, è stato un collocamento di successo;

anche grazie alla volontà di percorrere una strada nuova, non contemplata dalle norme. E grazie alla nostra reputazione personale: la diffidenza iniziale è venuta meno quando gli investitori hanno cominciato ad avere fiducia in noi come persone».



«ORA BISOGNA
SCEGLIERE LE
PERSONE GIUSTE
PER ALLOCARE LE
RISORSE IN MODO
CORRETTO ED
EFFICIENTE: UNA
CABINA DI REGIA
INTELLIGENTE CHE
RAGIONI SU TEMI
COME BUROCRAZIA E
AMMINISTRAZIONE»

Uno dei punti emersi con più forza dalla conversazione è proprio l'importanza di valorizzare le professionalità e di coltivare le eccellenze del nostro Paese: «L'educazione dei manager è fondamentale: io ho potuto studiare all'estero solo pagandomi gli studi. Ero l'unica italiana nel mio corso, e tutti i miei colleghi erano lì grazie a borse di studio finanziate dai rispettivi Paesi. Come è possibile? Per capire come si dialoga e si investe all'estero bisogna potersi formare all'estero. L'economia della conoscenza può certamente far crescere un paese, ma bisogna puntarci». In effetti, secondo Gianni, una delle chiavi dei prossimi mesi sarà trovare la strada per evitare che i molti risparmi degli italiani vadano a finire esclusivamente in investimenti verso l'estero. Molto concreta la sua proposta: «I finanziamenti prededucibili concessi alle aziende in concordato preventivo sono spesso concessi non da banche ma da fondi che applicano tassi che tolgono all'azienda preziose risorse per

pagare la massa creditoria. Perché allora non creare un grande fondo italiano che abbia un rendimento non del 16% ma, ad esempio, del 7%? Si tratterebbe comunque di un ritorno straordinario, e favorirebbe il risanamento e lo sviluppo della nostra industria».

L'ultima parte della conversazione è dedicata allo stato del settore bancario, nell'ultimo anno interessato da molte iniziative di finanza pubblica volta a facilitare il più possibile la concessione di credito alle imprese. «Misure strettamente emergenziali» secondo la Della Posta, che auspica un non eccessivo allungamento di strumenti come Garanzia Italia di Sace, in quanto «l'Italia ora ha bisogno di credibilità sui mercati fondata su motivazioni oggettive». Peraltro, come fa notare Gianni, il numero di prestiti bancari non è aumentato per effetti delle agevolazioni statali. Sulle banche, il leader di Gop ha le idee chiare: servono senza dubbio masse critiche sufficienti a supportare le imprese che cercano

l'internazionalizzazione; senza però perdere ulteriormente quel rapporto tra istituti di credito e tessuto industriale, rapporto già fortemente pregiudicato dalle molte aggregazioni di questi anni e dalla conseguente scomparsa delle banche più strettamente "locali". «Nel nostro lavoro entriamo spesso in contatto con realtà imprenditoriali magari medio-piccole, ma a trazione fortemente internazionale. Aziende come queste sono le uniche sopravvissute al crollo della Lehman Brothers, e che riescono tuttora a crescere, al di fuori di un mercato domestico da tempo a crescita zero. Sempre più realtà dovrebbero essere messe

in grado di seguire un simile percorso di espansione verso l'estero, ma quale imprenditore italiano può sostenerla? Serve un sistema finanziario che aiuti. Le banche estere già puntano fortemente sul nostro paese, ma le nostre pmi sono sicuramente meno conosciute ai loro occhi. Serve quindi rafforzare il legame tra queste ultime e le nostre banche».

Le conclusioni dei due speaker sono all'insegna dell'ottimismo per questa stagione di ripresa e di riforme. «Il Covid ci ha dato l'occasione di capire le nostre fragilità, oltre a una forte spinta tecnologica - sostiene la Della Posta. - La sfida del PNRR è una maratona: non mi aspetto cambiamenti immediati entro l'anno, ma già dal prossimo credo che ci siano i presupposti per un forte recupero degli investimenti, soprattutto nell'immobiliare». Fiducia anche dal founder di Gop: «Vedo il bicchiere mezzo pieno, anche perché credo che chi ci guida condivida le nostre considerazioni. Ora bisogna scegliere le persone giuste per allocare le risorse in modo corretto ed efficiente: una cabina di regia intelligente che ragioni su temi come burocrazia e amministrazione, e che riesca a farci ragionare come paese, anche per amore delle nuove generazioni che devono rimanere in Italia e contribuire alla sua crescita».

«IL COVID CI HA DATO L'OCCASIONE DI CAPIRE LE NOSTRE FRAGILITÀ, OLTRE A UNA FORTE SPINTA TECNOLOGICA. LA SFIDA DEL PNRR È UNA MARATONA»





LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
16.09.2021

ORE 19.15 • MILANO

2ND EDITION

Litigation

Sponsor



#LcLitigationAwards 

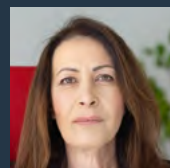
Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it



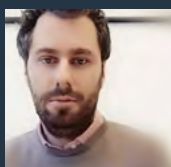
Marianna Barletta
Vice President – Head of Legal Italy & South East Europe, *DHL Deutsche Post*



Andrea Castaldi
Vice President, *Deutsche Bank*



Emanuela Chizzoni
Legal Director
Takeda Italia



Daniele De Bona
Legal Counsel, Criminal Procedures and Operational Irregularities
Intesa Sanpaolo



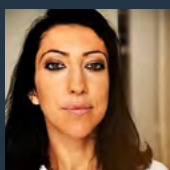
Daniele Di Gregorio
Senior Legal Counsel
Petrovalves



Laura Falcioni
Legal Director, Medical Devices Group, Mid-Sized Markets Europe,
Johnson & Johnson Medical



Federica Ferrini
General Counsel per Italia e Spagna, *Heinz Italia*



Alice Flacco
General Counsel
MicroPort



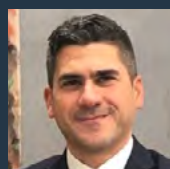
Giovanni Foti
Partner
Accuracy



Michele Giannotti
Head of oil trading & shipping legal assistance
Eni



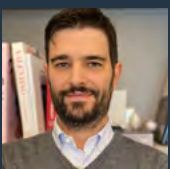
Elena Mauri
Group Legal Affairs & IP Director,
Ermenegildo Zegna



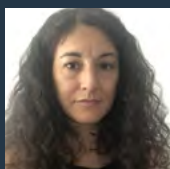
Salvatore Pelleriti
CEO
Gruppo Free SpA e Free Energia



Stefania Savini
Head Litigation
Zurich Insurance Group in Italia



Fabio Sgarlata
Responsabile Affari Legali Corporate & Reporting,
Allianz



Giuseppina Zucca
HGeneral Counsel
Avellar Energy Group

CMS, DIREZIONE FUTURO

Una nuova headline accompagna il brand della law firm che in Italia ha chiuso l'ultimo esercizio con una crescita del 16% circa. Intanto cresce la squadra, si amplia il tax e l'offerta diventa sempre più multidisciplinare. MAG ne ha parlato con il managing partner Giuseppe Ascoli



GIUSEPPE ASCOLI

U

Una crescita dei ricavi che nel 2020, l'anno della pandemia di Covid 19, ha sfiorato il 16% con un fatturato di 26,3 milioni di euro in Italia. E nel frattempo un ampliamento del proprio organico con alcuni lateral hire di grande rilievo come quelli di **Carlo Gnetti** e **Mario D'Avossa**, entrambi ex Baker McKenzie, che sono arrivati a rafforzare ulteriormente una delle colonne portanti dello studio: il tax. Cms è in una fase di espansione e consolidamento in Italia. Un trend confermato anche dalla crescita interna che solo nel 2021 ha registrato le promozioni a socio di **Massimo Dotto**, **Nicolò D'Elia**, **Andrea Arcangeli** e **Beatrice Fimiani**. «Il nostro Paese ha un ruolo fondamentale all'interno della strategia di Cms a livello globale», dice in quest'intervista a MAG il co-managing partner della law firm in Italia, **Giuseppe Ascoli**.

Dottor Ascoli, Cms ha chiuso l'ultimo esercizio ancora in crescita: quali sono stati i driver principali di questo risultato?

Nonostante la pandemia, la performance dello studio nel 2020 ha registrato un fatturato in crescita a doppia cifra (di circa il 16%).

I driver principali di questo risultato sono stati molteplici: primo fra tutti una crescita organica del fatturato di tutti i dipartimenti, alla quale si è aggiunto l'ingresso di nuovi soci e dei loro rispettivi team che, oltre a comportare un ulteriore incremento dei ricavi ha anche consentito l'ampliamento dello spettro dei servizi legali offerti. Inoltre, lo studio coniuga una consolidata presenza a livello internazionale – tra i primi dieci nel mondo – con la sua connotazione originaria di studio boutique tradizionale radicato nel territorio: questo connubio ha sempre giocato a nostro favore ed ha probabilmente costituito un plus in questo anno così particolare.



OGGI SONO 36 I
PROFESSIONISTI
DEDICATI AL TAX
DI CUI 12 NUOVI
ARRIVI NEGLI
ULTIMI 2 ANNI

Che peso ha avuto, in particolare, il tax in questa performance?

Nel 2020 lo studio è cresciuto in tutte le sue aree di pratica. Nello

specifico, il tax, nonostante i rallentamenti legati al contesto pandemico che hanno visto, ad esempio, lo slittamento delle scadenze fiscali e dell'attività di controllo ed accertamento, con conseguente ridimensionamento dell'attività contenziosa, ha registrato una crescita molto significativa. Inoltre, il dipartimento ha beneficiato del rafforzamento dell'area del transfer pricing grazie all'ingresso di un team dedicato, fattore che ha permesso una maggiore specializzazione e un ampliamento della gamma dei servizi offerti.

Tax è storicamente una delle due colonne dello studio.

Nell'ultimo anno avete continuato a investire su questo fronte: con quali risultati?

Il dipartimento Tax è storicamente una delle colonne portanti dello studio, ha visto un'ulteriore crescita del suo organico con l'arrivo di Mario D'Avossa e Carlo Gnetti, che con i loro team di professionisti hanno contribuito a consolidare e potenziare una squadra già numerosa e specializzata ed a rafforzare ulteriormente la nostra presenza sulla piazza di Milano. Oggi sono 36 i professionisti dedicati al tax di cui 12 nuovi arrivi negli ultimi 2 anni. Si tratta di un numero significativo in considerazione anche del contesto pandemico.

Il quadro delle promozioni di quest'anno ci racconta anche uno Studio che è chiaramente full service o se preferisce multidisciplinare: questa è una caratteristica imprescindibile per stare sul mercato oggi?
La complessità del quadro

LO STUDIO IN CIFRE

127

Il numero dei professionisti in Italia

33

I partner

20

I counsel

2

Le sedi: Roma e Milano

15,8%

La crescita nel 2020

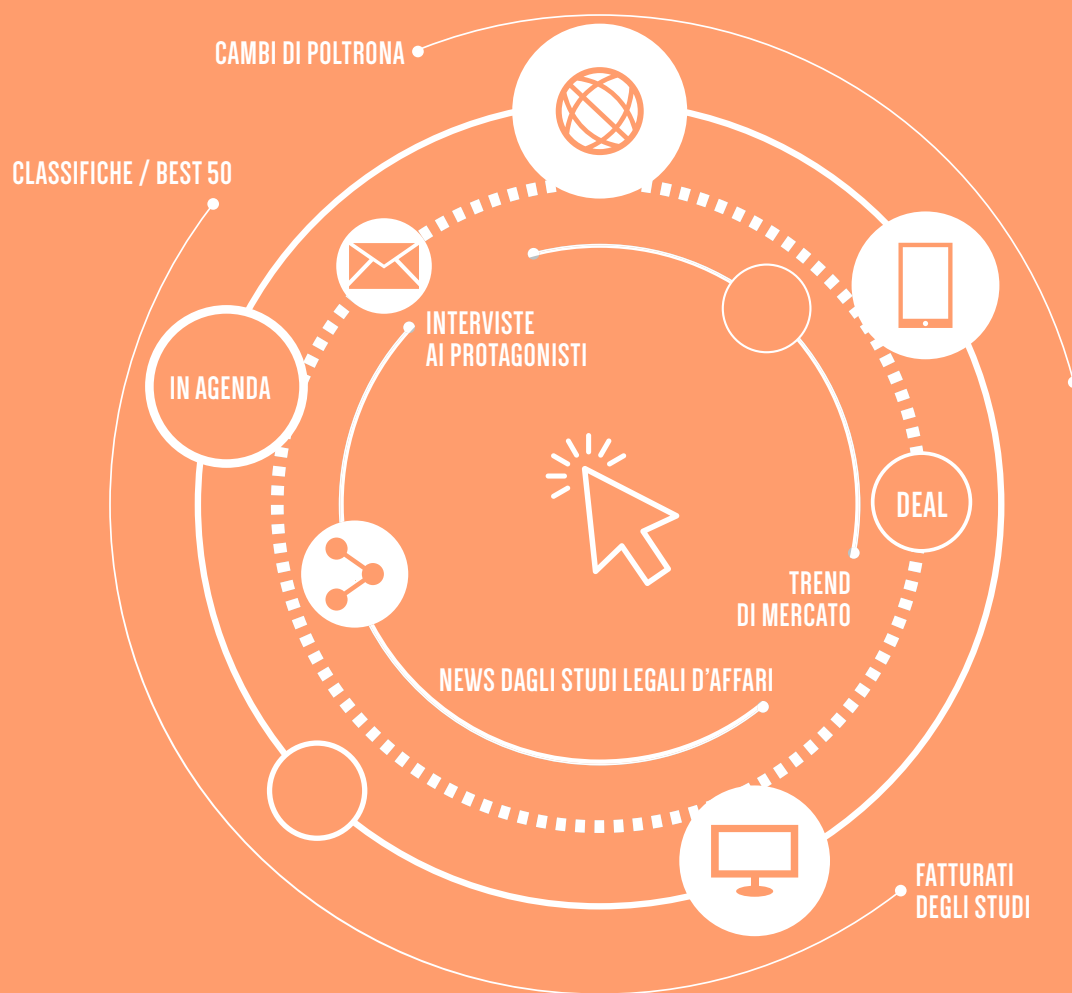
26,3

I milioni fatturati in Italia nel 2020



LEGALCOMMUNITY

Il primo strumento di informazione completamente digitale
sui protagonisti del mondo Legal in Italia



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.legalcommunity.it

economico attuale impone senz'altro la multidisciplinarietà in aggiunta alla presenza globale. Il nostro Studio, storicamente di connotazione tradizionale/boutique, beneficia di una presenza geografica globale che copre 44 Paesi nel mondo. In questo contesto, l'approccio full-service si combina perfettamente con un capillare presidio internazionale.



VIVIAMO IN
UN MONDO
“DIGITALE”.
L'HEADLINE DEL
NUOVO LOGO È:
LAW.TAX.FUTURE

Guardiamo un po' allo scenario complessivo: che ruolo ha l'Italia nella strategia globale di CMS?

Lo studio Adonnino Ascoli Cavasola Scamoni è stato uno degli studi fondatori dell'organizzazione Cms. Ad oggi, anche per effetto del crescente interesse da parte degli investitori stranieri verso il nostro Paese, l'Italia ha un ruolo fondamentale all'interno della strategia di Cms a livello globale. A dimostrazione di

ciò e dell'importanza che il tax ricopre nell'ambito di Cms globale, alcuni professionisti dell'area fiscale di Cms Italia (Roberto Ascoli, Giovanni B. Calì, Stefano Giuliano, Federico Raffaelli, Fabrizio Alimandi) occupano ruoli apicali all'interno degli organismi di governo e di gestione di Cms Mondo, in cui non tutti i Paesi membri possono vantare un loro rappresentante.

CMS ha recentemente fatto un rebranding affiancando “Future” alle parole “Law” e “Tax”. Qual è il messaggio?

Viviamo in un mondo “digitale” e il nostro vecchio logo era stato disegnato e pensato diversi anni fa.

L'headline del nuovo logo è: Law.Tax.Future. Aggiungiamo così la parola Futuro. Con questo si intende che abbiamo una consolidata esperienza nel diritto e nella fiscalità ma guardiamo al futuro concentrandoci e sviluppando aree di competenza quali l'innovazione e la tecnologia.

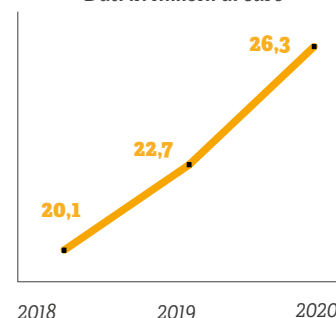
Digitalizzazione e tecnologia che ruolo hanno concretamente in questo futuro? In che modo le state utilizzando in Italia?

Il nuovo panorama socio-economico conferma la tendenza verso una crescente digitalizzazione dei processi. In questo contesto, Cms, sempre coerente con la sua vocazione di anticipare le esigenze dei propri clienti, continua a sviluppare soluzioni innovative come LUPL, prima piattaforma aperta dedicata al mondo legale che mette a disposizione dei professionisti e delle imprese uno spazio di lavoro condiviso e sicuro in cui far convergere progetti, documentazione

L'ANDAMENTO

Il fatturato dello studio Cms in Italia negli ultimi tre anni.

Dati in milioni di euro



e applicazioni per una più efficiente gestione delle risorse e della relazione tra studi professionali e clienti.

Poi?

Tra le altre iniziative di digitalizzazione portate avanti dallo studio anche il lancio di App dedicate a specifici settori del diritto, come ad esempio l'App Insurance che permette di accedere ad una selezione di informazioni sugli ultimi sviluppi legali relativi al mercato assicurativo in 33 giurisdizioni che sono ritenute di interesse per i responsabili degli uffici legali e per gli uffici deputati alla gestione dei sinistri delle aziende del comparto assicurativo. L'App Breach Assistant, un'innovativa piattaforma mobile che include leggi sui dati in oltre 70 Paesi e funzionalità avanzate per offrire alle aziende colpite da potenziale violazione dei dati personali, informazioni e una guida pratica per agire più rapidamente, una volta identificato il rischio. Oltre alla Cms Dawn Raid Assistant: un'App gratuita che fornisce assistenza e le prime necessarie indicazioni in caso di blitz dell'Autorità Antitrust. (n.d.m.)

Un anno in crescita.
Sale il fatturato.
Aumentano i soci.
E arriva un'altra
sede a Milano. «È un
mercato booming»,
racconta a *MAG*
Filippo Troisi, ma lo
studio non guarda
solo al presente

di nicola di molfetta

LEGANCE, GRANDI SI DIVENTA

FILIPPO TROISI

Alcuni anni fa, quando gli effetti della grande crisi finanziaria che portò al crollo di Lehman Brothers cominciarono a farsi sentire anche in Italia, l'avvocatura d'affari decise che il totem delle dimensioni di uno studio legale era stato decisamente sopravvalutato.

Per un lungo periodo, infatti, la corsa ad acquisire più avvocati e di conseguenza (almeno in teoria) più fatturato aveva spinto molte organizzazioni a rincorrere traguardi la cui portata sarebbe presto stata falciata dagli effetti dello tsunami subprime.

Cominciò così un'altra stagione, fatta di squadre corte, efficienza, attenzione al valore delle individualità e alla compatibilità dei profili. Un'epoca dominata più dalla concentrazione sulla tenuta della squadra che dalla ricerca della crescita fine a se stessa. Venendo ai giorni nostri, la sensazione è che lo scenario stia cambiando ancora. Gli studi che hanno mercato e capacità non sembrano più soffrire di vertigini dimensionali. Diventare grandi si può. Ma seguendo regole ben precise.

Filippo Troisi entra nella saletta riunioni al pian terreno di Palazzo Legance, a Milano, senza giacca e con lo zaino ancora sulle spalle. «Sono reduce da un colpo della strega!». Il senior partner è appena rientrato da una riunione. L'ennesima. «Sono giorni così, per fortuna. Si lavora tanto, si dorme poco, si torna anche a girare. E qualche giorno fa mi si è anche bloccata la schiena. Ma per fortuna, ora è tutto a posto».

L'avvocato sorride e mentre prende il caffè dice di essere davvero contento. Abbiamo appena annunciato dieci promozioni. Cinque soci e cinque counsel. Quattro donne e sei uomini. Se poi contiamo anche l'arrivo di **Alberta Figari** a inizio anno, il numero di professioniste tra soci e counsel entrate nella squadra da inizio anno sale a cinque. Le donne di Legance sono un motivo grande orgoglio per tutti noi. Leggere che in questi giorni **Monica Colombera, Cristina Martorana, Claudia Gregori, Monica Riva** si sono distinte ai Legalcommunity Awards ci ha riempito di gioia. È una cosa importante, perché anche in questo ci deve essere un cambiamento positivo. Un cambiamento che nasce dal merito».

Legance è ormai alla soglia dei 300 professionisti. Con un fatturato che, nell'anno del Covid-19, ha definitivamente superato il tetto dei 100 milioni di euro (102 per la precisione, si veda il numero [162 di MAG](#)). Una crescita che, a Milano, ha portato lo studio ad ampliare i propri spazi aggiungendo alla sede di Palazzo

LO STUDIO IN CIFRE

2007 

Anno di fondazione

298 

Il totale dei professionisti

50 

I soci

20 

I senior counsel

102 

I milioni fatturati nel 2020

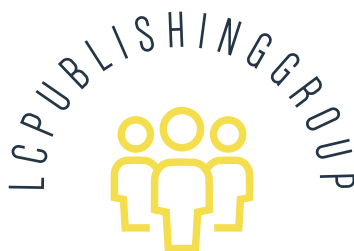
+7,4 

La percentuale di crescita sul 2019

Legance una nuova location situata sempre in via Broletto, prendendo in affitto il palazzo dove, in questi anni, ha operato Linklaters che a fine 2021 si trasferirà in Via Fatebenefratelli. «Abbiamo iniziato la nostra avventura in 81 dicendoci di voler essere un grande studio ma non uno studio grande - racconta Troisi -. Per noi arrivare a 200 avvocati era il tetto massimo raggiungibile. E comunque ci sembrava un traguardo lontanissimo nel tempo». Di fatto le cose hanno preso una piega diversa. Ma la questione, a detta di Troisi è facilmente spiegabile: «Io dico che noi siamo quello che i clienti ci fanno essere. Oggi siamo 298 avvocati. Tra cui 50 soci. La realtà dei fatti però è stata che fare bene il nostro lavoro e ottenere continui riconoscimenti dai nostri clienti hanno favorito lo sviluppo che stiamo raccontando. Ricordiamoci che i numeri di fatturato sono la derivata del fatto che i clienti e i mandati continuano ad aumentare. E se uno studio vuole mantenere un certo standard di qualità del servizio deve investire sulle risorse e inserire in squadra persone adatte a lavorare in un certo contesto. Questo è un compito difficile ma necessario perché altrimenti non si resta all'altezza della situazione». Insomma, grandi si diventa. Si tratta di un «circolo virtuoso fatto di avvocati, clienti, mandati e ancora avvocati».

