

THE BEST IN ITALY

CORPORATE M&A REPORT 2016



SCARICA LA APP



Cerca legalcommunity su



FUSIONI E ACQUISIZIONI TRAINANO IL MERCATO

a cura di **Vincenzo Rozzo**

Se il 2015 è stato l'anno della conferma, il 2016 potrebbe diventare un vero e proprio anno record per le operazioni italiane all'estero. Ovviamente parliamo di corporate m&a, il settore più rappresentativo dell'avvocatura d'affari, nonché il più ricco e profittevole.

Il 2015 ha prodotto circa 520 operazioni restando sostanzialmente in linea con l'esercizio precedente. Al lieve calo (-3%) delle operazioni, è corrisposto però un incremento del loro valore complessivo: 52 miliardi di euro a fronte di 50 miliardi del 2014 (+4%).

Questi 12 mesi hanno visto soprattutto il mercato estero acquisire pezzi importanti e strategici del made in Italy. Circa il 75% delle operazioni sono state infatti cross border con la presenza più o meno costante di studi di matrice inglese. Quella più rappresentativa è stata sicuramente ChemChina-Pirelli: con i suoi 8 miliardi euro, la complessa acquisizione da parte della società cinese ha visto impegnati numerosi advisor legali e finanziari. Ma possiamo anche citare il passaggio di Italcementi ai tedeschi di HeidelbergCement (6 miliardi) come anche la joint venture tra Wind e H3G.

Ma se guardiamo invece l'anno corrente (che procede sotto l'incognita Brexit) il dato interessante registrato nel primo trimestre è stato il volume dello shopping italiano: praticamente raddoppiato



FIGURES HAVE THEIR OWN LANGUAGE. WE SPEAK IT FLUENTLY.

At Accuracy, we help you to make sense of the languages of figures. Our teams comprehend, interpret, decipher and give meaning to figures with precision and objectivity, transforming them into relevant and effective advice.

For over ten years now, this is how we have been helping our clients worldwide to make informed decisions.



Figures for decision

rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (15 i deal annunciati a fronte di 8, per un valore complessivo di 1,3 miliardi). Tra le operazioni più rappresentative, l'acquisizione di Carte Noire da parte di Lavazza, come quella di Grand Marnier da Campari, campione nazionale per volume di acquisizioni all'estero. Entrambe riguardano, non a caso, il comparto food, il più dinamico e tra i più ricchi degli ultimi due anni, dove il made in Italy la fa ancora da padrone. Qualora il trend dovesse proseguire con questa intensità, il 2016 potrebbe chiudersi ai livelli del 2008, anno record sul fronte delle acquisizioni italiane all'estero.

I protagonisti del settore, senza sorprese, sono gli stessi presenti nelle operazioni più ricche e strategiche del mercato. E sono anche quelli che, sia per volume/numero di deal sia per reputation, spiccano ai vertici delle classifiche di tutte le directories focalizzate sull'attività m&a tricolore. Con 54 operazioni (e un valore aggregato di 20 miliardi), Chiomenti è primo della classe per numero di operazioni svolte nel 2015. A seguire Gop, con 53 deal, che però vanta un valore aggregato più alto rispetto al concorrente pari a oltre 23 miliardi. Nella top 5 (tutta italiana), sempre per numero di deal, troviamo anche Nctm, BonelliErede e Pedersoli. Tra le insegne straniere, invece, le più attive dell'anno sono state DLA Piper, Linklaters, Freshfields, Latham & Watkins e Clifford Chance. Non sono ovviamente mancati, tra il 2015 e il 2016, interessanti cambi di poltrona da parte di autorevoli corporate lawyers. I più recenti sono stati il passaggio di **Daniele Bonvici** da Rödl a Grande Stevens, quello di **Pierfrancesco Giustiniani** da HiLex (studio che aveva fondato) a Orsingher Ortu e **Stefano Speroni** da Grimaldi a Dentons. Molto movimento anche - e soprattutto - sul fronte competition antitrust. **Domenico Gullo, Silvia D'Alberti, Mario Todino e Filippo Fioretti** sono solo alcuni degli specialisti della materia che, nel corso degli ultimi 12 mesi, hanno cambiato casacca. 📺

vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

CORPORATE REPORT 2016



Corporate M&A Report 2016 è una newsletter di legalcommunity.it

Direttore

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

Centro Ricerche

vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

Grafica e impaginazione: grafica@legalcommunity.it

Hicham Haidar Diab • Samantha Pietrovito

www.kreita.com

LC S.r.l. • Via Morimondo, 26

20143 Milano • Tel. 02.84.24.38.89

info@legalcommunity.it • www.legalcommunity.it

Amministratore unico

aldo.scaringella@legalcommunity.it

General Manager

stefania.bonfanti@legalcommunity.it

Eventi, Comunicazione e Sponsorizzazioni

eventi@lcpublishinggroup.it

Per informazioni e pubblicità

info@legalcommunity.it

INDICE

Chiave Di Lettura	8	Diodà Studio legale	107	Morri Rossetti e Associati	208
Allen & Overy	9	Dla Piper.....	108	NCTM	213
Ashurst.....	14	Eversheds	113	Norton Rose Fulbright.....	215
Avila Rodriguez Hernandez Mana & Ferri	19	Freshfields Bruckhaus Deringer.....	118	Nunziante Magrone	221
Baker & McKenzie	23	Gattai Minoli Agostinelli & Partners.....	123	Orrick Herrington & Sutcliffe	226
Biscozzi Nobili	28	Gatti Pavesi Bianchi.....	129	Orsingher Ortu – Avvocati Associati	231
BonelliErede	33	Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners.....	133	Osborne Clarke.....	236
Bureau Plattner	40	Giliberti Tricornia e Associati	138	Pavia e Ansaldo	241
Caiazzo Donnini Pappalardo & Associati	45	Giovannelli e Associati	139	Pedersoli Studio Legale	246
Campeis	50	Grimaldi Studio Legale	144	Perroni e Associati	252
Carnelutti.....	55	Hi.Lex	149	Pirola Pennuto Zei & Associati.....	253
CastaldiPartners.....	60	Hogan Lovells	154	Poggi & Associati	259
CBA	62	Jenny.Avvocati	160	Rödl & Partner.....	264
Chiomenti	67	K&L Gates	165	Santa Maria.....	269
Cleary Gottlieb	71	Latham & Watkins	170	Shearman & Sterling	274
Clifford Chance.....	76	LCA.....	174	Simmons & Simmons	279
Comandè Di Nola Restuccia Avvocati	82	Legance.....	179	Starclax	284
Craca Di Carlo Guffanti Pisapia Tatozzi (5Lex)	87	Linklaters.....	185	Watson Farley & Williams.....	289
Crea Avvocati Associati	92	Lombardi Molinari Segni.....	190	White & Case.....	294
Curtis Mallet-Prevost Colt & Mosle	97	Masotti & Berger	195		
Deloitte	102	Mcdermott Will & Emery	200	Altri attori	299
		Militerni & Associati.....	203		

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

For espresso lovers only.

Senza impegno, presso il tuo ufficio.

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

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

► **Una pausa caffè "gourmet".**

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

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

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

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

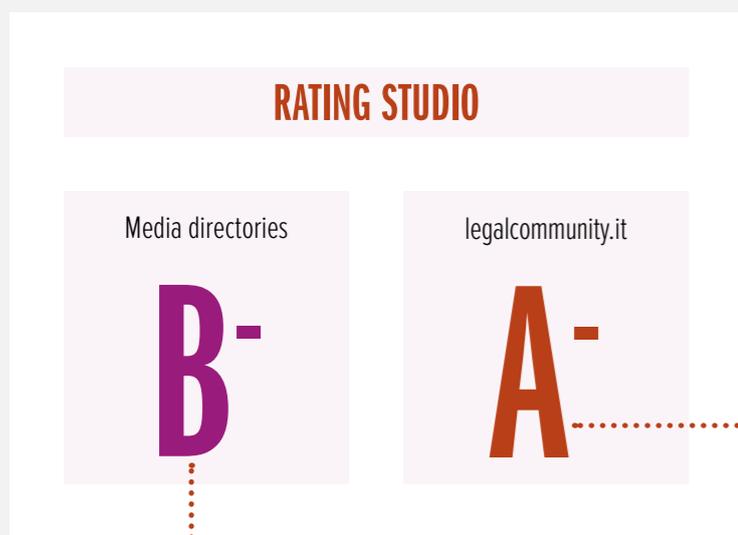
► **Possiamo offrirti un caffè?**

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

www.7gr.it

7Gr. | For
espresso
lovers
only.

CHIAVE DI LETTURA



I valori sono A, B, C e corrispondono alle fasce di posizionamento degli studi attivi nel Corporate m&a nelle **classifiche più prestigiose del mercato legale** (Chambers & Partners e Legal 500).

- A.** Prima fascia
- B.** Seconda fascia
- C.** Terza fascia

I valori A, B, C sono determinati dalla **MEDIA DELLE VALUTAZIONI** (A, B, C) attribuite nei singoli campi di specializzazione della materia (M&A, Real estate, Private equity, Equity capital markets, Contenzioso/Arbitrati, Consulenza societaria, Competition antitrust).

Nello specifico:

A. Lo studio ha una consolidata presenza sul mercato con una notevole quantità di mandati ottenuti da clienti leader nel settore; capacità trasversali da parte del team che opera in tutte le sub-specializzazioni della materia; riconoscimento diffuso e “alta” reputazione evidenziata dai propri clienti, da quelli della controparte e, in generale, da tutti gli operatori del settore interpellati dal centro-ricerca, compresi i concorrenti.

B. Lo studio è presente e attivo sul mercato; la competenza del team ha punte di eccellenza focalizzate in una o più, ma non in tutte, le sub-specializzazioni; ha un riconoscimento consolidato e parzialmente diffuso, ottenuto soprattutto dai propri clienti e da quelli della controparte.

C. Lo studio è presente e attivo sul mercato; l’expertise del team ha una un’eccellenza focalizzata in una specifica area del settore; il riconoscimento arriva soprattutto dai propri clienti.

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

- ★ Sono considerati le Star del mercato, eccellenze assolute del settore unanimemente riconosciuti da clienti, competitor e controparti.
- AA** Hanno ottenuto il maggior numero di segnalazioni e commenti spontanei da autorevoli operatori del settore, inclusi colleghi competitor.
- A** Riconoscimento diffuso e consolidato. Hanno collezionato commenti positivi dai propri clienti e dalla controparte.
- B** Hanno un riconoscimento consolidato. Hanno collezionato segnalazioni positive dai propri clienti e, a volte, dalla controparte e osservatori del mercato.
- C** Citati per lo più dai propri clienti.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione in tutti i settori della materia (con punte di eccellenza largamente riconosciute nell'M&A e nell'equity capital markets);
2. network internazionale e valore del brand dell'insegna;
3. attenzione al cliente e presenza e disponibilità dei partner (che seguono il deal in prima persona).

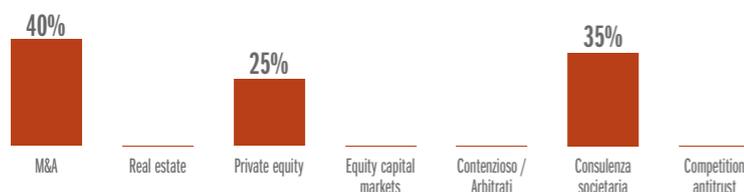


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

PAOLO GHIGLIONE

A

«Disponibile e puntuale, garantisce ottima professionalità in giurisdizioni diverse. Ha inoltre flessibilità commerciale e creatività nell'approccio».



GIOVANNI GAZZANIGA

B

«Ha grande competenza e una buona capacità di spiegare le proprie motivazioni e di interagire positivamente con la controparte».



PAOLO NASTASI

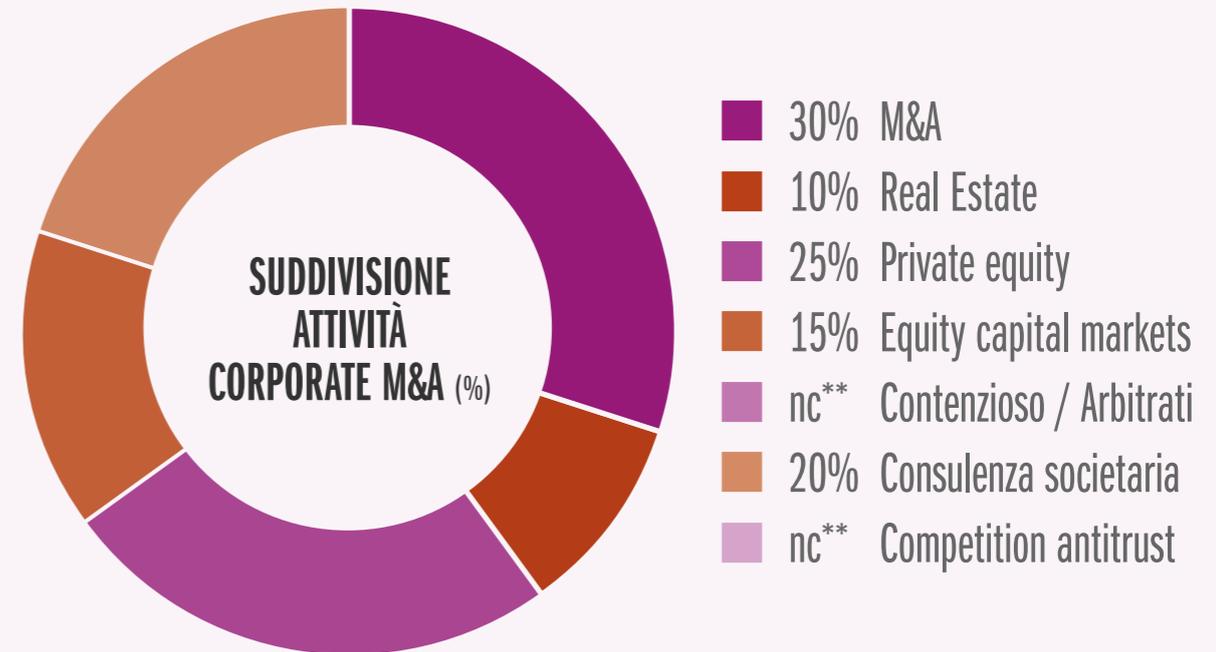
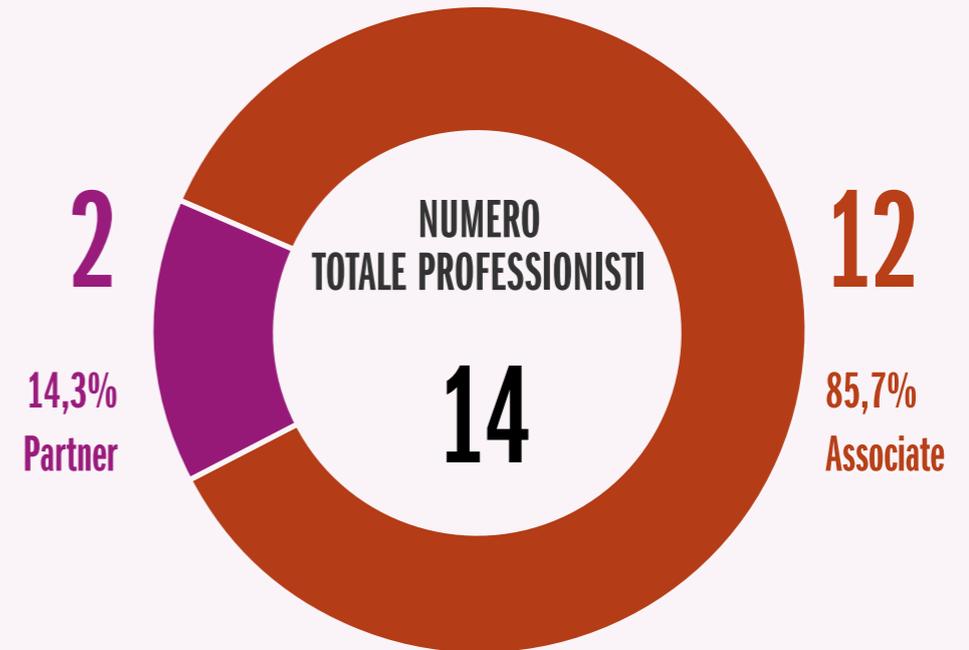
C

«Giovane molto valido: preparato, veloce e attento ai dettagli».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Marco Muratore, Antonio Ferri

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Giovanni
Gazzaniga,
Paolo Ghiglione** (foto)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



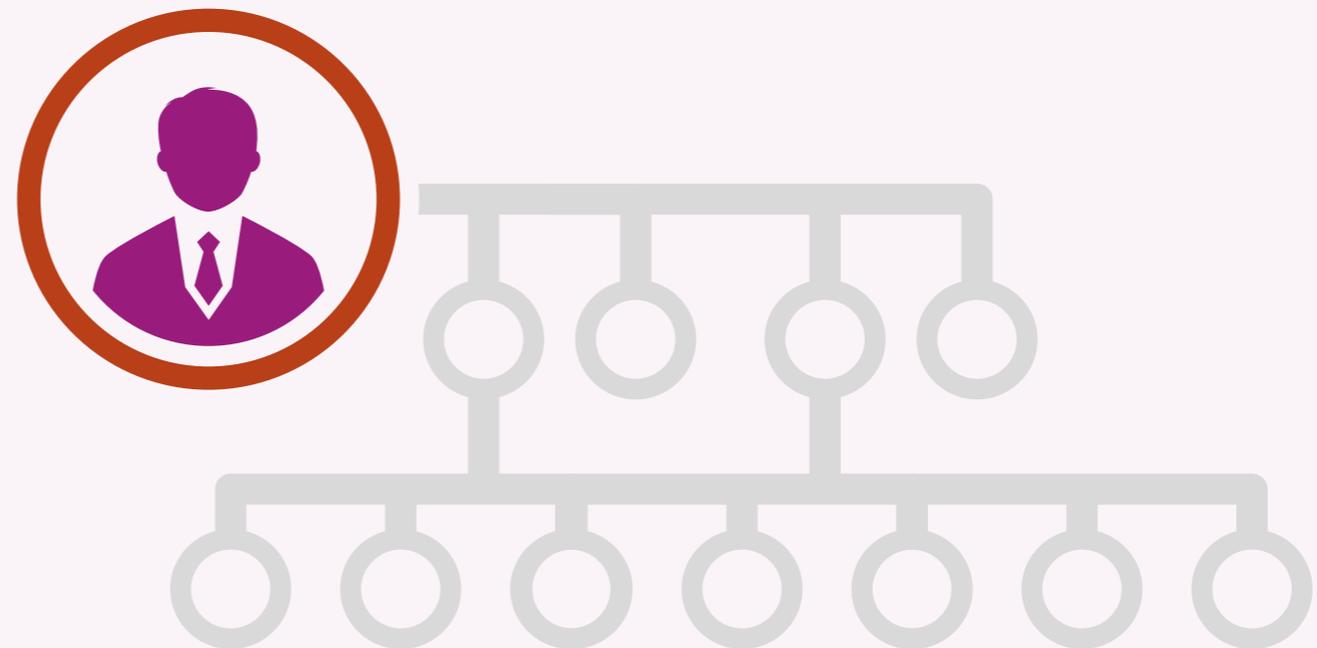
«Hanno una grande attenzione al cliente e al deal. Ci seguono infatti con molto scrupolo in ogni fase dell'operazione. Apprezzo il coinvolgimento dei partner in prima persona. La presenza e la disponibilità dei professionisti è al di sopra della media».

NOMI
PARTNER

Giovanni Gazzaniga, Paolo Ghiglione

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

10 · 71,4%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Giovanni Gazzaniga,
Paolo Ghiglione

REAL ESTATE

B



Team dedicato

8 · 57,1%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Giovanni Gazzaniga,
Paolo Ghiglione

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

10 · 71,4%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Giovanni Gazzaniga,
Paolo Ghiglione

EQUITY CAPITAL MARKETS

A



Team dedicato

6 · 42,8%



Partner dedicati

1 · 50% + 1

NOMI PARTNER

Paolo Ghiglione + Cristiano Tommasi
(dal dipartimento finance)

CONTENZIOSO / ARBITRATI

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

10 · 71,4%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Giovanni Gazzaniga,
Paolo Ghiglione

COMPETITION ANTITRUST

C



Team dedicato

2 · 14,3%

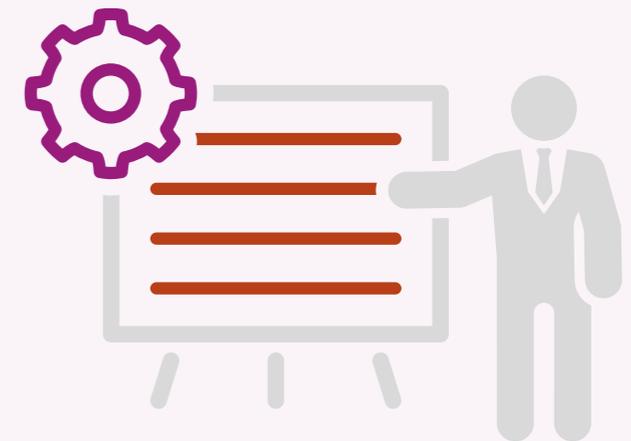


Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
VimpelCom, società controllante di Wind



Tipologia operazione
M&A - Consulenza - Joint venture



Socio di riferimento
Giovanni Gazzaniga



Controparte
Freshfields con CK Hutchison



Valore (euro)
21,8 miliardi (valore globale)

Descrizione

Assistenza nell'accordo per costituire una joint venture paritetica con CK Hutchison, la controllante di 3 Italia.



Cliente
Asahi Group



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Paolo Ghiglione



Controparte
Freshfield



Valore (euro)
2,5 miliardi

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione da Anheuser-Busch InBev dei gruppi Birra Peroni, Koninklijke Grolsch e Meantime Brewing Company.



Cliente
21 Investimenti



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Paolo Ghiglione



Controparte
Gitti Raynaud & Partners con Poligof



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione della maggioranza del gruppo Poligof dalla famiglia Gatti.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Primark Store, TH Real Estate, Enel Produzione, J.C. Flowers & Co, IPE Investimenti.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. network internazionale (che garantisce una copertura globale);
2. approccio commerciale, formazione ed esperienza da parte dei professionisti;
3. ottima gestione del deal e vicinanza al cliente.

NOVITÀ

Lo studio ha reclutato **Elena Giuffrè** da BonelliErede, entrata come counsel, e 3 associate provenienti da diversi studi.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

CARLOANDREA MEACCI

B

«È un'autorità in materia di project finance, ma è molto attivo anche nel corporate m&a e nel private equity. Ha ottime doti relazionali e commerciali».

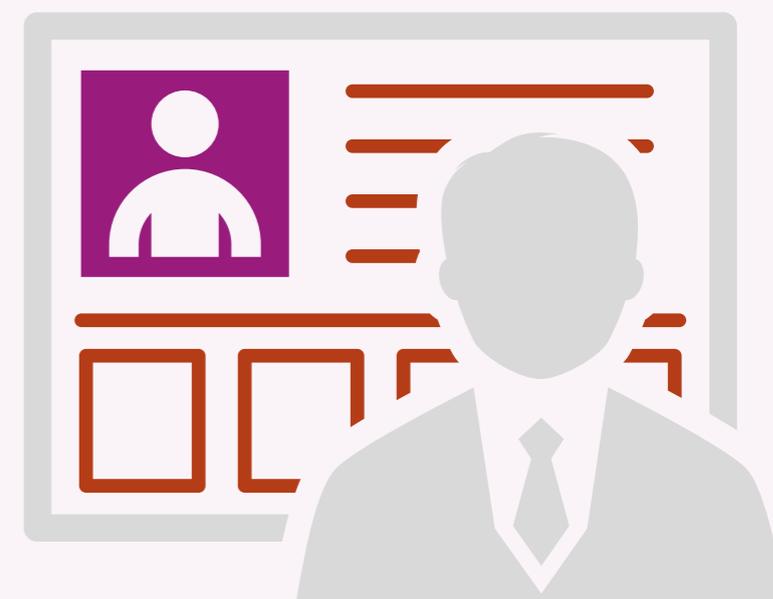
FRANCO VIGLIANO

B

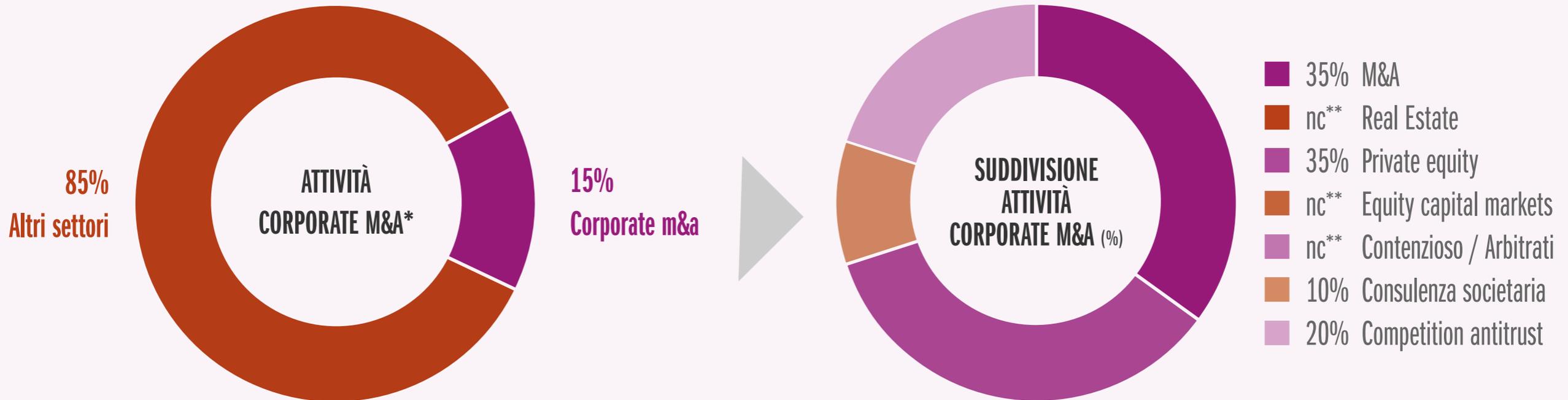
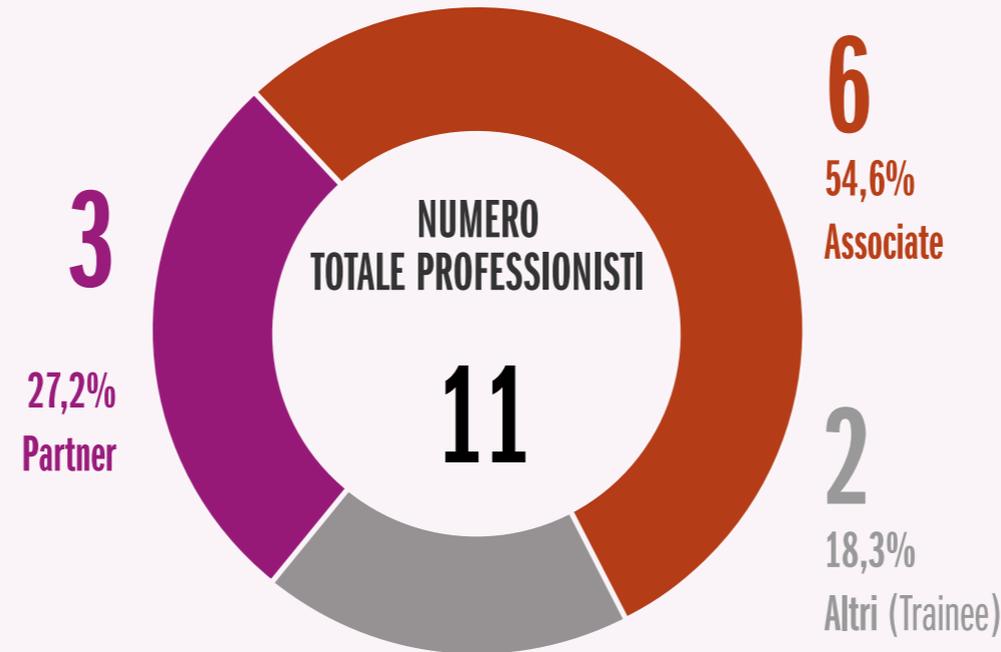
«Professionista completo, con un formazione ampia e tanti anni di esperienza. Sempre disponibile, corretto e gentile».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

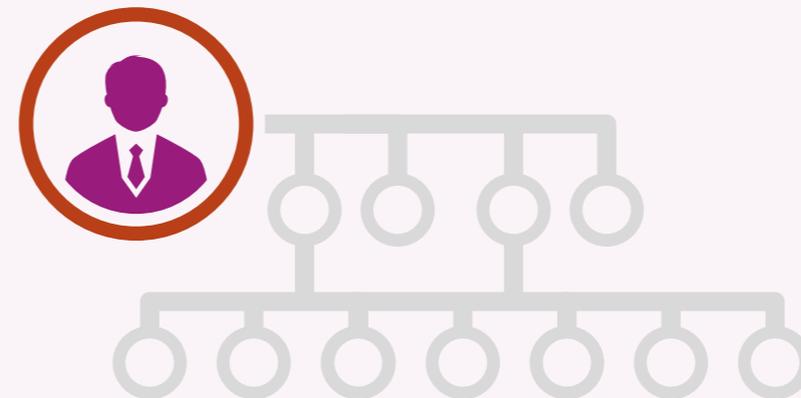


«I professionisti sono business smart, hanno idee brillanti nella gestione del deal».

«I punti di forza dello studio sono: il network internazionale che garantisce una copertura globale e la grande esperienza in materia finanziaria e commerciale».