Solo sul fronte m&a, dall'inizio dell'anno, Legance ha lavorato a circa 30 operazioni. Il deal più importante è senza dubbio l'acquisizione da 9,3 miliardi di euro dell'88,06% di Aspi da parte della cordata guidata da Cdp e per cui lo studio ha assistito il fondo americano Blackstone. «Magari un giorno scriverò un libro su questa operazione», sorride Troisi. Ma l'elenco conta anche l'acquisizione del 30% di Ef Solare da parte dei francesi di Predica Energie Durables (600 milioni), il deal Sia seguito per conto di Nexi (del valore di quasi 5 miliardi), così come l'acquisizione del 78,7% di Supernap al fianco degli americani di Ipi Partners (300 milioni), ovvero quella di Lutech da parte

ILT



ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

Il mondo legale è cambiato tanto negli ultimi anni e cambierà ulteriormente in maniera decisiva nei prossimi dieci anni. Innovazione e tecnologia saranno strumenti di cambiamento e impatteranno pesantemente sul contesto competitivo futuro del mercato dei servizi legali. La nostra missione è quella di aiutare gli studi legali, le direzioni affari legali, la ricerca legaltech, la finanza legaltech e le aziende produttrici di tecnologia a incontrarsi, a confrontarsi e ad aiutarsi nella comprensione di un futuro sempre più presente.

Per informazioni: info@italianlegaltech.it

Per membership: membership@italianlegaltech.it



www.italianlegaltech.it - T: +39 02 36727659

di Apax (550 milioni) e il passaggio del 59,6% di Sicit Group a NB Renaissance (218 milioni).

È un mercato «booming - riprende Troisi - c'è un rimbalzo, gli investimenti nel post crisi fruttano parecchio sull'onda della ripresa. L'Italia gode di ritrovata credibilità. Penso si debba a un primo ministro apolitico e dal grande standing internazionale: Draghi, l'ex banchiere centrale europeo del whatever it takes. Abbiamo una sorta di governo di unità nazionale. E la stabilità politica è un fattore di attrazione per gli investimenti. Questo si aggiunge a tutto il resto, a cominciare dal fatto che siamo un Paese ricco di straordinarie eccellenze imprenditoriali, tanto nei settori iconici del made in Italy come moda e food, quanto in settori come il manifatturiero e l'industria».

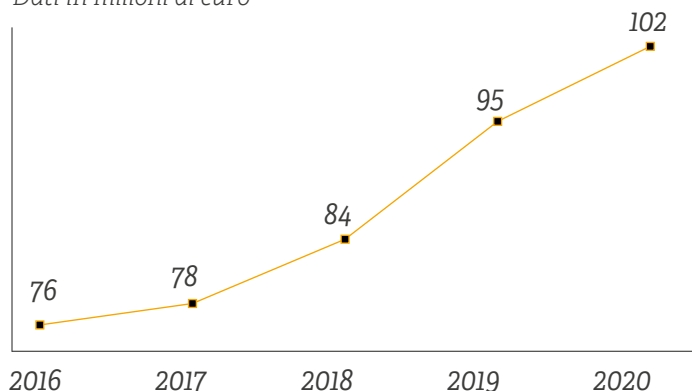
Certo, in uno scenario in cui lo studio è quasi «travolto» dalla crescita contingente, viene da chiedersi se l'organizzazione riesca a tenere sotto controllo l'evoluzione in corso.

«Noi abbiamo una cabina di regia che, nonostante il sovraccarico di lavoro continua a fare di tutto perché lo studio compia sempre scelte che siano di lungo termine e basate su una strategia precisa - sottolinea il senior partner -. Abbiamo preso dei consulenti esteri (tra cui un ex senior partner di Slaughter and May) con cui abbiamo ragionato su internazionalizzazione e passaggio generazionale. E a quest'ultimo proposito, l'Assemblea ha appena deliberato la nostra nuova policy». Benché Legance sia uno studio ancora giovane, sono già tre anni che sta lavorando sul cambio della guardia. Più nel dettaglio, aggiunge Troisi, «abbiamo deciso che il passaggio generazionale va preparato. Noi abbiamo un limite di età statutario di 65 anni. A 63 anni si apre un discorso con il socio per gestire il mantenimento dell'avviamento nello studio e verificare se ci siano possibilità per mantenere una collaborazione con accordi di durata biennale».

L'ANDAMENTO

Il fatturato negli ultimi cinque anni.

Dati in milioni di euro



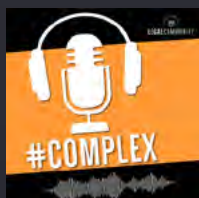
La policy dice cosa deve avvenire perché il passaggio generazionale si compia. «Serve un percorso istituzionale che parta due anni prima. E in precedenza bisogna mettere in atto una serie di attività che contribuiscano a radicare l'avviamento nello studio».

La strategia internazionale è stata oggetto di un «forte reassessment», prosegue l'avvocato. «Abbiamo deciso di focalizzarci sempre di più su quelle che al momento sono le nostre giurisdizioni chiave: Usa, Uk, Germania, Francia e Spagna. Mantenendo sempre un presidio in tutte le altre giurisdizioni ma focalizzandoci su queste cinque. E ai primi di agosto avremo un lateral hire strettamente correlato alla nostra strategia di internazionalizzazione». Quanto alle sedi oltre confine, invece, con tutta probabilità lo studio manterrà soltanto quella di Londra, chiudendo New York. «Pensavamo che essere a NYC fosse fondamentale per sviluppare la nostra attività Usa. Il Covid-19 ci ha dato degli angoli di lettura nuovi. Questi anni, comunque, sono serviti».

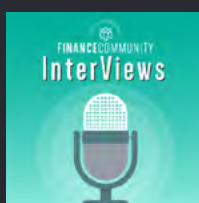
La campagna di lateral hire, intanto, non è finita. «Stiamo lavorando all'attrazione di m&a lawyer di talento. Grandi profili che abbiano il nostro dna. Non vogliamo semplicemente aggregare fatturato rischiando di minare l'equilibrio e

SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI



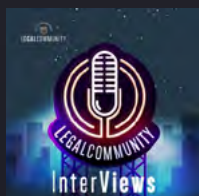
UNA RACCOLTA
DI TUTTE LE INTERVISTE
E I COMMENTI DEI PROFESSIONISTI
DELLA FINANZA



STORIE
DEI PROTAGONISTI
DELLA COMMUNITY
DEL FOOD & BEVERAGE



LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



I TREND DELLE OPERAZIONI
STRAORDINARIE,
CON BANKERS
E AVVOCATI D'AFFARI



I DIALOGHI
CON I PROTAGONISTI
DELLA BUSINESS COMMUNITY,
TRA MERCATO E PASSIONI



IL PRIMO PODCAST ITALIANO
DEDICATO
AL LEGAL DESIGN
E AI SUOI PROTAGONISTI





FILIPPO TROISI

la stabilità della squadra». M&a e banking sono le core activities dello studio. Ma lo studio ha investito in eccellenza anche negli altri settori. **Monica Riva** (Ip), **Maria Cristina Breida** (ambientale), **Luca Dal Cerro** (tax) e **Niccolò Bertolini Clerici** (penale) sono espressione di questo approccio consapevole che un corporate finance di alto livello non può prescindere da grandi competenze anche nelle altre aree di pratica.

Altro punto è la crescita interna. «I lateral hire non possono diventare la regola - afferma Troisi -. Noi dobbiamo crescere i nostri talenti e dare loro il giusto premio. Guardiamo le promozioni di quest'anno: praticamente, tutte persone cresciute con noi».

La "cabina di regia" che si occupa della strategia dello studio coincide con il comitato di gestione in cui oggi siedono il managing partner, **Alberto Maggi**, oltre ai soci **Alberto Giampieri**, **Enzo Schiavello**, **Andrea Giannelli** e Troisi.

Il comitato di gestione si rinnova ogni tre anni. Si riunisce ogni settimana, il martedì. «Partiamo da idee di verse, si fa challenging intellettuale, e spesso si arriva a un punto di incontro diverso da quelli di partenza. La logica è che tra soci ci si deve fidare».

Oltre al comitato di gestione, la governance dello studio prevede la presenza e l'attività di un comitato strategico di cui fanno parte 12 componenti (inclusi i soci del comitato di gestione); un comitato remunerazione e un comitato conflitti.

In un'«azienda» che conta ormai 300 professionisti, 50 soci, 100 persone di staff e più di 100 milioni di fatturato, la gestione non può essere improvvisata o lasciata alle scelte di pochi. «È un lavoro fondamentale e va seguito con la dovuta attenzione. Questa ripartizione dei ruoli è essenziale. E l'assegnazione delle responsabilità deve seguire una logica di efficienza».

I PROMOSSI

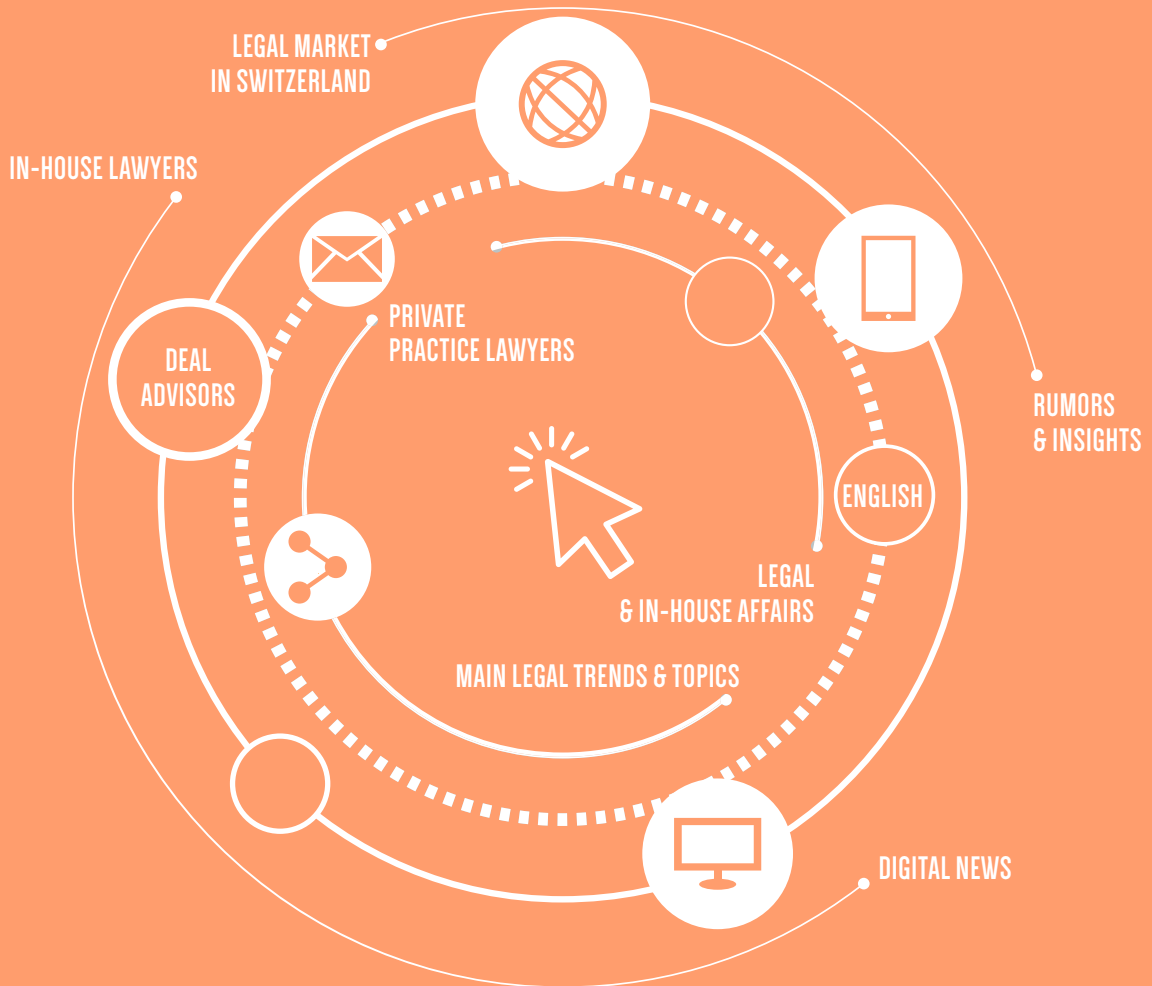
IN 10 CRESCONO NELLO STUDIO

*Cinque nuovi soci e altrettanti senior counsel. La crescita interna non si arresta in Legance che ha da poco ufficializzato le nomine degli avvocati **Francesco Florio**, **Giacomo Gitti**, **Marco Iannò**, **Monica Riva** e **Antonio Siciliano** a partner, nonché quelle di **Simone Ambrogi**, **Marialuisa Garavelli**, **Valerio Mosca**, **Giovanna Russo** e **Valeria Viti** a senior counsel. «Nel quadro della crescita regolare e costante di Legance - ha commentato il managing partner **Alberto Maggi** - le nomine di professionisti che si sono distinti in un lungo percorso interno per impegno, costanza e professionalità, evidenzia ancora una volta che la capacità di valorizzare al massimo le proprie risorse rappresenta un tratto identitario del nostro studio».*



LEGALCOMMUNITYCH

The first digital information tool dedicated to the legal market in Switzerland



Follow us on



www.legalcommunity.ch



MARCO FERRARO

IL FILTRO AL CONTENZIOSO SI CHIAMA RISK MANAGEMENT

Il caso dello studio FGA. Parla uno dei co-fondatori, Marco Ferraro. «Per noi la frase “in tribunale si dovrebbe arrivare come ultima istanza”, non è uno slogan»

«Il risk management aiuta la riforma della Giustizia. L'approccio sistemico alle controversie riduce i rischi di un contenzioso sterile, che dopo anni spesso non soddisfa né la parte attrice né il convenuto. Anche quando si tratta di contenziosi dai grandi numeri: per esempio gli NPL (Non Performing Loans)».

Per **Marco Ferraro**, co founder con **Stefano Giove** e **Michele Sprovieri** dello studio legale FGA, nell'esercizio dell'attività legale sono sempre più rilevanti l'organizzazione del lavoro e la gestione centralizzata delle pratiche, per minimizzare i rischi e massimizzare i risultati per il cliente, anche in termini di efficienza.

Si arriva in tribunale solo se le chances di vittoria superano la soglia del 50%.

Se l'intelligenza artificiale promette di aiutare queste previsioni, per ora la capacità di previsione sta molto nell'expertise degli avvocati.

«Lo studio FGA è riconosciuto per la capacità di gestire grande mole di contenzioso, nel settore della responsabilità professionale e in quella assicurativa.

Ma i nostri clienti sanno bene che non escludiamo la risoluzione alternativa e la transazione conveniente. Per noi la frase “in tribunale si dovrebbe arrivare come ultima istanza”, non è uno slogan», dice in questa intervista a MAG l'avvocato Ferraro.

Cosa significa applicare il risk management al contenzioso?

Semplificando, possiamo indicare quali sono le caratteristiche principali di una gestione del rischio nel contenzioso.

Per iniziare, è necessario avere una approfondita expertise nella materia, nel merito: conoscere gli indirizzi giurisprudenziali prevalenti e quelli minoritari. In secondo luogo, occorre avere strumenti di lavoro aggiornati: in questo la digitalizzazione del work flow è strategica. È importante ragionare in termini oggettivi, facendosi aiutare dai dati disponibili, sia per individuare indici di “allerta” sia per calcolare le percentuali di successo. Con il quadro chiaro, l'avvocato

potrà impostare una strategia completa. I nostri dati confermano...

In che senso?

Abbiamo verificato che nei casi di responsabilità professionale con gestione centralizzata (dei rischi, *ndr*) la percentuale di pratiche che arriva in contenzioso è intorno al 30%. Vuol dire che il 70% si chiude prima. Inoltre, l'indice di esito positivo delle cause è molto alto, così come la riduzione delle somme in esborso.

In tema di responsabilità sanitaria, è di qualche giorno fa la notizia del lavoro che avete condotto insieme ad Asl Roma 1 per il calcolo delle somme da appostare in bilancio a fronte del rischio sanitario.

Un tema molto delicato, oggi più che mai...

A seguito di una gara, lo studio FGA ha elaborato criteri di riservazione per l'appostazione in bilancio delle somme sufficienti e non sovrastimate a fronte del rischio clinico. I criteri sono confluiti nelle *Linee Guida per l'appostazione in bilancio delle riserve tecniche dei sinistri stragiudiziali e giudiziali derivanti da responsabilità sanitaria*, approvate con delibera n. 700 dalla Asl Roma 1

Per FGA si è trattato di un importante risultato a coronamento di un percorso nel quale si sono incrociate le esperienze dei nostri avvocati in materia di assicurazione, risk management e contenzioso.

Cosa avete fatto?

L'esperienza maturata nel settore assicurativo ha permesso di adottare sistemi di risk management per la valutazione dei sinistri giudiziali e stragiudiziali e per la individuazione di criteri di riservazione per evitare che le somme così determinate fossero sopra o sotto stimate. Ovviamente, abbiamo tenuto conto della specifica situazione dell'azienda sanitaria romana; ma il processo di analisi può essere applicato ad ogni azienda sanitaria, Rsa comprese.

È IMPORTANTE RAGIONARE IN TERMINI OGGETTIVI, FACENDOSI AIUTARE DAI DATI DISPONIBILI, SIA PER INDIVIDUARE INDICI DI "ALLERTA" SIA PER CALCOLARE LE PERCENTUALI DI SUCCESSO

L'iniziativa è in applicazione della Legge Gelli?

Diciamo che è un'operazione che permette di dare corpo alla previsione dell'articolo 10 che prevede l'auto ritenzione del rischio, pur in assenza del decreto di attuazione. È necessario assicurare al contempo la tutela della salute e al giusto risarcimento con la sostenibilità dei bilanci delle aziende sanitarie.

PER L'ASL ROMA 1 FGA HA ELABORATO CRITERI DI RISERVAZIONE PER L'APPOSTAZIONE IN BILANCIO DELLE SOMME SUFFICIENTI E NON SOVRASTIMATE A FRONTE DEL RISCHIO CLINICO

Quanto ha pesato l'anno appena trascorso nella attività dello studio?

Rispondere "per niente" sarebbe una falsità. L'anno della pandemia ci ha messo sotto stress, ma per fortuna eravamo pronti allo switch dello smart working e abbiamo impiegato poco a riorganizzare tutta l'attività. In questa operazione ci ha aiutato l'impostazione dello studio e la rilevanza attribuita alla sua organizzazione strategica...

Cosa significa?

Lo studio FGA aggiorna il proprio modello organizzativo e gestionale ogni anno e si sottopone alla certificazione del Sistema di gestione di qualità interno allo Studio secondo la Norma UNI EN ISO 9001:2015 con Lloyd's Register Quality Assurance. Dalla prima, relativa alla sede di Roma, la certificazione è stata estesa a tutte le sedi nelle quali lo studio è cresciuto: Napoli, Milano; dal 2019 siamo anche a Genova.

I prossimi progetti?

Guardiamo con attenzione al settore dei NPL e UPL. Lo studio FGA ha una solida tradizione civilistica. Nel contempo siamo consapevoli che la competenza, per potersi oggi esprimere meglio, ha bisogno di innovazione e organizzazione. Diciamo che FGA non si tira indietro. (*red.mag*) 



Barbara de Muro
Marco Imperiale

LEGAL DESIGN

bla bla **Come** bla bla bla **il design**
bla **può** bla bla bla **semplificare**
bla bla bla **il diritto** bla bla bla

GIUFFRÈ



UN NUOVO UMANESIMO FORENSE

Barbara de Muro e Marco Imperiale firmano il primo libro italiano dedicato alla disciplina che consente di «progettare prodotti di contenuto giuridico» che siano precisi, comprensibili e fruibili

di nicola di molfetta

Cos'è il legal design? Questa è la domanda da cui l'8 ottobre 2020 è partito il "viaggio" che io e **Federico Fontana** abbiamo intrapreso alla scoperta del legal design e da cui è nato il podcast Legal Design Insight. Il finale della seconda stagione vede ospite **Barbara de Muro**, partner di Lca, che assieme all'avvocato e head of innovation dello stesso studio, **Marco Imperiale**, ha da poco dato alle stampe, per Giuffrè, il primo libro italiano dedicato a questa disciplina. Il movimento internazionale che si è creato attorno a questa attività ci dice una cosa fondamentale: il legal design cambierà il modo di esercitare la professione. Dall'approccio alla materia giuridica, fino al suo utilizzo nei casi pratici della vita, il legal design contribuirà a costruire un nuovo modo di pensare e di "parlare legale" che metterà al centro le persone.

Questa è la grande rivoluzione che ci si può sicuramente attendere da questo fenomeno culturale, nato circa dieci anni fa in ambito accademico, come spiegano de Muro e Imperiale, a «esito di ricerche e riflessioni che da più parti del mondo, in modo indipendente, si stavano compiendo sulla funzione del diritto in una società in trasformazione, multietnica, con un sovraccarico cognitivo senza precedenti». Non una banalizzazione della materia,



Parla **BARBARA DE MURO** - [Clicca per ascoltare](#) ►

che è e rimarrà una disciplina tecnica con tutte le sue specifiche complessità, ma una sua trasformazione improntata al concetto di «usabilità».

«Il punto di vista che il legal design privilegia è, dunque, sempre quello del destinatario-fruitori (...) il legal design è spiccatamente antropocentrico», sottolineano gli autori del volume.

E qui sta la chiave di lettura complessiva del movimento che si sta sviluppando attorno a questa disciplina. Qui risiede il cambio di paradigma che in questo libro è raccontato da una prospettiva particolare: quella degli avvocati.

I legali non sono semplicemente una delle categorie di operatori del diritto chiamate a fare i conti con questo nuovo approccio al diritto e al suo utilizzo. Ma probabilmente sono la categoria che più di tutte è destinata a rinunciare a qualcosa per accogliere pienamente la novità. Da sempre, infatti, l'avvocatura ha goduto di una forma di potere intellettuale nei suoi rapporti con il mercato, basata proprio sul possesso di un sapere che

non poteva, anzi non doveva, essere fruibile da chiunque. Ministri del diritto. Così si sono visti e considerati per secoli gli avvocati. Mentre oggi, in questo scenario evolutivo dagli esiti ancora in fase di definizione, i giuristi sono chiamanti a diventare "funzionari" della materia, ovvero professionisti capaci di far funzionare norme e codici in relazione alle esigenze e ai bisogni delle persone.

Il legal design, ha detto **Margaret Hagan**, tra le *founding mother* della materia, serve a rendere «i sistemi legali e i servizi più umani, usabili e soddisfacenti». Il legal design, aggiungiamo noi, ricorda agli operatori del diritto che essi sono un mezzo non il fine. E che il successo e la realizzazione della loro attività professionale sarà sempre più misurabile attraverso la sua utilità percepita.

Calato in questo presente infodemico, il legal design diventa una delle strade da percorrere per non perdersi nel cambiamento. Per orientare le proprie scelte. E diventare avvocati nuovi. ■



DISUGUAGLIANZE SUL LAVORO CI COSTANO QUASI 50 MILIARDI L'ANNO

di Ilaria Iaquineta

Se il mercato del lavoro italiano fosse più inclusivo con le donne e con i giovani, i consumi crescerebbero di 47 miliardi di euro all'anno.

A rilevarlo un'elaborazione in anteprima per Aviva Assicurazioni del Global Attractiveness Index (GAI) 2021 realizzato da Ambrosetti - The European House che verrà presentato a settembre a Cernobbio.

Più precisamente – stima la ricerca – se il tasso di occupazione femminile del Bel Paese fosse allineato a quello di Francia, Germania e Spagna, i consumi crescerebbero di 36 miliardi, e di ben 42 miliardi se gli stipendi delle donne fossero equiparati a quelli degli uomini. A queste cifre si aggiungerebbero altri 5 miliardi se anche i NEET (neither in employment nor in education or training) venissero inclusi nel mercato del lavoro.

Se la nuova edizione dello studio evidenzia che l'Italia emerge come eccellenza in ambito sostenibilità ambientale, tema divenuto sempre più centrale nel dibattito politico, fa notare quanto arranchi sul fronte sociale. Il nostro Paese, infatti, si posiziona male nelle classifiche

che mappano l'uguaglianza sociale. Nello specifico, sulle 144 nazioni analizzate dalla ricerca, siamo: al 31esimo posto per proporzione di seggi parlamentari occupati da donne (ci precedono, tra gli altri, Emirati Arabi, Messico e Sudafrica); al 59esimo per numero di donne adulte con almeno un titolo di studio secondario (prima di noi troviamo Uzbekistan e Kazakistan); e al 123esimo per partecipazione della popolazione femminile al mondo del lavoro.

Il Covid-19 ha ulteriormente peggiorato la situazione, allargando i divari. Nel 2020 il numero di occupate è calato in maniera più decisa rispetto a quello degli occupati (-2,7%). Più in generale, nello stesso periodo, il numero di risorse inattive è aumentato del 3,7%, mentre quello di lavoratori under 34 è sceso dell'8%.

Il governo italiano ha annunciato investimenti per oltre 7 miliardi per contrastare le disuguaglianze di genere, ma serviranno misure concrete anche nelle aziende, visto che il settore privato ha una fetta della forza lavoro totale dell'85% con 21,6 milioni di impiegati. «Essere sostenibili, oggi, non significa solo rispettare l'ambiente. Si



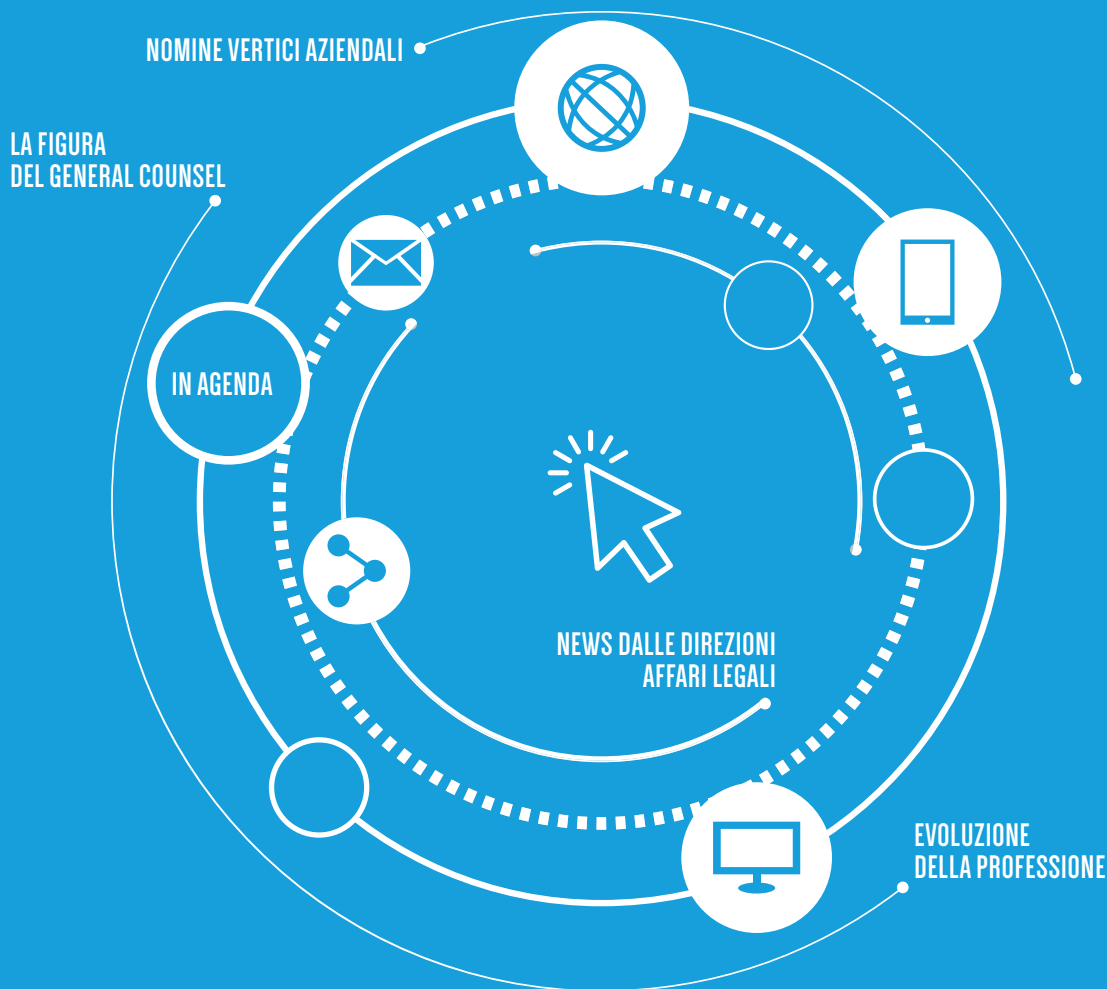
ARIANNA DESTRO

affermano sempre di più i concetti di sostenibilità sociale e inclusione, quali fattori determinanti per raggiungere il successo e gli obiettivi economici – commenta in una nota **Arianna Destro**, chief customer officer e membro del management committee di Aviva Assicurazioni –. Per risolvere il problema della scarsa sostenibilità sociale è fondamentale rafforzare la collaborazione fra pubblico e privato. Creare una maggiore inclusione nel mondo del lavoro e adottare politiche che supportino le donne, i giovani e le famiglie sono condizioni necessarie per rendere il Paese più attrattivo nel suo complesso e allo stesso tempo permettere alle aziende di rimanere competitive sul mercato globale. Noi di Aviva siamo fermamente convinti che mettere in campo politiche e iniziative di questo tipo sia strategico per ogni azienda, sia con l'obiettivo di motivare maggiormente i collaboratori, migliorando la loro soddisfazione complessiva, sia per rendere ogni business solido e resiliente». 



INHOUSECOMMUNITY

Il primo strumento di informazione completamente digitale
sui protagonisti del mondo In House in Italia



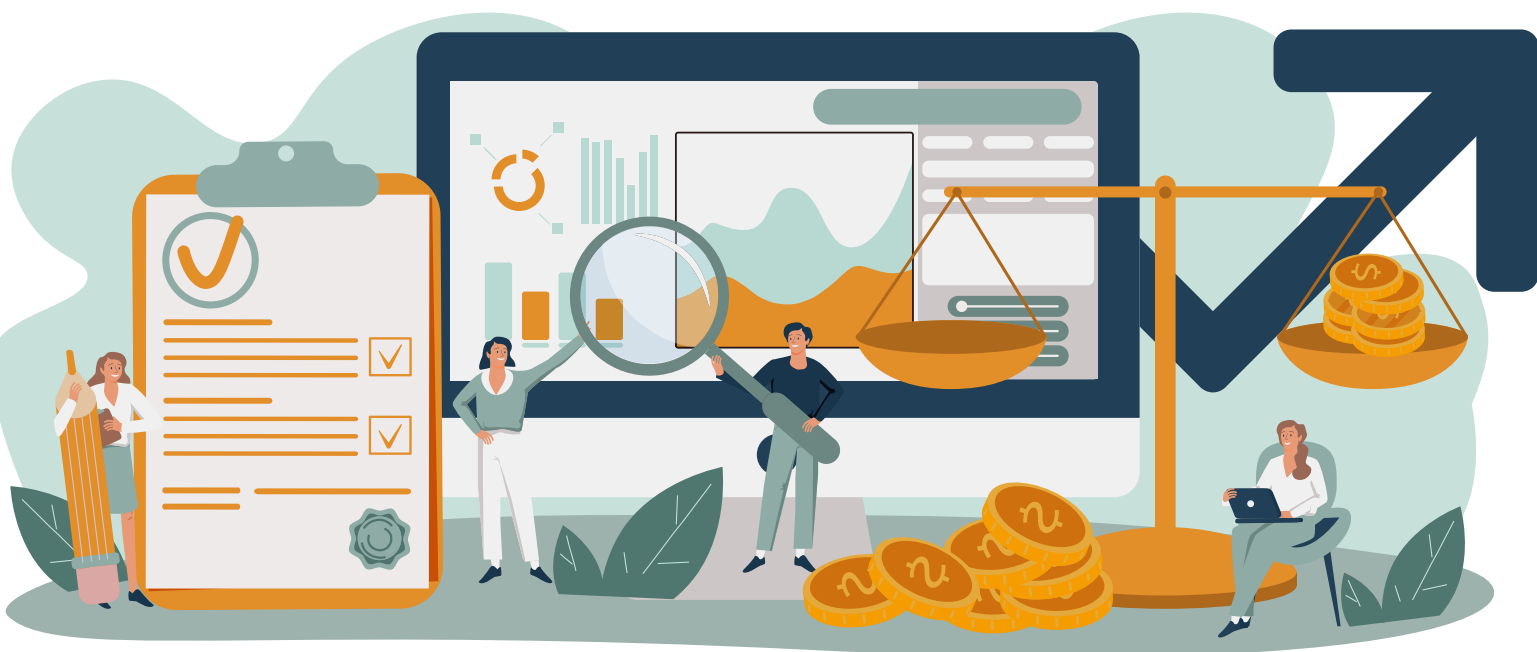
Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.inhousecommunity.it



AVVOCATI IN AZIENDA: STIPENDI IN SALITA

In anteprima su *MAG* la Salary Guide and Market Report 2021 di Taylor Root

di *ilaria iaquinta*

Il mercato legale in house tiene botta al Covid-19. Nonostante la pandemia, non si sono fermate le assunzioni dei giuristi d'impresa e, dato ancora più importante, gli stipendi dei legali d'azienda hanno iniziato a crescere, segnando un'inversione di tendenza rispetto alla stagnazione dei salari degli anni scorsi.

È quanto emerge dalla Salary Guide and Market Report 2020, la ricerca annuale sul comparto dei servizi legali italiano, giunta alla quinta edizione, realizzata dalla società di headhunting Taylor Root. La survey, i cui risultati vengono presentati in anteprima esclusiva da MAG, ha coinvolto quest'anno circa mille professionisti che lavorano per società e multinazionali italiane e straniere.

ASSUNZIONI

«Il Covid-19 ha solo in parte rallentato il trend positivo di assunzioni che abbiamo rilevato negli scorsi anni nel settore legale interno alle aziende. Nonostante un rallentamento durante i mesi tra marzo e settembre, il mercato del lavoro in house è rimasto relativamente dinamico», dichiara a MAG **Nicoletta Ravidà**, head of Southern Europe di Taylor Root, che ha curato la ricerca.

In particolare, lo studio rileva che la maggior parte dei posti vacanti ha riguardato posizioni di nuova creazione, spesso per rafforzare le strutture legali interne preesistenti. Un dato questo che, spiega la professionista, riflette una nuova tendenza, che vede le aziende puntare a strutturare i propri uffici legali interni in modo da replicare i dipartimenti degli studi legali. Questo consentirà alle imprese di richiedere consulenze esterne solo per questioni molto specifiche e complesse e di ridurre ulteriormente la spesa legale esterna. Questo, chiaramente, a patto che trovino i candidati giusti. In effetti, fa notare Ravidà: «reperire i candidati giusti, soprattutto a livello di seniority più junior si sta rivelando particolarmente difficile: i responsabili delle assunzioni trovano gli aspiranti giuristi d'impresa privi di entusiasmo,

INHOUSECOMMUNITYDAY

LC PUBLISHING GROUP

2[^] EDIZIONE

30 SETTEMBRE - 01 OTTOBRE 2021
ROMA



L'EVENTO DEDICATO ALLA FIGURA DEL GIURISTA D'IMPRESA

Partner

Con il supporto di

大成 DENTONS



Per informazioni: helene.thiery@lcpublishinggroup.it

Hai ricevuto un bonus nel 2020?

NO 70%

SI 76%

ALTRO 5%

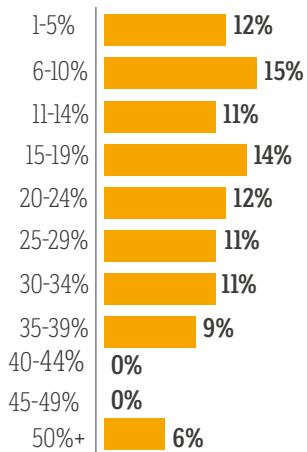
curiosità, motivazione ed energia. Lo stipendio non sembra più essere un fattore decisivo, ma lo è smart working. Le aziende che non hanno intenzione di offrire questa modalità di lavoro nei prossimi mesi avranno molte difficoltà a trattenere i talenti. Pare che lavorare da casa sarà parte della nostra nuova normalità oltre che uno dei cambiamenti che l'era post pandemia non sarà in grado di cancellare».

Il mercato del lavoro è stato un po' meno vivace per le posizioni più senior, poiché le posizioni aperte per i ruoli di general counsel o head of legal sono limitate e la concorrenza è maggiore.

STIPENDI

Rispetto alle rilevazioni degli ultimi anni, i compensi dei giuristi d'impresa – che si posizionano tra i più bassi dell'Europa continentale (fino a rispettivamente il 30% in meno rispetto che in Germania e il 20% inferiori rispetto a quelli in Francia e in Gran Bretagna) – registrano una leggera crescita. «È un dato molto positivo considerando che gli stipendi sono rimasti stagnanti per diversi anni. È ancora presto per capire a fondo le ragioni di questo rialzo, ma due fattori hanno sicuramente influito: la carenza di candidati e le recenti modifiche ai regimi fiscali dei liberi professionisti (i cosiddetti "super minimi" e la flat tax) che hanno allargato il divario tra lo stipendio netto di un dipendente e quello di un libero professionista. Di conseguenza, lo stipendio di un legale che ha una precedente esperienza in private practice sarà più alto di chi inizia direttamente la carriera in house. Poiché il mercato rimane molto dinamico e le aziende sono alla ricerca di nuovi talenti, prevediamo che queste cifre continueranno a crescere», commenta Ravidà.

Qual è stato il tuo bonus 2020 in percentuale del tuo stipendio base?



In media, un in house con due-tre anni di esperienza guadagna tra i 40 e i 50mila euro all'anno (contro i tra i 25 e i 40mila delle ultime tre edizioni). Il suo stipendio sale a 51-65mila euro se lavora da 4-5 anni (contro i 40-60 registrati precedentemente) e arriva a 120-130mila euro se è operativo da 12-13 anni. Quando si arriva a guidare l'ufficio legale, e si diventa head of legal di una subsidiary o di un dipartimento/una divisione, si guadagnano tra i 130 e i 150mila euro l'anno. Infine, lo stipendio dei general counsel supera i 500mila euro annui. I bonus annuali variano invece tra il 15-25% in media.

Stipendi

Anni di esperienza	Stipendio Medio (€,000)
2-3	40-50
4-5	51-65
6-7	65-80
8-9	81-110
10-11	110-130
12-13	120-130
Head of Legal of a Subsidiary or of a Department/ Division	130-150
General Counsel	500+

I compensi indicati sono una media e possono variare +/- se si guarda un legale interno di una filiale di un'azienda internazionale basata in Italia o se la multinazionale ha sede in Italia o se si tratta di una multinazionale italiana di proprietà familiare



INHOUSECOMMUNITY AWARDS

Italia

6^a Edizione

SAVE THE DATE 14.10.2020

PALAZZO DEL GHIACCIO

Via G. B. Piranesi, 14 • Milano

ORE 19.15

in collaborazione con **CHIOMENTI**

Partners

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

CASTALDI PARTNERS
1996

CLEARY GOTTlieb

Deloitte.
Legal

 **DLA PIPER**

 **GEBBIABORTOLOTTO**
PENALISTI ASSOCIATI

 **GreenbergTraurig**
Santa Maria

LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

 **orrick**

 **RSINGHER ORTU**
avvocati associati

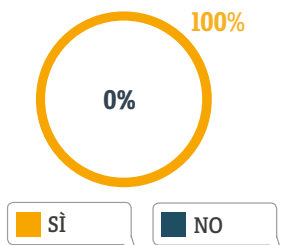
Sponsor

**MORROW
SODALI**

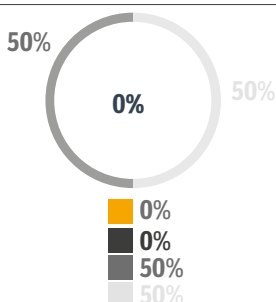
#ihcommunityAwards 

Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it • +39 02 36727659

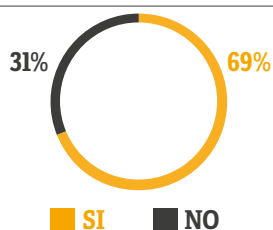
Pensi che l'atteggiamento della tua organizzazione nei confronti della flessibilità/lavoro da remoto cambierà dopo il Covid-19?



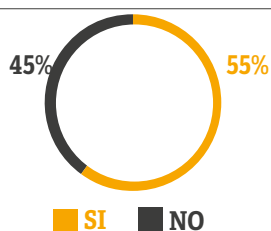
Quanti giorni alla settimana pensi di lavorare in ufficio nel futuro prossimo?



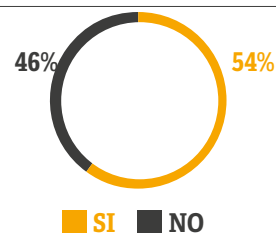
La tua organizzazione ha un programma di diversità e inclusione?



La tua organizzazione ha un programma per la salute mentale e il benessere?



Ritieni che il tuo datore di lavoro faccia abbastanza per promuovere il benessere dei dipendenti?



GLI IMPATTI DEL COVID-19

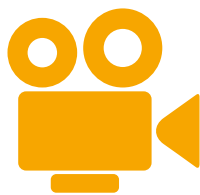
La pandemia ha allargato il perimetro d'azione dei giuristi d'impresa alla gestione della crisi, alla valutazione del rischio, alle relazioni coi governi, al GDPR, alle tematiche ESG (environmental, social and governance). Oltre a queste nuove responsabilità ai legali d'azienda è richiesta anche intelligenza emotiva e attenzione al benessere del proprio team. «Al momento di assumere nuovi candidati – aggiunge Ravidà – le aziende si concentrano sempre più sulle caratteristiche personali delle risorse. Per questo oltre alle ottime capacità tecniche, che verranno date sempre più per scontato in futuro, gli avvocati dovranno coniugare giudizio e strategia con le skill comunicative e relazionali». Dunque, i legali in house diventano “agili”, pronti ad adeguarsi rapidamente ai frequenti cambiamenti dei modelli di business e ad adattare il proprio stile di lavoro al remote work, agli orari di lavoro flessibili e alle esigenze dei collaboratori. In particolare, questi ultimi, sostiene Ravidà «hanno cambiato priorità. Non sono più interessati maggiormente al denaro, ma alla cultura aziendale, al proprio well-being e alla possibilità di lavorare da remoto. Le aziende dovranno essere creative in termini di comunicazione corporate e di offerta di benefit per attrarre i talenti, se non offriranno il lavoro a distanza troveranno molte difficoltà e dovranno».