NOMI
PARTNER

Aian Abbas*, Carloandrea Meacci,
Franco Vigliano



* Passata a Dentons a luglio 2016

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

4

Nome. **Elena Giuffrè**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **BonelliErede**

Nome. **Alma De Rosa**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Gruppo Servier -
precedentemente NCTM**

Nome. **Pamela Infantino**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Zingone & Associati**

Nome. **Andrea Semmola**
Carica. **Associate**
Provenienza. **L&B Partners**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

Numero variabile



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Aian Abbas*, Carloandrea Meacci,
Franco Vigliano

REAL ESTATE

C



Team dedicato

Numero variabile



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Franco Vigliano

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

Numero variabile



Partner dedicati

2 · 66,6%

NOMI PARTNER

Aian Abbas*, Carloandrea Meacci

EQUITY CAPITAL MARKETS

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

Numero variabile



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Aian Abbas*, Carloandrea Meacci,
Franco Vigliano

COMPETITION ANTITRUST

C



Team dedicato

Numero variabile



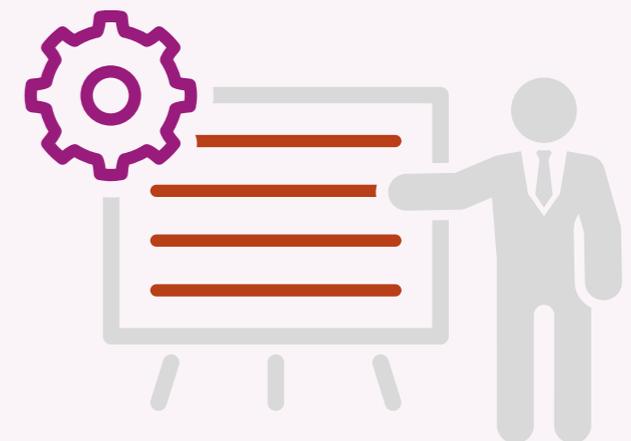
Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Denis Fosselard (dal dipartimento
competition antitrust)

*Passata a Dentons a luglio 2016



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Ardian



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Carloandrea Meacci, Aian Abbas*



Controparte
L&B Studio



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in relazione all'acquisizione di una quota di maggioranza in Tre & Partners.



Cliente
Serenissima Partecipazioni



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Franco Vigliano



Controparte
Chiomenti



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in una operazione straordinaria di cessione delle proprie partecipazioni in Serenissima SGR a La Centrale Finanziaria Generale.



Cliente
Quercus Asset Selection e Swiss Life



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Carloandrea Meacci



Controparte
**Gianni Origoni Grippo Cappelli,
Hogan Lovells**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella sottoscrizione di un contratto di compravendita per l'acquisto della totalità del capitale sociale di Antin Solar Investments.

* Passata a Dentons a luglio 2016

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Oakley Capital Limited, D.E. Shaw e Boussard & Gavaudan, Nuova Banca Etruria, Apex Partners.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. approccio commerciale, pragmatico e tempestivo;
2. focus sugli obiettivi e nell'identificazione e soluzione delle problematiche;
3. specializzazione (altamente riconosciuta soprattutto da clienti italiani attivi all'estero) nella consulenza societaria.



Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

MARCO FERRI

B

«Preparato, esperto, competente e molto alla mano. Ottimo professionista, da tutti i punti di vista».

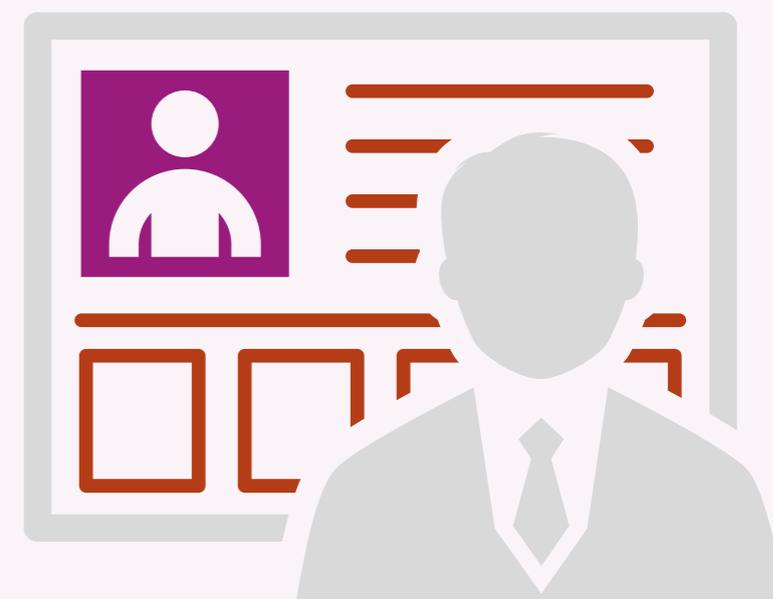
MASSIMILIANO TEIA

B

«Preciso e puntuale: il delivery del lavoro richiesto avviene sempre nei tempi giusti».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Marco Ferri

NOMI PARTNER



Alcides Avila, Marco Ferri, Asnardo Garro, Patricia Hernandez, Manuel Rodriguez, Javier Alvarez, Mauricio Rivero

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«They are excellent: commercially focused and able to provide clear and pragmatic advice on time. They are good at identifying solutions rather than simply listing legal problems. I would definitely recommend them».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Mauricio Rivero**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Cantor & Webb**

Nome. **Massimiliano Teia**

Carica. **Associate**

Provenienza. **In House Counsel, Eurotech**

Nome. **Laercio Guimaraes**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Cantor & Webb**



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

13 · 100%



Partner dedicati

7 · 100%

NOMI PARTNER

**

REAL ESTATE

B



Team dedicato

3 · 23%



Partner dedicati

2 · 28,5%

NOMI PARTNER

Maggie Barreto Tercilla,
Monica Cunill-Fals

PRIVATE EQUITY

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

EQUITY CAPITAL MARKETS

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

4 · 30%



Partner dedicati

2 · 28,5%

NOMI PARTNER

Wilfredo A. Rodriguez,
Daniel O. Mena

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

13 · 100%



Partner dedicati

7 · 100%

NOMI PARTNER

**

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

NOMI PARTNER

**

Alcides Avila, Marco Ferri Asnardo
Garro, Patricia Hernandez, Manuel
Rodriguez, Javier Alvarez, Mauricio
Rivero

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
SLS - Golden Peaks Capital Real Estate



Tipologia operazione
M&A - Real estate



Socio di riferimento
Marco Ferri



Controparte
CIM Group, SBE Hotel Group



Valore (euro)
125 milioni \$

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del SLS South Beach Hotel per circa 125 milioni a Miami Beach.



Cliente
Famiglia Benacerraf e Cohen e altri investitori



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Alcides Avila



Controparte
Banco Espirito Santo



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza ad un gruppo di investitori, tra cui una famiglia di banchieri venezuelana, nell'acquisizione della sede di Miami della banca Espirito Santo.



Cliente
Banco de Credito e Inversiones



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Alcides Avila



Controparte
City National Bank of Florida



Valore (euro)
882 milioni \$

Descrizione

Acquisizione della banca americana City National Bank of Florida per 882 milioni.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Banche d'affari e società straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione focalizzata nell'm&a, in particolare nei settori real estate, energy e telecom;
2. approccio flessibile e rigido al tempo stesso (a seconda dei casi), servizio preciso ed efficace, tempestività di risposta;
3. disponibilità e affabilità da parte dei professionisti.

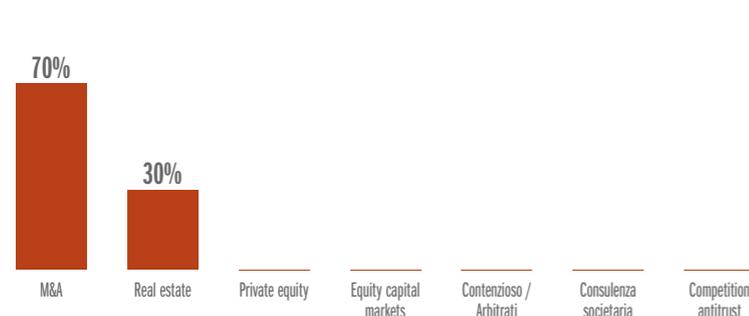


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

PIETRO BERNASCONI

B

«Esperto, aggiornato, preparato e disponibile, offre un servizio efficace. Professionista di qualità ineccepibile».



RAFFAELE GIARDA

B

«Leader nel settore delle telecomunicazioni, dimostra anche ottima expertise nella practice m&a».



ANTONIO LATTANZIO

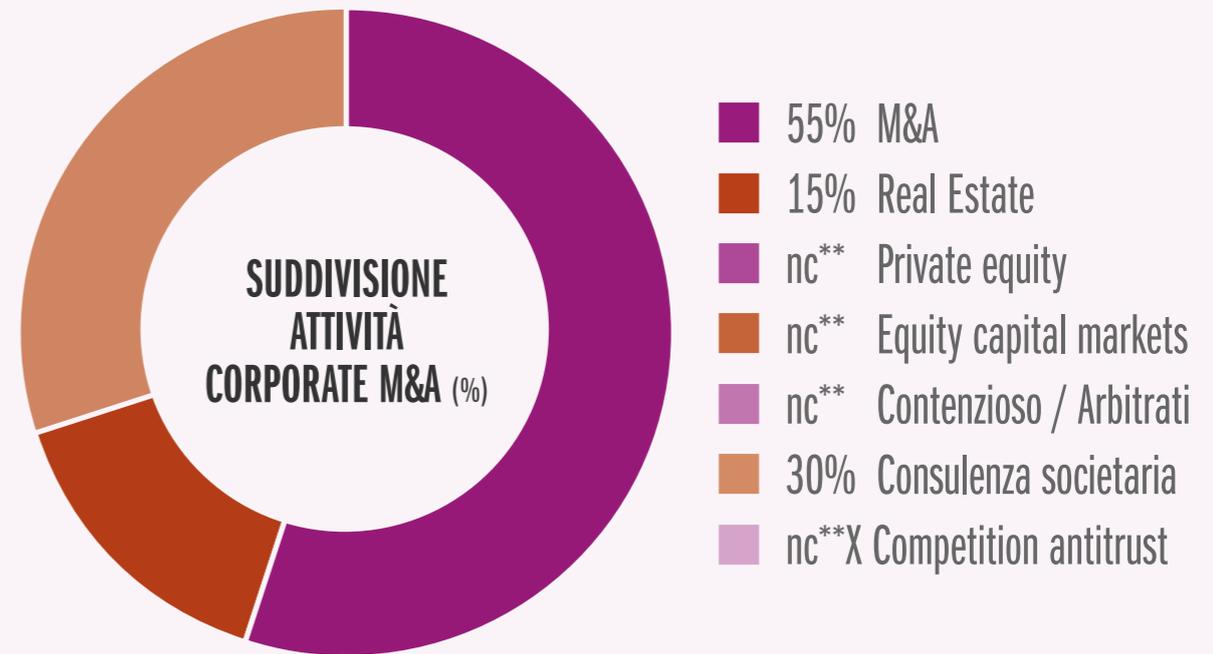
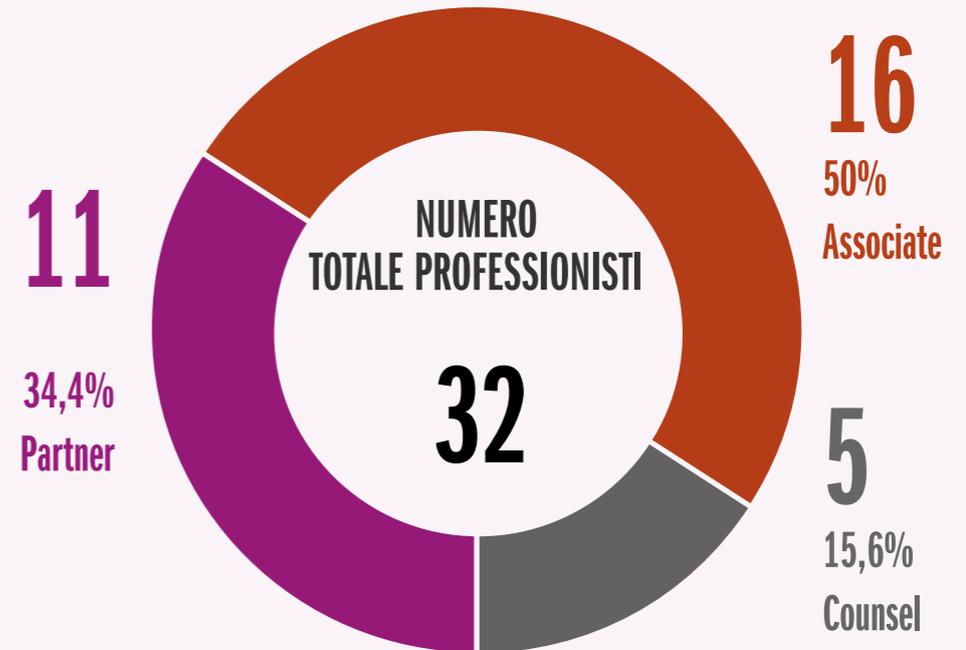
C

«Perfetto in termini di cultura, background e approccio».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Matteo Bordoni

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Pietro
Bernasconi**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Flessibili e rigidi quando serve, a seconda dei casi. Rispondono con tempestività e precisione. Tutti molto disponibili e affabili».

NOMI
PARTNER

Gianluca Benedetti, Pietro Bernasconi, Fabio Brembati, Raffaele Giarda, Aurelio Giovannelli, Alberto Semeria, Paola Colarossi, Pietro de Libero, Rodolfo G. La Rosa, Marco Marazzi, Andrea Perotti

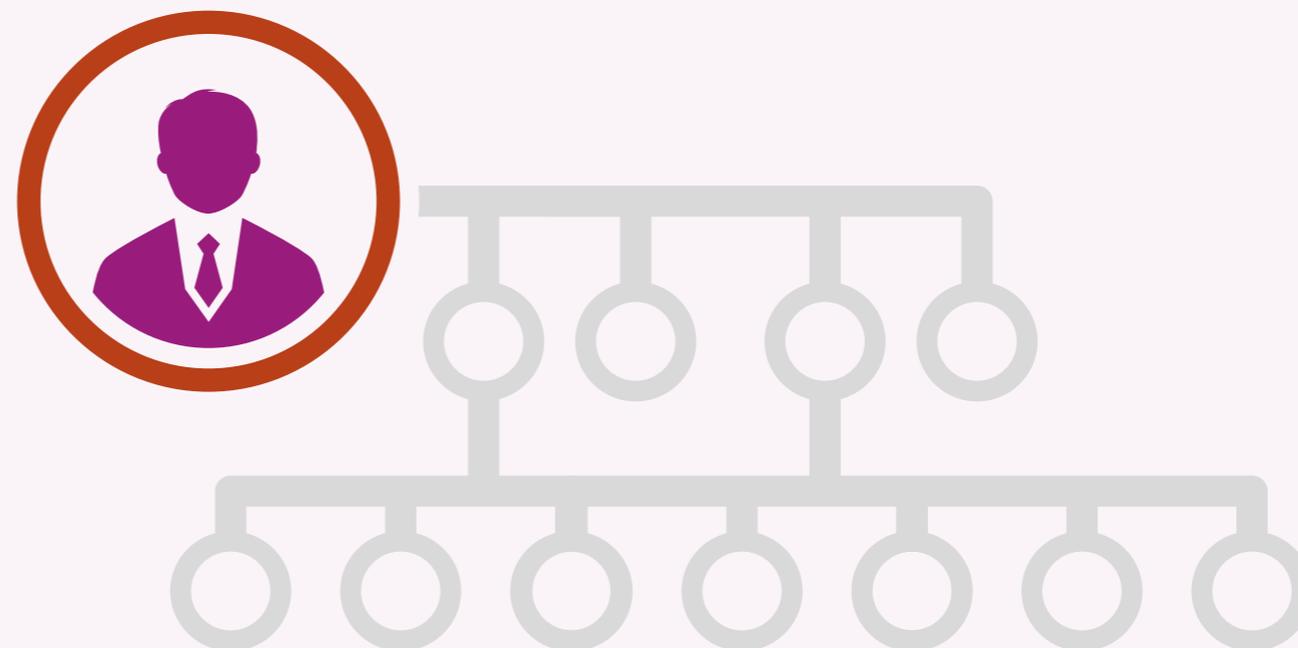
INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Giorgio Spanio**

Carica. **Of counsel**

Provenienza. **Pirola Pennuto Zei**



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

32 · 100%



Partner dedicati

11 · 100%

NOMI PARTNER

**

REAL ESTATE

B



Team dedicato

4 · 12,5%



Partner dedicati

2 · 18,1%

NOMI PARTNER

Pietro Bernasconi, Paola Colarossi

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

3 · 9,2%



Partner dedicati

3 · 27,2%

NOMI PARTNER

Gianluca Benedetti,
Alberto Semeria, Paola Colarossi

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

2 · 6,2%



Partner dedicati

2 · 18,1%

NOMI PARTNER

Pietro Bernasconi, Ludovico Rusconi

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

2 · 6,2%



Partner dedicati

2 · 18,1%

NOMI PARTNER

Gianluca Benedetti, Alberto Semeria

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

32 · 100%



Partner dedicati

11 · 100%

NOMI PARTNER

**

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

NOMI PARTNER

**

Gianluca Benedetti,
Pietro Bernasconi, Fabio Brembati,
Raffaele Giarda, Aurelio Giovannelli,
Alberto Semeria, Paola Colarossi,
Pietro de Libero, Rodolfo G. La Rosa,
Marco Marazzi, Andrea Perotti

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Gruppo Statuto



Tipologia operazione
M&A - Real estate



Socio di riferimento
Pietro Bernasconi



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di un edificio a Roma, situato in via San Basilio, che sarà convertito in hotel di lusso a cinque stelle e gestito da Starwood Hotels.



Cliente
CommScope Holding Company



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Raffaele Giarda, Aurelio Giovannelli



Controparte
-



Valore (euro)
3 miliardi \$

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione dei business Telecom, Enterprise e Wireless di TE Connectivity, tra i leader nella connettività in fibra ottica per reti cablate e wireless, per un valore di circa 3 miliardi.



Cliente
EPH



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Gianluca Benedetti



Controparte
E.On



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza al gruppo energetico ceco nell'acquisizione di sette centrali, una a carbone e sei termoelettriche, dal gruppo E.On.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Banche d'affari e società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici.

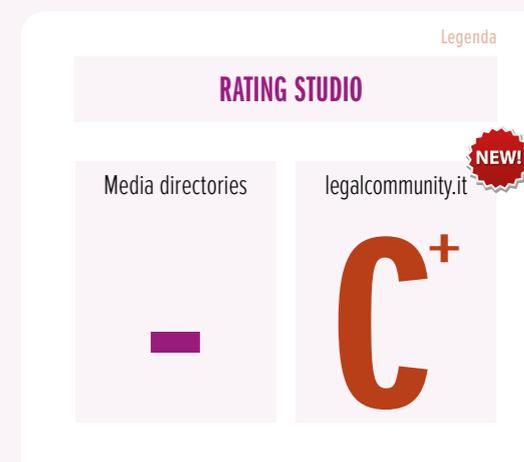
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. eleganza e sensibilità nella gestione delle trattative;
2. ottimo approccio con il cliente e con la controparte;
3. attenzione al dettaglio e rispetto delle tempistiche.

NOVITÀ

Alessandro Dubini (ex socio di Pedersoli) e il suo team hanno rafforzato l'area legale di Biscozzi Nobili, a seguito del loro ingresso a luglio 2015, creando una practice focalizzata sul corporate m&a e private equity.



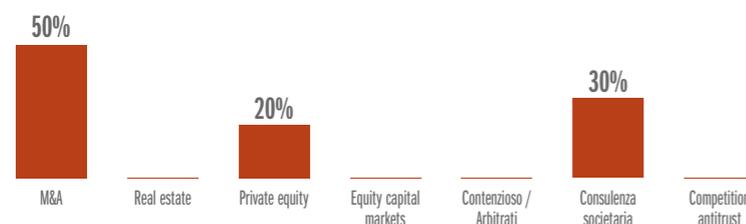
Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ALESSANDRO DUBINI

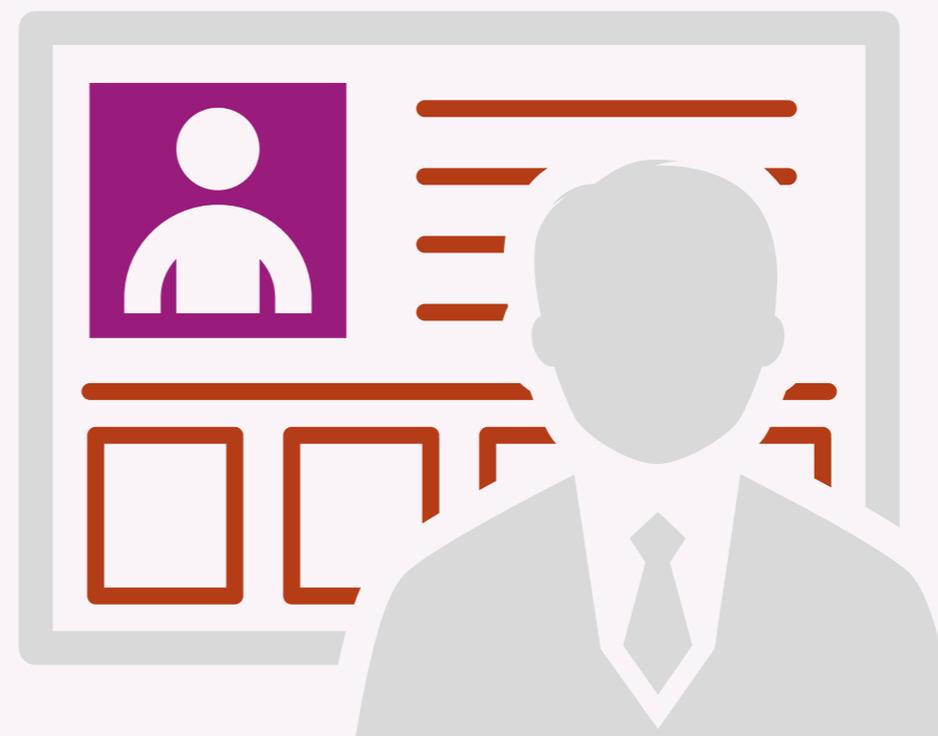
A

«Grande attenzione al dettaglio e servizio ineccepibile in termini di rispetto delle tempistiche. Un partner molto valido, sempre disponibile».

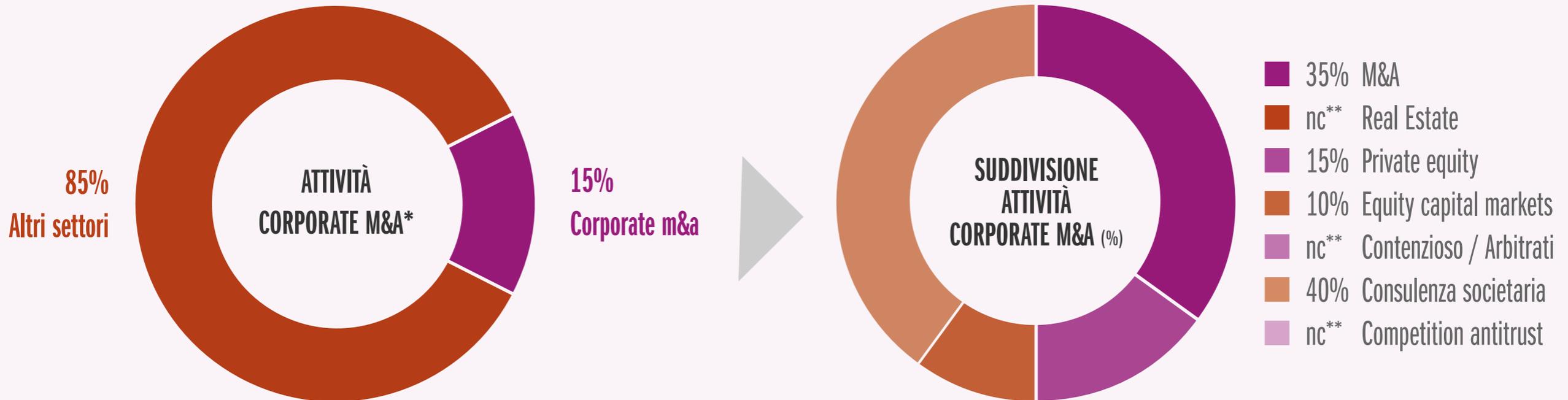


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Giancarlo Cortese, Enrico Valerio



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Alessandro
Dubini**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

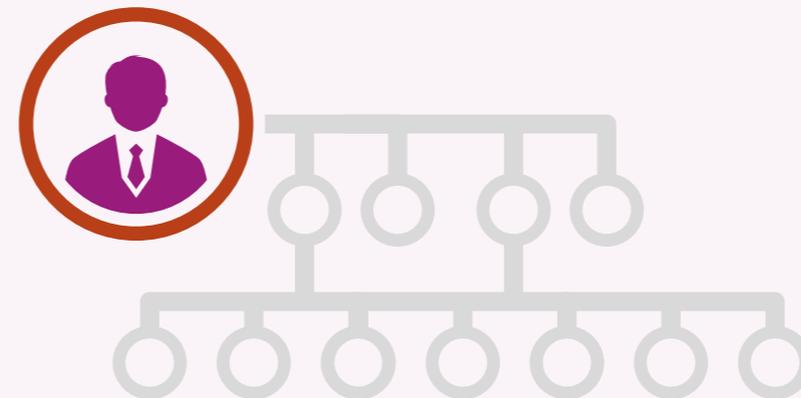
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«I professionisti hanno pazienza, sensibilità, pacatezza e un modo elegante di gestire le trattative. Ottimo team».

NOMI
PARTNER

Alessandro Dubini, Giancarlo Cortese,
Enrico Valerio

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Alessandro Dubini**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Pedersoli Studio Legale**

Nome. **Enrico Valerio**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Pedersoli Studio Legale**

Nome. **Filippo Frabasile**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Pedersoli Studio Legale**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

8 · 72,7%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Alessandro Dubini,
Giancarlo Cortese, Enrico Valerio

REAL ESTATE

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

6 · 54,5%



Partner dedicati

2 · 66,6%

NOMI PARTNER

Alessandro Dubini, Enrico Valerio

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

5 · 45,4%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Alessandro Dubini,
Giancarlo Cortese, Enrico Valerio

CONTENZIOSO / ARBITRATI

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

9 · 81,8%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Alessandro Dubini,
Giancarlo Cortese, Enrico Valerio

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-

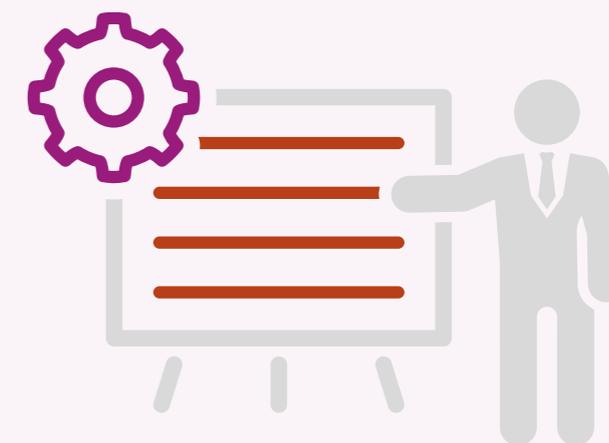


Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Alto Partners SGR



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Alessandro Dubini



Controparte
Rinaldi e Associati



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione dell'intero capitale sociale del Pastificio di Chiavenna dalla famiglia Moro.



Cliente
Lu-Ve



Tipologia operazione
M&A - Equity capital markets



Socio di riferimento
Giancarlo Cortese



Controparte
Gatti Pavesi Bianchi



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nel processo di aggregazione con la Spac Industrial Stars of Italy (ISI) e ammissione delle azioni all'Aim Italia.



Cliente
Euro Gamma



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Alessandro Dubini



Controparte
**Garrigues (Madrid), Gianni Origoni
Grippe Cappelli**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella vendita del 100% del capitale sociale di Euro Gamma alla società di private equity spagnola Corpfin Capital.

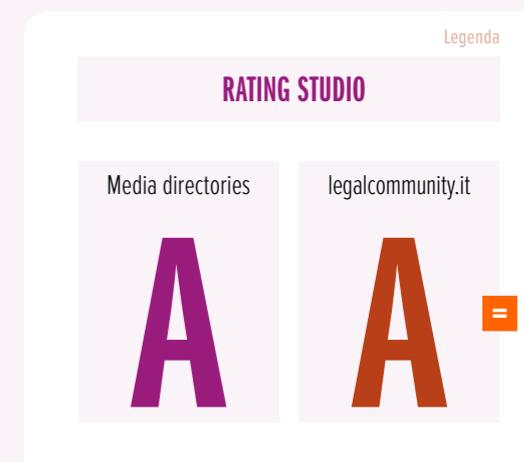
Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Casa Damiani, Veneto spa.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. numerosi professionisti segnalati e stimati da clienti e controparti (molti di loro sono considerati leader del mercato);
2. struttura multidisciplinare con un organico «numeroso, trasversale e flessibile» capace di offrire una consulenza completa;
3. competenze tecniche, alta professionalità, tempestività di risposta, conoscenza del mercato e del business aziendale;
4. presenza costante nelle operazioni più importanti e strategiche del mercato italiano.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

SERGIO EREDE



«È la massima espressione dell'avvocatura d'affari italiana, nonché una star assoluta del diritto societario/commerciale».