PROSPETTIVE

L'autunno, secondo la ricerca, continuerà a essere una stagione movimentata per il mercato in house. «Bisognerà capire come le aziende reagiranno in un mercato del lavoro così dinamico e in cui i valori e/o le aspettative di mercato stanno cambiando», conclude Ravidà. ▢

LA REGIA LEGALE DELLE OLIMPIADI

La videointervista a Marcello Dolores, group vice president corporate legal and regulatory affairs for Southern Europe di Discovery Networks



di Ilenia Iaquinta



MARCELLO DOLORES

Il 23 luglio prendono il via i Giochi Olimpici di Tokyo. La storica competizione sportiva avrebbe dovuto tenersi nel 2020, è stata rinviata a quest'estate a causa della pandemia. A occuparsi della trasmissione dell'evento, per la prima volta in Italia, è una OTT – e cioè una over-the top, un'impresa che fornisce, attraverso la rete internet, servizi, contenuti e applicazioni – e non un operatore televisivo tradizionale. A garantire totale copertura della manifestazione sarà infatti il servizio digitale di Discovery.

MAG ne ha parlato in video con **Marcello Dolores**, group vice president corporate legal and regulatory affairs for Southern Europe della società. Oltre a raccontare il coinvolgimento della direzione legale nell'evento, con lui abbiamo parlato della digitalizzazione del business televisivo e degli impatti che questa trasformazione ha sul mercato dei servizi legali e, a proposito di trasformazione, dell'evoluzione della regolamentazione e alle sfide per gli operatori del settore. Ecco cosa ci ha detto:

01. Partiamo dall'attualità e dunque dai Giochi Olimpici di Tokyo. In che modo la direzione legale è coinvolta su progetti come questo?

Siamo al traguardo di un progetto che ha visto il team legale in prima linea nella gestione di una situazione non semplice. Abbiamo dovuto gestire le conseguenze dello spostamento dei giochi e l'impatto che ha avuto sui numerosi contratti legati all'evento (pubblicità, sponsorizzazioni, partnership per la distribuzione del servizio

discovery+). Una volta avuta conferma dello svolgimento dell'evento abbiamo invece dato pieno supporto ai team di lavoro. Tra le numerose attività, ricordo la contrattualizzazione delle maestranze che lavoreranno ai giochi (commentatori, tecnici, autori) e il lavoro sulla compliance e sul rispetto delle guideline legate all'utilizzo di un brand di valore e di un IP storico e unico.

02. Queste, tra l'altro, sono le prime Olimpiadi digitali di sempre. Cosa ha comportato questo dal punto di vista legale?

La sfida per la direzione legale è stata molto ambiziosa: se un servizio deve funzionare in maniera perfetta, 24 ore su 24 per tutta la durata dei giochi bisogna aver costruito rapporti contrattuali solidi con tutti i fornitori, tali da garantire servizi di eccellenza. Abbiamo inoltre seguito la contrattualizzazione di partnership importanti come quelle con Timvision, Amazon Channels e Fastweb che permetteranno una ancora più ampia distribuzione del servizio OTT discovery+ durante l'evento, così da raggiungere il maggior numero possibile di utenti. Da ultimo, siamo già pronti insieme alla task force globale del gruppo a contrastare il fenomeno della pirateria, oggi sempre attivo e che temiamo metterà nel suo obiettivo anche i giochi.

03. Il business di operatori storicamente solo televisivi come Discovery sta attraversando un grande momento di transizione. I servizi si stanno digitalizzando e siete diventati una digital media company. Cosa significa questo per la direzione legale?

Abbiamo abbracciato con uno spirito positivo la strategia industriale del gruppo. È chiaro che alle tradizionali aree di competenza quali il diritto d'autore, la regolamentazione del settore audiovisivo, il diritto della pubblicità e la corporate law abbiamo dovuto aggiungere nuove specializzazioni. In particolare, gestendo servizi *direct to consumer* e un rapporto di sottoscrizione diretto con gli abbonati, il diritto dei consumatori e il diritto della privacy sono ormai aree su cui lavoriamo quotidianamente e che si intrecciano pienamente con le nostre competenze tradizionali.

04. Servono delle competenze specifiche per seguire queste attività. Come si costruiscono e a chi vi rivolgete per formarvi adeguatamente su questi argomenti?

Servono formazione e aggiornamento continui per avere una conoscenza profonda dei servizi e degli sviluppi del mercato. Oltre allo studio delle novità legislative e giurisprudenziali, lavoriamo su due fronti: il primo è "interno". Lavoro in una direzione legale che a livello globale stimola lo scambio di esperienze tra i

professionisti e il risultato è spesso quello di dare e avere punti di vista utili alla risoluzione di problematiche comuni. Il secondo fronte è "esterno": e coinvolge i colleghi degli studi legali, coi quali cerchiamo di creare momenti di confronto anche non tradizionali, come seminari e sessioni di brainstorming.

05. A proposito di studi legali, negli ultimi anni le insegne hanno insistito sulle specializzazioni nei settori di attività. Questo esercizio ha funzionato?

Sicuramente il nuovo scenario porta verso un processo di approfondimento e verticalizzazione delle competenze necessario e non rimandabile. A noi piace però avere anche un approccio olistico alla materia e quindi confrontarci e farci assistere da professionisti che sappiano leggere le novità del momento lavorando al tempo stesso in un'ottica di lungo periodo. Non solo risolvere la negoziazione o il contenzioso di oggi, ma costruire dei precedenti da utilizzare in futuro nel nostro lavoro.

06. Cosa potrebbero fare ancora le law firm per offrirvi servizi a valore aggiunto?

In passato, su fenomeni come quello del *branded entertainment* o sulla gestione congiunta dei diritti sui format da parte di editori e produttori è stato fondamentale creare occasioni

Presentano il Convegno in modalità digitale:

Procura Europea e Lotta alla Corruzione

Webinar: **17 settembre 2021** ore **9.30 - 12.30**

Per informazioni e iscrizione contattare: servizi.aitra@gmail.com

Indirizzo di Saluti e Apertura dei Lavori

Avv. **Giorgio Martellino**
Presidente **AITRA**

D.ssa **Ingrid Gacci**
Direttore **Risk & Compliance Italia**

Dott. **Giorgio Novello**
Ambasciatore dell'Italia nei Paesi Bassi
Rappresentante Italiano all'Aja presso **Corte Internazionale di Giustizia** e **Corte Penale Internazionale**

Introduce il Tema

D.ssa **Florinda Scicolone**
Giurista d'Impresa - Senior Legal Counsel **Pranema, Gruppo Locorotondo**
Autore **Risk & Compliance Italia** - socio **AITRA**

Relazione

Dott. **Gaetano Ruta**
Delegato, dal **Vice Procuratore Capo Europeo** Dott. **Danilo Ceccarelli**,
in rappresentanza dell'**Ufficio Centrale Procura Europea (EPPO)** in Lussemburgo

Tavola Rotonda

Modera

Prof.ssa **Paola Balducci**
Docente Procedura Penale **Luiss Guido Carli** - Responsabile Centro Studi **Camera Penale di Roma** - Comitato Scientifico **AITRA**

Intervengono

Avv. **Giorgio Martellino**
Giurista d'Impresa - General Counsel **Avio Spa** - Presidente **AITRA**
Dott. **Lorenzo Salazar**
Sostituto Procuratore Generale presso la **Corte di Appello di Napoli**
Punto di contatto della **Rete Giudiziaria Europea** e Corrispondente nazionale per **Eurojust**

Dott. **Luca De Matteis**
Acting Head - Legal Services presso **EPPO**
Prof. Avv. **Maurizio Bellacosa**
Docente Diritto Penale Contemporaneo **Luiss Guido Carli** - partner **Studio Severino**

Dott. **Gianluca Dianese**
Policy Officer presso **EPPO**
Prof.ssa **Cinthia Pinotti**
Pres. Sez. Giur. **Corte dei Conti Piemonte** - Comitato scientifico **AITRA**
Dott. **Paolo Proli**
Acting Head Registration Sector presso **EPPO**
Avv. **Cosimo Pacciolla**
Giurista d'Impresa - Legal Manager **Q8**, task Force integrity & compliance **B20 2021** - socio **AITRA**

Conclusione dei Lavori

Dott. **Stefano Toschei**
Cons. di Stato - Presidente Comitato scientifico **AITRA**

media partner



LEGALCOMMUNITY

media partner



INHOUSECOMMUNITY

di riflessione tra aziende e legali esterni. Se penso oggi alle tematiche legali del marketing digitale, un servizio di valore aggiunto potrebbe essere la creazione di un confronto tra giuristi d'impresa, law firm e protagonisti del mondo digitale (influencer, clienti investitori, agenzie di talent management) per condividere e creare delle best practice comuni ai principali attori di questa "scena".

07. Torniamo sulla digitalizzazione. Oltre ad attraversare i servizi dell'azienda, in che modo sta interessando la direzione affari legali e il modo in cui lavora?

È evidente che la pandemia e i mesi di smart working hanno spinto una digitalizzazione veloce e forzata. Siamo innanzitutto intervenuti sulle *legal operations*, adottando soluzioni di *contract management* e di digitalizzazione dei processi di negoziazione e formalizzazione di accordi che hanno garantito la continuità del lavoro quotidiano e in piena sicurezza. Al contempo abbiamo automatizzato alcuni processi di drafting, in particolare su alcune aree come la pubblicità o il co-marketing che ci hanno consentito di ottimizzare la creazione dei documenti garantendo tempi rapidi e riducendo i margini di errore.

08. Oltre a quanto ci siamo detti finora, il settore media sta vivendo un momento di evoluzione della regolamentazione. Che impatti è destinato ad avere quest'ondata di cambiamento regolamentare? Andiamo verso mesi di grandi



novità. Il recepimento delle nuove direttive UE sui servizi media audiovisivi e sul copyright online e della direttiva "cavo-satellite" è prossimo e aspettiamo di vedere quanto il nuovo Testo Unico dei Servizi Media Digitali riprenderà pedissequamente i testi europei e quanto invece il legislatore introdurrà norme più dettagliate o rigorose. Di sicuro ci saranno novità normative nel settore della pubblicità, della tutela dei minori (soprattutto nella fruizione dei servizi online), in materia di tutela del copyright. Sarà molto interessante vedere come saranno introdotte nel settore dei servizi audiovisivi le procedure di risoluzione extragiudiziale delle controversie con indennizzo in caso di disservizi, procedura che già esiste nelle comunicazioni elettroniche ma che rappresenterà una novità per il nostro settore.

09. Qual è la sfida maggiore per la direzione legale di Discovery nel 2021?

Quella della gestione del new normal. Torneremo in ufficio con modalità di lavoro nuove e diverse sia da quelle che abbiamo avuto negli ultimi 18 mesi, sia da quelle che avevamo prima del primo lockdown. Dovremo essere bravi e veloci nell'adattarci a una nuova dimensione, facendolo al meglio per il business. Insieme a questo, ovviamente rimanere al passo con le novità dei prossimi mesi.

10. Qual è invece la sfida maggiore per i general counsel?

Dimostrare di essere non solo ottimi giuristi, ma anche capaci e affidabili top manager che sanno, insieme agli altri executive, guidare i team e l'azienda in tempi così complessi.

VESTITI PER VINCERE... DOPO UNA PANDEMIA

desiré vidal*





«La moda ha a che fare con le idee, il modo in cui viviamo, quello che ci succede attorno», diceva **Coco Chanel**. Il modo in cui ci vestiamo comunica non solo come ci presentiamo al mondo ma anche i nostri ideali e il nostro modo di intendere e affrontare il presente.

Partendo da questo assunto, *Iberian Lawyer* (testata del gruppo LC Publishing) ha voluto riflettere su come il settore legale sta gestendo il cambio di paradigma innescato dalla pandemia. Principi e valori che oggi assumono centralità a fronte di concetti, magari più superficiali, legati a un modo di vivere che ci siam lasciati alle spalle, forse per sempre.

La redazione ha indagato su come sta cambiando il *dress code* nel settore legale che, tradizionalmente, è conservatore.

«Riteniamo che la pandemia e la conseguente riduzione del numero di incontri faccia a faccia con i clienti abbia portato a un allentamento del *dress code*, lasciando dietro di sé l'abbigliamento più formale finora predominante nel settore, sostituito da uno stile più casual. Nel nostro caso particolare, il Covid non ha portato alcun cambiamento, poiché in Allen & Overy abbiamo implementato il *business casual* anni fa», afferma **Samuel Rodríguez Calle**, direttore delle risorse umane di Allen & Overy.

Rosa Espín, ceo di Ambar Partners è d'accordo e dice che «in realtà, il nostro *dress code* non è cambiato a causa del Covid, poiché Ambar è nata con la filosofia di ispirare e generare un cambiamento nel modo di fare le cose nel diritto commerciale, adeguandosi al nuovo contesto economico e sociale, che significa, tra le altre cose, avere uno stile di abbigliamento rilassato e libero».



Iberian Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

- Interviews to lawyers, in-house counsel, tax experts
- Business sector studies
- Post-awards reports
- Video interviews

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on





SAMUEL RODRÍGUEZ CALLE



Anche Linklaters Spagna ha spiegato di aver adottato lo *smart casual* prima della pandemia, come spiega il direttore delle risorse umane, **Amparo Boria**:

«Abbiamo iniziato ad applicare la politica *smart casual* solo il venerdì e nei mesi estivi, ma nel 2018 l'ufficio ha deciso di estenderlo a tutto l'anno. Siamo stati pionieri tra gli studi in Spagna su questo. Il cambiamento di policy è avvenuto su suggerimento del personale dell'ufficio, a seguito di uno dei sondaggi sulla soddisfazione dei collaboratori che svolgiamo regolarmente per raccogliere opinioni su vari aspetti del lavoro. Questi sondaggi ci consentono di identificare e avviare iniziative che ci aiutano a

creare un ambiente di lavoro aperto, agile e adatto alle esigenze di ciascuno. Nel nostro caso, ogni persona è responsabile della scelta dell'abito appropriato per ogni situazione e può passare da uno stile *casual* elegante a un abbigliamento più formale ogni volta che la sua agenda lo richiede. Questo vale per il lavoro quotidiano in ufficio e quando si lavora da remoto».

Tuttavia, lo studio Andersen Spagna riconosce l'impatto del Covid-19 sul *dress code*. «La pandemia ha allentato la formalità dell'abbigliamento e dal rientro negli uffici il *business casual* si è protratto per diversi mesi. L'estate coincide con il momento in cui tutto ciò

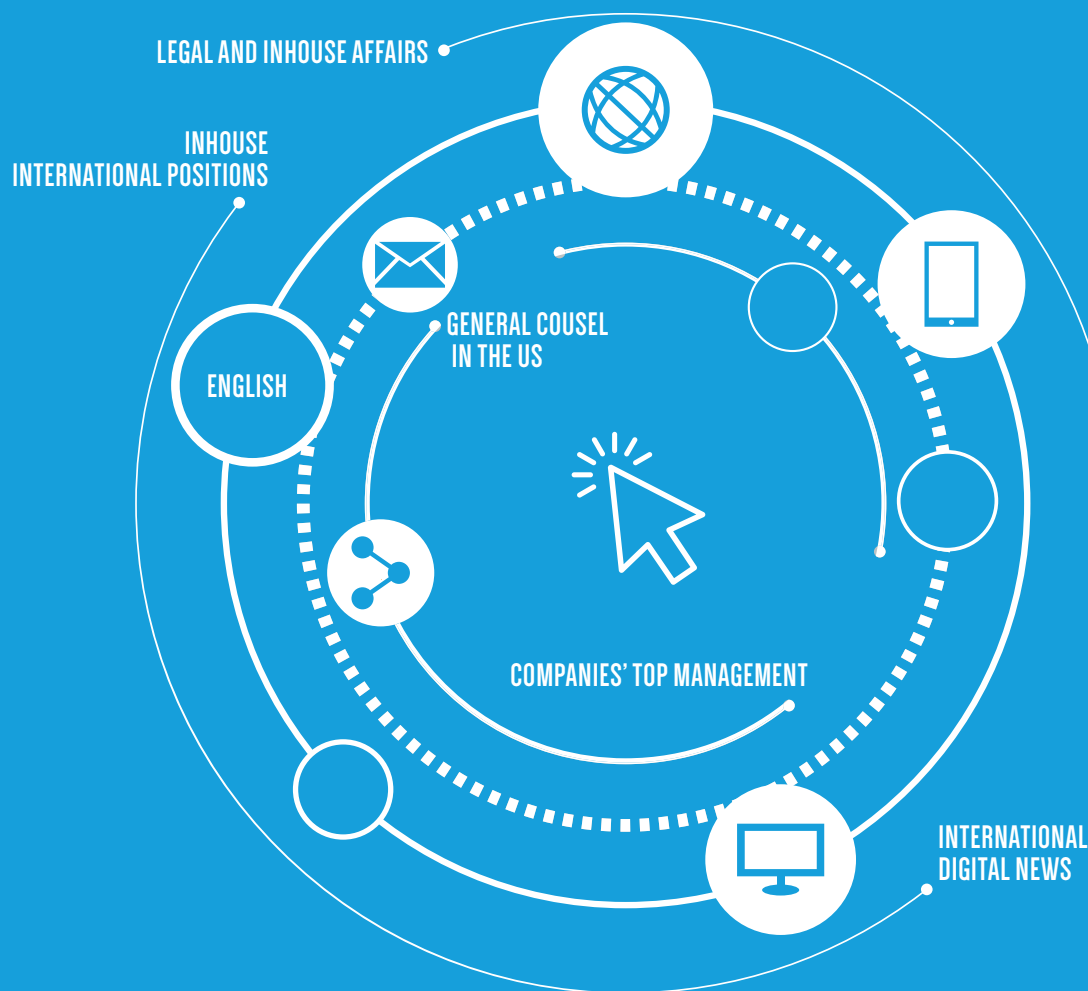


ROSA ESPÍN (PRIMA A SINISTRA) COL SUO TEAM



INHOUSECOMMUNITYUS

The 100% digital information tool in English for U.S. and international In-house counsel



Follow us on



www.inhousecommunityus.com



AMPARO BORIA



JORGE PÉREZ



BLANCA OLLERÓS



ALEXANDRA FERREIRA

è avvenuto, e quindi con la riduzione degli incontri faccia a faccia, fattori che hanno consentito un minor rigore in termini di formalità», spiega **Blanca Ollerós**, responsabile People & Talent di Andersen.

Qualcosa di simile è accaduto in Gómez-Acebo & Pombo, come dice **Jorge Pérez**, head of selection: «C'è stato un allentamento generale in termini di *dress code* in tutto il settore. Il contesto ha facilitato tutto ciò per due motivi. In primo luogo, gli abiti formali sono più difficili da lavare e questo ha impedito ai professionisti di cambiarsi con la stessa assiduità raccomandata dalle autorità sanitarie. Dall'altro lato, il telelavoro ha determinato un naturale cambio di vestiti che, pur alternato alla presenza in ufficio, ha reso difficile l'introduzione di abiti più formali. Inoltre, la mancanza di incontri ed eventi con i clienti ha ridotto l'esigenza intrinseca dell'abbigliamento

formale, ha aumentato l'uso del *business casual*, già consentito da Gómez-Acebo & Pombo il venerdì».

Pérez aggiunge che: «Questa flessibilità è ora una realtà con cui dovremo fare i conti. Soprattutto per gli uomini che, in precedenza, dovevano indossare un abito ogni giorno. Sembra che in futuro sceglieremo di mantenere il *business casual* tutti i giorni, anche se l'abito continuerà a essere necessario per gli incontri coi clienti e gli eventi più formali».

Anche lo studio portoghese PLMJ riscontra un certo allentamento del *dress code* dall'inizio della crisi sanitaria e come conseguenza dei nuovi modelli di lavoro. Anche se non si è trattato di un cambiamento brusco poiché lo studio «era già tra i meno formali», racconta **Alexandra Ferreira**, communication public relations director. «Indubbiamente, la pandemia ha

Vi invitano a partecipare al

concorso letterario

Il Edizione i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"

Raccolta racconti: entro il 31/08/2021

Partecipazione: gratuita

Organizzato da LC Publishing Group con le testate Legalcommunity.it e Inhousecommunity.it, il concorso letterario si rivolge a tutti i professionisti del diritto che abbiano già affrontato la scrittura o che coltivino il sogno di esprimere la propria creatività attraverso la scrittura.

Caratteristiche del racconto:
lunghezza di massimo 7.000 battute (spazi inclusi), inedito e che non abbia già partecipato ad altri concorsi letterari. L'autore dovrà garantire che il racconto non violi alcun diritto d'autore di terzi.

Chi può partecipare:
tutti i professionisti del diritto: Magistrati, Avvocati, Notai, Giuristi d'Impresa, Praticanti, Stagisti, Laureati in Giurisprudenza.





JESSICA PEREIRA



MORAD MAANAN,

reso meno formali alcune cose, compreso il modo di vestire. Per più di un anno e mezzo il telelavoro è stato la norma e il *dress code* è diventato più informale», continua la professionista. In questo periodo, aggiunge, «ci siamo allineati, clienti e avvocati, su questo percorso meno formale, anche se con uguale attenzione, e questo periodo ha richiesto a tutti, come società, indipendentemente dal settore, di sviluppare ancora più empatia. Durante la pandemia, tutti abbiamo finito per mostrare un po' di più di noi stessi, del modo in cui ci vestiamo, delle nostre case, delle nostre famiglie. Ci siamo avvicinati e pensiamo che sia salutare. Eppure il lavoro è lavoro e naturalmente ci sono regole implicite di abbigliamento che non abbiamo mai smesso di rispettare».

In Abreu Advogados, i professionisti sono relativamente più conservatori, come dice **Jessica**



PLMJ'S TEAM

Da sinistra, dietro: Eduardo Nogueira Pinto, Ricardo Oliveira, Duarte Schmidt Lino, Rita Samoreno Gomes, André Figueiredo, Bárbara Godinho Correia, Bruno Ferreira, Luís Pais Antunes



ANDERSEN IN SPAGNA

Da sinistra, dietro: José Vicente Morote, Isabel Martínez Moriel, Íñigo Rodríguez-Sastre, Rocio Gil, Jaime Aguilar, Elena Sevilla

Pereira, a capo delle risorse umane dello studio:

«Abbiamo adottato una policy sull'abbigliamento da diversi anni, che si basa su un look professionale. C'è però la possibilità di scegliere un dress code più informale il venerdì, la vigilia di Natale e durante le festività».

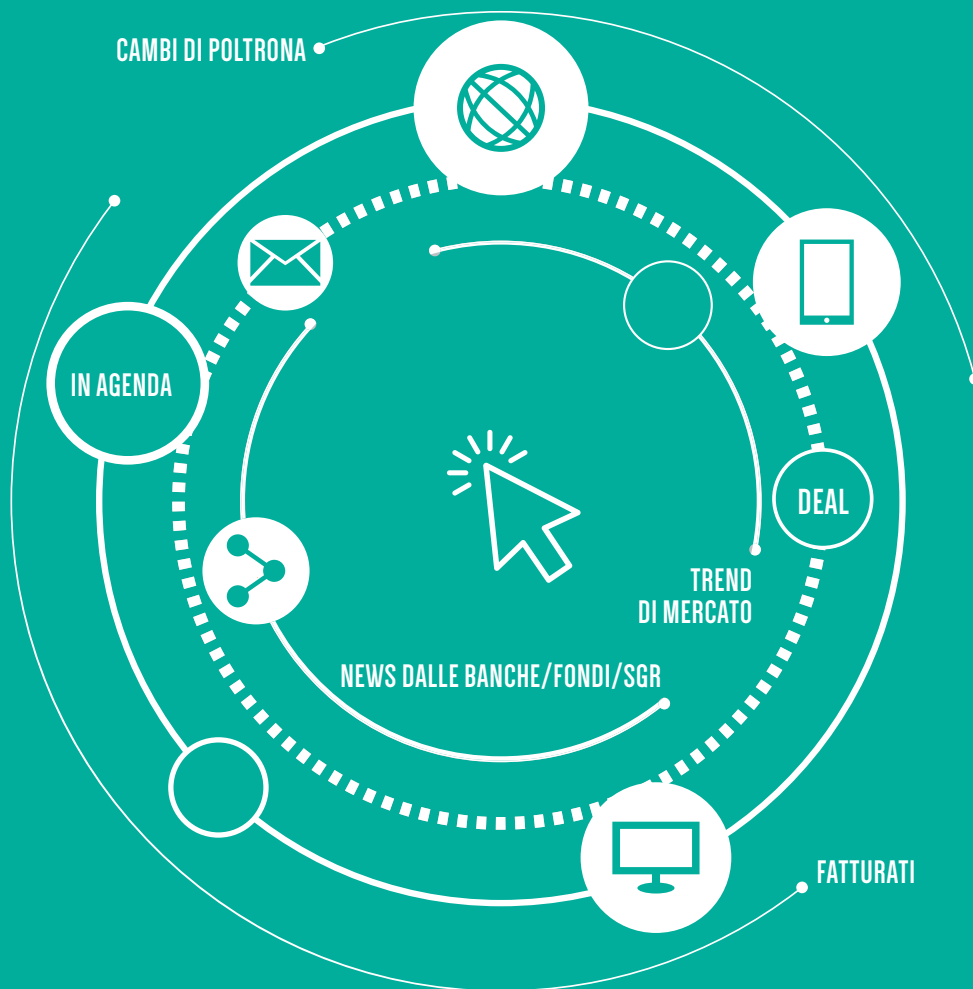
Ma che dire delle boutique legali? Come percepiscono questo momento di transizione? «Inizialmente, tutto sembrava indicare un cambiamento delle regole non scritte che tutti conosciamo bene nel settore. Le policy negli studi si sono molto allentate ed è stato concesso un certo margine discrezionale nello scegliere come e cosa indossare: cosa sensata visto che la stragrande maggioranza dei professionisti ha lavorato da casa propria», spiega **Morad Maanan**, avvocato di Whitewell Legal che prevede una simbiosi tra il formalismo del passato e il nuovo casual originato dalla pandemia. «L'impressione generale è la libertà dei primi tempi stia venendo meno e che l'inchiostro di quelle regole non scritte stia tornando a brillare: torna la tendenza del tailleur e del casual per le eccezioni, anche se è vero che il casual è diventato lo stile per i giorni in cui non sono previsti incontri o eventi pubblici», conclude.

*Direttrice di *Iberian Lawyer*



FINANCECOMMUNITY

Il primo strumento di informazione completamente digitale
sui protagonisti del mercato Finanziario in Italia



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.financecommunity.it

M&A, PRIMO SEMESTRE IN CRESCITA PER GLI ADVISOR FINANZIARI



Il peggio è passato? Forse è presto per dirlo, ma di sicuro l'attività di consulenza sul versante m&a degli advisor finanziari nel primo semestre 2021 dà segnali incoraggianti. Buona parte degli operatori attivi in questo settore ha archiviato la prima metà dell'anno con performance incoraggianti sia sotto il profilo del numero delle operazioni seguite, sia sotto quello dei volumi. La pandemia di Covid-19 non può ancora essere considerata semplicemente un brutto ricordo, ma i mercati sembrano decisi a voltare pagina.

In cima alla classifica per numero di operazioni annunciate elaborata da Mergermarket, troviamo un terzetto formato da Kpmg, con 46 deal (+14 sullo stesso periodo dello scorso anno) per un valore complessivo di 37,6 miliardi di dollari. Segue Deloitte con 41 operazioni (+16) per oltre 4 miliardi. E sul terzo gradino del podio si piazza Mediobanca con 25 operazioni (+18). I professionisti delle fusioni e acquisizioni di Piazzetta Cuccia, però, si confermano al vertice per valore dei deal su cui sono accreditati come consulenti e portano a casa operazioni per complessivi 48,3 miliardi di dollari, in crescita del 308,7% sullo stesso periodo del 2020. Kpmg, con la performance già descritta, è seconda. Mentre sul terzo gradino del podio della classifica per valore delle operazioni seguite troviamo Rothschild & Co che nei primi sei mesi del 2021 si è occupata di 14 operazioni per un valore complessivo di oltre 36 miliardi di dollari in aumento del 1.193,4%. 

LA SOSTENIBILITÀ TROVA SPAZIO IN CDA

MAG commenta i dati dell'ultimo report di Morrow Sodali con il managing director della società, Andrea Di Segni. Il 95% degli investitori vorrebbe vedere obiettivi ESG incorporati nei piani di incentivazione dei dirigenti

di claudia la via



ANDREA DI SEGNI

Il cambiamento climatico influenza sempre di più le scelte degli investitori istituzionali e di conseguenza quelle delle stesse imprese, consapevoli che la sostenibilità ambientale è la chiave per il futuro. A dirlo è l'ultimo report di Morrow Sodali, advisor di matrice italiana oggi attiva a livello internazionale nell'assistenza, nella gestione della governance, nella redazione assembleare e nella compliance, con oltre 700 clienti aziendali in più di 80 Paesi, tra cui molte delle più grandi multinazionali del mondo, secondo cui la sostenibilità è ormai entrata di diritto nel Dna dei consigli di amministrazione delle società quotate a livello globale, chiamate oggi, anche dai propri investitori, a non guardare più solo al raggiungimento degli obiettivi finanziari, ma anche a quelli "etici". Tematiche ESG, che toccano quindi questioni ambientali, sociali e di governance, devono infatti essere esplicitamente dichiarate dalle aziende e devono anche seguire l'indirizzo dettato dalle istituzioni a livello globale. Questo perché, ne sono convinti i consigli di amministrazione, l'impegno ambientale si traduce immancabilmente nella creazione di valore a lungo termine. «Nel 2021 c'è stata una maggiore attenzione alle tematiche non-finanziarie proprio in funzione degli effetti pandemici. Gli investitori hanno cercato di valutare una serie di aspetti, tra cui il comportamento dei board, la risposta alla pandemia insieme alla validità dei presidi sui rischi, le decisioni sui dividendi, l'utilizzo di aiuti di Stato, ma anche la gestione del capitale umano e ovviamente le scelte in materia di remunerazione e compensi

pagati. Questo approccio, che oggi potremmo definire "olistico", ha portato gli investitori ad uno screening più ampio e rigoroso, più aderente al nuovo contesto», ha spiegato **Andrea Di Segni**, Managing Director di Morrow Sodali.

Dalle risposte contenute nell'Institutional Investor Survey (ISS) 2021 di Morrow Sodali, condotto su una platea di 42 investitori istituzionali che gestiscono circa 29mila miliardi di dollari, emerge infatti che nel quarto trimestre del 2020 la tendenza degli afflussi di capitale negli investimenti orientati ai criteri ESG è esplosa, raggiungendo il record di 1,65mila miliardi di dollari, in crescita di quasi il 29% rispetto al terzo trimestre del 2020. L'indagine ha confermato insomma uno stretto legame tra prestazioni ESG e buone prestazioni finanziarie, e ha evidenziato come gli stessi azionisti chiedono alle aziende che vengano coinvolte le giuste persone - sia in termini di management che di consiglio di amministrazione - per discutere di questi temi all'interno dei piani aziendali, e che quindi le figure di riferimento siano adeguatamente preparate. Secondo il sondaggio infatti, quest'anno il 95% degli investitori vorrebbe vedere obiettivi ESG incorporati nei piani di incentivazione dei dirigenti: un valore che era solo al 29% nel 2018. «Gli investitori hanno da tempo ritenuto che l'individuazione degli obiettivi ESG dei piani di incentivazione debba essere profondamente radicata nell'esperienza manageriale delle società. Questa visione riporta il board verso una fondamentale prerogativa che è quella di definire la strategia aziendale, lasciando poi al management di attuarla», precisa Di Segni.

Secondo Morrow Sodali l'Italia è sicuramente tra i mercati più virtuosi. Il modello di nomina dei board è considerato tra i più avanzati e democratici, la trasparenza degli azionisti delle società è riconosciuta quasi come unica, le regole sulle operazioni con parti correlate sono tra le più avanzate ed il codice di Corporate Governance è indubbiamente uno tra i più vicini alle best practice. «Siamo convinti che Piazza Affari sia sicuramente all'altezza delle altre piazze finanziarie e questo rinnovato interesse da parte degli investitori istituzionali internazionali che vediamo ultimamente è una conferma», sottolinea Di Segni.

Sul fronte della retribuzione dei dirigenti, poi, il sondaggio Morrow Sodali ha evidenziato che nella maggioranza dei casi gli investitori sono inclini a votare contro, se preoccupati di un possibile

"disallineamento tra retribuzione e prestazioni".

Quest'anno, l'indagine ha cercato di approfondire la questione chiedendo quali fossero gli indicatori chiave di tale disallineamento. Fra i temi più "preoccupanti" evidenziati dagli investitori, ci sono i piani di incentivazione senza obiettivi di performance (63%), i bonus pagati dalle aziende gravemente colpite dal Covid-19 (46%) e l'adozione di programmi discrezionali di retribuzione variabile (29%). «Le nostre analisi confermano come, nel 2021, gli investitori abbiano adottato uno scrutinio più mirato sulle delibere di remunerazione valutando anche il comportamento delle società a fronte degli effetti della pandemia. Probabilmente l'aspetto più interessante è che questo approccio possa prender piede anche nei prossimi anni: un segnale è stato chiaramente lanciato dalla comunità degli investitori istituzionali», dice Di Segni, sottolineando come cresce e si diffonde anche l'idea che la collaborazione tra azionisti possa diventare chiave nell'influenzare i consigli di amministrazione. La campagna assembleare 2021 è stata sicuramente diversa rispetto agli altri anni, con alcuni comportamenti non in linea con le attese. Molte società hanno avuto dei livelli di consenso generosi, mentre in altri casi si è visto il dissenso prendere forza. «Nel 2021 gli investitori hanno adottato uno scrutinio più mirato sulle delibere di remunerazione valutando anche il comportamento delle società a fronte degli effetti della pandemia», spiega Di Segni. Sul fronte rinnovi, invece, il 2021 ha evidenziato ancora di più la fondamentale rilevanza che la governance ha verso la nomina dei board. «Si è registrato da parte degli investitori una maggiore attenzione verso la composizione degli organi sociali, il comportamento tenuto nel tempo e come questi organi societari abbiano le appropriate capacità di affrontare sfide future, anche quelle ancora oggi non ipotizzabili», dice Di Segni, spiegando come un focus speciale quest'anno abbia riguardato l'area della cybersecurity e la crisis management.

E per il 2022? Difficile fare previsioni, visto il clima di profonda incertezza in cui viviamo, ma alcune supposizioni possono già essere messe sul piatto. «Il prossimo sarà un anno pivotale non solo per essere, forse, il primo post-covid, ma anche per un più accentuato scrutinio da parte degli investitori sulle tematiche ESG. Rimane comunque sempre forte l'attenzione degli investitori sulle tematiche di remunerazione e i piani di incentivazione affinché abbiano un appropriato bilanciamento tra performance e ricompense», conclude Di Segni. ■



IL WHISTLEBLOWING IN ITALIA: QUADRO NORMATIVO E LE OPPORTUNITÀ NELLO SCENARIO PANDEMICO

di mauro tundo*

La pandemia da Covid-19, e la conseguente crisi economica, hanno spinto l'Unione Europea a formulare una risposta congiunta e coordinata: l'adozione del programma *Next Generation EU* volto, *inter alia*, ad accelerare la transizione ecologica e digitale del vecchio continente mediante investimenti e riforme.

L'utilizzo dei fondi derivanti dal *Next Generation EU* risulta tuttavia essere vincolato al processo di verifica del programma che si ispira a sistemi di controllo orientati alla prevenzione, individuazione e contrasto di gravi irregolarità quali frodi, conflitti di interessi e potenziali casi di doppio finanziamento.

In tal contesto, la disciplina del *whistleblowing* (*ndr*, che ha introdotto la possibilità di istituire sistemi di segnalazione anonima di illeciti in ambito privato e pubblico) deve rappresentare lo strumento legislativo, che forse meglio di altri, integra il sistema di prevenzione e contrasto delle frodi, nonché dei casi di corruzione.

Alla luce di quanto esposto, preme evidenziare come il quadro normativo italiano attuale non risulti essere particolarmente chiaro, in quanto diverse sono le fonti giuridiche di riferimento che si sono affiancate nel corso degli anni, tra le quali:

- il D.Lgs n.231/2001, che ha stabilito la possibilità di applicare tale normativa nel settore privato, solo agli enti che hanno adottato il Modello di Organizzazione e Gestione (c.d. "Modello 231") impiegato per prevenire la commissione dei reati;
- la Legge n.190/2012 (che ha modificato il D.Lgs. n.165/2001 - art. 54 bis), la quale per prima ha introdotto il concetto di *whistleblowing* nel nostro ordinamento, disciplinando la tutela del dipendente pubblico che segnala condotte illecite;
- la Legge n.179/2017, che ha integrato la normativa garantendo la



- tutela del segnalante anche al dipendente del settore privato che segnala illeciti;
- il Testo Unico Bancario, che ha introdotto, tra gli altri, l'obbligo per le banche di adottare due canali di segnalazione delle violazioni, uno interno e uno esterno;

In aggiunta alle predette fonti, si inserisce la più recente Direttiva Europea n.1937/2019 che gli stati membri hanno il compito di recepire entro dicembre 2021. L'obiettivo della suddetta Direttiva è proprio quello di stabilire norme minime comuni volte a garantire un elevato livello di protezione delle persone che segnalano condotte illecite, indipendentemente dal settore di appartenenza. In merito, si noti infatti come la disciplina attuale dedica una tutela maggiormente pregnante del *whistleblower* nel settore pubblico rispetto a quello privato.

Inoltre, si segnala che tale Direttiva ha quale focus tutte le imprese con almeno 50 dipendenti, nonché i soggetti

operanti nei servizi finanziari e a rischio riciclaggio/ finanziamento del terrorismo, a prescindere dall'adozione del *Modello 231*.

La predetta Direttiva, che copre la quasi totalità dei settori in cui l'Unione Europea è competente, ha di fatto esteso l'ambito oggettivo di applicazione dei sistemi di segnalazione di illeciti. Infatti, quest'ultima considera tutte le violazioni relative ad alcuni specifici settori del diritto dell'Unione Europea e non solo ai casi di condotte illecite rilevanti ai fini dei reati presupposto del D.Lgs. n.231/2001 e alle violazioni del *Modello 231*.

In aggiunta si sottolinea che, la stessa avrà un impatto anche sull'ambito soggettivo di applicazione in quanto fornisce una protezione legale, tra gli altri, anche agli azionisti delle società, ai liberi dipendenti, agli ex dipendenti, eccetera. Mentre in Italia la protezione è finora riservata ai soli soggetti "interni" alle organizzazioni aziendali (private o pubbliche che siano) e ai destinatari del *Modello 231*.

Di conseguenza, il recepimento

della Direttiva Europea deve indurre il legislatore italiano ad effettuare un cambiamento storico, poiché l'allineamento agli standard europei imporrà la necessità di riconsiderare il sistema del *whistleblowing* nel settore privato. Lo stesso dovrà essere ripensato al di fuori del contesto del D.Lgs. n.231/2001 ed equiparato, quanto ai livelli di tutela, al settore pubblico. La possibilità di migliorare i sistemi di gestione e prevenzione della corruzione è un'occasione che l'Italia non può farsi scappare. Si segnala altresì che tale normativa concede, tra le altre, l'opportunità di inserire meccanismi premianti di incentivazione rivolti al segnalante, che hanno già prodotto ottimi risultati nel sistema giuridico statunitense. Le crisi di qualsivoglia natura, e ancor di più quella pandemica, costituiscono floride occasioni per lo sviluppo di nuove forme di criminalità ed aumentano il rischio di infiltrazioni da parte delle organizzazioni malavitose nel tessuto economico-sociale. Pertanto, la necessità di rafforzare gli strumenti preventivi e repressivi di frodi e corruzione deve passare necessariamente anche dal potenziamento della normativa *whistleblowing*. L'Italia deve evidentemente cogliere tale opportunità ed apportare le migliori azioni correttive alla normativa, che si auspica, anticipino l'erogazione stessa delle ingenti risorse finanziarie previste, in quanto al momento la Direttiva Europea in materia *whistleblowing* non è stata ancora pienamente recepita dall'ordinamento italiano. ■

*Forensic Accountant

HAT, TECNOLOGIA E PHARMA TRAINANO IL SETTORE

Parla l'ad Castiglioni. Le prossime operazioni nel *medtech* e in una società di software as a service. Realizzata anche la prima exit con il fondo Technology & Innovation

di claudia la via



Nata circa dieci anni fa sul modello del “club deal”, in partnership con alcuni imprenditori, per promuovere investimenti in piccole medie imprese italiane con l’obiettivo di supportarne la crescita e l’internazionalizzazione, oggi HAT si è trasformata in un gruppo di gestione di asset alternativi attraverso la promozione e gestione di fondi tematici di private equity e di infrastrutture. Ha all’attivo 32 operazioni di investimento completate, oltre 50 acquisizioni di nuove società con le aziende in portafoglio, 23 exit e 2 quotazioni in Borsa. Da poco ha

anche ampliato il suo “capitale umano” con nuovi ingressi (**Adriano Adriani**, nuovo Investment Director, **Francesca Giletta**, Investment Associate, e **Vincenzo Busto** e **Carlotta Pontecorvo** che supporteranno l'accelerazione del processo di valorizzazione delle partecipazioni in portafoglio, *ndr*).

«Per HAT le persone sono la risorsa più preziosa: i recenti ingressi ci permettono di consolidare ulteriormente la nostra presenza sul mercato italiano», spiega a **MAG Ignazio Castiglioni**, Amministratore Delegato di HAT SGR.

La crescita del team va infatti di pari passo con una serie di importanti sviluppi strategici avvenuti negli ultimi mesi, come la raccolta del quarto fondo di private equity HAT Technology & Innovation e la partecipazione, come unico operatore italiano, all'aumento di capitale da 130 milioni di dollari della digital health Huma, al fianco di aziende internazionali leader nel campo farmaceutico e tecnologico, tra cui Bayer, Hitachi, Samsung, Sony e Unilever.

Il Financial Times ha definito Huma “l'azienda sanitaria europea a più rapida espansione”. Quanto conta questo settore per la crescita economica e che margini ci sono per il private equity?

Huma sta trasformando l'assistenza sanitaria e la ricerca a livello globale, coniugando cure predittive e machine learning. In tale contesto il private equity può giocare un ruolo molto importante e lo dimostra il numero delle operazioni effettuate dai fondi in campo sanitario che è sensibilmente cresciuto a partire dal 2018. Oggi stiamo assistendo anche a un forte interesse dei grandi fondi di private equity su alcune aziende italiane attive nell'ambito della salute, per far crescere e sviluppare la sanità privata italiana.

Dalla nascita, più di 13 anni fa, con un modello “club deal” a un gruppo di gestione di asset alternativi: cosa ha spinto questa trasformazione?

Negli anni siamo cresciuti significativamente, conquistando un posizionamento unico nel mercato italiano grazie all'importante specializzazione

IN EVIDENZA

LA PRIMA EXIT DEL FONDO TECHNOLOGY & INNOVATION

Hat Sgr, lo scorso 7 luglio, ha ceduto la propria partecipazione in Advice Group a Tech 2, veicolo societario partecipato dal Fondo Metrika Tech e da Aegida Investments. HAT Sgr, attraverso il fondo HAT Technology & Innovation, ha acquistato il 43% di Advice Group nel 2019, affiancando il socio fondatore nonché ad Fulvio Furbatto in un progetto volto a rafforzare ulteriormente il posizionamento del gruppo e a supportarne i piani di sviluppo. In poco più di due anni, con questa operazione, che rappresenta la prima exit del fondo HAT Technology & Innovation, HAT realizza un IRR superiore al 20% e a un ritorno per i suoi investitori pari a quasi due volte il capitale investito.

in innovazione e tecnologia e due strategie di investimento: private equity e infrastrutture. Poi le modifiche normative, tra cui la direttiva europea sugli investimenti alternativi (AIFMD) e la Mifid 2, hanno accelerato il processo di professionalizzazione con la trasformazione in “società di gestione del risparmio”. I risultati ottenuti hanno dimostrato che investire nel private equity in Italia può generare ritorni all'altezza dei migliori gestori europei.

Quali sono i nuovi investimenti in arrivo?

Nelle prossime settimane prevediamo di chiudere due nuove operazioni: la prima è un investimento nel settore del *medtech* in una società in grado di implementare soluzioni per migliorare l'assistenza dei pazienti più critici, la seconda è un investimento in una società di software erogato in modalità SaaS (Software as a Service) in cloud.

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

NEXT EDITION

15-19

NOVEMBER 2021

MILAN

3rd EDITION

The global event for the finance community

Gold Partners



Platinum Partner



GattiPavesiBianchiLudovici



#financecommunityweek    

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 36727659

Ci sono delle exit in programma a breve e medio termine?