ROBERTO CERA

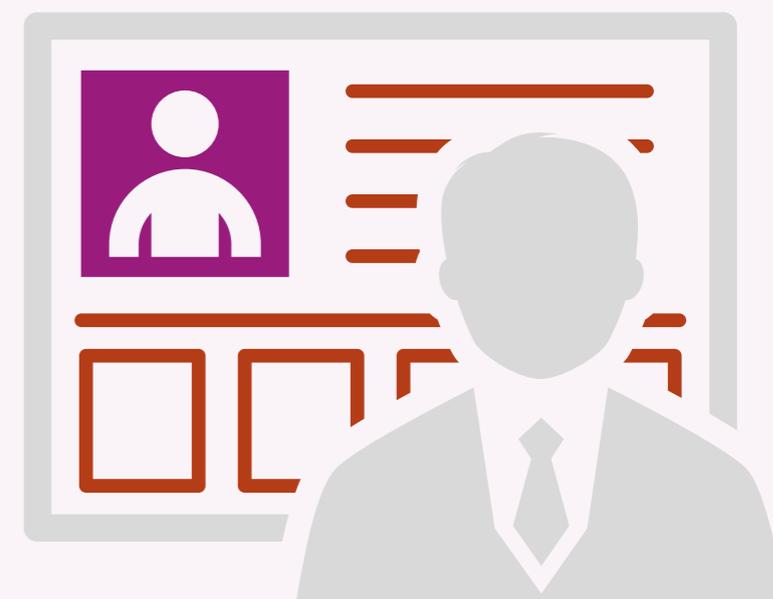
AA

«È sicuramente tra i leader del mercato. Possiede esperienza, capacità tecnica, conoscenza del business aziendale».

UMBERTO NICODANO

AA

«Di grande supporto allo sviluppo delle strategie di business. Avvocato straordinario».





Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

STEFANO CACCHI PESSANI

A

«Reattivo e pratico. Comprende al volo le esigenze del cliente calandosi nella realtà aziendale».

CARLO MONTAGNA

A

«Avvocato di grande qualità. La sua consulenza è sempre in linea con le aspettative».

GIANPIERO SUCCI

A

«Altissima professionalità ed estrema disponibilità: risponde sempre in modo puntuale e preciso».

CLAUDIO TESAURO

A

«Possiede un mix di competenze tecniche e visione strategica». Secondo i clienti, il professionista appartiene al gotha della specializzazione competition antitrust.

FRANCESCO ANGLANI

B

«In forte ascesa», secondo una diffusa opinione di mercato. «Bravo, efficiente e sempre disponibile e collaborativo».

ANDREA CARTA MANTIGLIA

B

«Ci troviamo molto bene con lui grazie alla sua grande competenza nel mercato M&A».

VITTORIA GIUSTINIANI

B

«Operato estremamente positivo. Pragmatica, aperta al dialogo, professionale ed efficiente».

MARIO ROLI

B

«Ha un approccio pratico e risolutivo. Va dritto al cuore del problema e trova la soluzione più idonea».

ALBERTO SARAVALLE

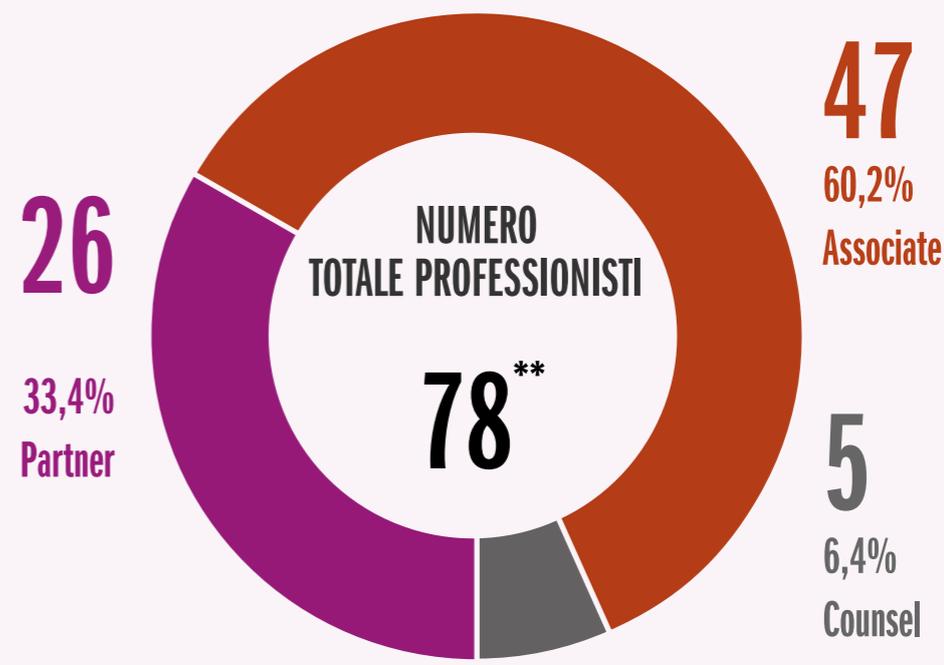
B

«Analitico, aggiornato, preparato, è sempre sul pezzo. Ottimo professionista».

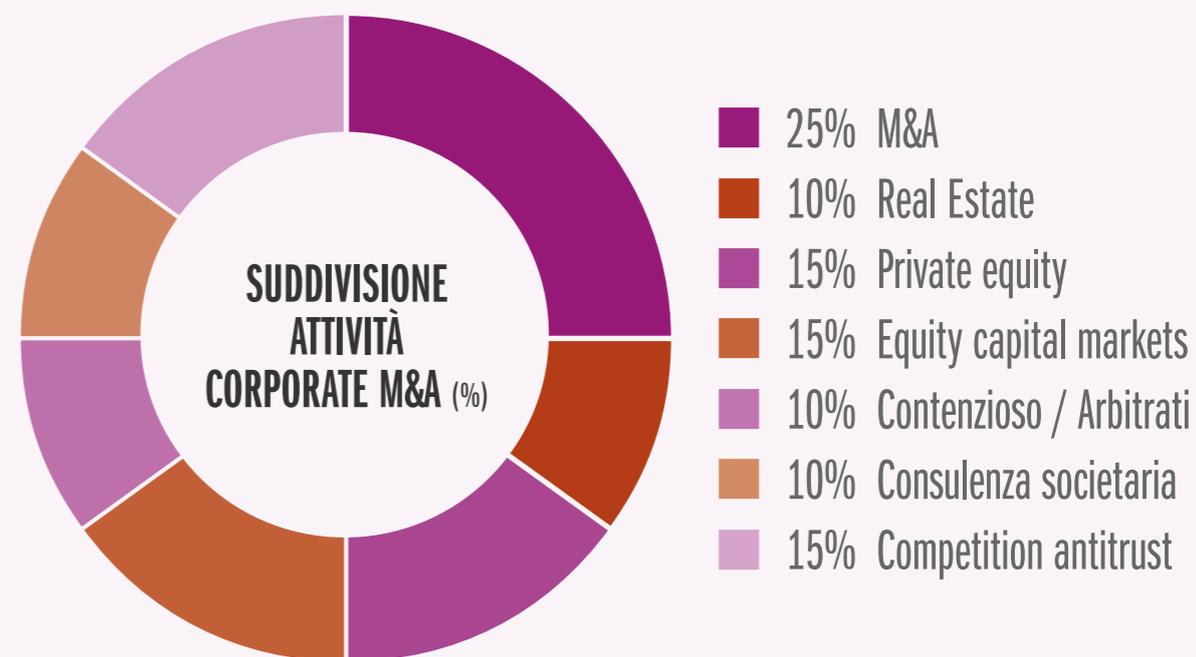
Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



** Esclusi i trainee



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

2016 savethebrand

by legalcommunity .it financecommunity .it inhousecommunity .it foodcommunity .it

GIOVEDÌ 03 NOVEMBRE • MILANO

MAIN SPONSOR

BonelliErede

BSI

CASTALDI PARTNERS
1996



STUDIO
LEGALE E TRIBUTARIO



stufano gigantino
cavallaro
e associati
studio legale e fiscale

SPONSOR



LEASYS
CARE, THEN CARS

CON LA PARTNERSHIP DI ICM Advisors

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Stefano Cacchi Pessani,
Carlo Montagna,
Umberto Nicodano (foto)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Team numeroso, trasversale e flessibile, capace di trovare tutto quello che serve per una gestione una pratica a 360 gradi».

«Il team corporate di BonelliErede è sicuramente leader del mercato. Tutti i professionisti sono di alto livello».

NOMI
PARTNER

Marco Arato, Alessandro Balp, Matteo Bonelli, Elena Busson, Stefano Cacchi Pessani, Andrea Carta Mantiglia, Eliana Catalano, Roberto Cera, Paolo Daino, Sergio Erede, Vittoria Giustiniani, Vittorio Lupoli, Fulvio Marvulli, Stefano Micheli, Carlo Montagna, Alessandro Musella, Barbara Napolitano, Umberto Nicodano, Paolo Oliviero, Alessandra Piersimoni, Mario Roli, Silvia Romanelli, Alberto Saravalle, Gianpiero Succi, Elisabetta Varni, Gianfranco Veneziano

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

4 + 12*

Nome. **John Shehata**
Carica. **Of counsel**
Provenienza. **Orrick**

Nome. **Camillo Di Donato**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Cleary Gottlieb**

Nome. **Marco Cislaghi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **NCTM**

Nome. **Diane Vallaud**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Gide Loyrette Nouel, Shanghai**

** *Praticanti*

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

70 · 89,7%



Partner dedicati

22 · 84,6%

NOMI PARTNER

Alessandro Balp, Matteo Bonelli,
Stefano Cacchi Pessani, Andrea
Carta Mantiglia,...**

REAL ESTATE

A



Team dedicato

15 · 19,2%



Partner dedicati

3 · 11,5%

NOMI PARTNER

Alessandro Balp, Matteo Bonelli,
Carlo Montagna

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

7 · 8,9%



Partner dedicati

5 · 19,2%

NOMI PARTNER

Matteo Bonelli, Andrea Carta
Mantiglia, Eliana Catalano,
Umberto Nicodano, Mario Roli

EQUITY CAPITAL MARKETS

A



Team dedicato

21 · 26,9%



Partner dedicati

7 · 26,9%

NOMI PARTNER

Carlo Montagna, Vittoria Giustiniani,
Barbara Napolitano, Alessandra Piersimoni,
Silvia Romanelli, Alberto Saravalle,
Gianfranco Veneziano

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A



Team dedicato

59 (dip. litigation)



Partner dedicati

9

NOMI PARTNER

Vittorio Allavena, Angelo Bonetta,
Paolo Di Giovanni,...***

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

25 · 32%



Partner dedicati

5 · 19,2%

NOMI PARTNER

Stefano Cacchi Pessani, Sergio
Erede, Vittoria Giustiniani, Umberto
Nicodano, Gianfranco Veneziano

COMPETITION ANTITRUST

A



Team dedicato

23 (dip. antitrust)



Partner dedicati

4

NOMI PARTNER

Francesco Anglani, Massimo Merola,
Maurizio Pappalardo, Claudio Tesaro

NOMI PARTNER

**

Eliana Catalano, Roberto Cera, Paolo
Daino, Giovanni Domenichini (of counsel),
Sergio Erede, Vittoria Giustiniani, Vittorio
Lupoli, Fulvio Marvulli, Stefano Micheli,
Carlo Montagna, Alessandro Musella,
Barbara Napolitano, Umberto Nicodano,
Alessandra Piersimoni, Mario Roli, Silvia
Romanelli, Alberto Saravalle, Gianpiero
Succi, Gianfranco Veneziano

Monica Iacoviello, Manuela Malavasi,
Mario Olivieri, Marco Passalacqua, Giulio
Ponzanelli, Laura Salvaneschi

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Gruppo Editoriale L'Espresso



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Roberto Cera, Barbara Napolitano



Controparte
Pedersoli, Chiomenti



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'operazione di integrazione tra gruppo editoriale L'Espresso e Italiana Editrice (ITEDI), volta a creare un gruppo leader in Italia e tra i più importanti in Europa nel settore dell'informazione quotidiana e digitale.



Cliente
Generali SGR



Tipologia operazione
Real estate



Socio di riferimento
Alessandro Balp



Controparte
Chiomenti



Valore (euro)
84 milioni

Descrizione

Assistenza nella cessione di un portafoglio immobiliare a Morgan Stanley. Il valore di tali immobili è di 84 milioni di euro mentre la loro superficie si estende su 25.000 metri quadri.



Cliente
Consorzio formato da Advent International, Bain Capital e Clessidra SGR



Tipologia operazione
Private equity



Socio di riferimento
Stefano Cacchi Pessani, Carlo Montagna



Controparte
Lombardi Molinari Segni



Valore (euro)
2,15 miliardi

Descrizione

Assistenza al consorzio in relazione all'acquisizione di una quota massima del 91,6% nell'Istituto Centrale delle Banche Popolari (ICBPI).

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Pirelli, General Electric, Almirall, Compagnie Financiere Richemont, Medical Properties Trust, Amundi Real Estate, BC Partners, Bain Capital, Eni e vari istituti bancari.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. sinergia tra le competenze legali e fiscali;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale;
3. tempestività di intervento e risposta;
4. disponibilità da parte dei professionisti.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

MASSIMO PETRUCCI

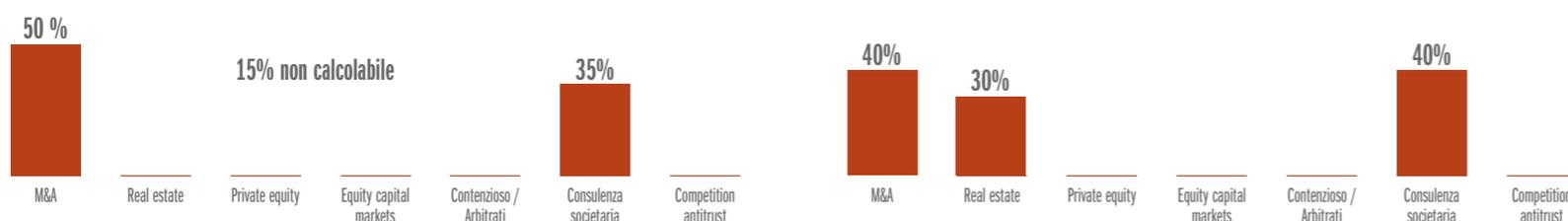
C

«Tempestivo e professionale. Conosce bene il mercato e le dinamiche aziendali».

PETER KARL PLATTNER

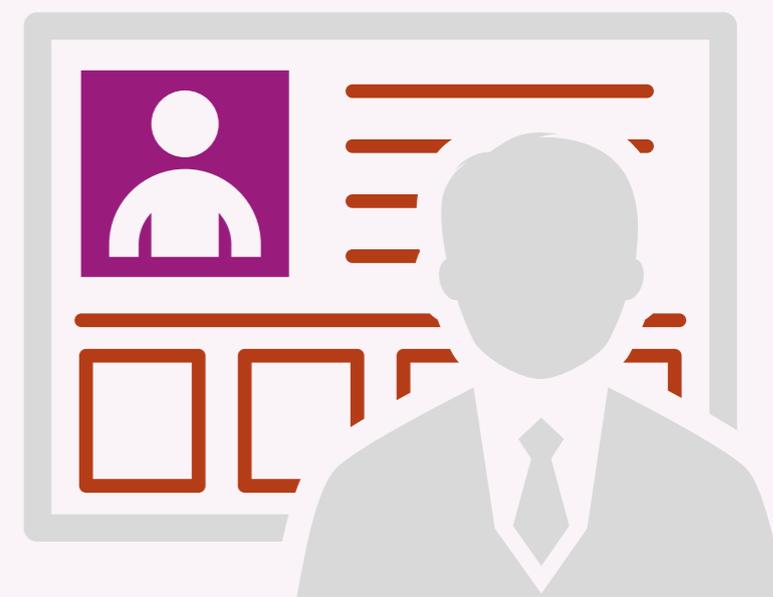
C

«Rispondere con accuratezza e celerità. Sempre super-disponibile».

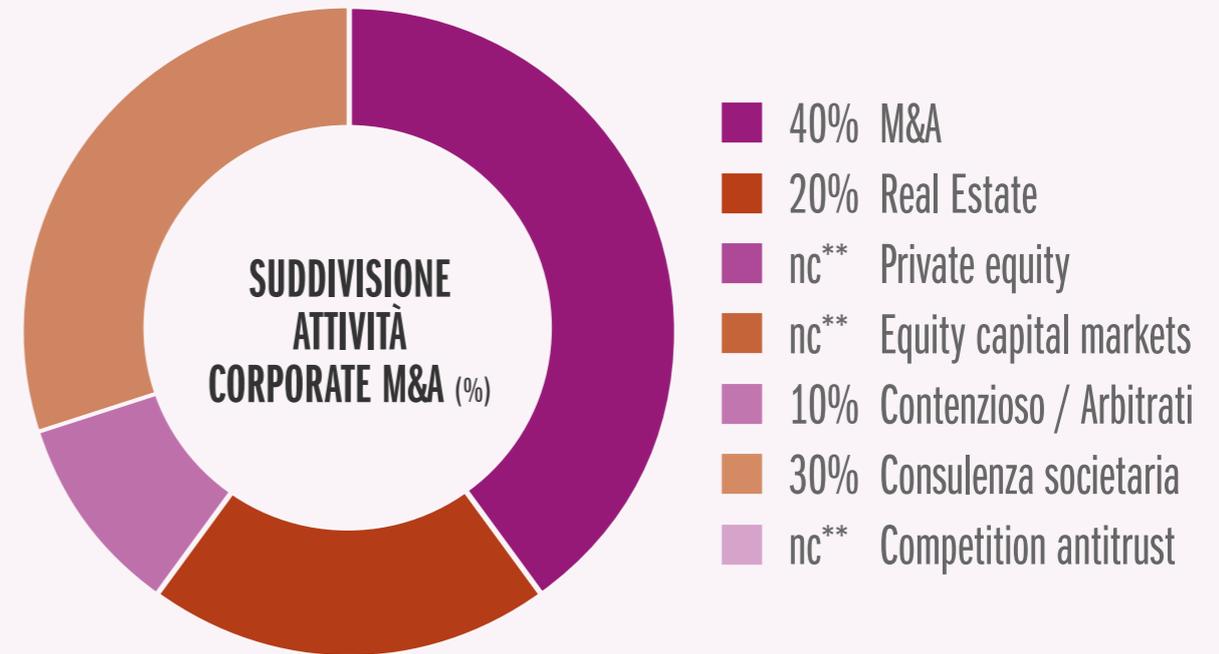
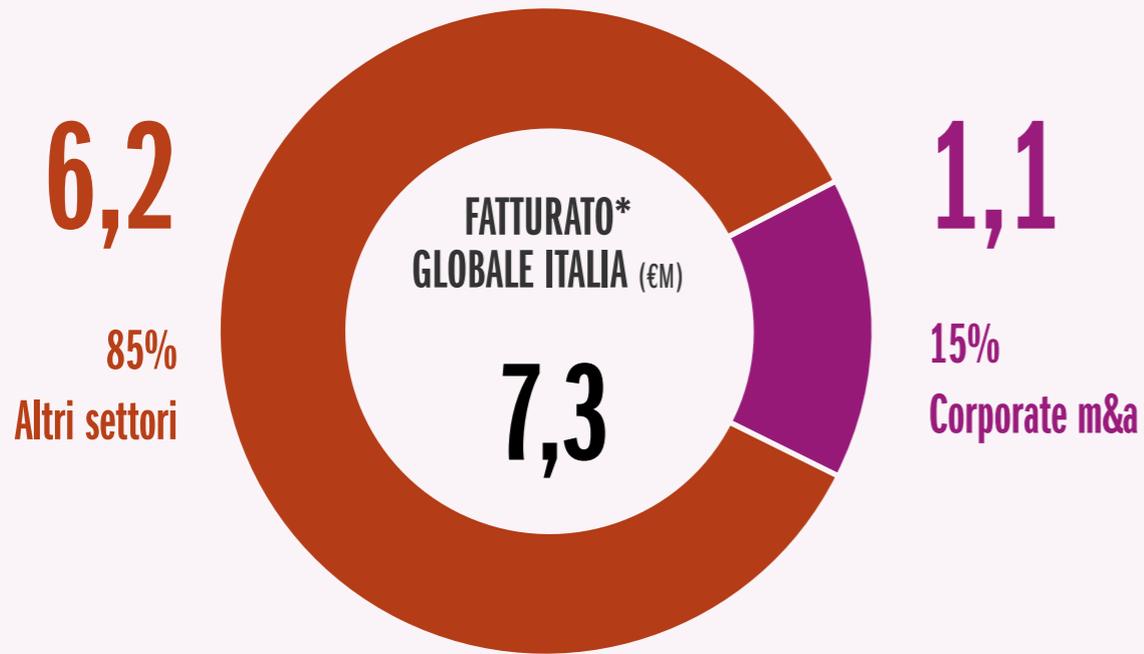


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Carlo Gurioli



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Massimo
Petrucci**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



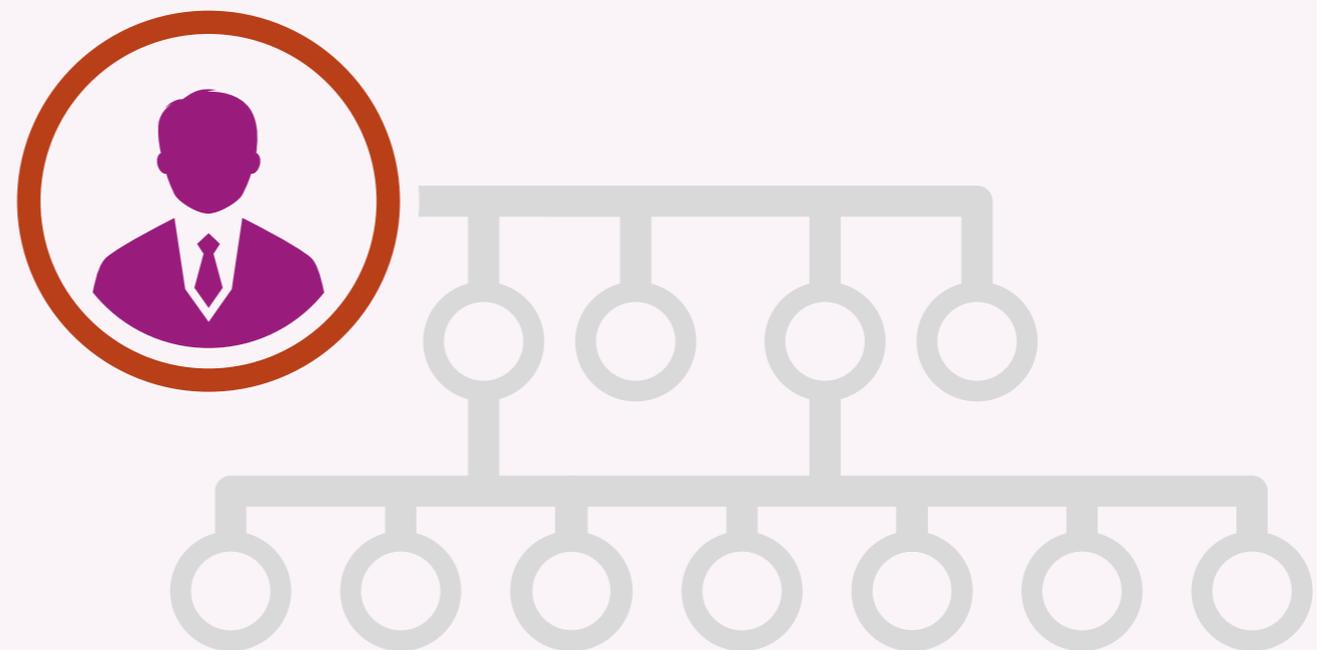
«Lo studio ha un'ottima sinergia tra le competenze legali (in particolare nel settore societario) e quelle fiscali».

NOMI
PARTNER

Peter Karl Plattner, Carlo Gurioli,
Massimo Petrucci

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B

 Team dedicato
6 · 75%

 Partner dedicati
3 · 100%

NOMI PARTNER

Carlo Gurioli, Peter Karl Plattner,
Massimo Petrucci

REAL ESTATE

C

 Team dedicato
4 · 50%

 Partner dedicati
2 · 66,6%

NOMI PARTNER

Peter Karl Plattner, Carlo Gurioli

PRIVATE EQUITY

C

 Team dedicato
3 · 37,5%

 Partner dedicati
3 · 100%

NOMI PARTNER

Carlo Gurioli, Peter Karl Plattner,
Massimo Petrucci

EQUITY CAPITAL MARKETS

-

 Team dedicato
-

 Partner dedicati
-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C

 Team dedicato
3 · 37,5%

 Partner dedicati
2 · 66,6%

NOMI PARTNER

Peter Karl Plattner, Carlo Gurioli

CONSULENZA SOCIETARIA

B

 Team dedicato
8 · 100%

 Partner dedicati
3 · 100%

NOMI PARTNER

Carlo Gurioli, Peter Karl Plattner,
Massimo Petrucci

COMPETITION ANTITRUST

-

 Team dedicato
-

 Partner dedicati
-

NOMI PARTNER

-



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Deka Immobilien Investment



Tipologia operazione
Real estate - M&A



Socio di riferimento
Peter Karl Plattner



Controparte
Jones Day con Doughty Hanson



Valore (euro)
115 milioni

Descrizione

Assistenza in un'operazione di acquisizione cross border di un immobile, per un valore di circa 115 milioni di euro.



Cliente
Deren Shenzhen Electronics



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Soci di riferimento
Massimo Petrucci, Carlo Gurioli



Controparte
Orrick con Meta-Fin



Valore (euro)
120 milioni

Descrizione

Assistenza in un'operazione di acquisizione cross border (gruppo cinese acquisisce maggioranza in società italiana) con un valore di circa 120 milioni di euro.



Cliente
Zhejiang Sunflower Light Energy Science & Technology



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Soci di riferimento
Peter Karl Plattner, Carlo Gurioli



Controparte
Curzi con Fai Costruzioni, Studio Legale De Oto con FPA



Valore (euro)
10 milioni di euro

Descrizione

Assistenza in un'operazione di acquisizione cross border di una società proprietaria di due impianti FV, per un valore di circa 10 milioni di euro.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. disponibilità, competenza, attenzione al cliente da parte dei partner;
2. conoscenza del mercato e comprensione del business aziendale;
3. ottimo approccio con la controparte.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

RINO CAIAZZO

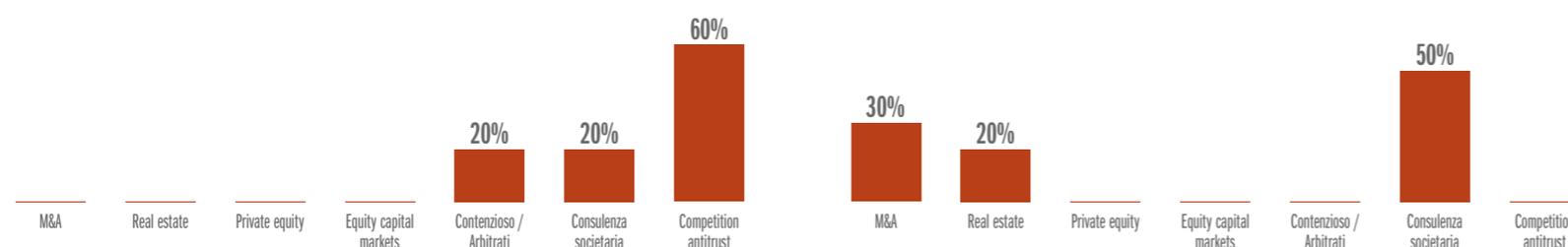
A

«Riesce ad interpretare bene le esigenze dell'azienda. Trova sempre ottime soluzioni in fase di negoziazione».

ROBERTO DONNINI

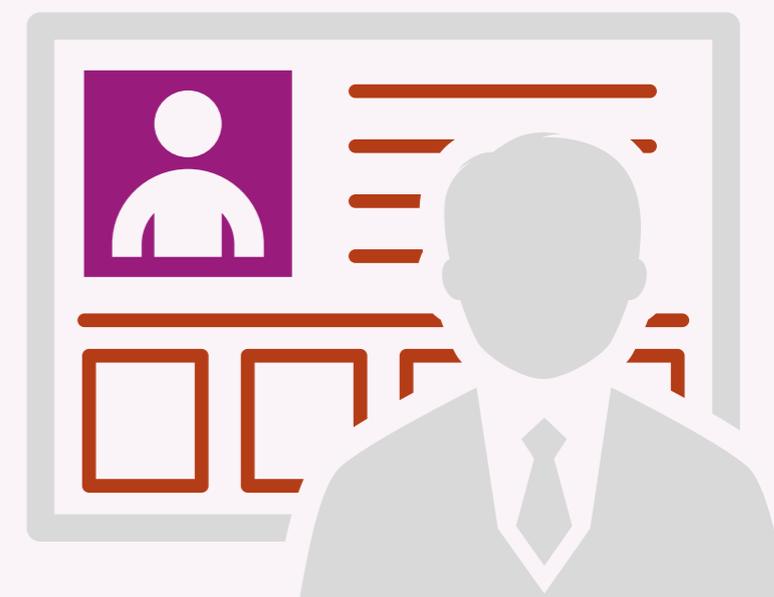
B

«Ci siamo trovati benissimo. È preparatissimo e ha una grande attenzione al business».