Nel breve termine abbiamo in programma due disinvestimenti, in fase avanzata di negoziazione (si veda il box). Siamo convinti che entrambe le operazioni - che permetteranno a HAT di ottenere eccellenti rendimenti - permetteranno alle società di proseguire il piano di crescita da noi avviato con i nuovi soci, in piena continuità.

In prospettiva quali sono i settori più interessanti?

Tra i trend in forte crescita ci sono gli investimenti di private equity verso i settori dell'innovazione e della tecnologia, e verso quelli più difensivi e resilienti, come l'*healthcare* e il farmaceutico.

Crediamo che ci siano grandi opportunità nell'innovazione e nella digitalizzazione delle imprese, con i fondi di *private equity* che agiscono da motore per promuovere redditività e competitività delle aziende, migliorandone i processi produttivi e spingendo verso l'automazione grazie a robotica e sensoristica, strategie di programmazione e interconnessione, *additive manufacturing*, *big data* e *cybersecurity*. L'Italia ha grandi opportunità in questi ambiti.

Che scenario vedete per il medtech?

Si tratta di società che generalmente hanno un'elevata redditività, buone prospettive di crescita e stabili flussi di ricavi, caratteristiche che le rendono aziende di alta qualità il cui valore cresce nel tempo. Nell'era del post Covid-19 nella sanità vedremo un effetto amplificatore dei risultati delle società attive in questo settore.

Sul fronte delle infrastrutture, invece, pensate che i progetti del Recovery plan possano aprire buone opportunità anche per fondi come il vostro?

Uno dei punti centrali del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza è quello delle Infrastrutture, con quasi 62 miliardi di euro a disposizione. Le opportunità di investimento nei prossimi anni saranno numerose e HAT — che con il primo fondo

dedicato alle infrastrutture ha ottenuto un rendimento ben superiore a 3 volte i capitali investiti — intende sostenere la ripresa economica italiana dagli impatti negativi della pandemia attraverso investimenti sostenibili e resilienti in infrastrutture allineati agli obiettivi definiti dall'accordo di Parigi sul clima.

HAT è stata una delle prime realtà italiane a credere nell'importanza di promuovere investimenti attraverso fondi tematici.

Sì, siamo stati la prima SGR in Italia a promuovere già nel 2010 un fondo di private equity interamente focalizzato sull'innovazione tecnologica, che ha permesso di cogliere in anticipo opportunità in un mercato digitale in forte trasformazione. Oggi con il quarto fondo in gestione concentrato su innovazione e tecnologia, HAT dimostra l'importanza dei fondi tematici rivolti a mercati che si distinguono per trend di crescita strutturale di medio lungo periodo.

Come vedete il mercato del private equity in Italia?

È ancora sottodimensionato rispetto alle proprie potenzialità, ma oggi può beneficiare di alcuni cambiamenti in atto che permetteranno un grande salto di qualità. Primo fra tutti la crescita significativa, anche in Italia, dei capitali che gli investitori hanno da allocare al private equity. I picchi di volatilità nei public market e i bassi tassi d'interesse comprimeranno maggiormente i rendimenti, costringendo sempre più investitori a ricercare opportunità alternative al mercato tradizionale.

Poi?

Il secondo aspetto che può favorire la crescita del private equity italiano è la progressiva, seppur lenta, trasformazione degli operatori verso società di maggiori dimensioni. Per questo credo che nei prossimi anni assisteremo sempre più a operazioni di consolidamento dei gestori anche mediante M&A e lo sviluppo di operatori in grado di offrire prodotti di investimento in più *asset-class* (multi-strategia) oltre al *private equity*. Il terzo aspetto che sta caratterizzando il mercato, oltre agli investimenti sostenibili e all'integrazione dei criteri ESG nel processo di investimento, è lo sviluppo dei fondi tematici e una maggiore specializzazione dei gestori. ■



FINANCECOMMUNITY AWARDS

7^a Edizione

SAVE THE DATE
18.11.2021

ORE 19.15 • MILANO

Partners

 CARNELUTTI
LAW FIRM

CHIOMENTI

CLEARY GOTTlieb

大成 DENTONS



LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

LEXIA
AVVOCATI


Morpurgo e Associati
Studio Legale

orrick

Sponsors

 Accuracy
in excellent company

SS&C INTRA
LINKS

#FinancecommunityAwards

Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it



ANDREA OTTAVIANO



ALESSANDRO BOTTER

CLESSIDRA E BOTTER, INSIEME PER UNA PIATTAFORMA DEL VINO

Parlano Andrea Ottaviano e Alessandro Botter e a MAG spiegano la strategia che ha portato il fondo di private equity a investire nella storica cantina di Fossalta di Piave

di claudia la via



Già da tempo il vino italiano è capace di attrarre investitori e amatori, con cronache di fusioni e acquisizioni che vanno avanti da anni tra i vigneti della Toscana, del Piemonte, del Veneto o della Sicilia. Un mercato di grande interesse che vale oggi circa 300 miliardi di euro e che è già entrato da qualche tempo nel mirino di grandi aziende, investitori privati, e oggi anche della finanza, con operazioni come quella recente di Campari che ha acquisito nel 2020 il 49% di Tannico, startup specializzata nella vendita di vino online che a maggio ha anche annunciato un aumento di capitale da 32 milioni di euro.

Nel settore del vino è sbarcato di recente anche il fondo Clessidra, e ha messo insieme due solide realtà: il leader del Prosecco Botter e Mondodelvino (con produzioni in Piemonte, Toscana, Abruzzo e Sicilia) gettando le basi di un gruppo da oltre 300 milioni di fatturato.

Clessidra Private Equity Sgr ha fatto il suo debutto nel mondo del vino proprio con l'acquisizione di Botter (acquisendo la quota detenuta dalla famiglia Botter e dal fondo IdeA Taste of Italy, gestito da DeA Capital Alternative Funds Sgr) e, a poca distanza, è seguita l'acquisizione di una quota di maggioranza di Mondodelvino, importante gruppo vinicolo italiano considerato tra le eccellenze del settore, guidato dalla famiglia Martini.

Nel caso di Botter, però, non si è trattato di un mero passaggio di mano, ma di un passo in avanti per la realtà fondata nel 1928 a Fossalta di Piave da Carlo Botter.

Abbiamo chiesto ad **Andrea Ottaviano**, amministratore delegato di Clessidra Private Equity Sgr e **Alessandro Botter**, azionista e rappresentante della terza generazione della famiglia fondatrice della casa vinicola, come sta cambiando questo settore e quali scenari apre la loro unione.

Com'è cambiata Botter — per generazioni azienda familiare — già con l'ingresso nel 2017 del primo fondo di private equity e oggi con Clessidra, e come vedete il prossimo futuro?

Alessandro Botter (AB): L'azienda aveva iniziato un processo di managerializzazione che ha subito

un'accelerazione e sta oggi proseguendo sempre di più con Clessidra. Il modello di business vero e proprio non ha subito stravolgimenti particolari, ma sta vivendo un percorso evolutivo con notevoli miglioramenti, soprattutto nelle analisi relative ai costi di produzione, ai mercati di vendita e all'organizzazione interna.

Cosa vi ha spinto a guardare a questo mercato e cosa avete visto in Botter?

Andrea Ottaviano (AO): Con questo progetto, crediamo di favorire un percorso di accelerazione e di cambiamento in linea con le esigenze del mercato internazionale, che oggi va nella direzione del consolidamento. I limiti del comparto sono infatti da sempre la frammentazione delle realtà produttrici e i modelli di vendita del prodotto. In questa direzione, grazie al suo solido posizionamento e alla naturale capacità di sviluppo nei mercati esteri, Botter rappresenta l'azienda perfetta intorno a cui costruire un leader italiano del settore.

**CON BOTTER E MONDODELVINO
RAPPRESENTIAMO IL PRIMO
OPERATORE PRIVATO ITALIANO IN
TERMINI DI RICAVI COMPLESSIVI
REALIZZATI NEL 2020.**

ANDREA OTTAVIANO

Qual è il punto di forza che ha attirato l'attenzione di Clessidra?

AB: La nostra forza è da sempre l'essere in grado di "anticipare" le tendenze ed essere pronti a seguirle nel momento di massima vitalità. Possiamo farlo avendo a disposizione uno spettro molto ampio di fornitori che ci permette di coprire tutte le zone strategiche, e una capacità produttiva per poter servire al meglio e più velocemente ogni cliente. Un percorso di crescita costruito a partire dagli anni 2000 che unitamente al servizio su misura, ha probabilmente rappresentato la nostra miglior dote, permettendoci una forte espansione e raccogliendo l'interesse degli investitori.

RITAGLIA TEMPO PER TE STESSO.
TE LO MERITI.



RISCOPRI LA PAUSA DAL BARBIERE COME UNA VOLTA
DA **BARBERINO'S**

Vieni a trovarci nei nostri store di **Milano ♦ Roma ♦ Brescia ♦ Padova**

Prenota il tuo appuntamento chiamando lo **02 83 43 9447**
oppure scrivendoci a **booking@barberinosworld.com**



BARBERINOSWORLD.COM

LA NOSTRA FORZA È DA SEMPRE L'ESSERE IN GRADO DI "ANTICIPARE" LE TENDENZE ED ESSERE PRONTI A SEGUIRLE NEL MOMENTO DI MASSIMA VITALITÀ.

ALESSANDRO BOTTER

Ora Botter e Clessidra stanno lavorando a un nuovo modello di business...

AO: Stiamo creando una piattaforma che metta insieme realtà simili ma complementari per prodotti offerti e aree geografiche, consentendo la realizzazione di economie di scala e beneficiando degli aspetti sinergici fra le diverse realtà, collaborando attivamente con gli imprenditori coinvolti. Con Botter e Mondodelvino rappresentiamo il primo operatore privato italiano in termini di ricavi complessivi realizzati nel 2020.

AB: Questo nuovo modello si fonda su un criterio di aggregazione complementare di aziende diverse, ciascuna leader in qualche denominazione o area geografica. Grazie all'apporto dei fornitori consolidati di ogni azienda, avremo una massa critica abbastanza grande da poter soddisfare i palati più esigenti dei compratori, sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo. Una rete commerciale globale coprirà poi tutte le aree geografiche in maniera capillare. Siamo convinti che Botter possa rappresentare il cardine di questo progetto di aggregazione.

La famiglia Botter affiancherà Clessidra nella compagine azionaria e continuerà ad avere un ruolo nella gestione: quali sono i vantaggi?

AB: Riteniamo di conoscere molto bene il mercato e il modello di business che avevamo già iniziato a plasmare e quindi crediamo di poter dare ancora un contributo alla crescita dell'azienda.

Quali sono i prossimi passi del fondo in ambito vinicolo?

AO: Nel breve periodo ci dedicheremo al consolidamento di quanto fatto, ma nel frattempo guarderemo attentamente al mercato per identificare opportunità interessanti in una logica di complementarità. Intendiamo comunque rimanere

verticali sul settore del vino, quindi ipotetiche future acquisizioni potranno interessare, ad esempio, produttori con mercati geografici e di distribuzione diversi.

Qual è stata la ricetta di Botter per resistere alla crisi generata dal Covid-19?

AB: Probabilmente ha contribuito il fatto di avere una quota minoritaria di clienti nel canale horeca (somministrazione di alimenti e bevande, ndr) rispetto al canale della gdo. Essere riusciti a creare con questi ultimi un rapporto particolarmente stretto e privilegiato, ci ha permesso di individuare qualitativamente le tipologie di prodotto maggiormente richieste in questo particolare periodo, un vantaggio che si è poi tradotto anche nei brillanti risultati conseguiti dall'azienda nel 2020.

L'attenzione dei fondi sul wine ha resistito a livello globale anche alla pandemia. Com'è oggi il mercato del vino in Italia? Quale potenziale e quali punti deboli?

AO: Il comparto ha mostrato forte resilienza, ma credo che la sua principale attrattiva risieda nel percorso di trasformazione a cui il settore vitivinicolo italiano si sta affacciando. I punti di forza del mercato italiano sono la qualità del prodotto e della sua filiera, aspetti chiave che anche il nostro progetto mira a tutelare e potenziare perché rappresentano la sintesi delle competenze e del valore intrinseco di questo settore. Certo, permangono ancora dei limiti, soprattutto sul fronte delle dimensioni dei produttori e in alcuni casi nei modelli di vendita del prodotto. Ma fare sistema ci aiuterà a superarli. 🍷



Legalcommunity Corporate Awards 2021

I VINCITORI

SFOGLIA LA FOTOGALLERY

I PROTAGONISTI DEL SETTORE
SONO STATI CELEBRATI
IN UNA ESCLUSIVA SERATA DI GALA





Al WJC di Milano si sono svolti i Legalcommunity Corporate Awards 2021. L'evento, che chiude il programma della Legalcommunity Week 2021, tornata dal vivo dopo l'anno di pausa forzata, ha celebrato i protagonisti del mercato legale nei settori, fra gli altri, del m&a, real estate, private equity, equity capital markets, corporate restructuring, competition antitrust, tax m&a e penale societario.

Ecco di seguito la lista dei vincitori.



STUDIO DELL'ANNO

BONELLIEREDE

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

PEDERSOLI



Stefano Bandini, Marianna Consiglio
Laura Li Donni, Filippo Troisi, Giacomo Gitti

AVVOCATO DELL'ANNO

ROBERTO CAPPELLI
Cappelli RCCD

ROBERTO CERA
BonelliErede

CLAUDIA PARZANI
Linklaters

CARLO PEDERSOLI
Pedersoli

ALESSANDRO TRISCORNIA
Giliberti Triscornia e Associati



Diego Riva, Edoardo Pedersoli, Paolo Manzoni, Giulio Sandrelli

Avvocato dell'Anno PRIVATE EQUITY

ANDREA ACCORNERO
Simmons & Simmons

BRUNO GATTAI
Gattai, Minoli, Partners

CARLO PAPPALETTERA
Carnelutti

MARIO ROLI
BonelliErede

FILIPPO TROISI
Legance



Bruno Gattai - Gattai, Minoli, Partners

Studio dell'Anno
PRIVATE EQUITY

BONELLIEREDE

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LATHAM & WATKINS

PEDERSOLI



Giovanni B. Sandicchi, Raissa Sciarrone, Cataldo Piccarreta, Paola Nava e Riccardo Coghe

Avvocato dell'Anno
M&A

ROBERTO CAPPELLI
Cappelli RCCD

BRUNO GATTAI
Gattai, Minoli, Partners

ALESSANDRO MARENA
Pedersoli

UMBERTO NICODANO
BonelliErede

UMBERTO PENCO SALVI
Clifford Chance

FILIPPO TROISI
Legance



Umberto Penco Salvi - Clifford Chance

Studio dell'Anno
M&A

BONELLIEREDE

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

GIANNI & ORIGONI

LINKLATERS

ORRICK



Gianluca Ghersini, Gabriele Ramponi, Rosario Zaccà, Kathleen Lemmens, Stefano Bucci e Gerardo Carbonelli

Avvocato dell'Anno REAL ESTATE

MATTEO ALMINI
DLA Piper

BENEDETTA AMISANO
Carnelutti

GIUSEPPE LOMBARDI
BonelliErede

FEDERICO TUTTI
Dentons



Federico Sutti, Carlotta Soli, Alessandra Covelli, Andrea Benedetti

Studio dell'Anno REAL ESTATE

CBA

DENTONS

DLA PIPER

GIANNI & ORIGONI



Emanuele Guadalupi, Francesco Assegnati, Roberto Brustia
Federica Rota, Leonardo Casaleno, Andrea Motta, Giuseppe Serranò

Avvocato dell'Anno EQUITY CAPITAL MARKETS

VITTORIA GIUSTINIANI
BonelliErede

MARCELLO MAGRO
Pedersoli

ALESSANDRO MARENA
Pedersoli

CLAUDIA PARZANI
Linklaters

STEFANO VALERIO
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici



Stefano Valerio - Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

Studio dell'Anno

EQUITY CAPITAL MARKETS

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

CLIFFORD CHANCE

SHEARMAN & STERLING

SIMMONS & SIMMONS

WHITE & CASE



Emanuele Trucco e Tobia Croff

Avvocato dell'Anno

HEALTHCARE & LIFE SCIENCES**ANDREA CARTA MANTIGLIA***BonelliErede*CARLOANDREA MEACCI
*Ashurst*AGOSTINO MIGONE DE AMICIS
*LCA*LUIGI SANTA MARIA
*Greenberg Traurig Santa Maria*ROSARIO ZACCÀ
Gianni & Origoni

Andrea Carta Mantiglia - BonelliErede

Studio dell'Anno

HEALTHCARE & LIFE SCIENCES

BONELLIEREDE

FRESHFIELDS

GIANNI & ORIGONI

NCTM

Nicola Asti, Ermelinda Spinelli, Nico Moravia
Valentina Gagliani, Luca Sponziello

Avvocato dell'Anno

CONSULENZA SOCIETARIA

ANDREA AIELLO
Gianni & Origoni

ALFREDO CRACA
Fivelex

ALESSANDRO DE NICOLA
Orrick

CARLO PEDERSOLI
Pedersoli

FRANCESCO TEDESCHINI
Chiomenti



Alessandro De Nicola - Orrick

Studio dell'Anno

CONSULENZA SOCIETARIA

CLIFFORD CHANCE

DELOITTE LEGAL

FIVELEX

PEDERSOLI

RUCELLAI & RAFFAELLI



Francesco Di Carlo, Flavio Acerbi, Gioia Stendardo, Francesca Gaveglia, Alfredo Craca.

Avvocato dell'Anno

CORPORATE RESTRUCTURING

ROBERTO CAPPELLI
Cappelli RCCD

BRUNO COVA
Delfino e Associati Willkie Farr & Gallagher

NINO LOMBARDO
DLA Piper

GIUSEPPE SCASSELLATI-SFORZOLINI
Cleary Gottlieb



Giuseppe Scassellati-Sforzolini - Cleary Gottlieb

Studio dell'Anno

CORPORATE RESTRUCTURING

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

MOLINARI AGOSTINELLI

RUCELLAI & RAFFAELLI



Beatrice Neri, Marinella Ciacio e Alessandro Fontana

Avvocato dell'Anno

COMPETITION ANTITRUST**SABRINA BOROCCI***Hogan Lovells*DAVIDE CACCHIOLI
*Pedersoli*FILIPPO FIORETTI
*Pavia e Ansaldo*EDOARDO GAMBARO
*Greenberg Traurig Santa Maria*PIETRO MERLINO
Orrick

Sabrina Borocci - Hogan Lovells

Studio dell'Anno

COMPETITION ANTITRUST**BONELLIEREDE**

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

GREENBERG TRAUIG SANTA MARIA

ORRICK

PEDERSOLI

Sara Lembo, Gianluca Vassallo, Giorgio Bitonto
Francesco Anglani, Marta Contu





Avvocato dell'Anno

PENALE SOCIETARIO

DOMENICO AIELLO
Aiello Avvocati Associati

MARCO CALLERI
*Studio Legale Associato Mucciarelli - Penalisti
Via Manin*

ENRICO DE CASTIGLIONE
de Castiglione Ingrassia Zanchi e Associati

PAOLA SEVERINO
Severino

ARMANDO SIMBARI
DFS Dinoia Federico Simbari



Enrico de Castiglione - de Castiglione Ingrassia Zanchi e Associati

Studio dell'Anno

PENALE SOCIETARIO

ALLEVA & ASSOCIATI

DIODÀ STUDIO LEGALE

PERRONI E ASSOCIATI

SEVERINO

STUDIO LEGALE ASSOCIATO
MUCCIARELLI - PENALISTI VIA MANIN



Alessandro Silverio, Edoardo Maggioni, Laura Manfredini
Elisabetta Busuito, Giorgio Perroni e Giulia Varacalli

Professionista dell'Anno

TAX M&A

FABIO CHIARENZA
Gianni & Origoni

CARLO GALLI
Clifford Chance

PAOLO LUDOVICI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

ANDREA MANZITTI
BonelliErede

LUCA ROSSI
Facchini Rossi & Soci



Paolo Ludovici- Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

Studio dell'Anno

TAX M&A

DI TANNO

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LEGANCE

MAISTO E ASSOCIATI

**TREMONTI ROMAGNOLI
PICCARDI
E ASSOCIATI**



Lorenzo Piccardi, Fabrizio Colombo e Antonio Vitali

Avvocato dell'Anno

FINANCIAL INSTITUTIONS

NICOLÒ JUVARA

Molinari Agostinelli

RAFFAELE LENER

Lener & Partners

CARLO PAVESI

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

CARLO PEDERSOLI

Pedersoli

MASSIMO TRENTINO

CMS



Niccolò Juvara - Molinari Agostinelli

Studio dell'Anno

FINANCIAL INSTITUTIONS

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

PEDERSOLI

RUCELLAI & RAFFAELLI

Michelangelo Granato, Edoardo Canetta Rossi Palermo
Massimiliano Nitti, Alessandro Buscemi e Giovanni Colantuono

Avvocato dell'Anno

MEDIA & TLC

LUCA ARNABOLDI

Carnelutti

DINO DIMA
Curtis

VITTORIO NOSEDA
Nctm

FRANCESCO PORTOLANO
Portolano Cavallo

PAOLO SCARDUELLI
CMS



Luca Arnaboldi - Carnelutti

Studio dell'Anno

MEDIA & TLC

BIRD & BIRD

CARNELUTTI

DLA PIPER

GIANNI & ORIGONI

SIMMONS & SIMMONS



Alessandra Bianchi e Edoardo Tedeschi.

Avvocato dell'Anno

INSURANCE

MATTEO CERRETTI

DWF

LORENZO CONTI
Rucellai & Raffaelli

NICOLÒ JUVARA
Molinari Agostinelli

ANTHONY PEROTTO
NCTM



Matteo Cerretti - DWF

Studio dell'Anno
INSURANCE

DLA PIPER

DWF

MOLINARI AGOSTINELLI

NCTM

NORTON ROSE FULBRIGHT



Mauro Carretta, Francesco Cerasi, Matteo Almini, David Maria Marino e Daniele Sotgiu

Avvocato dell'Anno
VENTURE CAPITAL

RENATO GIALLOMBARDO
EY

MILENA PRISCO
CBA

BARBARA SANCISI
Legance

ENRICO SISTI
Rucellai & Raffaelli



Renato Giallombardo - EY

Studio dell'Anno
VENTURE CAPITAL

EY

LATHAM & WATKINS

ORRICK

STARCLEX



Giacomo Schiavoni, Chiara Condello, Sofia Caruso, Romina Guglielmetti, Carlo Riganti, Carlotta Civello e Marco Folgosi

Avvocato dell'Anno M&A MID MARKET

VINCENZO GIANNANTONIO
Gitti and Partners

ROBERTO LIMITONE
Legalitax

ALESSANDRO MARENA
Pedersoli

ANDREA RESCIGNO
Legalitax



Roberto Limitone - Legalitax

Studio dell'Anno M&A MID MARKET

GIANNI & ORIGONI

LEGALITAX

NCTM

PEDERSOLI



Riccardo Papetti, Martina Villa, Lucilla Casati, Pietro Zaroni
Alessia Trevisan, Mario Giambò, Lucia Corradi

Avvocato dell'Anno FOOD

STEFANO AMBROSIONI
Gianni & Origoni

ALFREDO CRACA
FIVELEX

DANTE DE BENEDETTI
Focus

MICHAEL KÜHNE WOLF
DLA Piper

ALBERTO SALVADÈ
Bird & Bird



Dante De Benedetti - Focus

Studio dell'Anno

FOOD

BIRD & BIRD

LCA

NCTM

PAVIA E ANSALDO



Martina Terenzi, Nicola Lucifero e Clarissa Macchi

Avvocato dell'Anno

CORPORATE INVESTIGATION

MASSIMILIANO CAMPEIS
*Campeis*ANTONIO CARINO
*DLA Piper*ENRICO MARIA MANCUSO
*Pedersoli*ALESSANDRO MUSELLA
*BonelliErede*CLAUDIO VISCO
Macchi di Cellere Gangemi

Claudio Visco - Macchi di Cellere Gangemi

Studio dell'Anno

CORPORATE INVESTIGATION

ALLEN & OVERY

CAMPEIS

DELFINO E ASSOCIATI WILLKIE FARR
& GALLAGHER

DLA PIPER

GIANNI & ORIGONI



Amilcare Sada e Emanuela Semino



Avvocato dell'Anno**ADVOCACY**

VALENTINA CANALINI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

GIOVANNI LEGA
LCA

ANTONIO SASCARO
Chiomenti

FRANCESCO SCIAUDONE
Grimaldi



Giovanni Lega - LCA

Studio dell'Anno**ADVOCACY**

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

GRIMALDI

RUCELLAI & RAFFAELLI

Giovanni Colantuono, Edoardo Canetta Rossi Palermo
Michelangelo Granato, Massimiliano Nitti, Alessandro Buscemi**NOTAIO DELL'ANNO**

GIOVANNELLA CONDO
Milano Notai

CARLO MARCHETTI
Studio Notarile Marchetti

DARIO RESTUCCIA
RS Notai

RAFFAELE VIGGIANI
Studio Notarile Viggiani



Carlo Marchetti - Studio Notarile Marchetti

STUDIO NOTARILE DELL'ANNO

STUDIO NOTARILE BUSANI

STUDIO NOTARILE MARCHETTI

STUDIO NOTARILE MORONE

RS NOTAI

ZNR NOTAI



Mario Notari, Federico Mottola Lucano, Stefania Becelli, Filippo Zabban e Marco Ferrari

Studio dell'Anno

CORPORATE COMPLIANCE

CHIOMENTI

DLA PIPER

EVERSHEDS SUTHERLAND

ORRICK

PEDERSOLI



Tommaso Aggio, Giulia Bramanti e Gabriele Pignatti Morano

Studio Avvocato dell'Anno

CATEGORIA

ALESSANDRO DE NICOLA
Orrick

ANDREA FEDI
Legance

ERNESTO PUCCI
Macchi di Cellere Gangemi

ENRICO SISTI
Rucellai & Raffaelli



Enrico Sisti - Rucellai & Raffaelli

Best Practice
ANTITRUST

DAVIDE CACCHIOLI
Pedersoli



Davide Cacchioli - Pedersoli

Best Practice
FOOD

DELOITTE LEGAL



Emilio Cucchiara, Carlo Gagliardi, Barbara Pontecorvo
Massimo Zamorani, Andrea Martellacci e Giorgio Mariani

Best Practice
PENALE

MARIO GEBBIA
Gebbia Bortolotto



Mario Gebbia - Gebbia Bortolotto



La rubrica Legal Recruitment by
legalcommunity.it registra questa settimana
9 posizioni aperte, segnalate da **4** studi legali:
Eversheds Sutherland, Hogan Lovells, Russo
De Rosa Associati, Studio Legale Sutti

I professionisti richiesti sono **12** tra tirocinanti, praticanti, giovani avvocati, associate, commercialisti.

Le practice di competenza comprendono: Litigation, Commerciale, Proprietà intellettuale, Diritto Amministrativo, Real Estate (Corporate), Debt Capital Markets, Corporate, Business Restructuring & Insolvency, Diritto Societario, Diritto Tributario, Contabilità, M&A.

Per future segnalazioni scrivere a:
francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

EVERSHEDS SUTHERLAND

Sede. Roma

Posizione aperta 1. Praticante/ Giovane avvocato

Area di attività. Litigation

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. Lo Studio Eversheds Sutherland ricerca per il Dipartimento di Contenzioso, Ufficio di Roma, un giovane avvocato (1 o 2 anni PQE) e un praticante. Requisiti richiesti:

- Laurea con il massimo dei voti;
- ottima conoscenza della lingua inglese;
- forte interesse verso il contenzioso commerciale e il diritto fallimentare.

Riferimenti.

recruitment@eversheds-sutherland.it

Sede. Milano

Posizione aperta 2. Avvocato neoabilitato

Area di attività. Commerciale e, eventualmente, proprietà intellettuale

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Si ricerca per inserimento presso il dipartimento di diritto commerciale, contenzioso e IP, sede di Milano, un/a giovane avvocato recentemente abilitato.

Competenze e requisiti richiesti:

- laurea in giurisprudenza con voto minimo 105 (l'aver conseguito la laurea col massimo dei voti costituirà requisito preferenziale);
- eccellente conoscenza della lingua inglese, scritta e parlata;
- gradita pregressa esperienza in primari studi nazionali o internazionali;
- attitudine al lavoro in team;
- entusiasmo, disponibilità e dinamicità.

Riferimenti.

recruitment@eversheds-sutherland.it

HOGAN LOVELLS

Sede. Roma

Posizione aperta 1. Associate 2/4 PQE

Area di attività. Dipartimento di diritto amministrativo

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. La/il candidata/o ideale è un avvocato con 2/4 anni di esperienza post-qualifica, che abbia sviluppato competenze ed esperienza nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, energy, diritto ambientale e degli appalti, presso boutique specializzate o studi legali internazionali. Ottima conoscenza dell'inglese (scritta e parlata), flessibilità e curiosità completano il profilo del candidato ideale

Riferimenti. https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Giovane-collaboratore-per-il-dipartimento-di-Diritto-Amministrativo-sede-di-Roma_R21711

Sede. Milano

Posizione aperta 2. Stagiaire

Area di attività. Real Estate (Corporate)

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per potenziare il nostro team di Real Estate, sede di Milano.

Il/la candidato/a ideale è:

- Un/a giovane neolaureato/a con una tesi in diritto civile o commerciale (votazione minima 105/110) e con uno spiccato interesse per il diritto immobiliare. Il/la professionista svolgerà attività di ricerca e supporterà il dipartimento in tutte le sue attività, ovvero in particolare nelle operazioni di acquisizione e dismissione di asset e portafogli immobiliari, nella predisposizione di contratti di locazione, di appalto o di property e facility management, nonché nelle questioni di urbanistica, edilizia e diritto ambientale. L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

Riferimenti. https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Giovane-professionista-dip-REAL-ESTATE-Milano_R211159

Sede. Milano/Roma

Posizione aperta 3. Trainee / Associate NQ

Area di attività. Debt Capital Markets

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Per il nostro team di Debt Capital Markets, sede di Milano/Roma, cerchiamo un/una giovane professionista che abbia maturato esperienza in operazioni di finanza strutturata, compresi i profili relativi a cartolarizzazioni, cover bonds ed emissioni di titoli strutturati, presso primari studi legali.

In particolare cerchiamo:

- un/a praticante (fino a 6 mesi di esperienza)
- un/a avvocato/a che abbia maturato 2-3 anni di esperienza effettiva (incluso il periodo di pratica forense) nel settore.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

Riferimenti. https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Debt-Capital-Market---Trainee-sede-di-Milano_R21737

Sede. Milano

Posizione aperta 4. Associate NQ – 2PQE

Area di attività. Corporate

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Siamo alla ricerca di un/a professionista per potenziare il nostro team di Corporate, sede di Milano.

La risorsa ideale è:

- un/a avvocato/a NQ
- con 1-2 anni di esperienza post abilitazione, che abbia maturato almeno 4/5 anni di esperienza nel settore (incluso il periodo di pratica forense) e che possieda specifiche competenze nel campo del diritto societario e commerciale.

In particolare, si richiede esperienza maturata presso primari studi legali in ambito di contrattualistica nazionale e internazionale, fusioni e acquisizioni domestiche e cross-border, riorganizzazioni societarie, e, più in generale, in tutte le principali tipologie di operazioni societarie straordinarie.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

Riferimenti. https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Associate-NQ---2-PQE-dipartimento-Corporate-Milano_R211130

Sede. Milano

Posizione aperta 5. Stagiaire / Trainee

Area di attività. Business Restructuring & Insolvency

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Cerchiamo un/a giovane professionista per potenziare il nostro dipartimento di Business Restructuring and Insolvency, sede di Milano.

Il/la candidato/a ideale è:

un/a laureando/a o neolaureato/a, di età non superiore ai 25 anni, con tesi (votazione minima 105/110) in diritto fallimentare e/o bancario e uno spiccato interesse per la materia.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito indispensabile.

Riferimenti. https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Giovane-professionista-dipartimento-Business-Restructuring---Insolvency-sede-di-Milano_R21864

RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

Sede. Milano

Posizione aperta. Collaboratore commercialista abilitato

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

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. Collaboratore con 3/7 anni di esperienza in primari Studi Professionali

Riferimenti. info@rdra.it

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede. Milano

Posizione aperta. Associates

Area di attività. Proprietà intellettuale, lingua tedesca

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. Lo Studio Legale Sutti seleziona candidati con specifica formazione ed esperienza nel campo del diritto e del contenzioso amministrativo, e in generale del diritto pubblico dell'economia, per un inserimento nelle risorse umane del proprio ufficio milanese

Riferimenti. Per partecipare alla relativa selezione è necessario sottoporre preventivamente un curriculum vitae completo all'indirizzo recruitment@sutti.com, e, in caso un interesse di massima dello studio per il profilo dell'interessato venga confermato, partecipare a uno o due colloqui sempre presso gli uffici milanesi dello SLS



FOOD INDUSTRY MONITOR
SANTINI: «L'AGROALIMENTARE
CRESCERÀ A RITMO DEL 6%»

KITCHEN CONFIDENTIAL
CRACCO, VISIONE E ORGOGLIO

CALICI E PANDETTE
GRAND-PÈRE PIGATO,
ESTATE E FACEBOOK

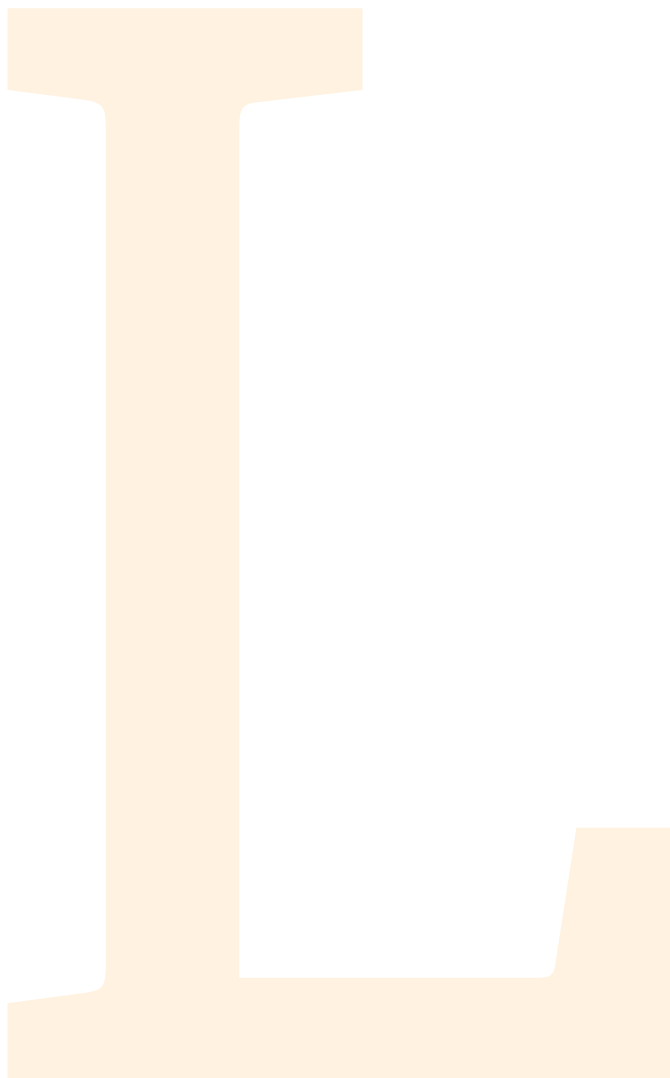
LE TAVOLE DELLA LEGGE
IL SENSO DI ALFIO GHEZZI



ALESSANDRO SANTINI

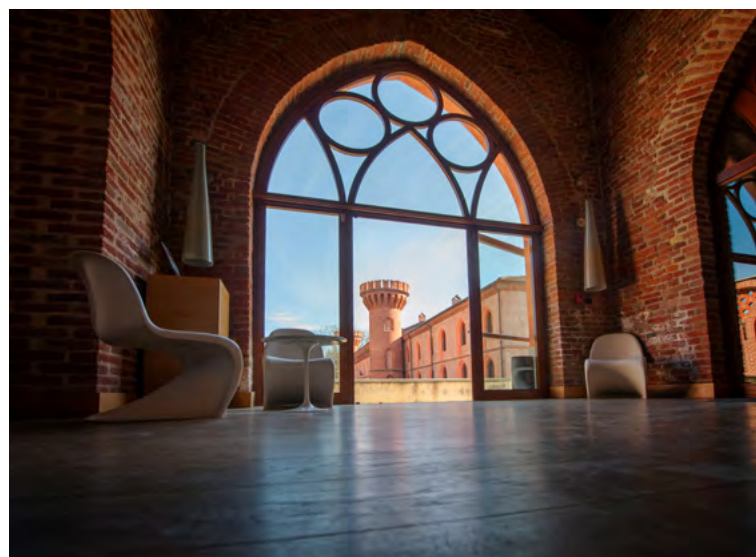
SANTINI: «L'AGROALIMENTARE CRESCERÀ A RITMO DEL 6%»

Nel 2020 pesa l'effetto Covid-19. Sostenibilità e innovazione i driver per la crescita. L'Italia sta cambiando e il settore attrae sempre più investitori. Parla l'head of corporate & investment banking del gruppo Ceresio Investors



Lo scorso anno, l'agroalimentare ha registrato una contrazione della crescita dell'1%, percentuale decisamente inferiore al -8,9% dell'economia italiana. La flessione è dovuta principalmente al segmento horeca, profondamente colpito dalla crisi, e alla riprogrammazione degli investimenti in capacità produttiva. Il futuro, però, promette prospettive più rosee. Il 2021 e 2022, infatti, segneranno subito una ripresa, con una crescita prevista di poco inferiore al 6% annuo, un tasso superiore di crescita del Pil italiano, che si stima tra il 4,5 e il 5%. Il trend riguarda anche l'export, dove si prevede, infatti, un aumento medio del 3%.

In generale a crescere di più sono i comparti delle farine e del packaging che, in particolare, può beneficiare della spinta del redesign sostenibile. Anche



i settori del caffè e del vino sono interessati da aumenti importanti, trainate dalla forte ripresa del fuori casa. Molto bene anche le attese per il comparto del food equipment, trainato dai nuovi investimenti stimolati dal piano di recovery.

Birra, packaging, acqua e dolci, hanno valori sopra la media di settore, nella media, invece, i distillati, latte, salumi e vino. Per conserve, pasta, olio, caffè e food equipment è prevista una progressione più limitata nella crescita oltreconfine.

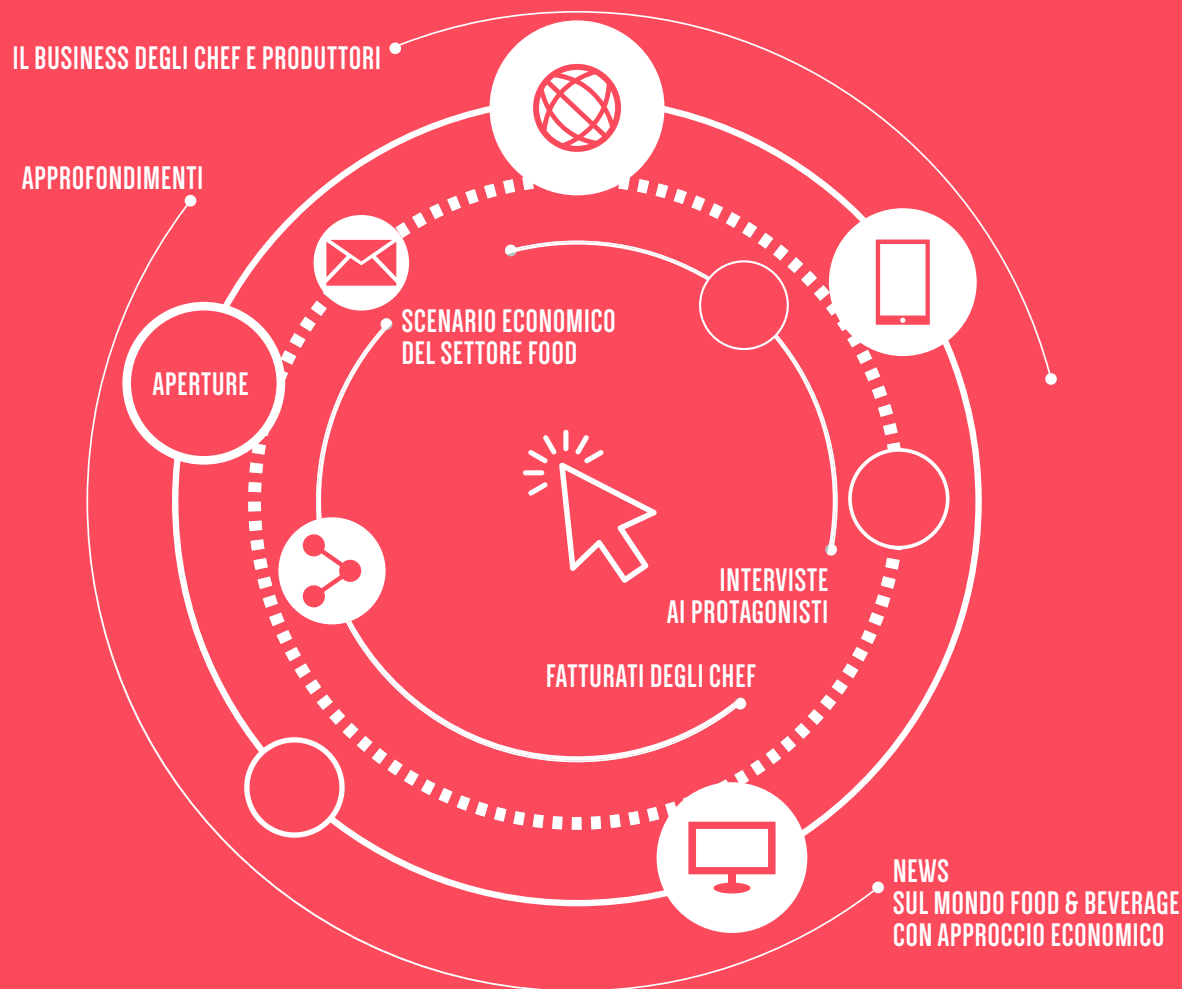
Questo, in sintesi, è ciò che è emerso durante la settima edizione del *Food Industry Monitor*, dedicata al rapporto tra performance economiche e scelte strategiche delle aziende agroalimentari in tema di sostenibilità e innovazione.

L'osservatorio di riferimento sul settore food italiano



FOODCOMMUNITY

Il primo strumento di informazione completamente digitale
sui protagonisti del mondo Food in Italia



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.foodcommunity.it



realizzato ogni anno dall'Università di Scienze Gastronomiche di Pollenzo, in collaborazione con Ceresio Investors, ha valutato le performance di 854 aziende con un fatturato aggregato di 66 miliardi di euro. Si tratta del 75% di tutte le società di capitale operanti nel settore.

Sono stati presi in esame 15 comparti, per ciascuno dei quali è stato selezionato un campione, rappresentativo dell'offerta, costituito da aziende di medie e grandi dimensioni, con sede strategica e operativa in Italia, nel periodo 2009-2020. Si è fatto riferimento a quattro profili: crescita, redditività, produttività e struttura finanziaria.

Dall'analisi si rileva che l'81% delle aziende intervistate si ritiene sostenibile e il 56% ha già messo in atto una strategia di sostenibilità. Il 78% ha nella propria gamma uno o più prodotti sostenibili, ma la scelta non si limita ai processi produttivi: il 54% è intervenuto sul packaging e il 44% valuta la sostenibilità anche dei propri fornitori, nel momento in cui li seleziona. Inoltre, il 74% delle aziende ritiene che attuare una strategia di comunicazione sul tema abbia un impatto positivo sulle vendite, nonostante il 63% ritenga che processi produttivi sostenibili implicino un aumento dei costi aziendali.

Alessandro Santini, head of corporate & investment banking del gruppo Ceresio Investors, esperto di operazioni M&A in ambito food&beverage, chiarisce a *MAG* fino a che punto, e in che modo, queste possono rivoluzionare il business di settore.