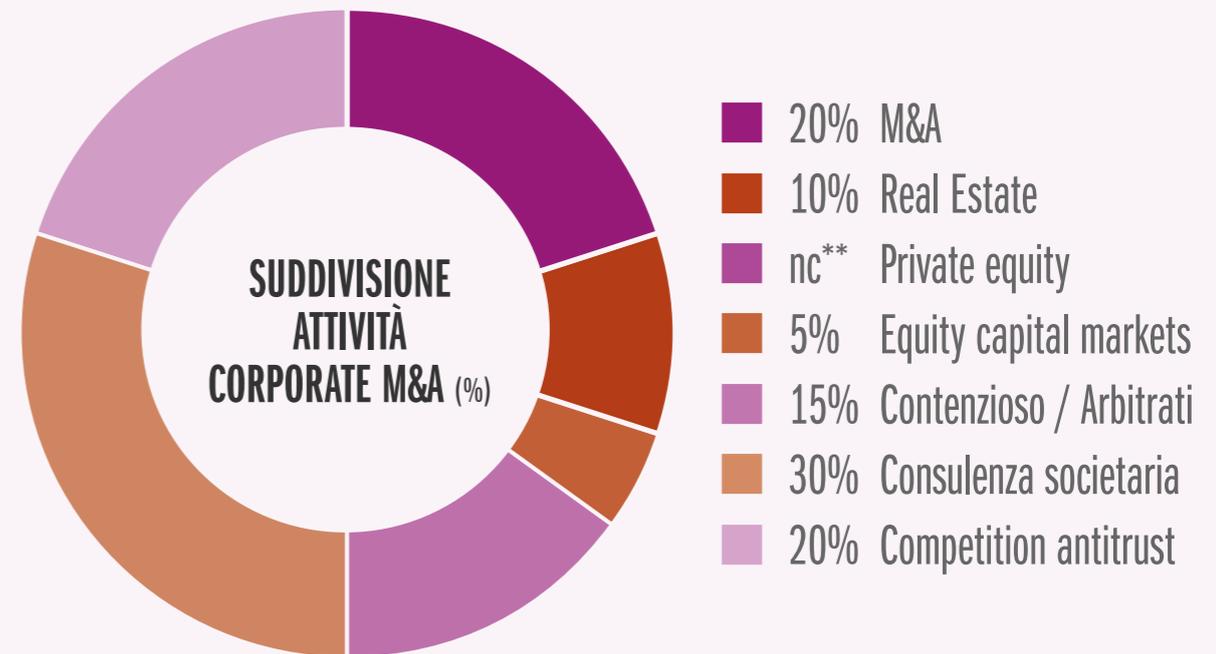
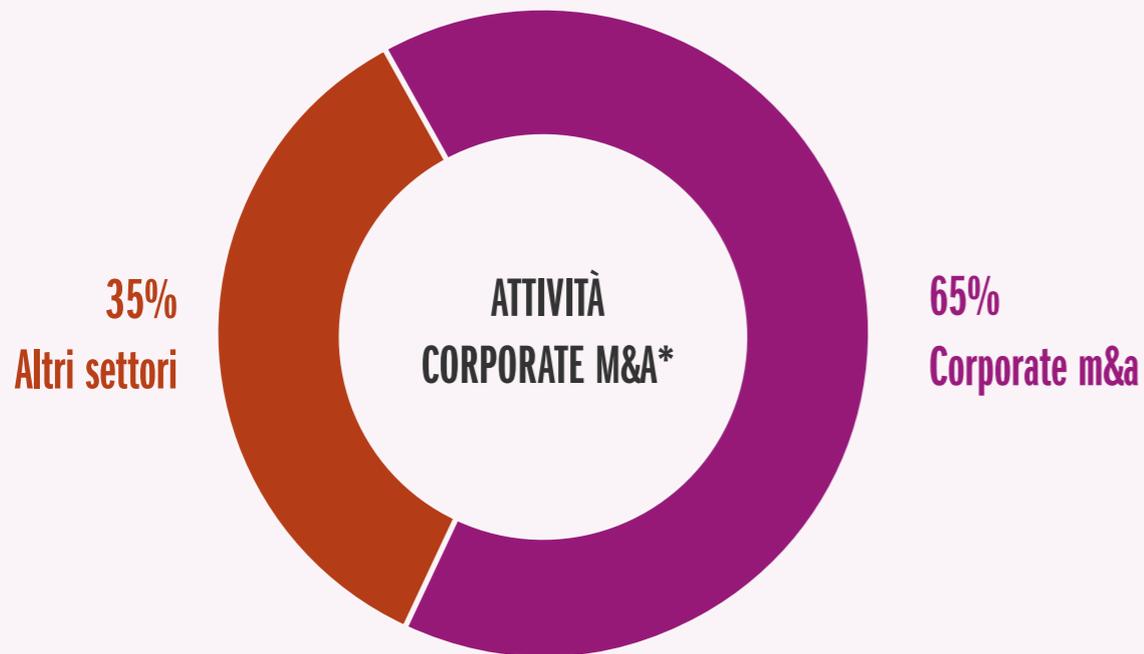
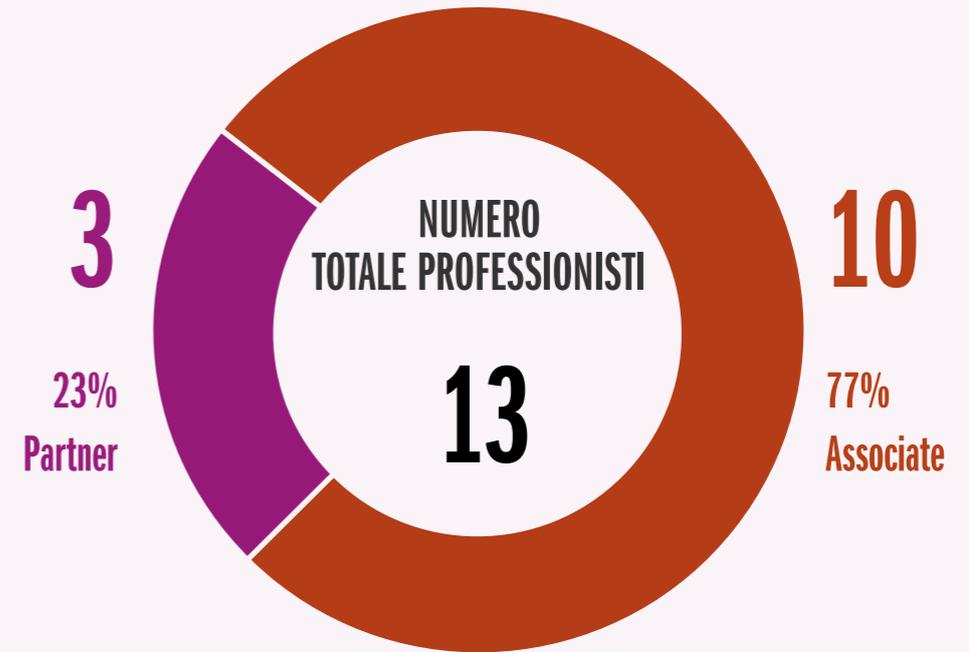
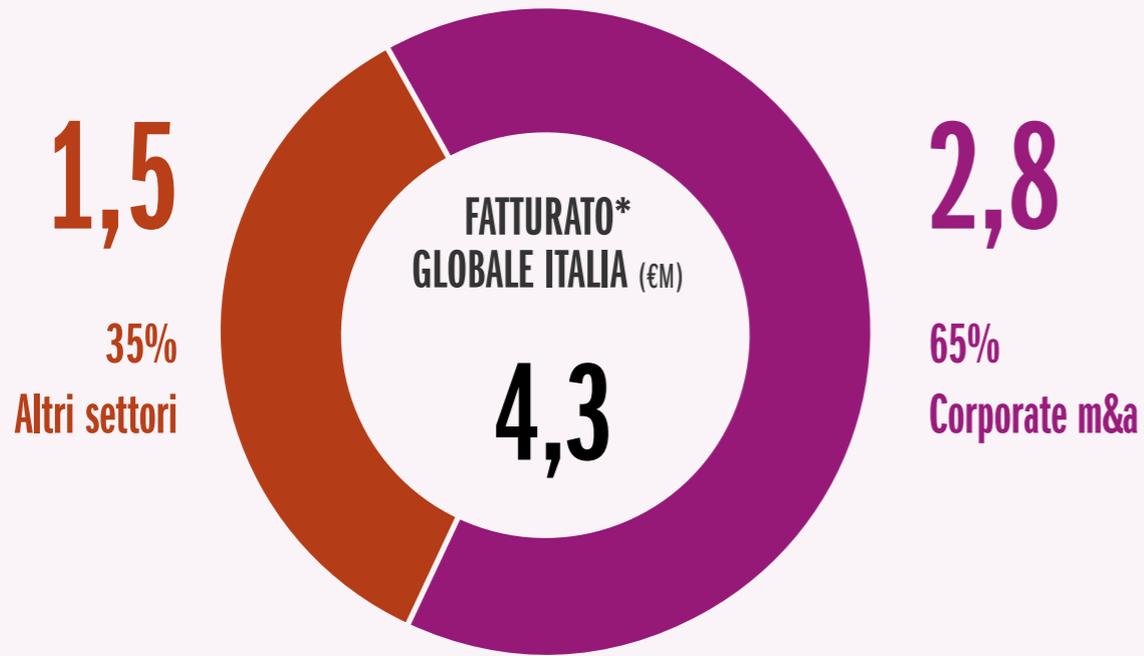


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Giulio Tognazzi, Marisa Pappalardo



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Roberto Donnini

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



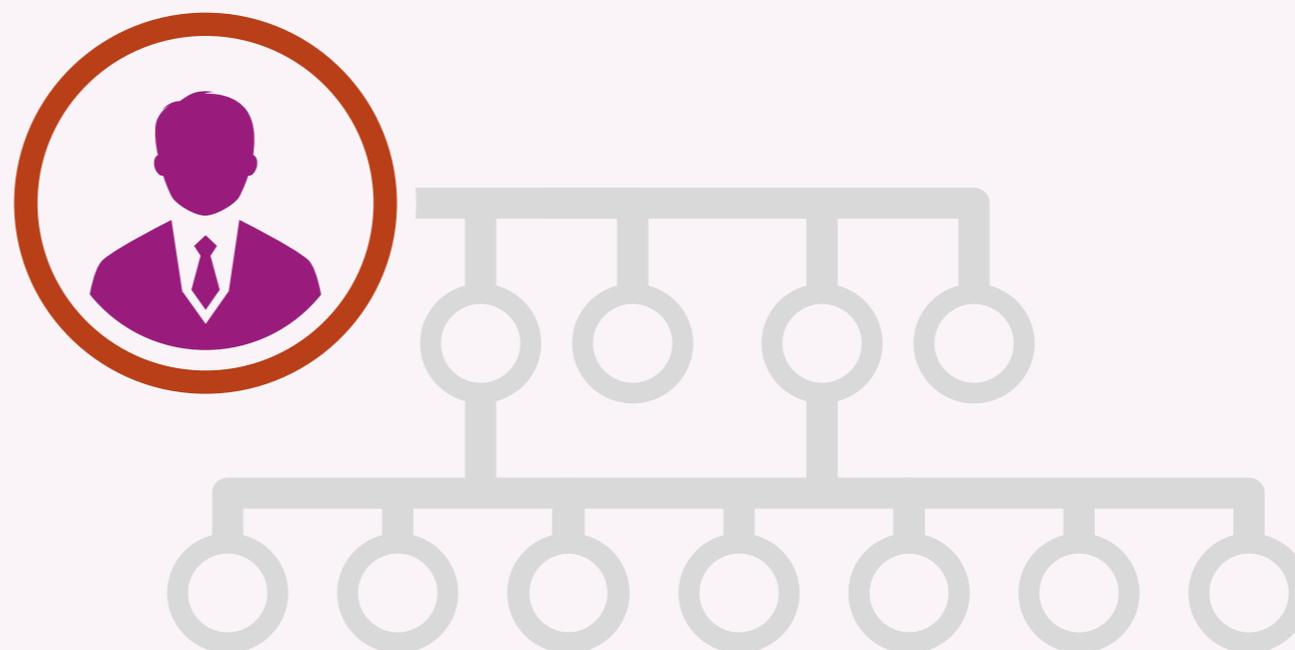
«I punti di forza dello studio, e in particolare degli avvocati partner, sono disponibilità, competenza, attenzione al cliente e perfetta comprensione del business aziendale».

NOMI
PARTNER

Roberto Donnini, Marisa Pappalardo,
Rino Caiazza

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A **B**

 Team dedicato
6 · 46,1%

 Partner dedicati
1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Roberto Donnini

REAL ESTATE **C**

 Team dedicato
3 · 23%

 Partner dedicati
1 · 33,3% + 1

NOMI PARTNER

Roberto Donnini + Giulio Tognazzi
(dal dipartimento finance)

PRIVATE EQUITY **C**

 Team dedicato
6 · 46,1%

 Partner dedicati
1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Roberto Donnini

EQUITY CAPITAL MARKETS **C**

 Team dedicato
3 · 23%

 Partner dedicati
2 · 66,6%

NOMI PARTNER

Roberto Donnini, Marisa Pappalardo

CONTENZIOSO / ARBITRATI **B**

 Team dedicato
6 · 46,1%

 Partner dedicati
3 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Donnini,
Marisa Pappalardo, Rino Caiazzo

CONSULENZA SOCIETARIA **B**

 Team dedicato
10 · 76,6%

 Partner dedicati
3 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Donnini,
Marisa Pappalardo, Rino Caiazzo

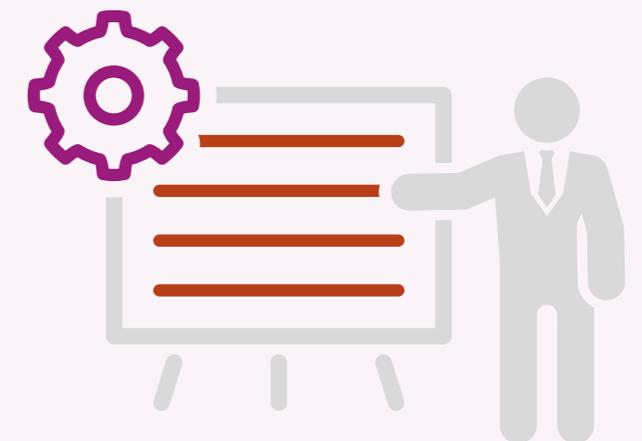
COMPETITION ANTITRUST **A**

 Team dedicato
5 · 38,4%

 Partner dedicati
1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Rino Caiazzo



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Telecom Italia Ventures



Tipologia operazione
Consulenza



Socio di riferimento
Roberto Donnini



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in una serie di investimenti in aziende start up con riferimento al programma Tim Working Capital.



Cliente
Western Union



Tipologia operazione
Consulenza - M&A - Antitrust



Socio di riferimento
Rino Caiazzo



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'apertura di una sede in Italia e successiva acquisizione di un'azienda avviata da Custom House.



Cliente
Azienda attiva nel settore turismo



Tipologia operazione
Real estate - Consulenza



Soci di riferimento
Giulio Tognazzi, Roberto Donnini



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza per la creazione di una jv con un fondo internazionale allo scopo di riqualificare un'immobile e trasformarlo in un hotel di categoria 5 stelle lusso.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione nel diritto penale d'impresa (largamente riconosciuta dal mercato, soprattutto nell'area Nord Est);
2. specializzazione nella consulenza societaria continuativa ad imprese di vario taglio;
3. professionisti ritenuti esperti, professionali e disponibili.



Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

GIUSEPPE CAMPEIS

B

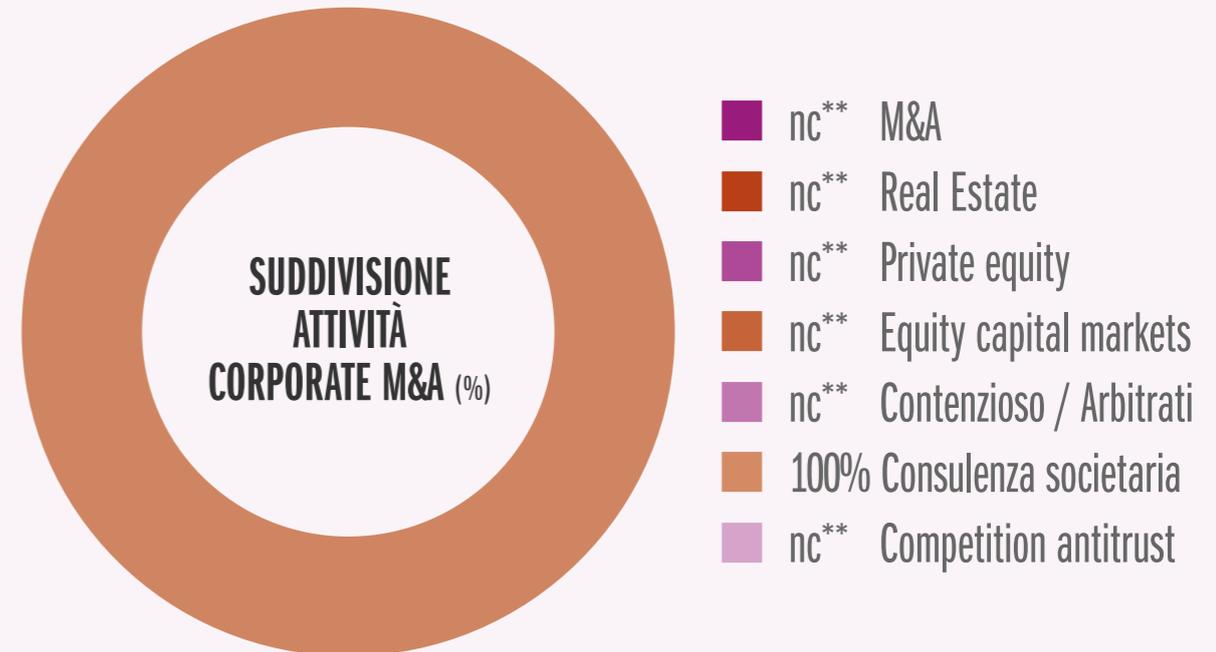
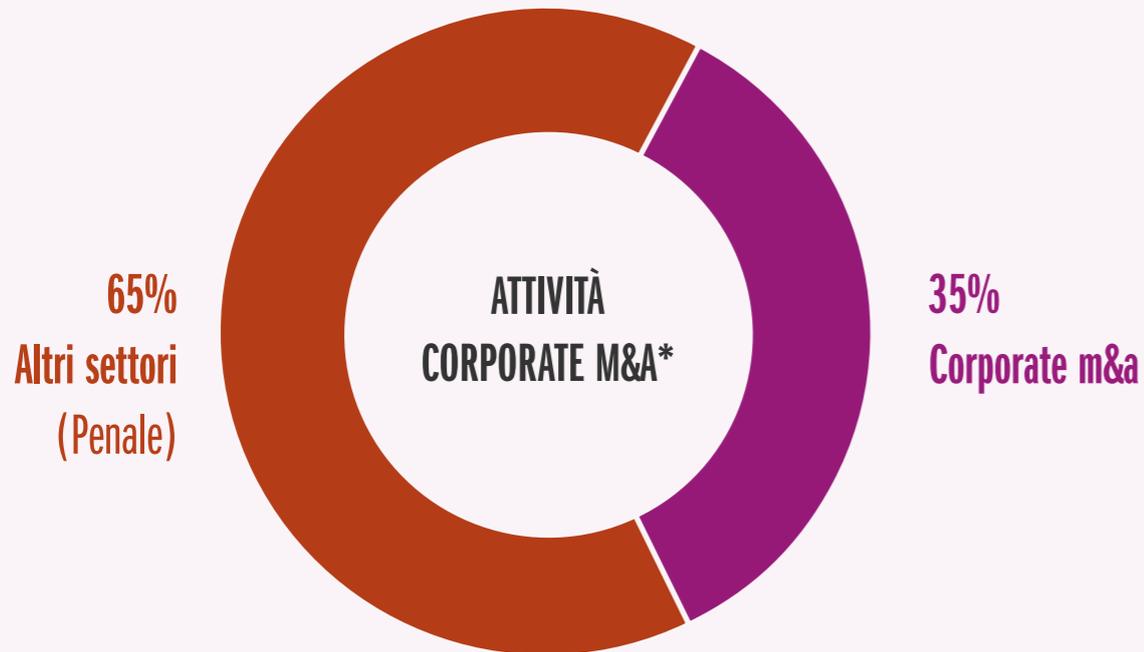
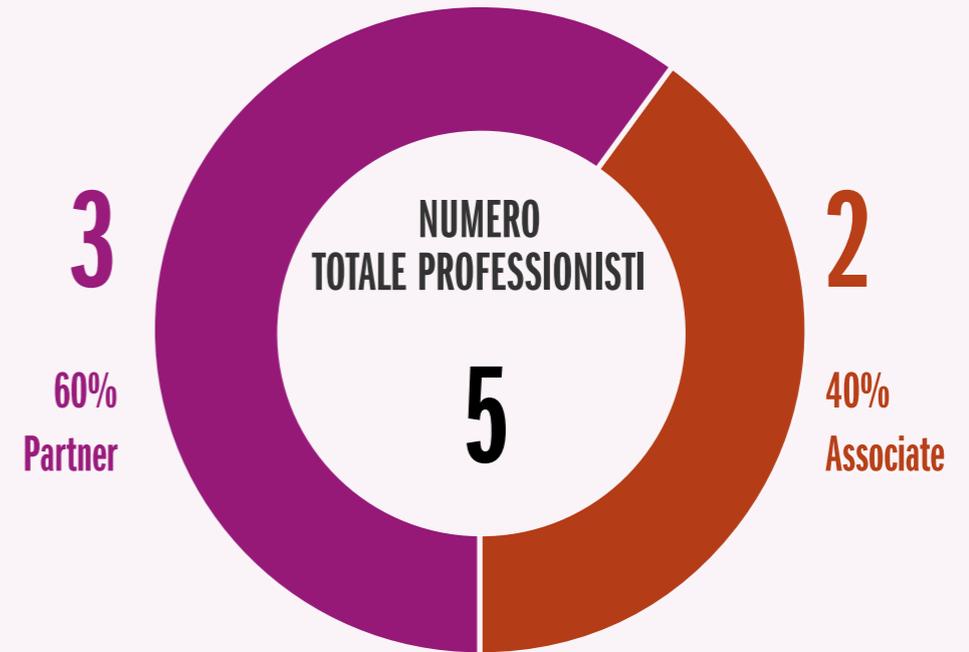
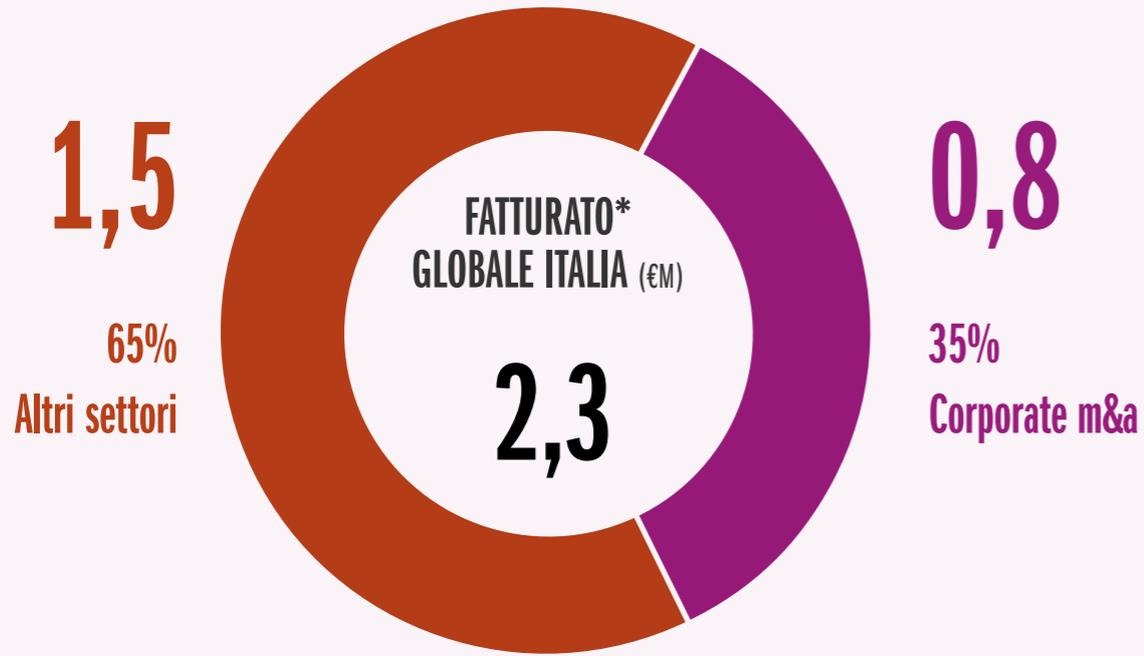
«Penalista di razza, ottimo anche nella consulenza societaria. Professionale, competente, esperto e sempre a disposizione».



Altri professionisti emersi nel corso della ricerca



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Giuseppe Campeis

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



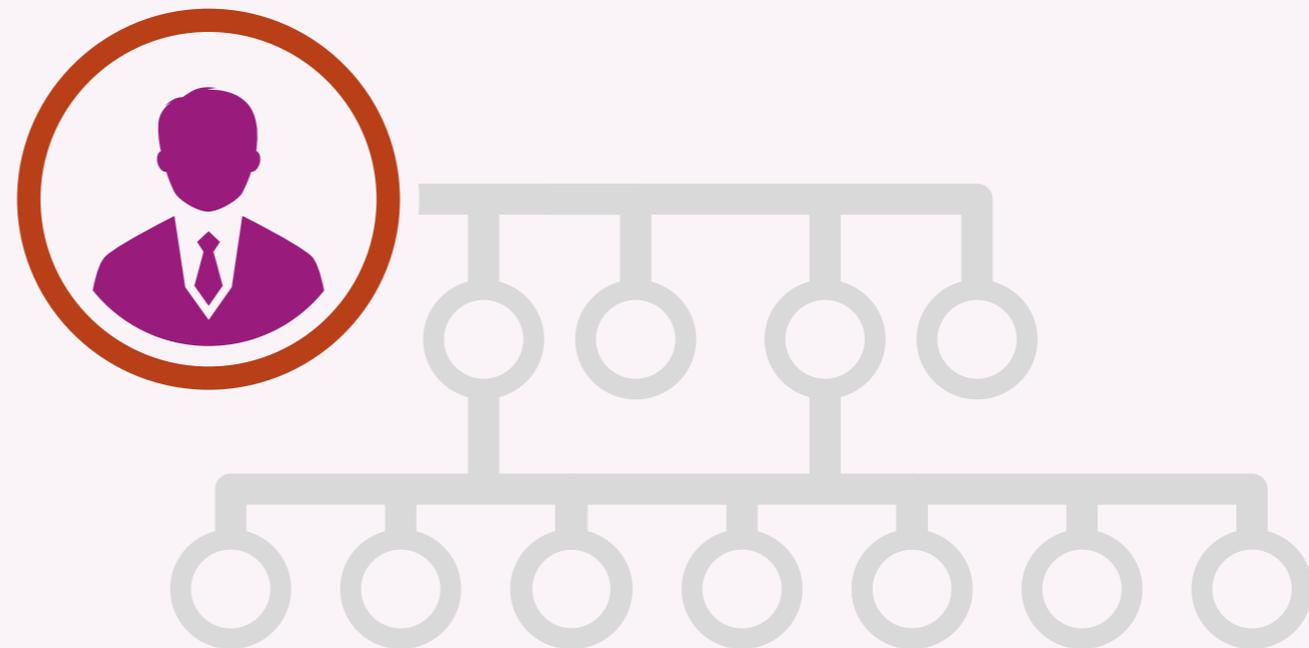
Lo studio è considerato dal mercato una tra le più consolidate realtà del Nord Est nell'ambito della consulenza legale in ambito penale. Il team è anche attivo nella consulenza societaria assistendo imprese attive in diversi settori.

NOMI
PARTNER

Giuseppe Campeis, Massimiliano Campeis,
Carlotta Campeis

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Andrea Zoppolato**Carica. **Associate**Provenienza. **Lombardi Molinari Segni**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

REAL ESTATE

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

PRIVATE EQUITY

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

EQUITY CAPITAL MARKETS

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

3 · 60%



Partner dedicati

2 · 66,6%

NOMI PARTNER

Giuseppe Campeis, Massimiliano Campeis

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

PENALE SOCIETARIO

A



Team dedicato

3 · 60%



Partner dedicati

2 · 66,6%

NOMI PARTNER

Giuseppe Campeis, Carlotta Campeis

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Kito Corporation/ Kito Chain Italia Srl



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Soci di riferimento
Giuseppe Campeis, Massimiliano Campeis



Controparte
Weissenfels Tech Chains



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione societaria del 100% di Weissenfels Tech Chains Srl.



Cliente
Sangalli Vetro Porto Nogaro



Tipologia operazione
Consulenza



Soci di riferimento
Giuseppe Campeis, Massimiliano Campeis



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in un concordato preventivo in continuità diretta e consulenza societaria.



Cliente
Coopca, amministratori



Tipologia operazione
Penale societario



Soci di riferimento
Giuseppe Campeis, Carlotta Campeis



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in un causa penale per false comunicazioni sociali, bancarotta fraudolenta, abusiva attività di raccolta del risparmio.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. professionisti apprezzati dal mercato per le competenze e l'attività svolta nei rispettivi campi di specializzazione;
2. conoscenza del mercato e delle sue dinamiche;
3. approccio reattivo, pragmatico e tempestivo.

NOVITÀ

A luglio 2016, lo studio ha annunciato l'ingresso di **Carlo Pappalettera** in qualità di partner. Il professionista (recentemente uscito dallo studio Giliberti Triscornia) è considerato tra gli avvocati di maggior rilievo in ambito private equity, finanza strutturata e m&a.

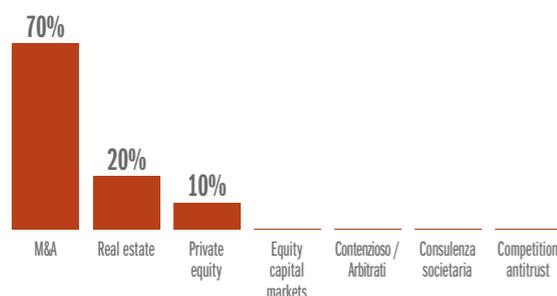


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

LUCA ARNABOLDI

A

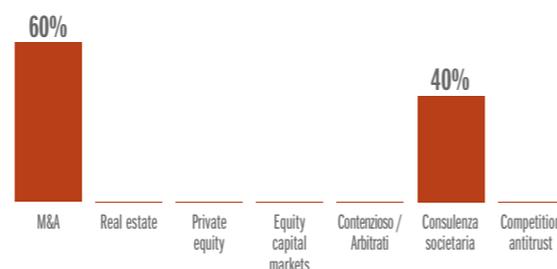
«Ha elevate competenze tecniche e una grande conoscenza del mercato e delle sue complesse dinamiche».



NICOLÒ BASTIANINI

B

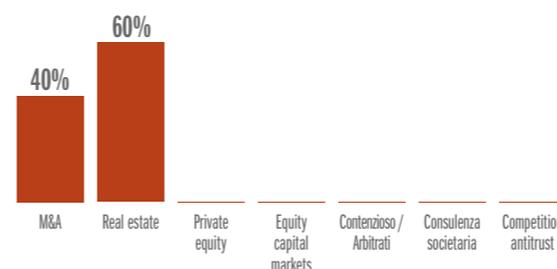
«Ottimo professionista, da tutti i punti di vista: reattivo, preparato e disponibile».



BENEDETTA AMISANO

B

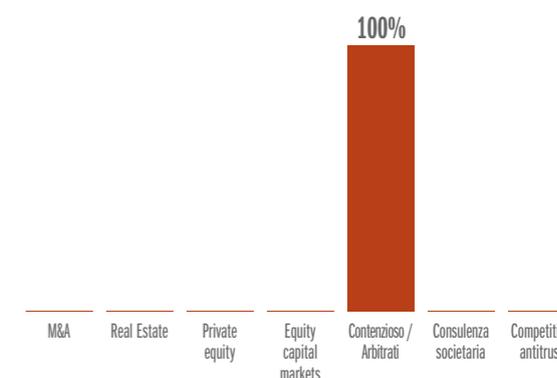
«Super-esperta e competente nel mercato real estate. Pragmatica ed efficace, segue da vicino tutte le pratiche».



MARGHERITA BARIÉ

B

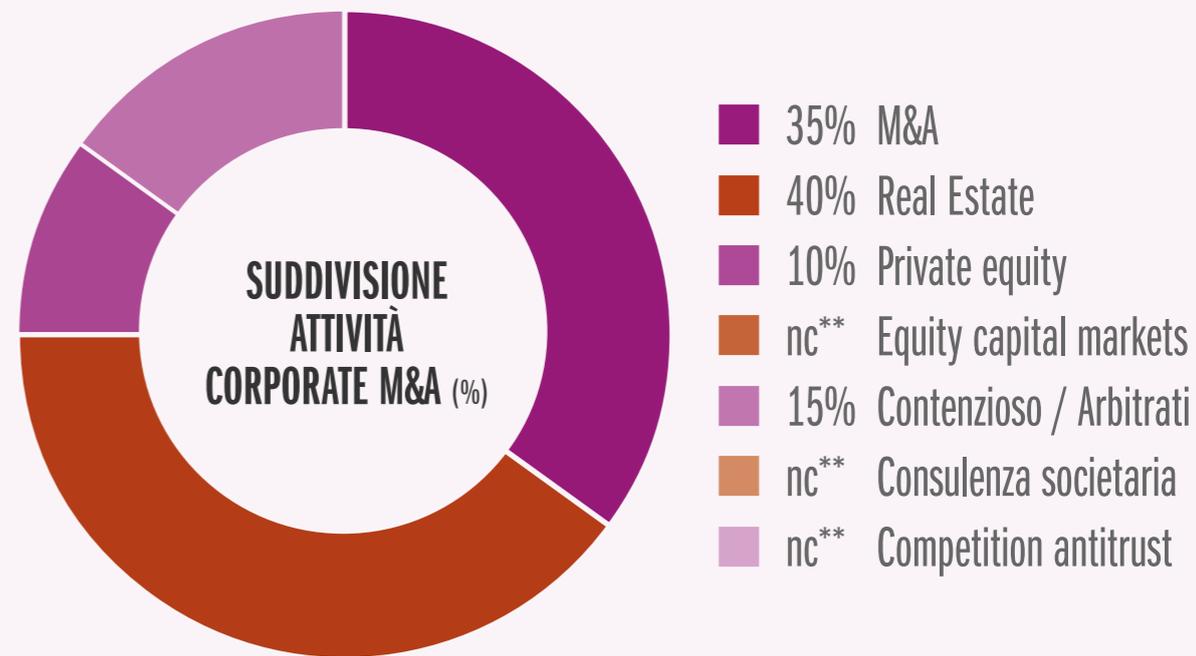
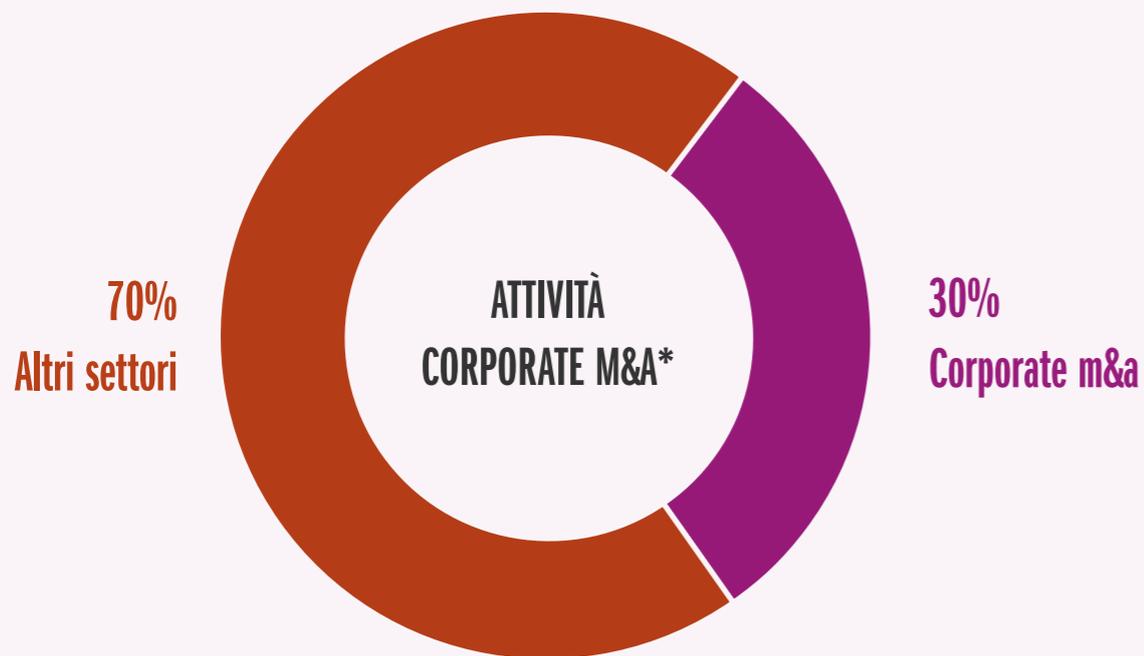
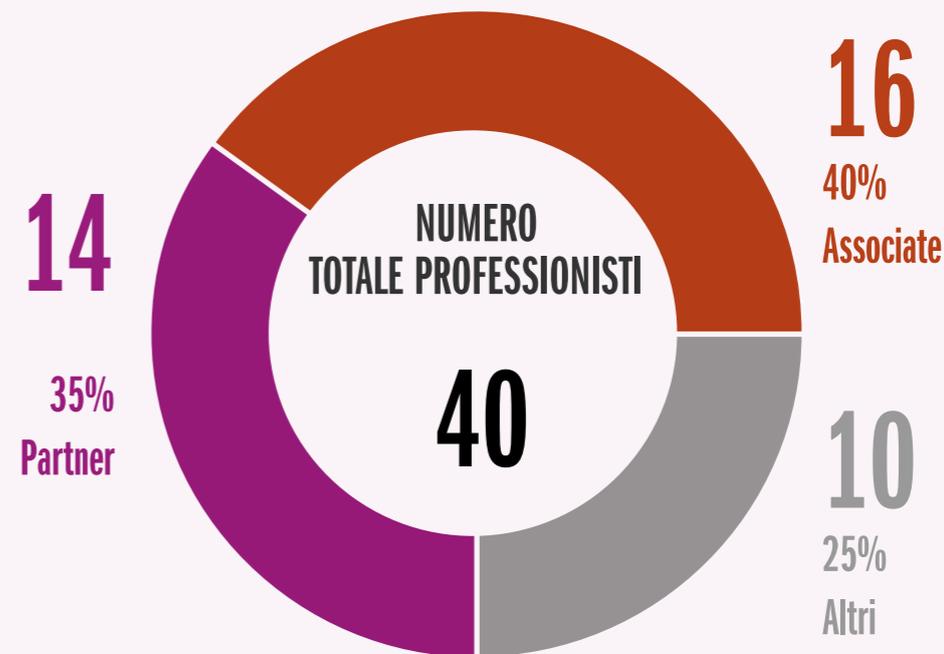
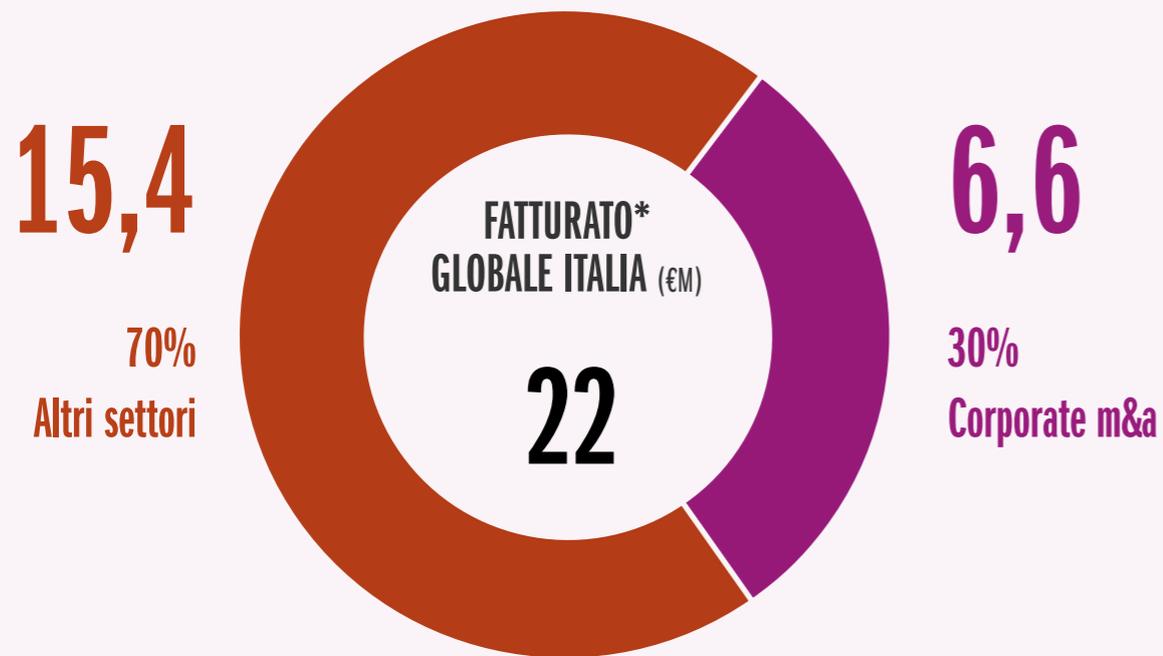
«Autorevole, determinata, efficiente: una vera garanzia di qualità nel contenzioso».



Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Alberto Rittatore Vonwiller, Carlo Emanuele Rossi, Alexia Falco

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Luca Arnaboldi (foto),
Nicolò Bastianini,
Alberto Rittatore Vonwiller,
Carlo Emanuele Rossi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

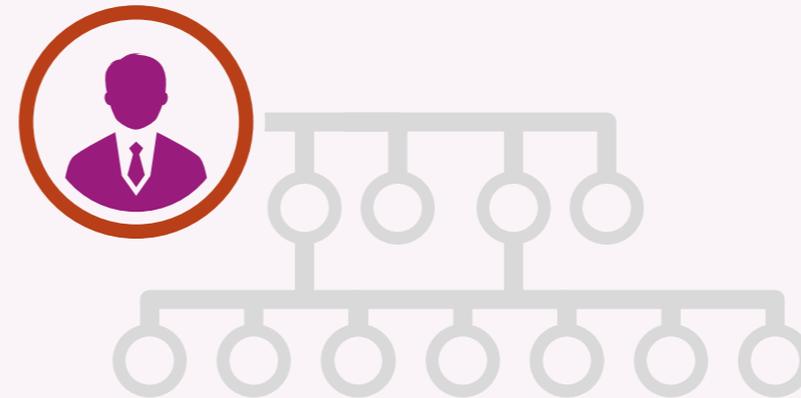
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Forniscono un'assistenza precisa, attenta ed efficace, con celerità di riscontro e chiarezza espositiva».

NOMI
PARTNER

Luca Arnaboldi, Nicolò Bastianini, Alberto Rittatore Vonwiller,
Carlo Emanuele Rossi, Benedetta Amisano, Giovanna Anzimanni,
Claudio Lichino, Cecilia Cagnoni Luoni, Alexia Falco, Antonio Franchi,
Leonardo Spina, Enrico Tarchi, Veronica Vitiello, Valentina Zanelli

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

4

Nome. **Giovanna Anzimanni**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Pavesi Gitti Verzoni**

Nome. **Leonardo Spina**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Counsel in Carnelutti**

Nome. **Danilo Grattoni**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Grattoni Studio legale**

Nome. **Alessandra Massolo**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Jenny and Partners**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

27 · 67,5%



Partner dedicati

12 · 85,7%

NOMI PARTNER

**

REAL ESTATE

A



Team dedicato

11 · 27,5%



Partner dedicati

5 · 35,7%

NOMI PARTNER

Luca Arnaboldi, Benedetta Amisano,
Alexia Falco, Claudio Lichino,
Leonardo Spina

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

6 · 15%



Partner dedicati

3 · 21,4%

NOMI PARTNER

Luca Arnaboldi, Alberto Rittatore
Vonwiller, Enrico Tarchi

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

3 (dip. separato)



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Marco Lantelme

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

12 (dip. litigation)



Partner dedicati

6

NOMI PARTNER

Margherita Barié, Salvatore
Nolasco, Pierfrancesca Belcredi,***

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

27 · 67,5%



Partner dedicati

12 · 85,7%

NOMI PARTNER

**

COMPETITION ANTITRUST

C



Team dedicato

4 · 10%



Partner dedicati

2 · 14,3%

NOMI PARTNER

Carlo Emanuele Rossi,
Valentina Zanelli

NOMI PARTNER

**

Luca Arnaboldi, Nicolò Bastianini,
Alberto Rittatore Vonwiller, Carlo
Emanuele Rossi, Benedetta
Amisano, Cecilia Cagnoni Luoni,
Alexia Falco, Antonio Franchi,
Giovanna Anzimanni, Enrico Tarchi,
Valentina Zanelli, Leonardo Spina

Gianmatteo Santucci, Danilo
Grattoni, Alessandra Massolo

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Vivendi



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Nicolò Bastianini



Controparte
Chiomenti con Mediaset



Valore (euro)
870 milioni

Descrizione

Assistenza nella definizione dell'accordo con Mediaset per lo scambio del 3,5% di partecipazioni azionarie tra le due società e la cessione di Mediaset Premium.



Cliente
Investire Immobiliare SGR



Tipologia operazione
Real estate - M&A



Socio di riferimento
Claudio Lichino



Controparte
DLA Piper con Cordea Savills



Valore (euro)
227 milioni

Descrizione

Assistenza nella vendita di cinque complessi immobiliari a Bari, Cuneo e Roma di proprietà del fondo FIP al fondo C3 Investment Fund, gestito da Cordea Savills.



Cliente
PEO (Private Engineering Office, ente pubblico del Qatar)



Tipologia operazione
Contenzioso



Socio di riferimento
Margherita Barié



Controparte
BonelliErede



Valore (euro)
10 milioni

Descrizione

Assistenza in una controversia nei confronti di Cassina, azienda italiana attiva nel settore dell'arredamento contemporaneo, cui aveva conferito l'incarico di restaurare ed arredare il Palazzo del Governo dello Stato del Qatar, commessa eseguita parzialmente.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Dayco Europe, Giglio Group, Beckett Gas, Sifco Industries, CDS Holding, Certina Holding.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. conoscenza approfondita del mercato sociatario, soprattutto sull'asse Italia-Francia;
2. consulenza societaria ad aziende italiane e straniere e attività arbitrale costituiscono il core business dello studio;
3. esperienza, professionalità, capacità tecniche e approccio multidisciplinare.

NOVITÀ

Ad aprile 2016, a seguito dell'uscita di **Alexis Mourre**, lo studio ha cambiato denominazione e brand diventando CastaldiPartners. A segnare questa nuova stagione, inoltre, c'è stato anche il rinnovamento della associazione che ha visto la promozione di alcuni professionisti: **Valentine Chessa** e **Priscille Pedone** sono diventati partner, mentre **Antonio Musella** è stato nominato counsel. Allo stesso tempo, nella sede di Parigi, è arrivata una nuova professionista: si tratta dell'associate **Nataliya Barysheva**.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

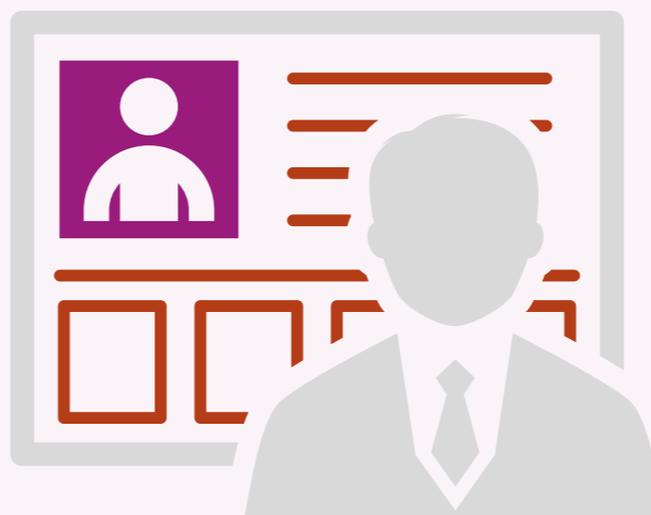
ENRICO CASTALDI

A

«Avvocato di grande acume e intelligenza. Esperto, professionale, ha una straordinaria conoscenza del mercato italo-francese».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Team flessibile, multidisciplinare, attento alle esigenze del cliente».

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
**InVivo Nutrition et Santé Animales
(InVivo NSA)**



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Soci di riferimento
Enrico Castaldi, Lisa Alice Julien



Controparte
**Cesare Filippo Casarini di Modena
con il venditore**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza per l'acquisizione in Italia della società Agrindustria, laboratorio di analisi chimiche e microbiologiche per la nutrizione animale, la nutrizione umana e il settore viticolo.



Cliente
FAG Artigrafiche



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Gaspere Dori



Controparte
GLH & Associés con i venditori



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione della società francese IDD, attiva nella produzione di display promozionali.



Cliente
STS



Tipologia operazione
Arbitrato



Socio di riferimento
Enrico Castaldi



Controparte
Fosmax



Valore (euro)
70 milioni

Descrizione

Difesa arbitrale del consorzio partecipato da Saipem. La vicenda riguarda un contenzioso di cantiere sorto nel 2009 tra Fosmax e Sts (Saipem, Tecnimont, Sofregaz).

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Corneliani, Calzedonia, Laviosa Chimica Mineraria, Sebeto.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. approccio multidisciplinare nella gestione del deal che comprende anche competenze in temi di natura fiscale;
2. diversi professionisti apprezzati dal mercato per ragioni che spaziano dalla capacità negoziale alle competenze tecniche e linguistiche, dalla disponibilità verso il cliente alla celerità di risposta.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ANGELO BONISSONI

A

«Ha grande esperienza e professionalità. Ottimo il suo supporto sui profili fiscali in operazioni di natura societaria».

DIEGO DE FRANCESCO

B

«He is very focused, available, professional and precise».

OLGA MASINOVSKA

C

«Molto utili le sue competenze linguistiche».

PAOLO ESPOSITO

A

«Punti di forza: competenza tecnica, capacità negoziale, affidabilità, disponibilità verso il cliente. Professionista completo».

LUCA FABBRINI

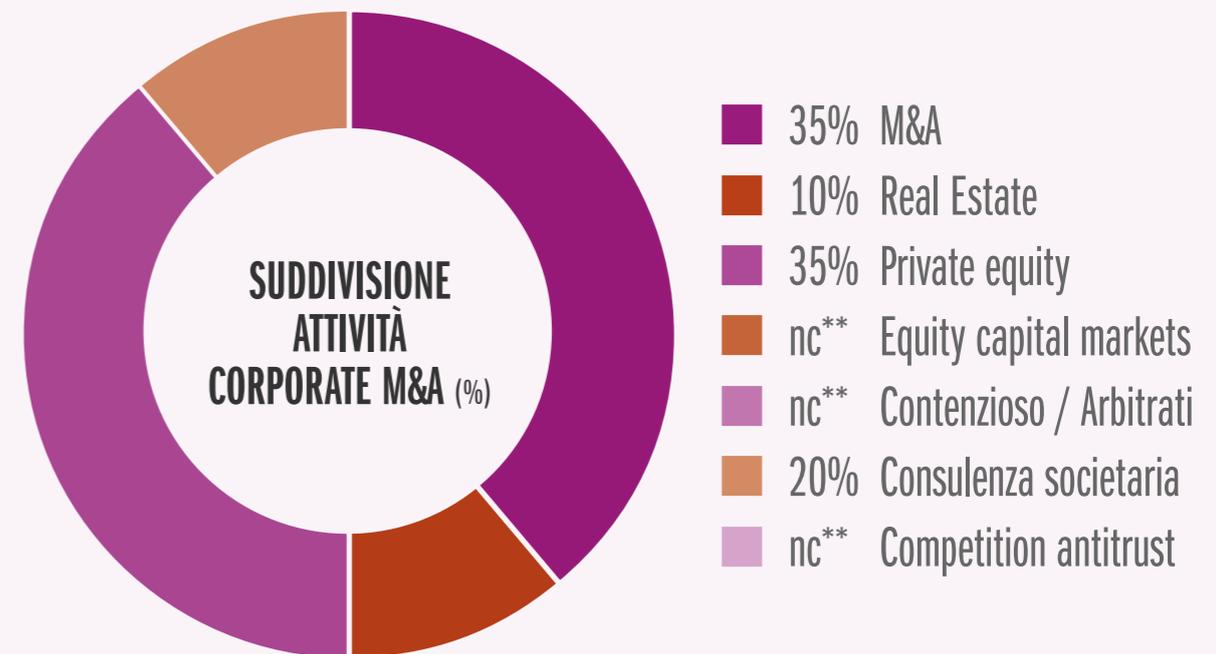
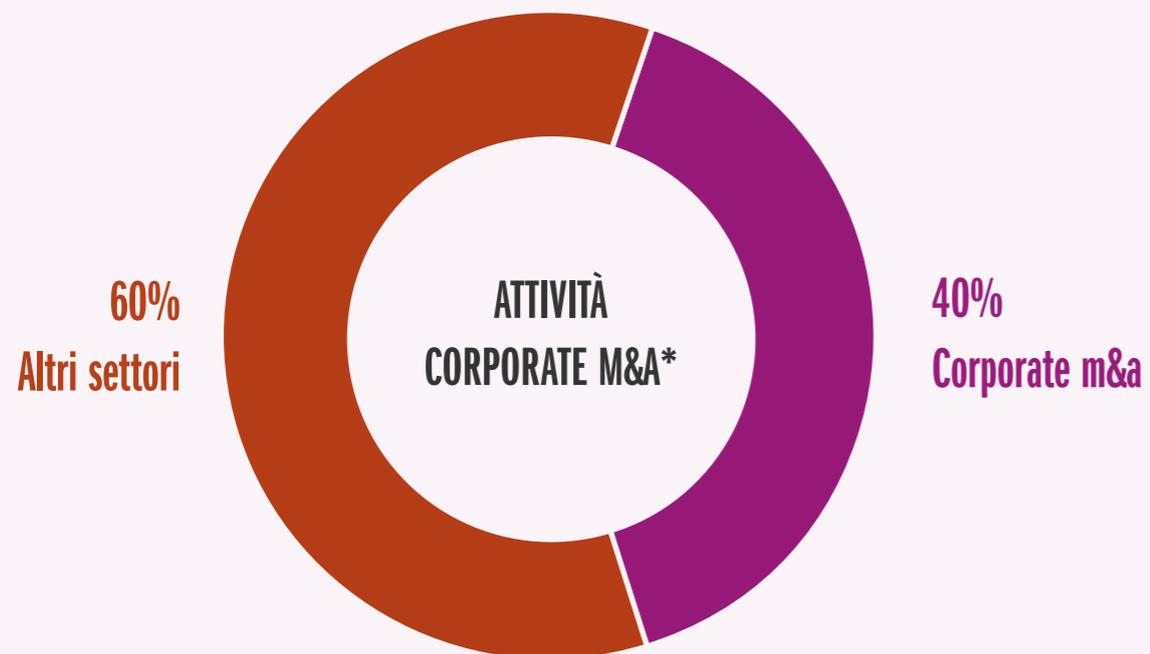
B

«Risponde sempre con accuratezza e celerità ai quesiti posti. Ha un approccio perfetto nella gestione del deal».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Angelo Bonisconi (foto),
Luca Fabbrini

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Offrono un servizio molto buono: sono veloci, reattivi e competenti. Il team copre in modo completo molte aree, occupandosi anche di temi fiscali (a volte fondamentali per il successo del deal)».

NOMI PARTNER

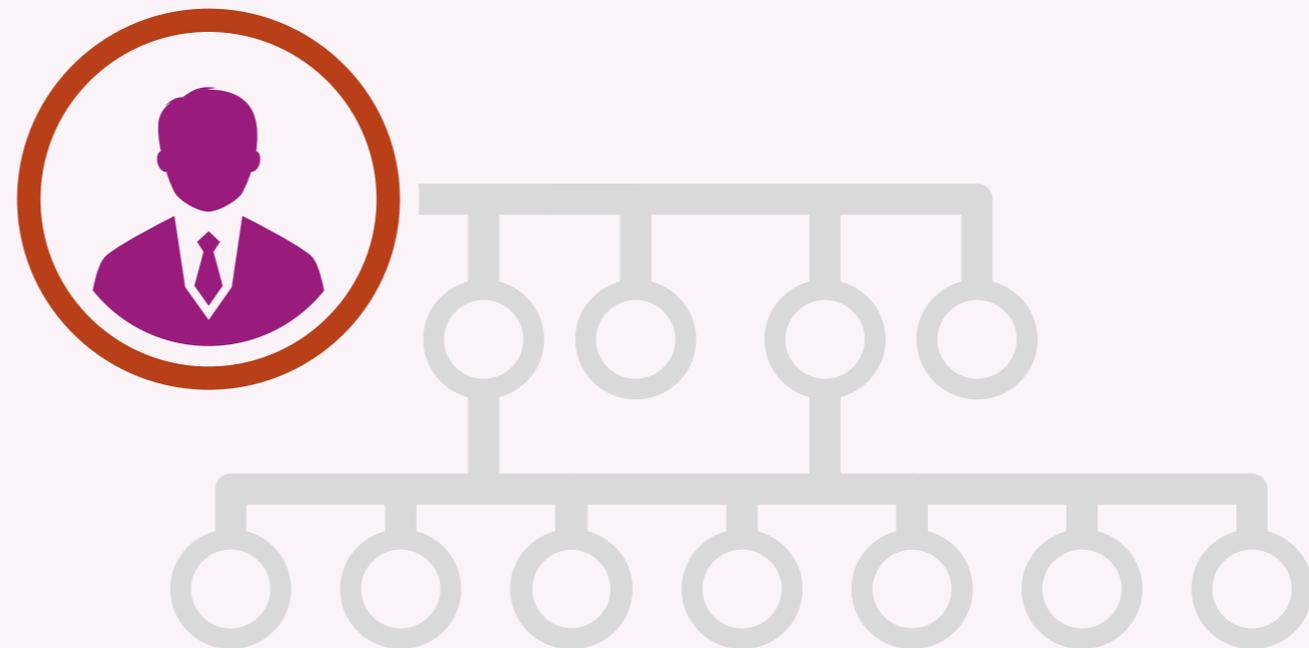


Angelo Bonisconi, Alessandro Varrenti, Diego De Francesco, Giuseppe A. Galeano, Paolo Berruti, Paolo Esposito, Luca Fabbrini, Mattia Dalla Costa, Marco Ettore, Antonella Sannicandro, Nicola Canessa, Antonio Martini, Giorgio Iacobone

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

40 (comprende profili junior)



Partner dedicati

13 · 100%

NOMI PARTNER

**

REAL ESTATE

C



Team dedicato

10 · 32,2%



Partner dedicati

2 · 15,3%

NOMI PARTNER

Roberto Brustia, Francesco Assegnati

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

40 (comprende profili junior)



Partner dedicati

13 · 100%

NOMI PARTNER

**

EQUITY CAPITAL MARKETS

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

10 · 32,2%



Partner dedicati

3 · 23%

NOMI PARTNER

Marco Ettore, Antonio Martini,
Nicola Canessa

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

50 (comprende profili junior)



Partner dedicati

13 · 100%

NOMI PARTNER

**

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

NOMI PARTNER

**

Angelo Bonisconi, Alessandro
Varrenti, Diego De Francesco,
Giuseppe A. Galeano, Paolo Berruti,
Paolo Esposito, Luca Fabbrini,
Mattia Dalla Costa, Marco Ettore,
Antonella Sannicandro,
Nicola Canessa, Antonio Martini,
Giorgio Iacobone

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Sorgenia



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Paolo Esposito



Controparte
Norton Rose Fulbright con Macquarie



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella vendita al fondo Meif4 gestito da Macquarie del gruppo di società controllato da Sorgenia Green.