«Un dato particolarmente significativo è quello relativo agli investimenti – ha spiegato Santini –. Ben il 93% delle aziende dichiara di aver realizzato negli

ultimi cinque anni investimenti in sostenibilità e l'80% ne effettuerà ulteriori nei prossimi tre anni. Mediamente le aziende italiane hanno incrementato i propri investimenti in sostenibilità del 38,8% negli ultimi cinque anni». Questo non fa altro che testimoniare l'inizio di un trend di cambiamento strutturale.

Il settore dell'agroalimentare soffre ancora però per la sua frammentarietà: presidiato da piccole aziende che stanno crescendo. Innovazione e sostenibilità sono due driver fondamentali per cambiare passo ed emerge la loro diretta connessione. Questo non basta ed è necessario anche investire, che significa avere la disponibilità di risorse finanziarie e disporre di una certa massa critica. La dimensione aziendale risulta, quindi, fondamentale per operare sui mercati internazionali e non deve essere vista come associabile a una minore qualità. Alle risorse finanziarie necessarie per la crescita, si aggiunge il necessario apporto di competenze manageriali specializzate ovvero la capacità di attrarre nuovi manager.

«Le aziende che hanno una strategia di sostenibilità formalizzata, che hanno incrementato gli investimenti in sostenibilità negli ultimi cinque anni e che comunicano in modo efficace le proprie scelte hanno performance di crescita decisamente superiori. Le realtà che hanno investito in sostenibilità hanno, infatti, un approccio proattivo all'innovazione, in particolare di processo, e questo si riflette sulle performance di crescita, sia nel medio periodo sia nel lungo periodo», ha osservato **Carmine Garzia**, responsabile scientifico dell'Osservatorio, docente di economia aziendale all'Università di Scienze Gastronomiche di Pollenzo.

Oggi l'imprenditore, inoltre, non ha più scuse di mantenere lo status quo e rimanere nei confini. Per la prima volta sul mercato è presente tutto ciò che serve e le opportunità non mancano per affermarsi nel mondo.

«Basta avere un progetto strategico chiaro: le testimonianze dello scorso 2 luglio lo hanno dimostrato – aggiunge Santini –. Qualche anno fa era impensabile che startup italiane raccogliessero decine di milioni di capitale dagli investitori italiani ma Talent Garden e Tannico, ad esempio, hanno dimostrato il contrario». L'Italia sta cambiando e il settore è in crescita, resiliente e attrattivo per gli investitori. (f.c.)

CRACCO, VISIONE E ORGOGLIO

Lo chef-imprenditore mette a segno un'altra apertura, un ristorante in Liguria. Cracco Portofino è l'ultima sfida: «Dobbiamo cercare di pensare già adesso come affrontare il futuro. Bisognerà cambiare delle abitudini, crederci. Puntare sul lavoro e non solo sul progetto»

di francesca corradi

CARLO CRACCO

La maggior parte degli chef è ottimista sul futuro della ristorazione. Dopo la riapertura il settore è ripartito a tutto gas e, ormai da qualche mese, fioccano, le inaugurazioni: da **Giancarlo Perbellini** che ha aperto un nuovo locale sul Lago di Garda (vedi [MAG 163](#)) all'inarrestabile **Carlo Cracco** che ha conquistato la riviera ligure. Lo chef milanese d'adozione in realtà non si è mai fermato e, anche nel periodo più "caldo" dell'emergenza Covid-19, ha dato il personale contributo alla lotta al coronavirus facendo visita agli operai impegnati nella realizzazione dell'ospedale da campo in Fiera Milano e cucinando per loro (vedi [MAG 139](#)).

Dopo la fase più critica, Cracco ha deciso di ripartire dalla campagna, con il progetto simbolo del "cambiamento" della nuova azienda agricola a Santarcangelo di Romagna, in provincia di Rimini, insieme alla moglie **Rosa Fanti**. L'imprenditore ha, inoltre, implementato lo shop online e il delivery, con il ristorante in Galleria Vittorio Emanuele. Ad aprile lo chef ha inaugurato anche il **bistrot Carlo al Naviglio**, connubio tra cucina e cocktail bar. Il progetto di consulenza all'interno dell'**Hotel Excel Naviglio Milano**, struttura quattro stelle al civico 117 di via Lodovico il Moro lungo il Naviglio Grande, è in collaborazione con l'imprenditore veneziano **Dino Scaggiante**.

La vera novità è però la presa in gestione di Pitosforo, lo storico ristorante di Portofino affacciato sul porto e sul borgo, aperto nel lontano 1951 da Marco Vinelli, in una posizione più unica che rara da cui è possibile osservare dall'alto piazzetta, porto e barche. A MAG Cracco ha raccontato Cracco Portofino il nuovo progetto ristorativo in Liguria in cui ha investito in prima persona.

A quei pochi che non la conoscessero ancora, cosa direbbe?

Sono Carlo Cracco e vieni a mangiare da me. La presentazione di noi chef è il piatto, quello che parla e convince di più.



FOODCOMMUNITY AWARDS

5[^] Edizione

SAVE THE DATE
29.11.2020

Milano



CARLO CRACCO

Sono tanti i progetti che l'hanno vista protagonista negli ultimi mesi...

A Milano, a Cracco in Galleria, si è aggiunto Carlo al Naviglio: pensare di poter recuperare e riscoprire uno spazio da un passato speciale mi ha dato la carica per imbarcarmi in questa nuova sfida. L'offerta riflette la mia filosofia, più accessibile e veloce, e soprattutto contemporanea. Un format adatto a ogni momento della giornata. È uno spazio poliedrico, dove si può fare ristorazione, bar ed eventi, vicino al Naviglio.

Senza dimenticare l'azienda agricola...

È nata dalla necessità e opportunità di produrre le materie prime per dare un valore aggiunto alla nostra offerta. A Santarcangelo di Romagna faremo anche ospitalità: un progetto in divenire.

L'ultima sfida è a Portofino. Perché proprio questo luogo e questo progetto? In cosa si distingue dagli altri?

Quest'ultima opportunità, in realtà, è nata nel 2019 e mi sembrava davvero un delitto lasciare andare un locale storico così importante. È un ristorante a gestione

come nella modalità di Cracco in Galleria, integrato all'interno di un Paese: una dimensione diversa, un rapporto molto più semplice. Una visione molto più piccola con meno sovrastrutture rispetto alla grande città. Mi sembra una cosa molto bella avere il pescatore a 30-40 metri dalla cucina.

Dopo il mare la montagna?

Per il momento mi fermo qui, direi che ho dato. Mi dedicherò a far decollare questi nuovi progetti non escludendo a priori progetti e storie interessanti. Non bisogna fermarsi.

In questo periodo la ristorazione risulta tra i settori più colpiti. Come cambierà il settore?

Non ho la sfera di cristallo ma i prossimi anni saranno intensi e, mi auguro, anche prosperi. Dobbiamo cercare di pensare già adesso come affrontare il futuro. Bisognerà cambiare delle abitudini, crederci e puntare sul lavoro non solo sul progetto: non ci si può improvvisare. È necessario, inoltre, esprimere le migliori capacità. Anche il governo dovrebbe

SAVETHEBRAND

BY FOODCOMMUNITY

L'evento che celebra i brand italiani nel settore del FOOD

FOURS SEASONS HOTEL
VIA GESÙ 6/8 • MILANO

27.09.2021

PROGRAMMA

18,45 Accredito

19,00 Tavola rotonda: "La sfida Esg per l'agroalimentare made in Italy"

19,45 Premiazioni

20,30 Standing dinner

Partners



STUDIO LEGALE
ALBÈ CAROLEO ALBÈ BARBOTTI & ASSOCIATI



#SaveTheBrand  

Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it • 02 36727659

PUBLISHING GROUP
LC

aiutarci: anche se so che non è semplice perché servirebbe partire dalle basi per riscrivere tutto il settore. Si salverà chi ha sempre lavorato sulla qualità e non sulla quantità. Il punto chiave è avere una visione.

Mancano professionisti?

La professionalità c'è sempre stata e c'è, il problema della ristorazione è che andrebbe rispettata un po' di più. Bisognerebbe, inoltre, sostenere la formazione ad esempio con la decontribuzione, agevolando gli esercizi che la fanno sia dietro ai fornelli che tra i tavoli dandogli un beneficio, altrimenti temo che sia difficile per il ristoratore sostenere formazione e qualità. Bisognerebbe trovare soluzioni, equilibrio e regole che valgano per tutti, questo di fatto vuol dire investire e prosperare.

Nell'ultimo anno ha implementato delivery ed e-commerce? Si tratta di business paralleli?

L'e-commerce è sicuramente un'opportunità: ci credevamo prima della pandemia e ora ancora di più. Il delivery, invece, è sempre più complicato: farlo in barca a due metri è un conto, portarlo in giro per la città è un altro discorso. Bisogna sempre calcolare la fattibilità. Mai arrendersi e accogliere ogni nuovo cambiamento. Ti reinventi ogni giorno. Io non ho mai chiuso Cracco in Galleria e ho iniziato a produrre cibo da esporto non per una questione di sopravvivenza ma di orgoglio.

Girano voci che la sua società, come i marchi del lusso Chanel e Damiani, avrebbe presentato un'offerta per l'affitto di alcuni spazi in Galleria, compreso quello lasciato libero dal ristorante Pavarotti. È vero?

Sì, confermo. Quello spazio ora risulta vuoto e abbiamo bisogno di allargarci a livello tecnico: ci può aiutare molto perché è strategicamente sopra di noi e in questo momento siamo un po' "tirati" con gli spazi. 📍



GRAND-PÈRE PIGATO, ESTATE E FACEBOOK

a cura di uomo senza loden*

Sto litigando con FaceBook. O meglio: sto litigando con me stesso. Una parte di me vorrebbe conservare questa finestra virtuale, mezzo aggiuntivo di contatto con e tra le persone. Un'altra parte desidererebbe correr via, ritenendo, a ragione, che quel mondo non è il suo (cioè il mio) mondo. E che l'uso del social in argomento sia ormai sfuggito di mano. Ho molti amici su (o, come si dice, di) FB: la maggior parte non so chi siano, né ho interesse a saperlo. Le singole persone i cui post davvero mi interessano sono poche, pochissime, fors'anche meno.

Frequento FB con distacco e spirito critico quando non polemico. Eppure lo frequento. Le poche soddisfazioni mi provengono dai video postati (...si dice così...) da un simpatico ragazzo inglese che organizza gare di accelerazione e ripresa per auto sportive (...e vedere che la 911 Turbo S stacca ancora gli aspirapolvere a quattro ruote mi dà un'immensa soddisfazione!). Seguo anche Top Gear e mi divertono i video di Roberto Parodi. Non mancano alcuni gruppi legati al vino (oltre a quello dell'unica associazione che ritengo seria), un altro paio all'architettura e naturalmente varie ed eventuali.

Resto puntualmente imbarazzato, quando non irritato, per i commenti che molti post, indipendentemente dal contenuto, generano: sottintendono sempre una becera seduzione (vale per gli uomini quanto per le donne). Un vero odio nutro verso i cuori pulsanti messi sistematicamente con evidente secondo fine (che mai verrà – rassegnatevi – raggiunto). Non meno insopportabili i commenti a qualunque post o foto di donna o

ragazza, commenti che se fatti per strada o in ufficio porterebbero a una denuncia o a un ceffone e che invece su FB vengono sorprendentemente liquidati con un cuoricino o un sorriso. Il tutto non di rado proveniente o accettato da persone che in varie occasioni hanno inneggiato al #meetoo.

E che dire dei pensieri filosofici con chiappe al vento cui seguono in tempo quasi reale (ma nella vita non fate proprio nulla?) commenti di allupati da tastiera (like, cuori e cuoricini, personaggi che applaudono, lupi che ululano, "quanto sei bella", "sei perfetta", "amore mio") completati dagli scritti delle amiche (o pseudo tali) che trasudano bile da ogni poro (i post hanno i pori?) nonostante i "ti lovvo", "che bell'amica che ho", "chissà quest'estate a quanti farai girare la testa" e così via?

Torniamo ai maschietti ... foto al mare con pancetta, foto con racchetta da tennis, foto seduti sulla moto, foto al tavolo di un ristorante, foto con pizza, foto con birra, foto su Ferrari, foto con occhiali da sole, foto con aria da duro, foto con aria da Bambi. Foto di gruppo in discoteca, foto con sigaro, foto del calcetto, foto del servizio militare. Naturalmente, insulti a questa o quella squadra di calcio.

E poi c'è, me ne stavo dimenticando, la parte profonda, spirituale, di FB rappresentata dalle frasi di Osho. E quelle che non sono di Osho provengono praticamente tutte, ho scoperto, da Richard Gere o da Keanu Reeves.

Dunque decido: addio FB! Beh, facile a dirsi: scopro che occorre andare ad agire sui consensi privacy, cancellare comunque foto e commenti, decidere quel che accadrà ai miei post in caso di morte (questo, a dire il vero,

anche se non si intende uscire), scegliere se prendermi una pausa oppure se cancellare il profilo definitivamente (con velata minaccia che suona come un "se te ne vai ora non entrerai mai più!"). Vi sono altri passaggi che mi sfuggono e poi, alla fine, l'agognato "abbandona" (o altro comando: non ricordo). Clicco e ... ops, si è verificato un errore del sistema, riprova più tardi. Riprovo, ops. Riprovo, ops. Riprovo il giorno dopo: ops. Nel frattempo piovono commenti sul mio post di addio, tutti inneggianti alla correttezza della mia scelta: bravo, hai ragione, fai bene, non se ne può più (spero che fosse riferito a FB e non a me). Non è mancato qualche post ironico in merito alla mia dichiarazione di abbandono, abbandono, come avete già



intuito, mai condotto a termine. Morale della favola: sono ancora collegato a FB, ma lo sto riconducendo nell'alveo dell'utilità attraverso una semplice operazione di cancellazione di qualsiasi contatto che non sia una mia conoscenza diretta comunque a condizione di nutrire un qualche interesse. Nel dubbio, cancello. E d'ora in avanti se qualche sconosciuto o sconosciuta dovesse chiedermi l'amicizia semplicemente declinerò. Ai pochi che resteranno, e naturalmente a tutti i seguaci di Bacco, dedico l'ultima segnalazione prima della pausa editoriale estiva. Grand-Père Pigato DOC Riviera Ligure di Ponente 2018 mi sembra un bel modo per salutarci. Il giallo dorato con qualche riflesso ramato quasi spirituale (...altro che Keanu Reeves!) che ci osserva dal bicchiere ci ricorda l'estate ideale: limpida, non torrida, non afosa. Al naso, un ventaglio di profumi si sposa con la spensieratezza (....) agostana: pesca sciroppata, pepe bianco, timo e maggiorana, un vago chiodo di garofano, una nota salmastra che ci ricorda una passeggiata al tramonto a piedi nudi sul bagnasciuga mano nella mano con la nostra bella (o il nostro – cioè vostro – bello). Non mancano l'albicocca, un riflesso di ginestra, un richiamo di mela, un alito di acacia all'inseguimento del sambuco. Tattile in bocca, secco, avvolgente, sapido in coerenza con la nota salmastra olfattiva, equilibratissimo, elegante, lungo. Un vino complesso, adatto ad essere bevuto in bicchieri preziosi al termine di una lunga passeggiata, restando mano nella mano e a piedi nudi. Buona estate! 🍷

IL SENSO DI ALFIO GHEZZI

di francesca corradi

Da circa un paio d'anni, a Rovereto, lo chef imprenditore **Alfio Ghezzi**, è presente con l'omonimo bistrot e il fine dining Senso, riconosciuto anche dalla Guida Michelin. Più che un ristorante con due anime è un progetto culturale dove si incontrano i grandi linguaggi della tradizione italiana: cucina, arte e design.

Ospitato nella scenografica piazza coperta del Mart (museo di arte moderna e contemporanea), pensata dall'architetto **Mario Botta**, Senso è moderno e lineare ma allo stesso tempo colorato e accogliente.

Nel menù il territorio (trentino) è protagonista in una cucina italiana semplice e riconoscibile, senza ridondanze, a ricordare come la semplicità sia in grado di trascurare l'apparenza fine a sé stessa, per concentrarsi invece sul gusto. Ghezzi celebra l'autenticità degli ingredienti, rigorosamente stagionali, anche nelle linee di conserve, alcune realizzate in collaborazione con alcune cooperative locali.

Il menù del dining rappresenta un filo diretto con le realtà produttive con spiccata vocazione alla sostenibilità: un solo menù degustazione di sette portate, che possono essere ridotte a quattro.

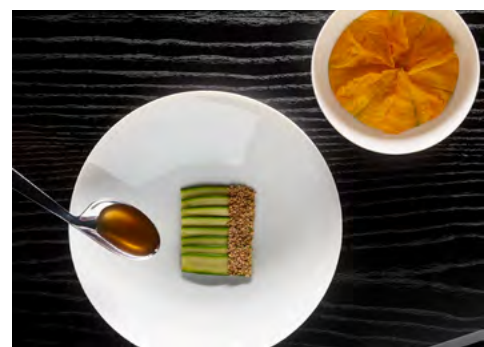
Dal panzerotto con sarda di lago e ulidea al profezeni, un'interpretazione di un piatto trentino a base di cervella. Tante le portate vegetali che anticipano il riso a base di chiocchie e il sedano rapa, tuber aestivum e zuppa di pesci di lago. Una delle più grandi sorprese è "Compartire", dove il pane di grano tenero e burro di malga Mondent vengono serviti come una portata. Curioso il dolce a base di pesca, prezzemolo e gelato alla mozzarella di bufala, una libera interpretazione del frutto dedicata da Escoffier e Neilly Melba.

Lo chef, inoltre, è solito dedicare un piatto del menù alle varie esposizioni ospitate dal Mart. Ho molto apprezzato, qualche mese fa, la rivisitazione culinaria del quadro di Caravaggio "Seppellimento di Santa Lucia", dal titolo "Porcino, nocciole e pepe bianco", che gioca con i paradossi e i colori, proprio come il grande pittore, ed è squisito.

In abbinamento ci sono ben tre percorsi diversi: non solo vino ma anche interessanti kefir e kombucha.

Il menù degustazione costa 80euro, quattro portate, 100euro, sette portate 🍴

SENSO. CORSO BETTINI, 43 - 38068 ROVERETO (TN) - +39.0464.661375 - BISTROT@ALFIOGHEZZI.COM





MAG



IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

- Interviste ad avvocati, in house, fiscalisti, bankers, chefs, imprenditori
- Studi di settore
- Report post awards/eventi
- Video interviste

Seguici su



Per abbonarsi alla versione cartacea
scrivere a
info@lcpublishinggroup.it

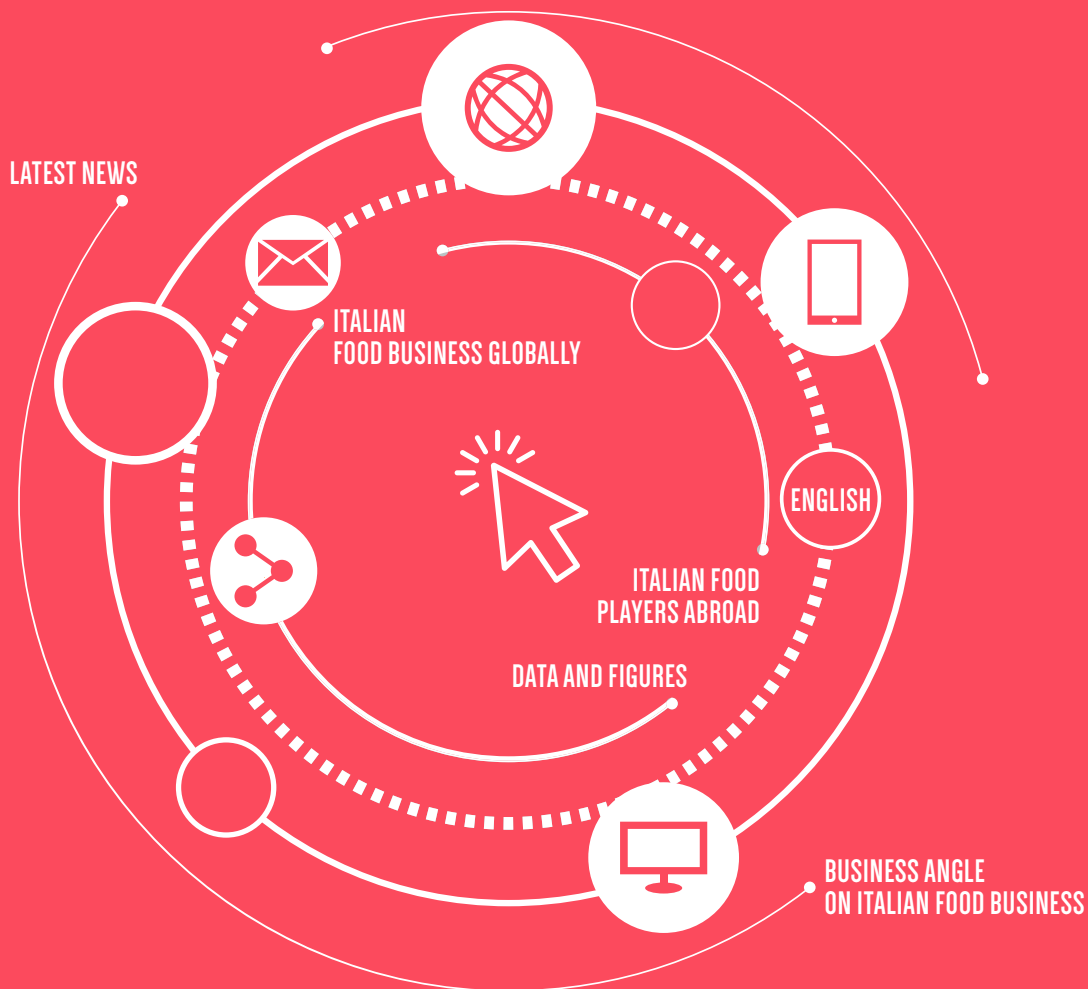
Cerca MAG su





FOODCOMMUNITYNEWS

The first digital information tool focusing on the activities
of the Italian food & beverage players abroad



Follow us on



www.foodcommunitynews.com