Cliente
Idea Fimit SGR



Tipologia operazione
Real estate - Private equity



Socio di riferimento
Roberto Brustia



Controparte
Immobiliare Genova Molassana Nuova



Valore (euro)
5,1 milioni

Descrizione

Assistenza nella sottoscrizione di un contratto di compravendita relativo ai settori 2 e 4 dell'area ex Stabilimento Boeroa Genova Molassana.



Cliente
Ardian



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Diego De Francesco



Controparte
Giovannelli e Associati con Ardian per gli aspetti legali, Gop e Clifford Chance con Hutton Collins e Three Hills.



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione della maggioranza del gruppo Dedalus, attivo nel settore del software clinico sanitario sia in Italia che a livello internazionale.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Banche d'affari, fondi di private equity e società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. numerosi professionisti segnalati e stimati da clienti e controparti (molti di loro sono considerati leader del mercato);
2. competenze tecniche, visione strategica, capacità negoziale, conoscenza del mercato e del business aziendale;
3. presenza costante nelle operazioni più importanti e strategiche del mercato italiano.

NOVITÀ

L'assemblea dei soci, in data 24-25 aprile 2015, ha nominato partner dello studio gli avvocati **Filippo Cecchetti, Renato Genovese, Patrizia Liguti, Antonio Sascaro** e **Alessandro Zappasodi**.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

MICHELE CARPINELLI



«Leader del mercato. Oltre all'esperienza pluriennale e alla competenza tecnica, ha una visione strategica eccezionale».

LUCA FOSSATI

A

«Si distingue per la capacità di offrire servizi tailor-made, nonché per l'attitudine a rispondere con accuratezza e celerità».

FRANCESCO TEDESCHINI

A

«Ha una preparazione perfetta e un'ottima capacità negoziale. Sicuramente un protagonista del mercato».

UMBERTO BORZI

B

«Tempestivo, efficace, empatico. Tra i più esperti nel mercato real estate».

CARLO CROFF

A

«Avvocato chiave, con una grande personalità, ha un approccio pratico e reattivo. Presente in tutte le fasi dell'operazione».

FILIPPO MODULO

A

«Esperienza, chiarezza nelle risposte e determinazione nel raggiungere gli obiettivi. Professionista completo».

FRANCO AGOPYAN

B

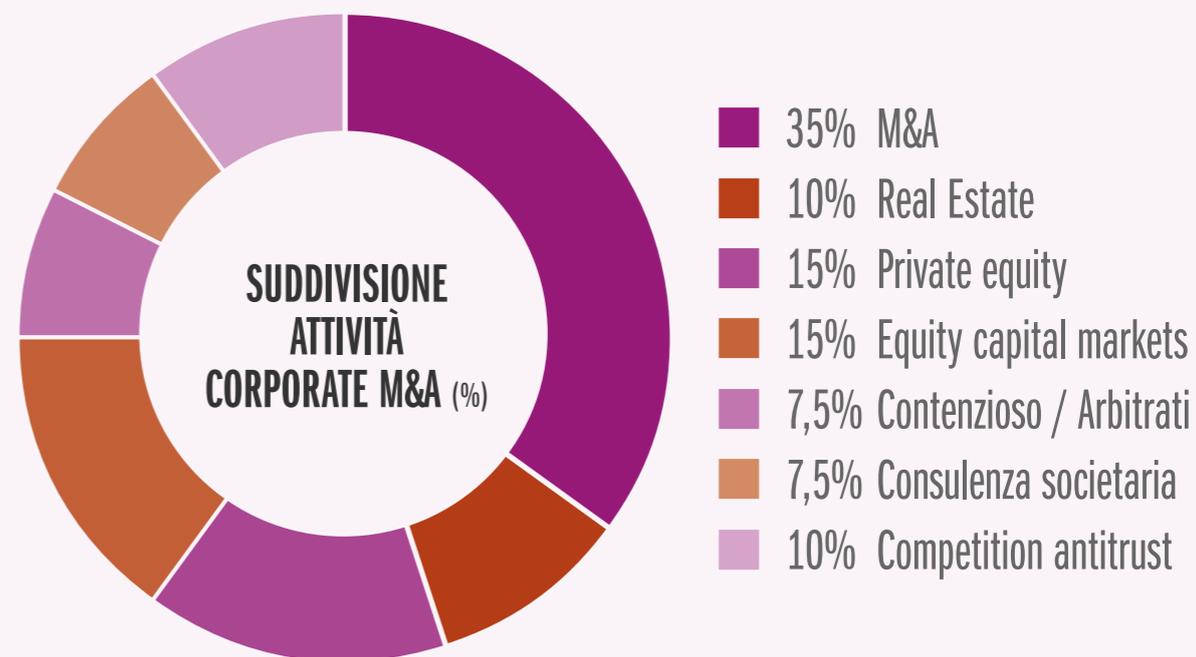
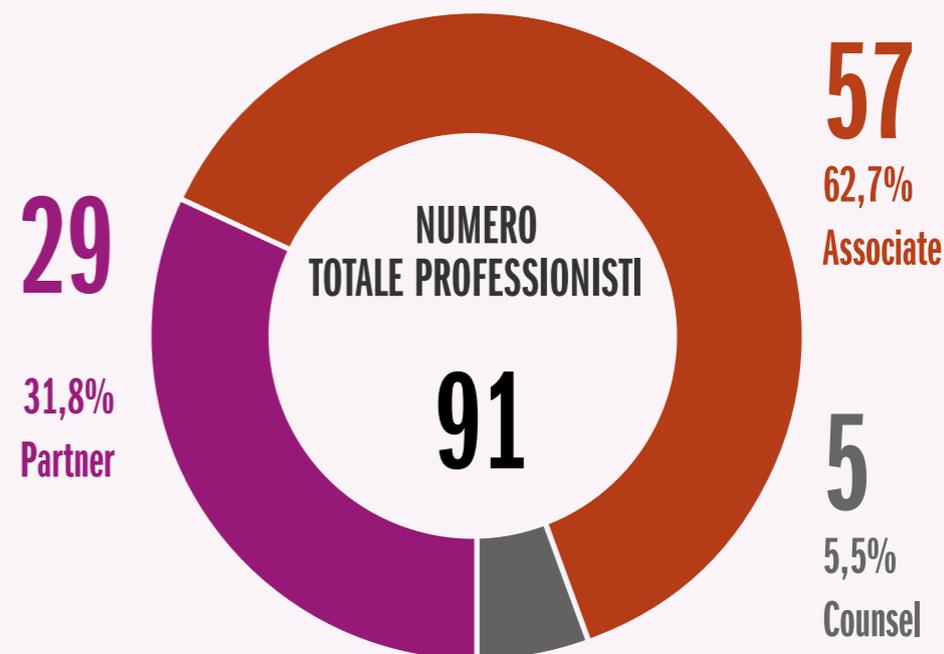
«Flessibile nel seguire le esigenze aziendali. Aggiornato, disponibile e corretto».

RENATO GENOVESE

C

«Tecnico e affidabile, risponde con precisione, chiarezza e celerità».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Francesco
Tedeschini**

NOMI PARTNER



Michele Carpinelli, Carlo Croff, Francesco Tedeschini, Vittorio Tadei, Edoardo Andreoli, Luca Fossati, Umberto Borzi, Filippo Modulo, Franco Agopyan, Marco Nicolini, Paolo Valensise, Marco Maugeri, Gianluca D'Agnolo, Stefano Mazzotti, Salvo Arena, Michele Delfini, Alessandra Pieretti, Luigi Vaccaro, Massimiliano Nitti, Simone Bernard de la Gatinais, Filippo Corsini, Corrado Canziani, Sara Marchetta, Luca Liistro, Luca Andrea Frignani, Antonio Sascaro, Filippo Cecchetti, Renato Genovese, Patrizia Liguti

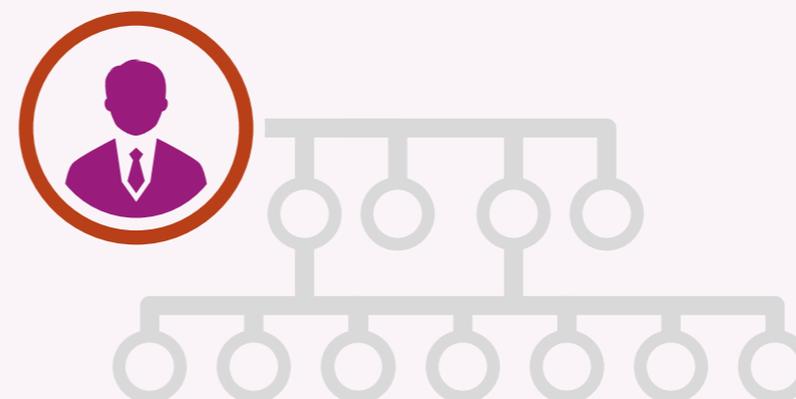
GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



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

«Eccellente per l'approfondita conoscenza di ogni branca del diritto nazionale e per la presenza di professionisti qualificati e specializzati».



INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



-

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Enel



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Michele Carpinelli



Controparte
Gianni Origoni Grippio Cappelli



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in relazione alla scissione parziale non proporzionale di Enel Green Power in favore di Enel Spa.



Cliente
Nuove Partecipazioni e Camfin



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Michele Carpinelli, Francesco Tedeschini



Controparte
Diversi studi



Valore (euro)
8 miliardi

Descrizione

Assistenza per la creazione di una partnership industriale con China National Tire & Rubber Co.



Cliente
Vivendi



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Filippo Modulo



Controparte
Machado Meyer Sendacz e Opice



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'investimento in Telecom Italia.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Banche d'affari, fondi di private equity e numerose multinazionali, italiane e straniere, attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. approccio multidisciplinare e sinergia/collaborazione tra le diverse expertise dello studio;
2. professionisti segnalati e apprezzati dal mercato (alcuni di loro ritenuti leader nelle rispettive aree di attività);
3. conoscenza del mercato e del contesto aziendale;
4. network internazionale che garantisce assistenza completa in operazioni cross border.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ROBERTO CASATI



Protagonista del mercato, apprezzato da clienti, controparti e autorevoli competitor. «Vero e proprio maestro della materia».

ROBERTO BONSIGNORE

AA

«Ottimo nella negoziazione e nelle relazioni con la controparte. Conosce "a memoria" il mercato societario».

PIETRO FIORUZZI

A

«Ha grande esperienza e ottima competenza nel mercato dei capitali. Veloce, preciso, pragmatico, pronto al dialogo».

MARIO SIRAGUSA



È la star dell'antitrust in Italia. «Con lui si va sempre sul sicuro. Ha un livello di professionalità fuori dalla norma».

FERDINANDO EMANUELE

A

«Autorevole, determinato, una garanzia di assoluta qualità». Ha una track record eccezionale nel campo dispute resolution.

GIUSEPPE SCASELLATI SFORZOLINI

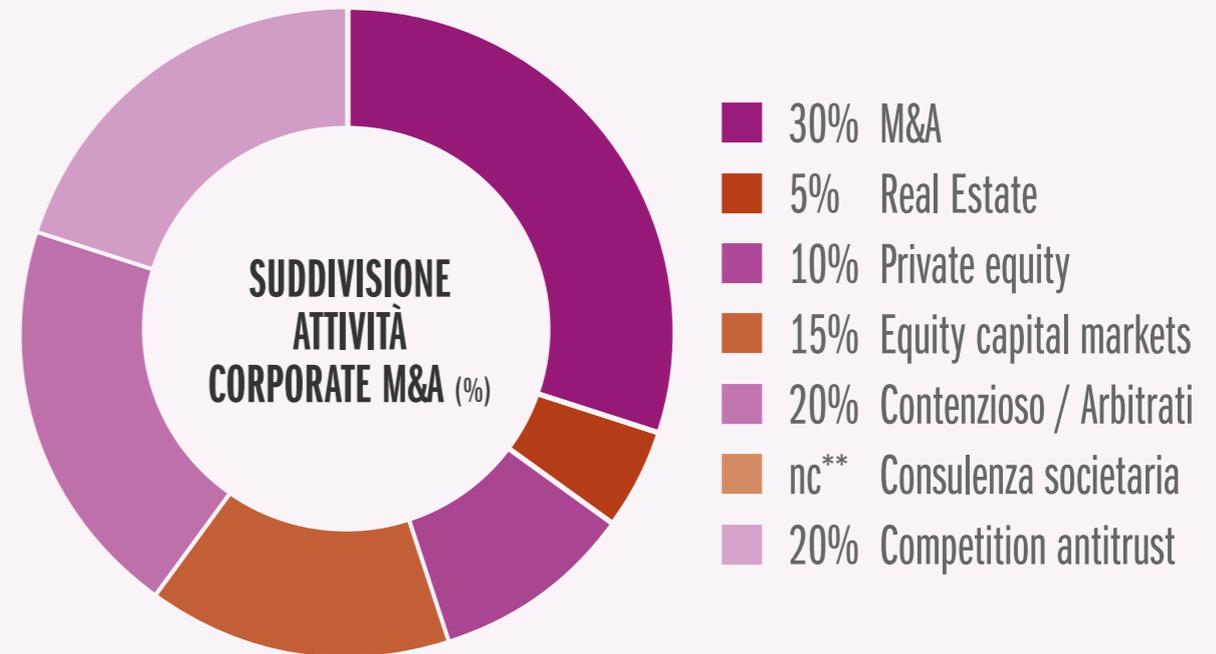
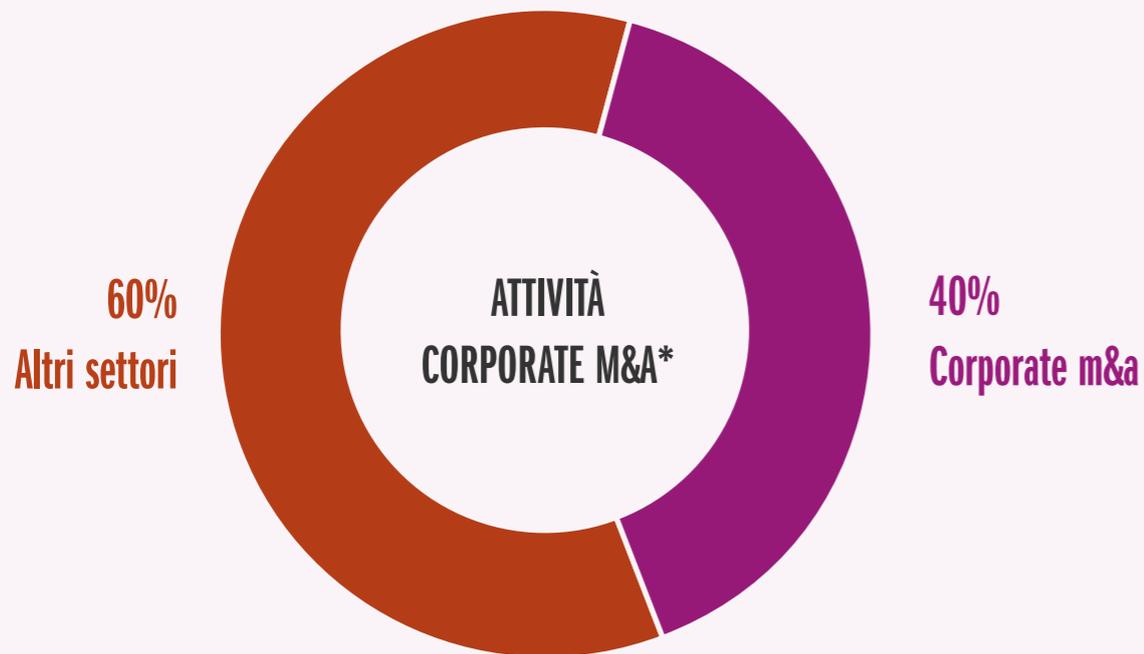
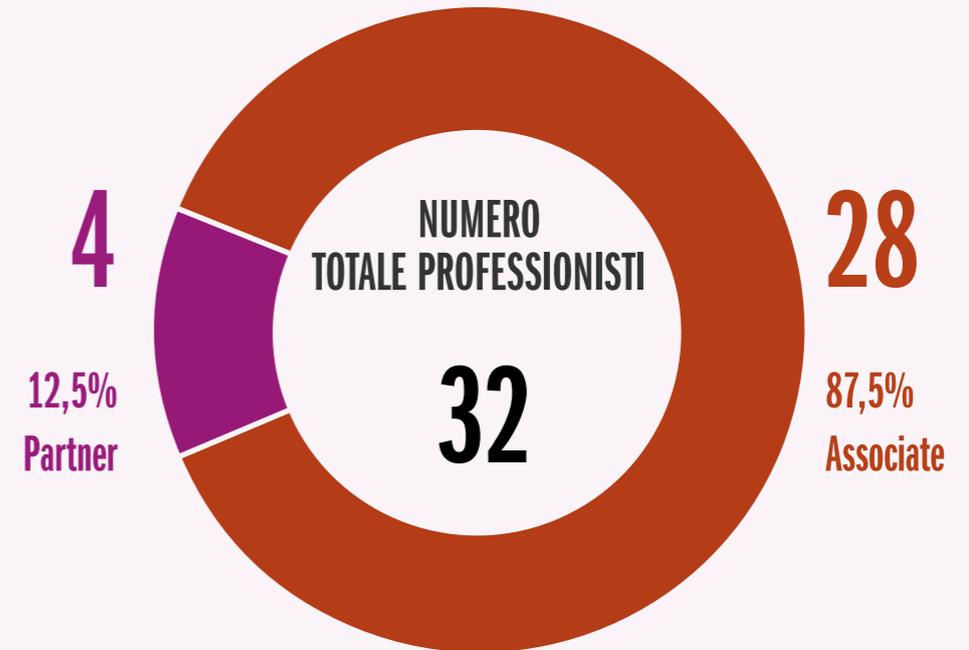
B

«Tecnicamente molto preparato, possiede un alto livello di professionalità. Sempre reattivo e disponibile».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Matteo Montanaro

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Roberto Casati (foto),
Giuseppe Scassellati
Sforzolini,
Roberto Bonsignore,
Matteo Montanaro

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



I professionisti coprono diverse aree di attività adottando un approccio multidisciplinare. Le competenze in settori regolamentati, quali telecomunicazioni, energia, media e financial institutions, consentono di operare al meglio in questi contesti.

NOMI PARTNER

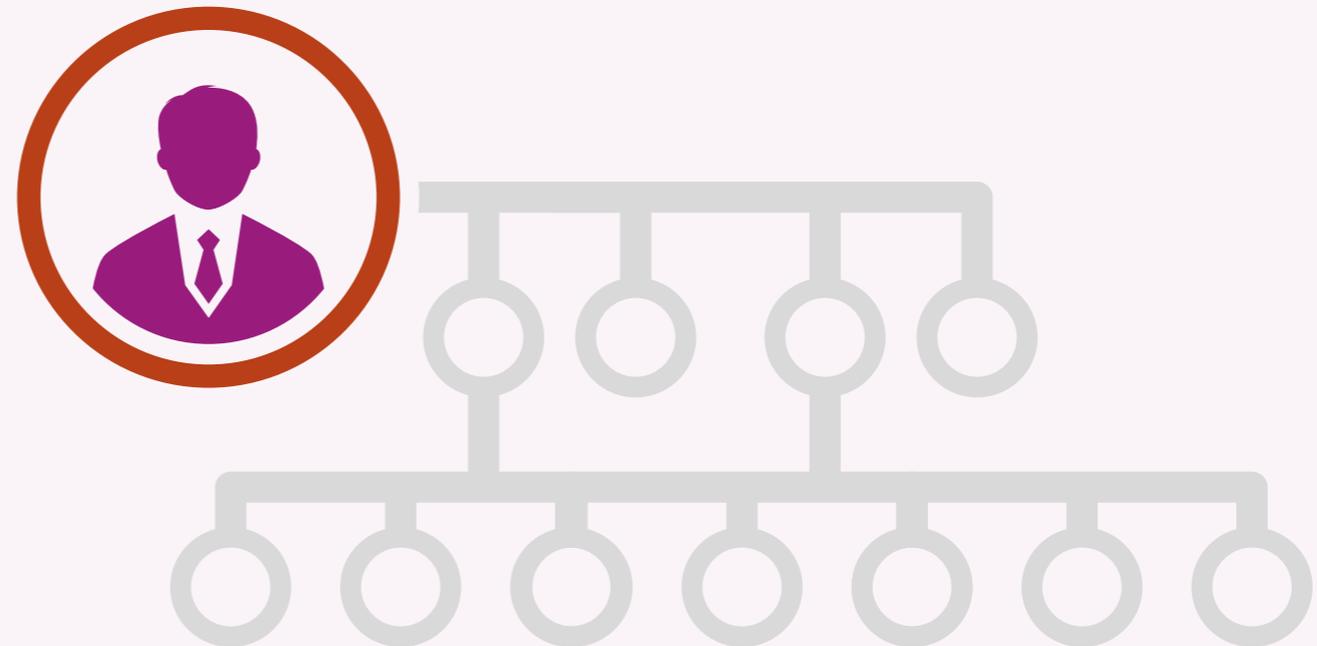


Roberto Casati, Giuseppe Scassellati
Sforzolini, Roberto Bonsignore, Matteo
Montanaro

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

32 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Casati, Giuseppe Scassellati Sforzolini, Roberto Bonsignore, Matteo Montanaro

REAL ESTATE

B



Team dedicato

32 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Casati, Giuseppe Scassellati Sforzolini, Roberto Bonsignore, Matteo Montanaro

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

32 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Casati, Giuseppe Scassellati Sforzolini, Roberto Bonsignore, Matteo Montanaro

EQUITY CAPITAL MARKETS

A



Team dedicato

Dip. finance



Partner dedicati

2 + 1

NOMI PARTNER

Giuseppe Scassellati Sforzolini, Pietro Fioruzzi + Claudio Di Falco (counsel)

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A



Team dedicato

32 · 100%



Partner dedicati

4 · 100% + 1

NOMI PARTNER

Roberto Casati, Giuseppe Scassellati Sforzolini, Roberto Bonsignore, Matteo Montanaro + Ferdinando Emanuele (dip. litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

32 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Casati, Giuseppe Scassellati Sforzolini, Roberto Bonsignore, Matteo Montanaro

COMPETITION ANTITRUST

A



Team dedicato

Dip. antitrust

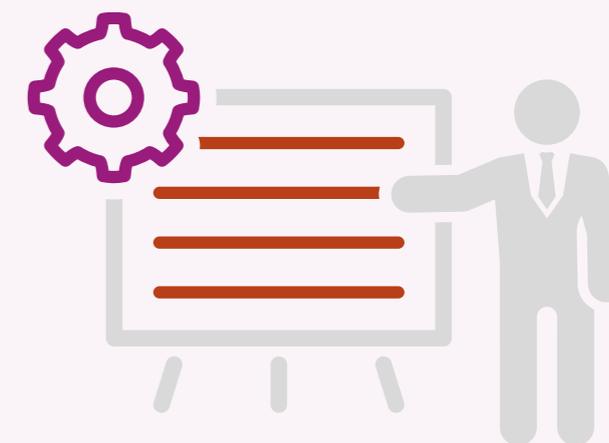


Partner dedicati

3 + 2

NOMI PARTNER

Mario Siragusa, Marco D'Ostuni, Matteo Beretta + Cesare Rizza, Pietro Merlino (counsel)



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Lavazza



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Amélie Champsaur (Parigi)



Controparte
**Clifford Chance con Koninklijke
Douwe Egberts**



Valore (euro)
750 milioni

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del gruppo francese Carte Noire, attivo nella produzione di caffè.



Cliente
Italcementi



Tipologia operazione
Antitrust - M&A



Soci di riferimento
Mario Siragusa, Matteo Beretta



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nel procedimento davanti alla Commissione europea che ha autorizzato l'acquisizione del gruppo italiano da parte del suo concorrente tedesco HeidelbergCement.



Cliente
HanesBrands



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Roberto Casati



Controparte
**Gianni Origoni Grippio Cappelli con i
venditori**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del 100% di Champion Europe dai precedenti soci.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Banche d'affari, fondi private equity e multinazionali italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. coinvolgimento nelle operazioni più importanti sul mercato italiano, dimostrando capacità di assistenza a clienti sia nazionali che internazionali in operazioni domestiche e cross border;
2. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo e tempestivo;
3. network internazionale e, al tempo stesso, presenza radicata in Italia;
4. professionisti apprezzati dal mercato, tra cui anche diversi avvocati junior.

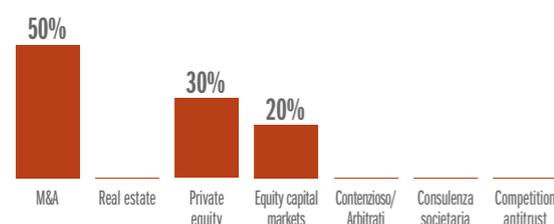


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

PAOLO SERSALE

AA

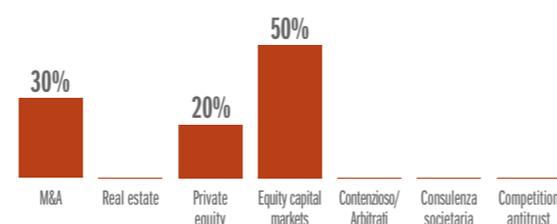
«Ha una grande esperienza ed è senz'altro un punto di riferimento nel settore. Ha fornito un supporto costante, prezioso e altamente professionale».



ALBERTA FIGARI

A

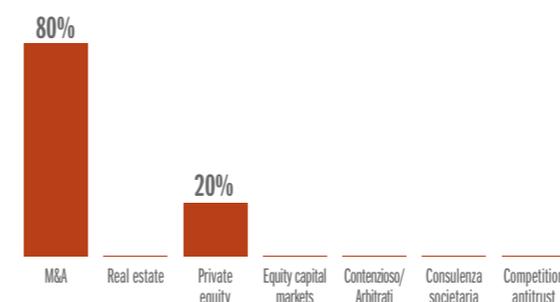
«Concreta, precisa e puntuale nelle scadenze. Ha sempre fatto i nostri interessi, sempre stata dalla nostra parte».



UMBERTO PENCO SALVI

B

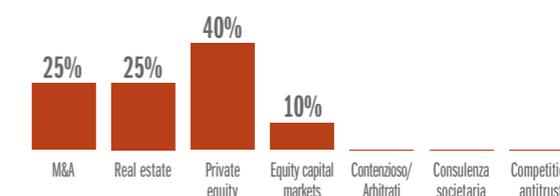
«Oltre a essere molto competente, è sempre presente e responsive su ogni fase dell'operazione».



CLAUDIO CERABOLINI

B

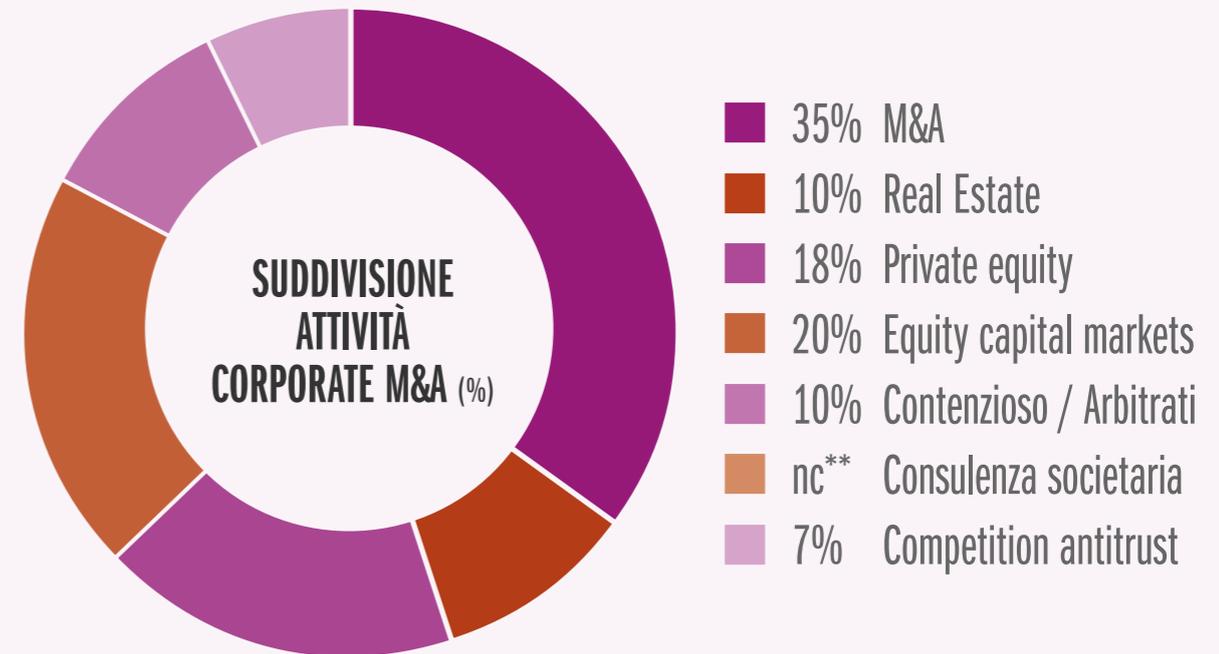
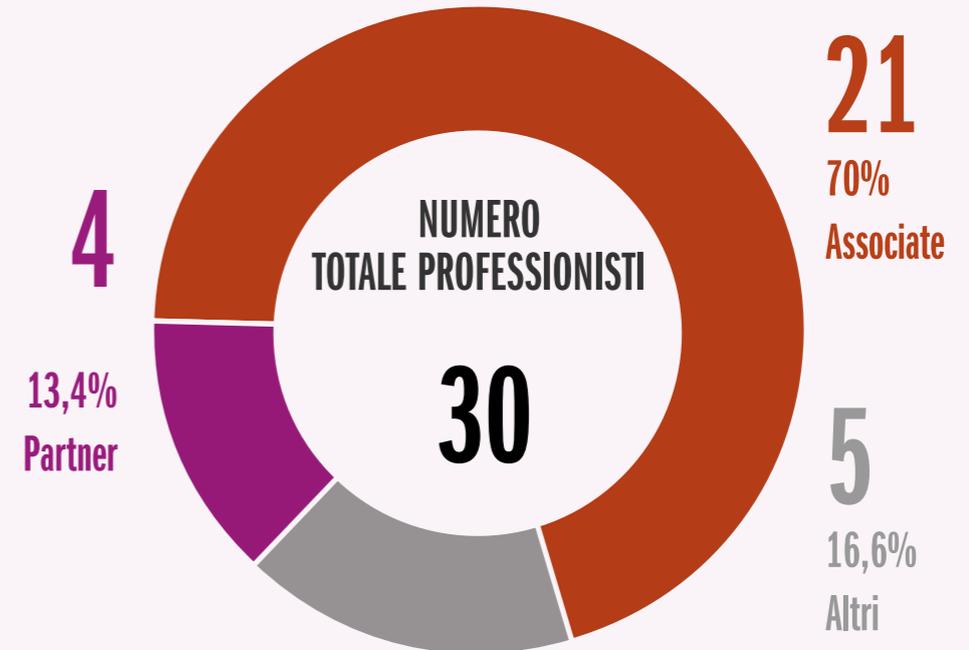
«Ha dimostrato massima disponibilità anche su tempistiche molto strette».



Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Filippo Isacco, Stefano Parrocchetti, Luca Piacentini

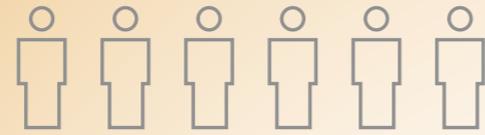
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

finance community Awards



Giovedì 24 novembre 2016 • Ore 19,15 • Milano

In collaborazione con



CLEARY GOTTLIB



Gatti Pavesi Bianchi



Legance
AVVOCATI ASSOCIATI



ORLANDO & FORNARI
studio legale

PEDERSOLI
STUDIO LEGALE

Simmons & Simmons

Sponsor



La partecipazione è su invito. Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Paolo Sersale

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Un team ben articolato, fatto da persone esperte ma anche da giovani molto bravi. Abbiamo apprezzato la grande disponibilità e professionalità dei professionisti».

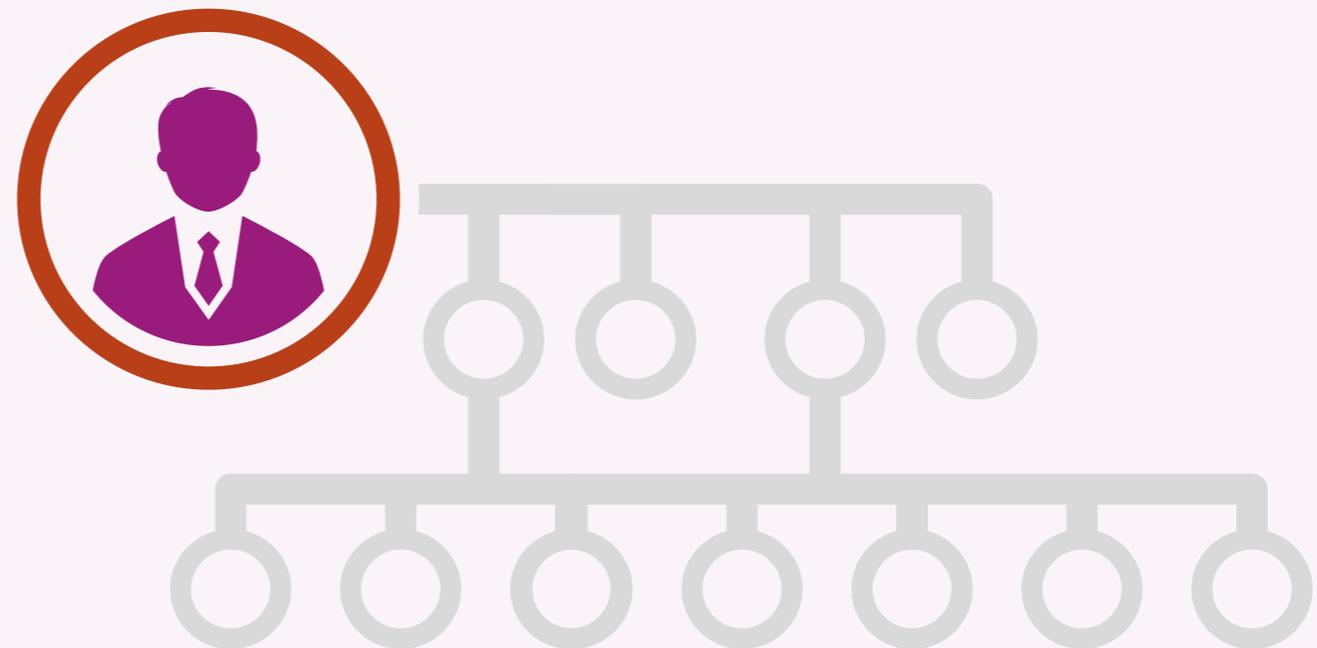
«Clifford Chance è il partner giusto. Ha una presenza italiana molto radicata».

NOMI
PARTNER

Paolo Sersale, Alberta Figari,
Umberto Penco Salvi, Claudio Cerabolini

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

30 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Paolo Sersale, Alberta Figari, Umberto Penco Salvi, Claudio Cerabolini

REAL ESTATE

B



Team dedicato

30 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Paolo Sersale, Alberta Figari, Umberto Penco Salvi, Claudio Cerabolini

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

30 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Paolo Sersale, Alberta Figari, Umberto Penco Salvi, Claudio Cerabolini

EQUITY CAPITAL MARKETS

A



Team dedicato

18 · 60%



Partner dedicati

2 · 50% + 1

NOMI PARTNER

Alberta Figari, Paolo Sersale + Filippo Emanuele (dal dipartimento finance)

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

15 (dip. litigation)



Partner dedicati

2

NOMI PARTNER

Fabio Guastadisegni, Carlo Felice Giampaolino

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

30 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Paolo Sersale, Alberta Figari, Umberto Penco Salvi, Claudio Cerabolini

COMPETITION ANTITRUST

B



Team dedicato

15 (dip. competition antitrust)

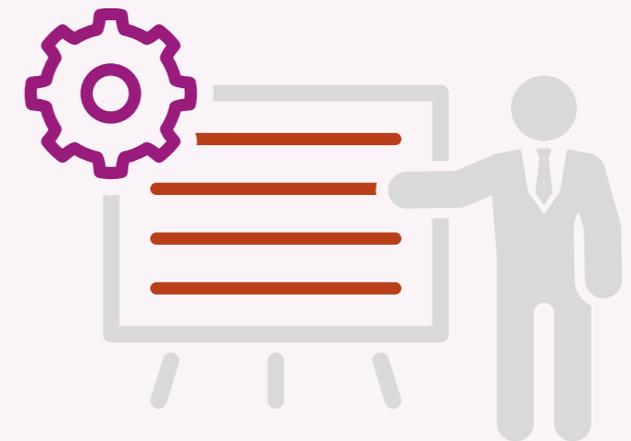


Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Luciano di Via



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
TBG Management



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Paolo Sersale



Controparte
**Orrick con la famiglia Candiani,
Carbonetti con Sator, Gop con la
famiglia Lualdi**



Valore (euro)
1 miliardo

Descrizione

Assistenza in relazione all'acquisizione di una partecipazione di controllo da Sator e dalla Famiglia Candiani in Petrolvalves.



Cliente
Apax Partners



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Claudio Cerabolini



Controparte
Gatti Pavesi Bianchi con NB Renaissance



Valore (euro)
664 milioni

Descrizione

Assistenza relativa l'accordo firmato con NB Renaissance finalizzato all'investimento per l'acquisto di circa il 37,1% di Engineering Ingegneria Informatica.



Cliente
Poste Italiane



Tipologia operazione
Equity capital markets



Socio di riferimento
Paolo Sersale



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nel processo di privatizzazione tramite quotazione sul mercato Mta (Mercato Telematico Azionario) di Borsa Italiana.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Banche d'affari, fondi di private equity e multinazionali italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. dinamicità, flessibilità, aggiornamento e reattività da parte del team (considerato dal mercato una realtà emergente nel panorama corporate m&a italiano);
2. expertise focalizzata nella consulenza societaria, real estate e contenzioso e arbitrati.

NOVITÀ

Nato nel 2016, lo studio è il risultato della fusione degli studi Comandè Avvocati e Di Nola Restuccia, già consolidate realtà nel diritto commerciale e fallimentare, amministrativo, bancario e dei mercati finanziari.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ANTONIO RESTUCCIA

B

«Professionista serio, preparato e pragmatico. Focalizza l'attenzione sulle reali esigenze del cliente».

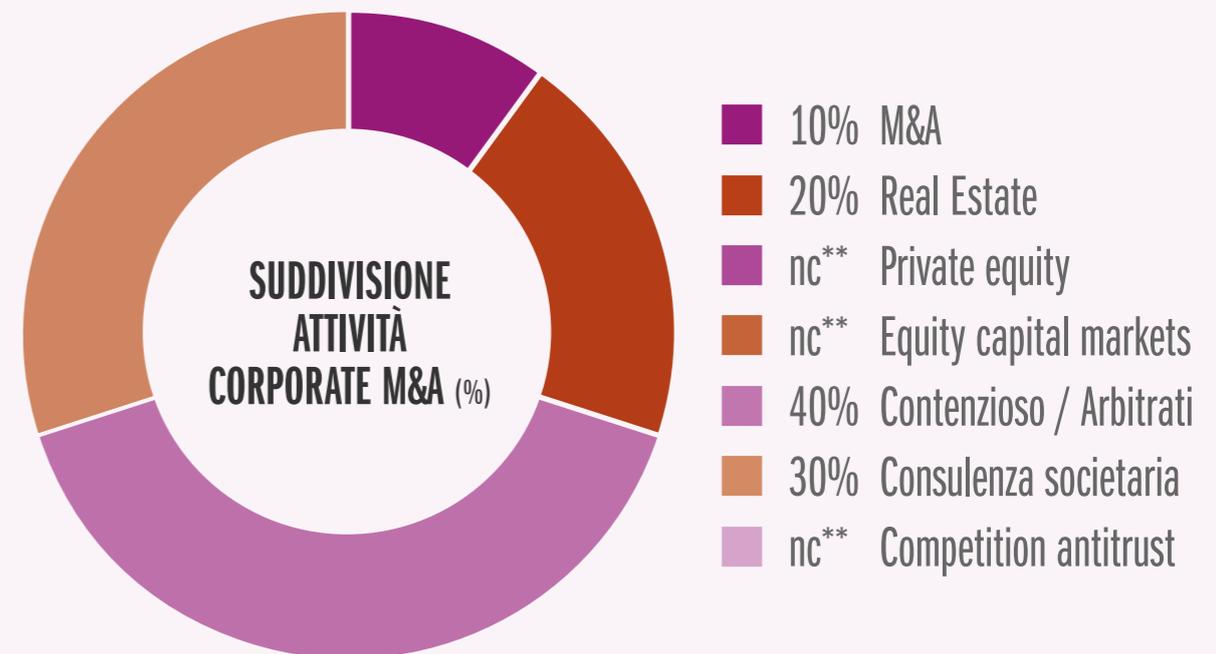
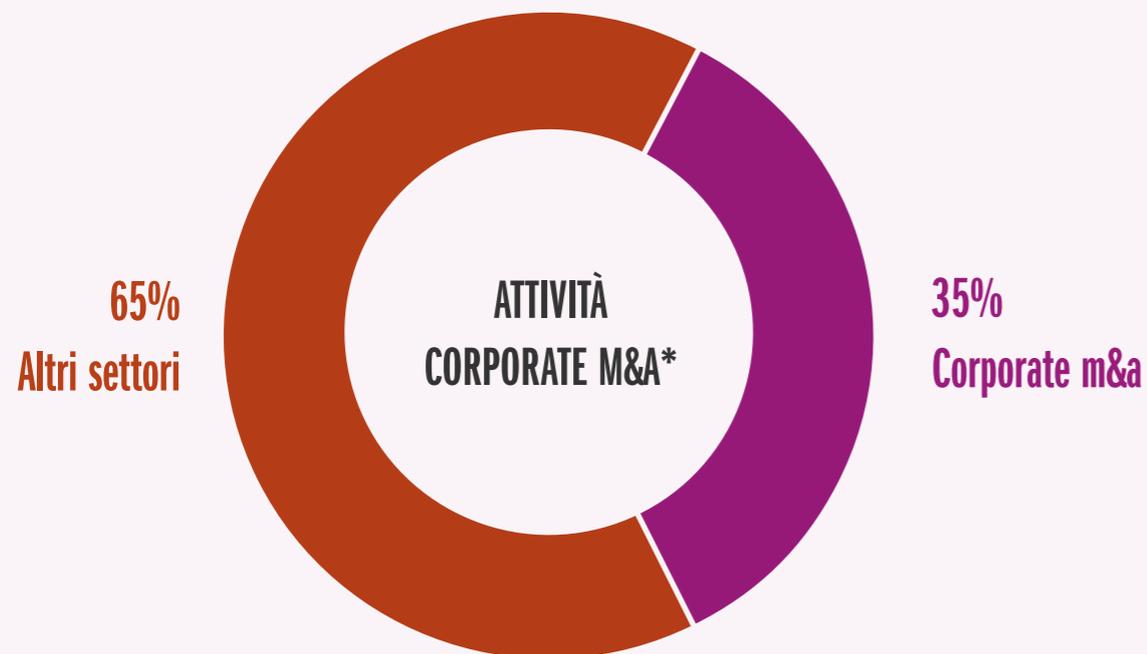
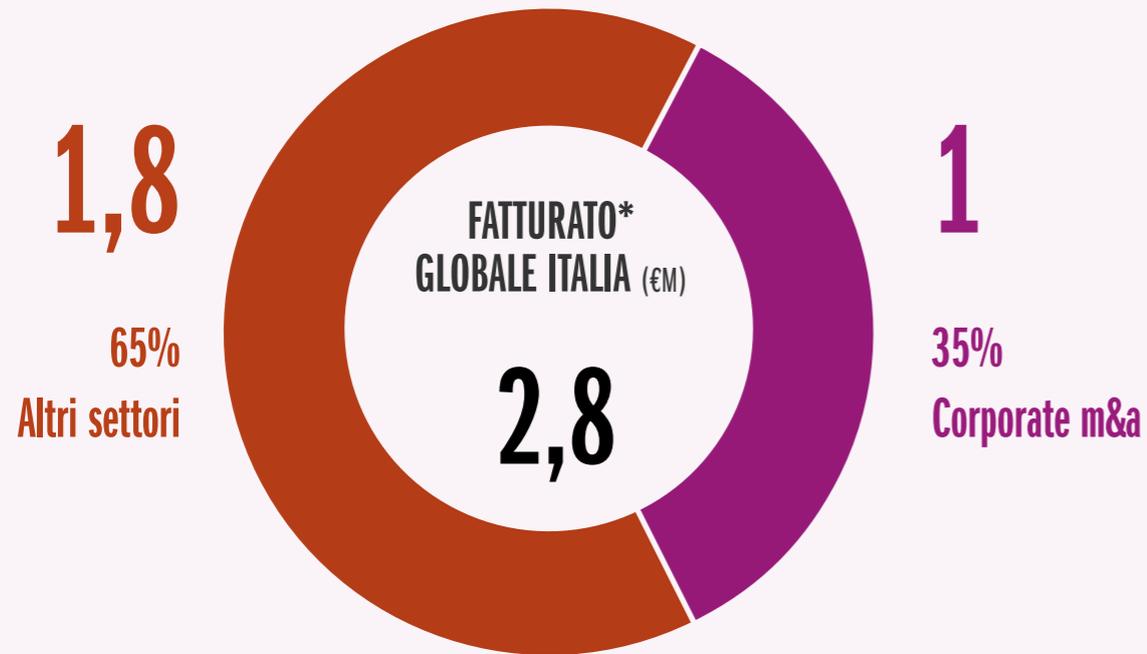


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Antonio Restuccia

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



Si tratta di una realtà giovane e dinamica con una esperienza professionale pluriennale. «I professionisti sono tutti reattivi, flessibili e aggiornati».

NOMI PARTNER

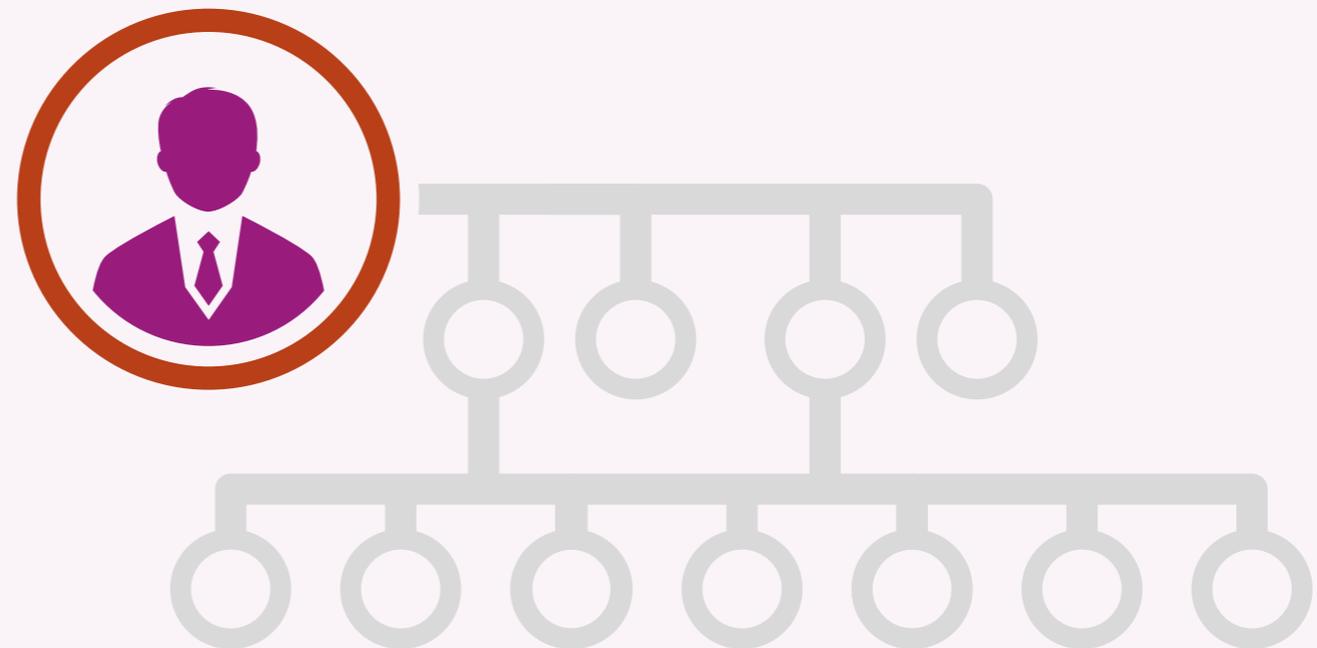


Carlo Comandè, Sergio Di Nola, Antonio Restuccia

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A **B**

Team dedicato
 5 · 35,7%

Partner dedicati
 2 · 66,6%

NOMI PARTNER
 Sergio Di Nola, Antonio Restuccia

REAL ESTATE **B**

Team dedicato
 8 · 57,1%

Partner dedicati
 3 · 100%

NOMI PARTNER
 Carlo Comandè, Sergio Di Nola, Antonio Restuccia

PRIVATE EQUITY **-**

Team dedicato
 -

Partner dedicati
 -

NOMI PARTNER
 -

EQUITY CAPITAL MARKETS **-**

Team dedicato
 -

Partner dedicati
 -

NOMI PARTNER
 -

CONTENZIOSO / ARBITRATI **B**

Team dedicato
 10 · 71,4%

Partner dedicati
 3 · 100%

NOMI PARTNER
 Carlo Comandè, Sergio Di Nola, Antonio Restuccia

CONSULENZA SOCIETARIA **B**

Team dedicato
 6 · 42,8%

Partner dedicati
 2 · 66,6%

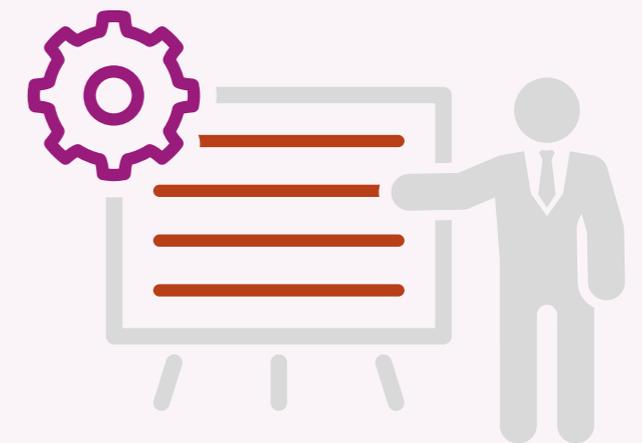
NOMI PARTNER
 Sergio Di Nola, Antonio Restuccia

COMPETITION ANTITRUST **-**

Team dedicato
 -

Partner dedicati
 -

NOMI PARTNER
 -



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Comifin



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Soci di riferimento
Sergio Di Nola, Antonio Restuccia



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza alla società dalla fase di “run off” alla dismissione delle attività “riservate”, fino alla messa in liquidazione volontaria curando tutti gli aspetti relativi ai profili societari e regolamentari.



Cliente
Enel Green Power



Tipologia operazione
Consulenza - Real estate



Socio di riferimento
Carlo Comandè



Controparte
Regione Siciliana, Regione Veneto



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Attività di consulenza e assistenza con riferimento a tutte le fasi di autorizzazione relative alla realizzazione di un parco eolico nella Regione Sicilia e di una centrale idroelettrica nella Regione Veneto.



Cliente
Ex Consiglieri di Amministrazione della Banca BRC Credito Cooperativo Romagna Centro (11 esponenti su 12)



Tipologia operazione
Contenzioso



Soci di riferimento
Sergio Di Nola, Antonio Restuccia



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza alla quasi totalità degli ex amministratori della banca in una azione di responsabilità promossa dalla Procedura di LCA contro tutti gli ex amministratori e sindaci della banca.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI (5LEX)



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. approccio pragmatico, in linea con le esigenze aziendali;
2. eccellenza largamente riconosciuta dal mercato nel litigation;
3. buon lavoro svolto anche in ambito private equity, m&a e consulenza societaria.

NOVITÀ

Lo studio è in crescita. Nel corso del 2015 ha reclutato 7 professionisti (tra cui 2 senior associate) provenienti da diversi studi, italiani e internazionali.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ALFREDO CRACA

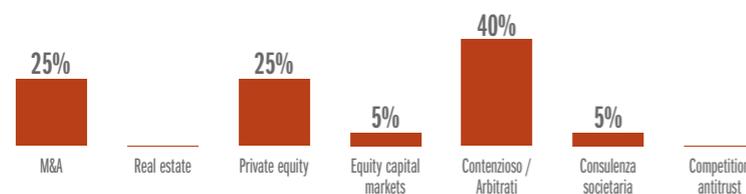
A

«Pragmatico, professionale, intuitivo, efficiente, ha un'ottima conoscenza del mercato. Esperto e preparato in sede giudiziale».

FRANCESCO DI CARLO

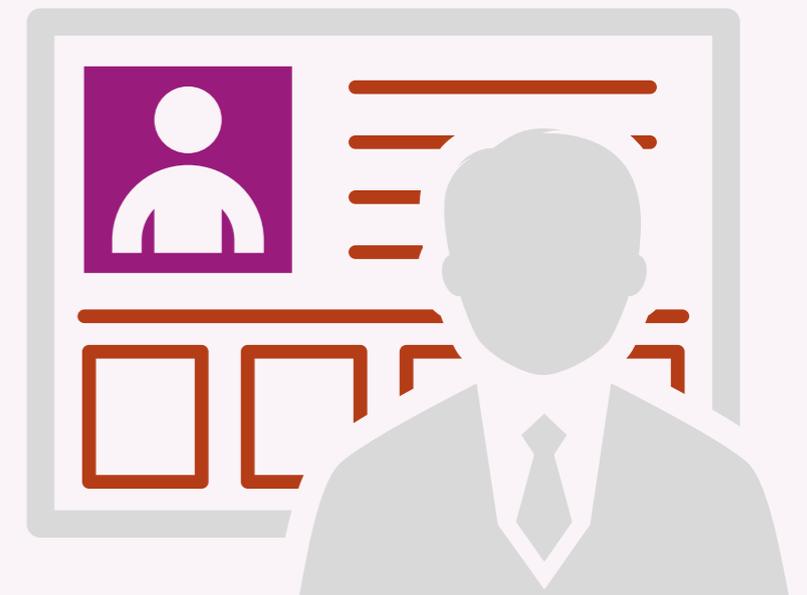
A

«Professionista di alto profilo: esperto, pratico, reattivo e disponibile».

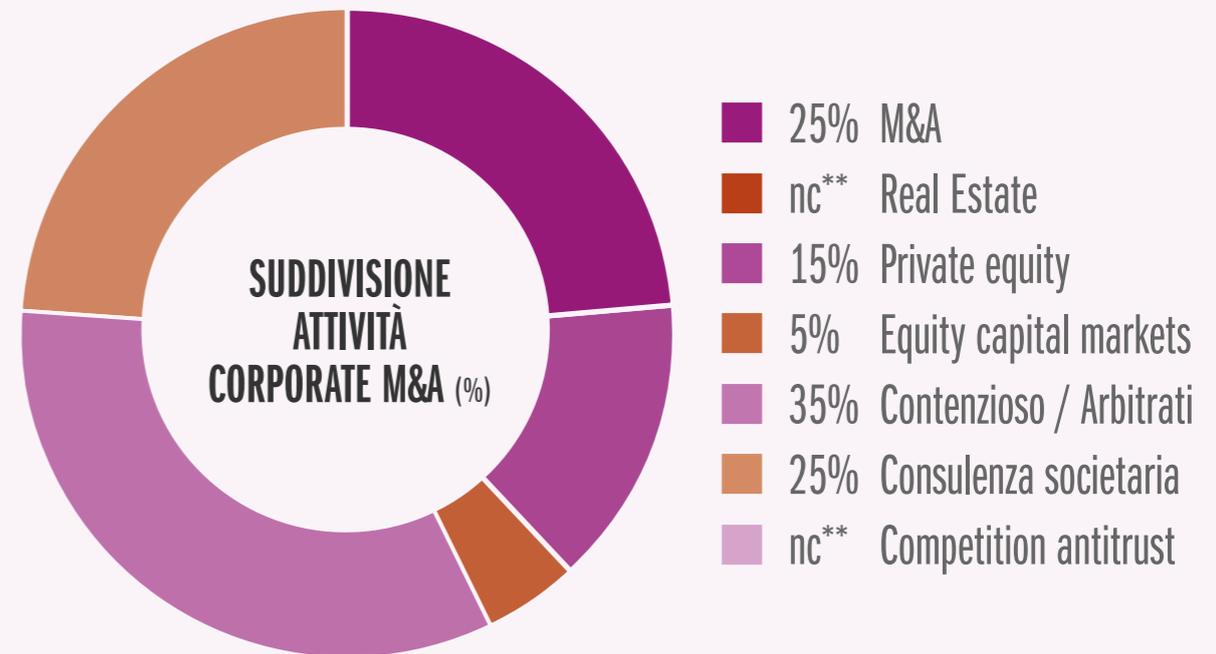
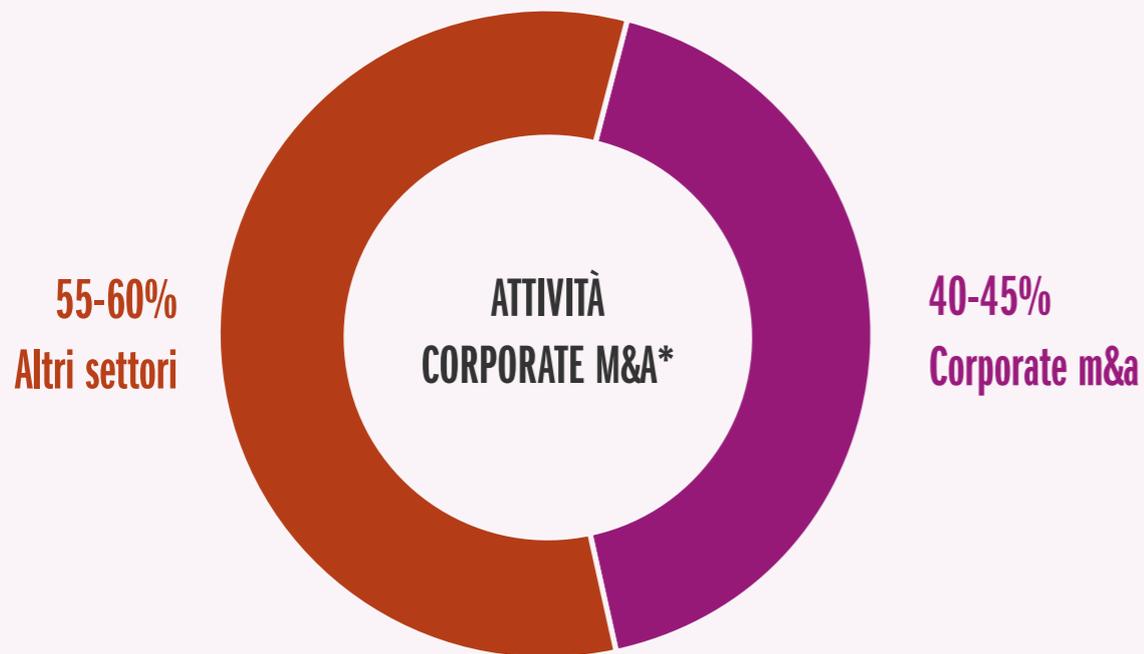
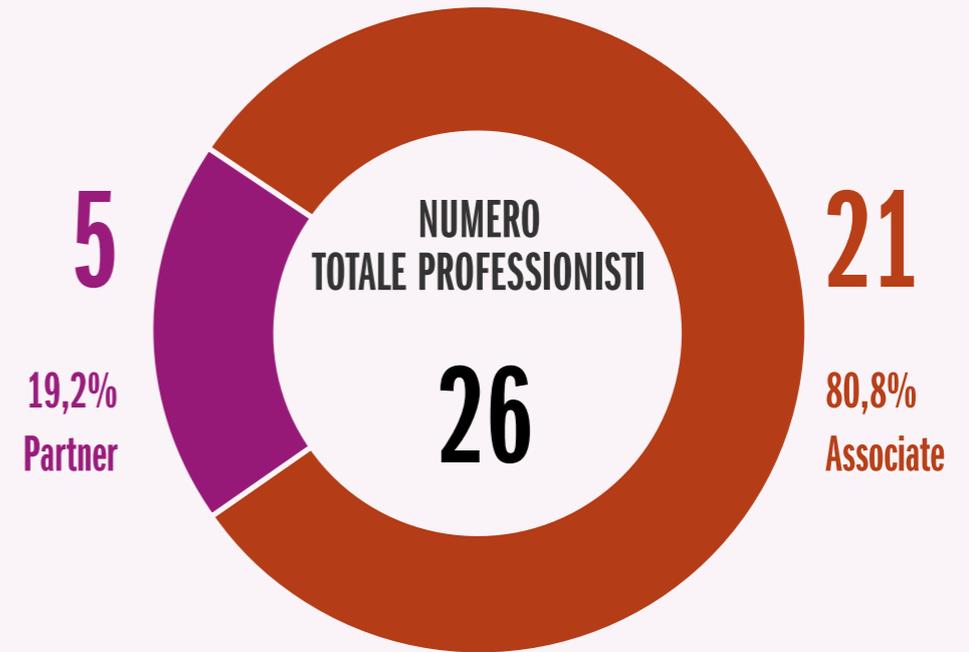
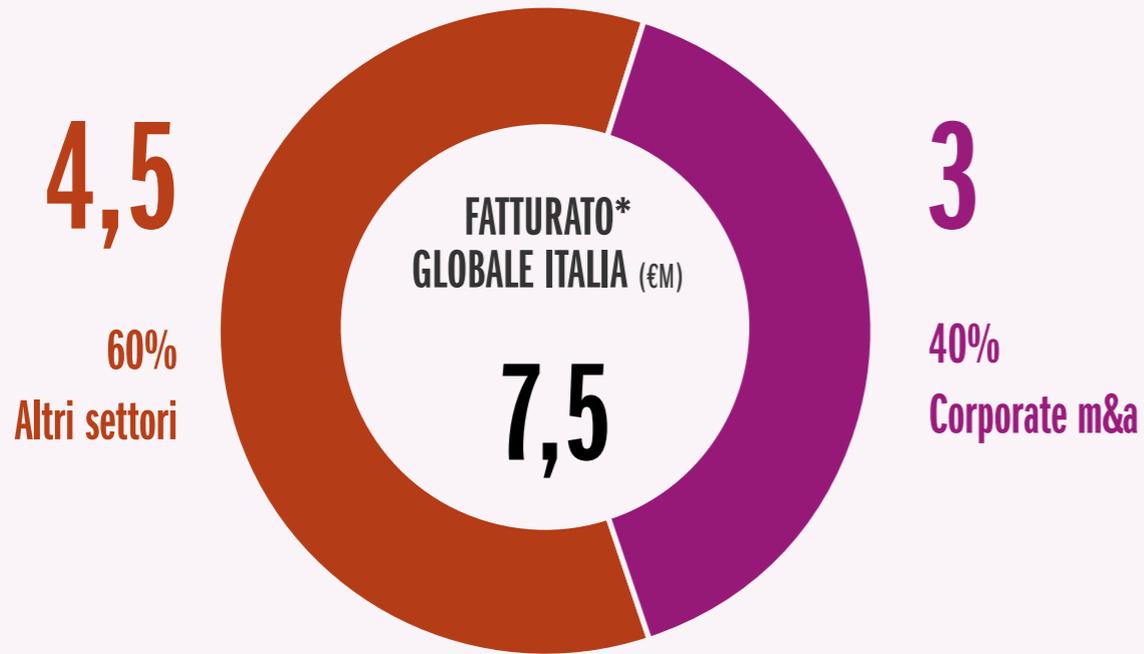


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Alfredo Craca (foto),
Francesco Di Carlo,
Edoardo Guffanti,
Vittorio Pisapia,
Claudio Tatozzi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Ottimo studio, costituito da professionisti d'eccellenza. Negli ultimi anni è cresciuto tanto ampliando l'organico e l'offerta dei servizi».

NOMI
PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo,
Edoardo Guffanti, Vittorio Pisapia,
Claudio Tatozzi

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

7

Nome. **Flavio Acerbi**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Paul Hastings**

Nome. **Giorgio Bobba**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Loiacono e Calvi**

Nome. **Giovanni Battista Donato**
Carica. **Associate**
Provenienza. **CMS**

Nome. **Gioia Stendardo**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **White & Case**

Nome. **Alessandra Coletti**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -

Nome. **Stefano Pittau**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -

Nome. **Filippo Ganci**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A **B**

 Team dedicato
15 · 57,6%

 Partner dedicati
4 · 80%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo,
Edoardo Guffanti, Claudio Tatozzi

REAL ESTATE **-**

 Team dedicato
-

 Partner dedicati
-

NOMI PARTNER

-

PRIVATE EQUITY **B**

 Team dedicato
8 · 30%

 Partner dedicati
2 · 40%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo

EQUITY CAPITAL MARKETS **C**

 Team dedicato
6 · 26%

 Partner dedicati
1 · 20%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca

CONTENZIOSO / ARBITRATI **A**

 Team dedicato
16 · 61,5%

 Partner dedicati
3 · 60%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Vittorio Pisapia,
Claudio Tatozzi

CONSULENZA SOCIETARIA **B**

 Team dedicato
23 · 88,4%

 Partner dedicati
5 · 100%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo,
Edoardo Guffanti, Vittorio Pisapia,
Claudio Tatozzi

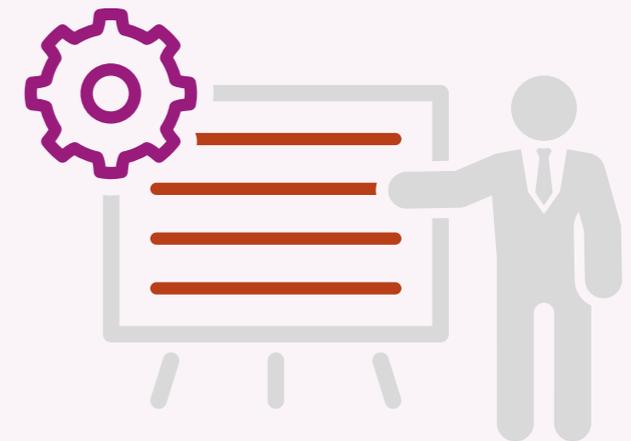
COMPETITION ANTITRUST **-**

 Team dedicato
-

 Partner dedicati
-

NOMI PARTNER

-



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Tamburi Investment Partners



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Alfredo Craca



Controparte
Pirola Pennuto Zei, Legance



Valore (euro)
200 milioni

Descrizione

Acquisizione del 100% del gruppo Beta Utensili, società specializzata nella produzione e commercializzazione di utensili.



Cliente
Blue Sky



Tipologia operazione
M&A - Private equity - Equity capital markets



Socio di riferimento
Alfredo Craca



Controparte
Gattai Minoli Agostinelli



Valore (euro)
110milioni

Descrizione

Ristrutturazione dell'esposizione finanziaria di Bauer tramite l'acquisto, riscadenziamento e successivo rifinanziamento attraverso un'emissione obbligazionaria senior secured a 4 anni .



Cliente
IDM



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Alfredo Craca



Controparte
BonelliErede, Pedersoli



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Accordo con Canon per l'acquisizione di IDM, società italiana specializzata nei servizi di document & business process outsourcing, dal fondo Alto Capital II.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione focalizzata nella consulenza societaria e nel contenzioso/arbitrati;
2. presenza costante di partner nell'operazione;
3. conoscenza del mercato e delle dinamiche di business.



Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

CINO RAFFA UGOLINI

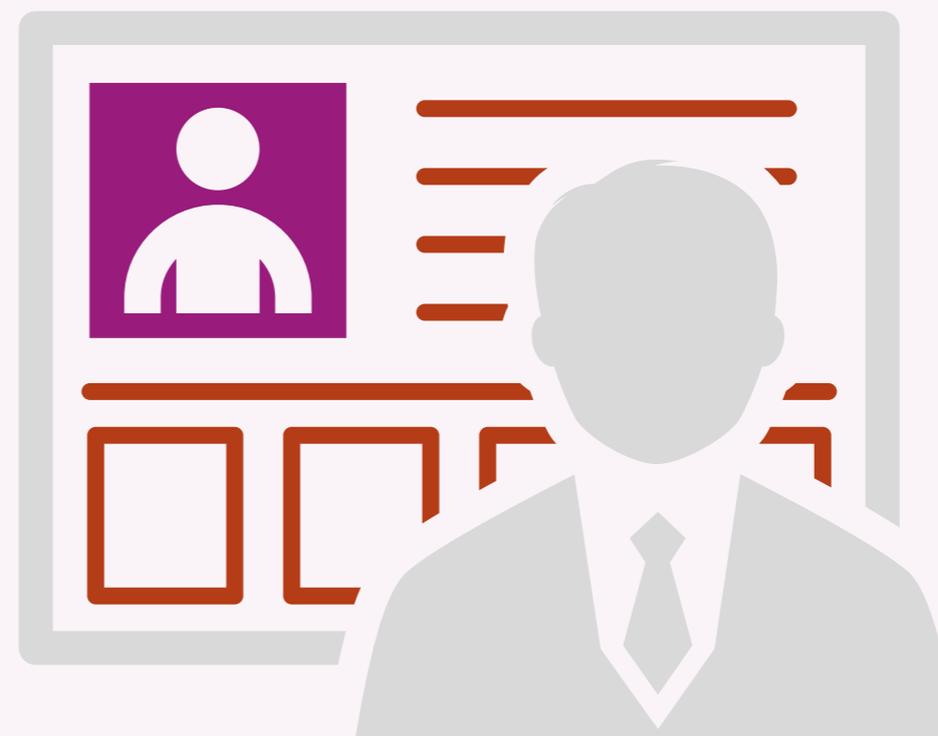
C

«Preparato, esperto, capace di entrare in dinamiche di business diverse».

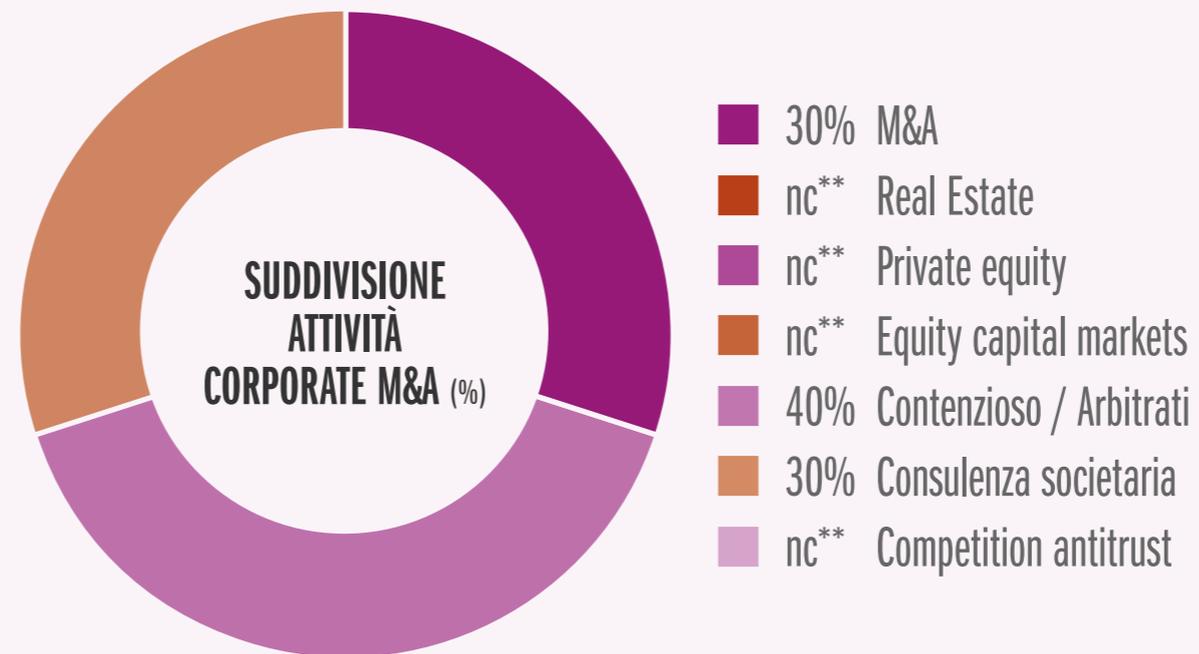


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Chiara Mantelli



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Roberto Rovero

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Studio di medie dimensioni ha una struttura adatta alle nostre esigenze».

«Sono molto agili e assicurano sempre l'assistenza di partner di primo livello».

NOMI PARTNER

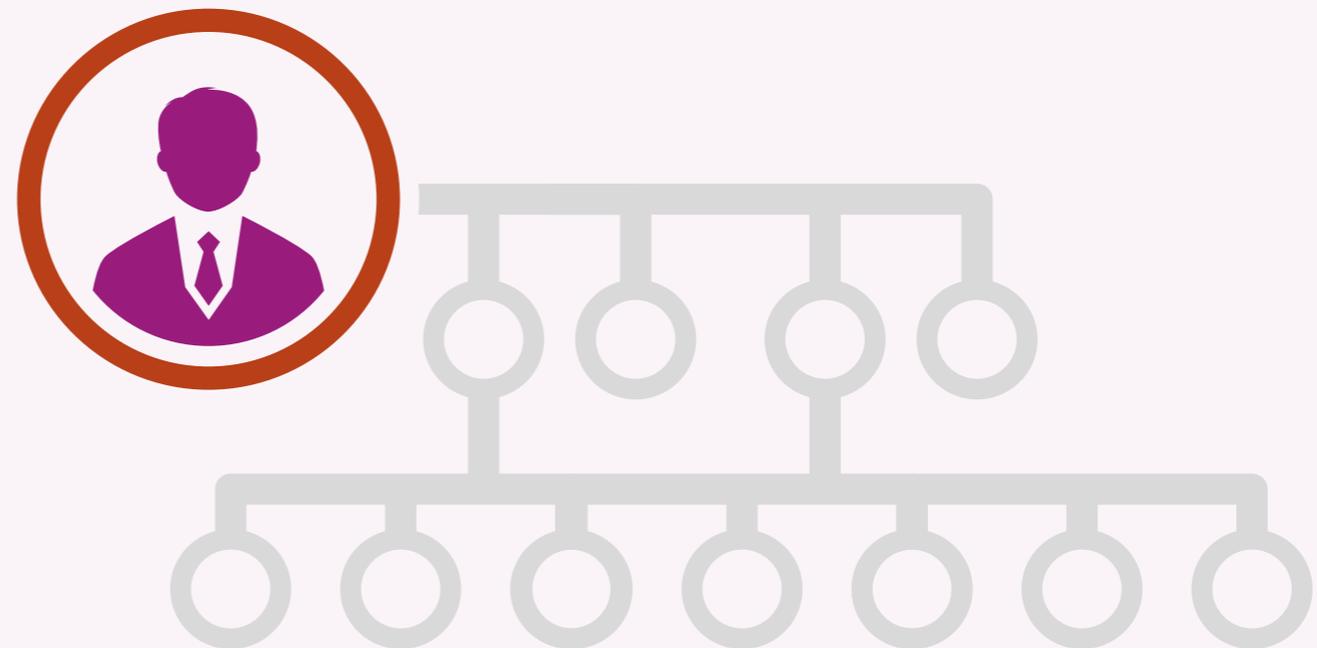


Roberto Cociancich, Pier Francesco Meneghini, Cino Raffa Ugolini, Roberto Rovero, Laurent Scarna

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

C



Team dedicato

10 · 100%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Cociancich, Pier Francesco Meneghini, Cino Raffa Ugolini, Roberto Rovero, Laurent Scarna

REAL ESTATE

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

PRIVATE EQUITY

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

EQUITY CAPITAL MARKETS

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

10 · 100%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Cociancich, Pier Francesco Meneghini, Cino Raffa Ugolini, Roberto Rovero, Laurent Scarna

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

10 · 100%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Cociancich, Pier Francesco Meneghini, Cino Raffa Ugolini, Roberto Rovero, Laurent Scarna

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-

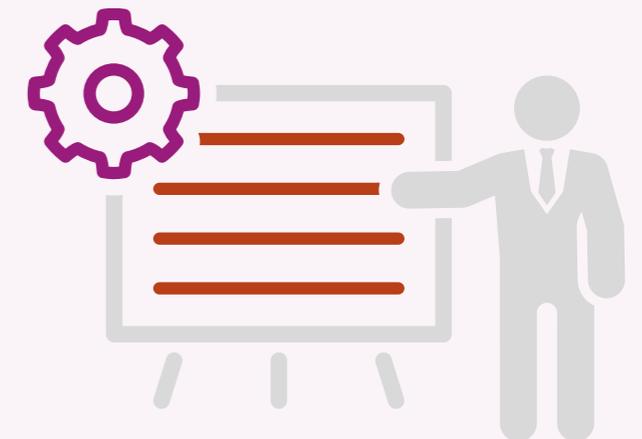


Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Xenia



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Cino Raffa Ugolini



Controparte
Ventura BCD



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione di un ramo d'azienda.



Cliente
SS Giovanni e Paolo Spa



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Roberto Rovero



Controparte
Fondo Permira



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione della partecipata IBSL e di altre società partecipate nel settore biomedicale.



Cliente
Società attiva nella costruzione e gestione di impianti fotovoltaici



Tipologia operazione
Arbitrati



Socio di riferimento
Cino Raffa Ugolini



Controparte
Diverse



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'arbitrato relativo ad acquisizione societaria nel settore fotovoltaico.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. crescita e investimenti nella practice, attraverso recruitment di qualità;
2. network internazionale e approccio multidisciplinare del team;
3. conoscenza del business aziendale, in particolare nei mercati telecom, energy e pharma.

NOVITÀ

Il dipartimento corporate m&a di Curtis è in crescita. Nell'ultimo anno, infatti, sono entrati a far parte del team **Daniela Sabelli** e **Carminè Gravina**, entrambi provenienti da **Simmons & Simmons**, e **Dino Dima**, ex in-house di Telecom.

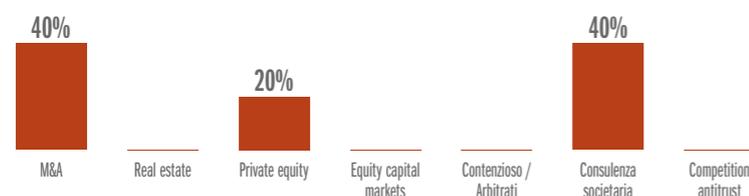


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

IAN TULLY

B

«Ottimo professionista. Reattivo, esperto, disponibile, con un track record che comprende conoscenza del mondo energy, tmt e farmaceutico».



DANIELA SABELLI

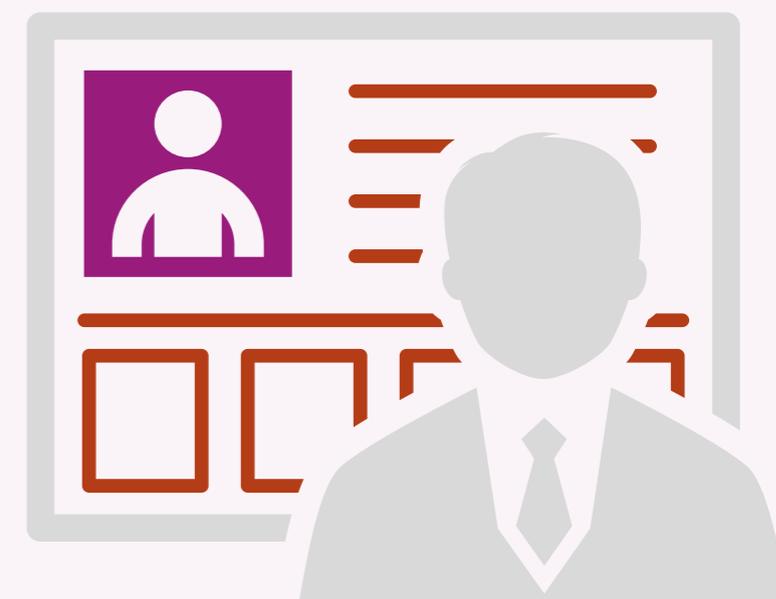
B

«Sempre dalla parte del cliente. Preparata, precisa e puntuale nelle scadenze. Ha una grande conoscenza del mercato energy».

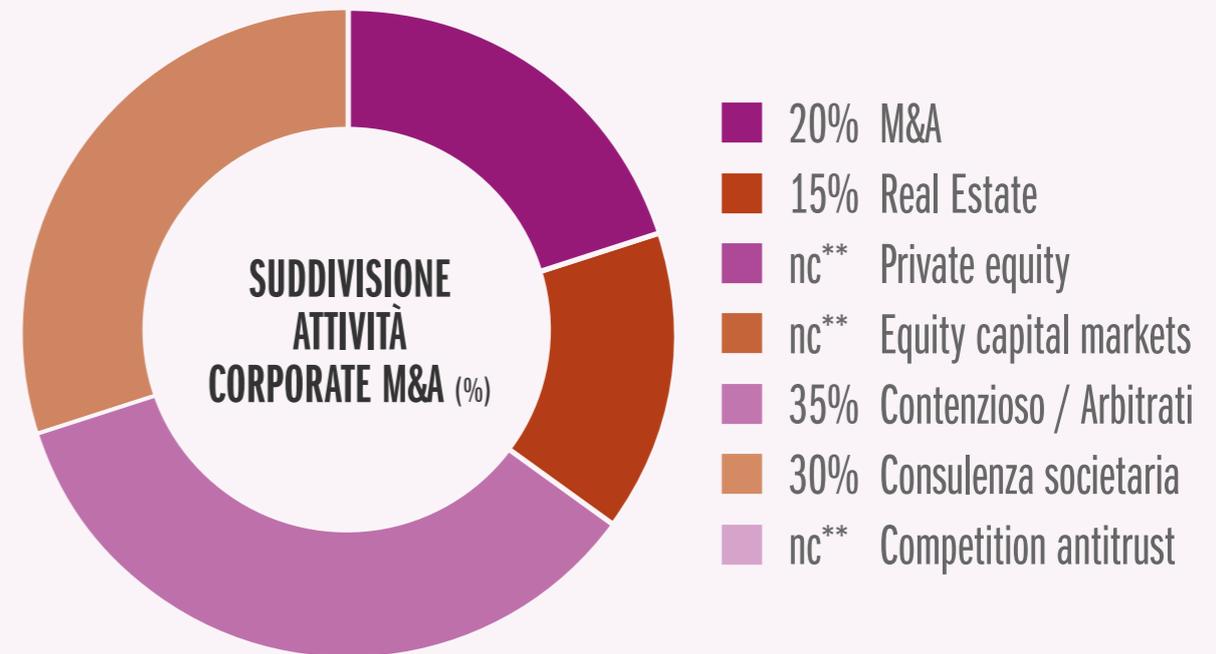
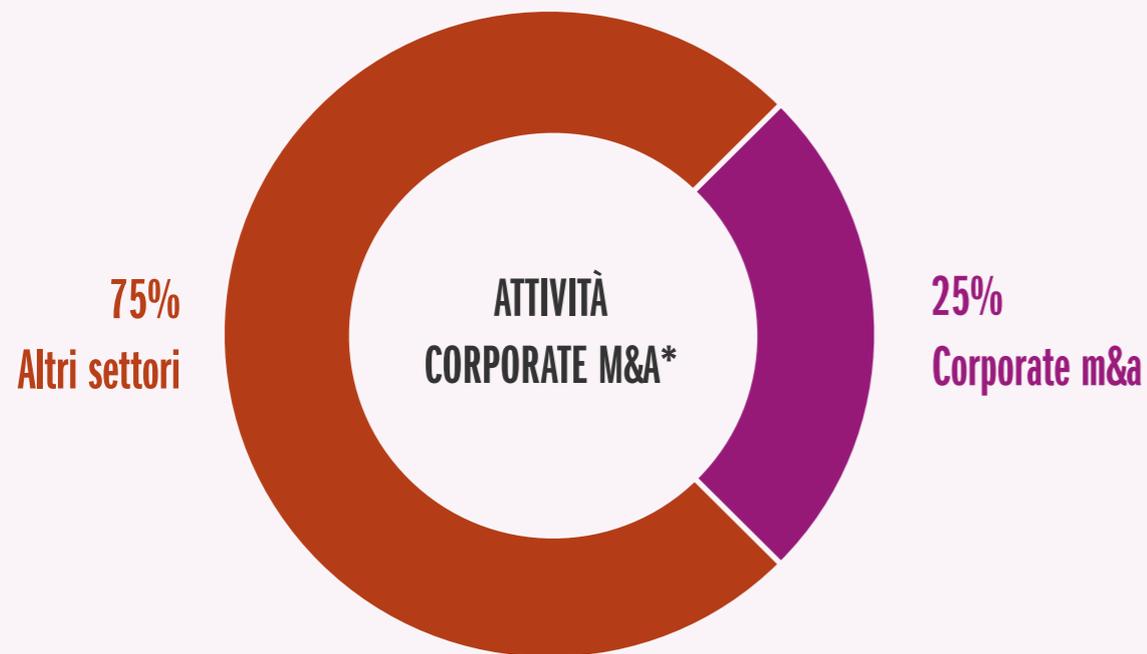
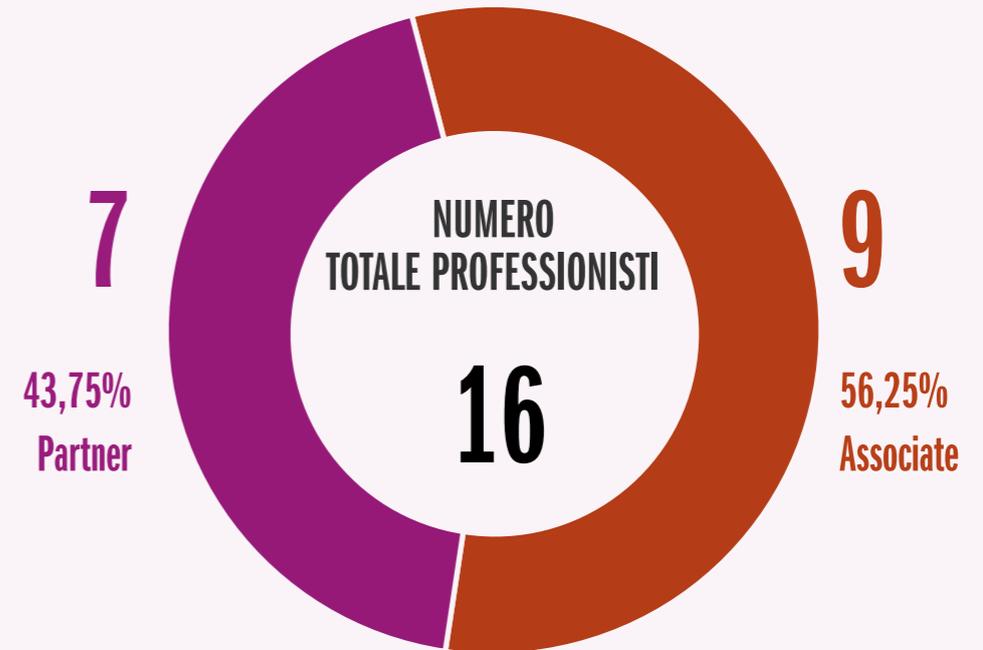
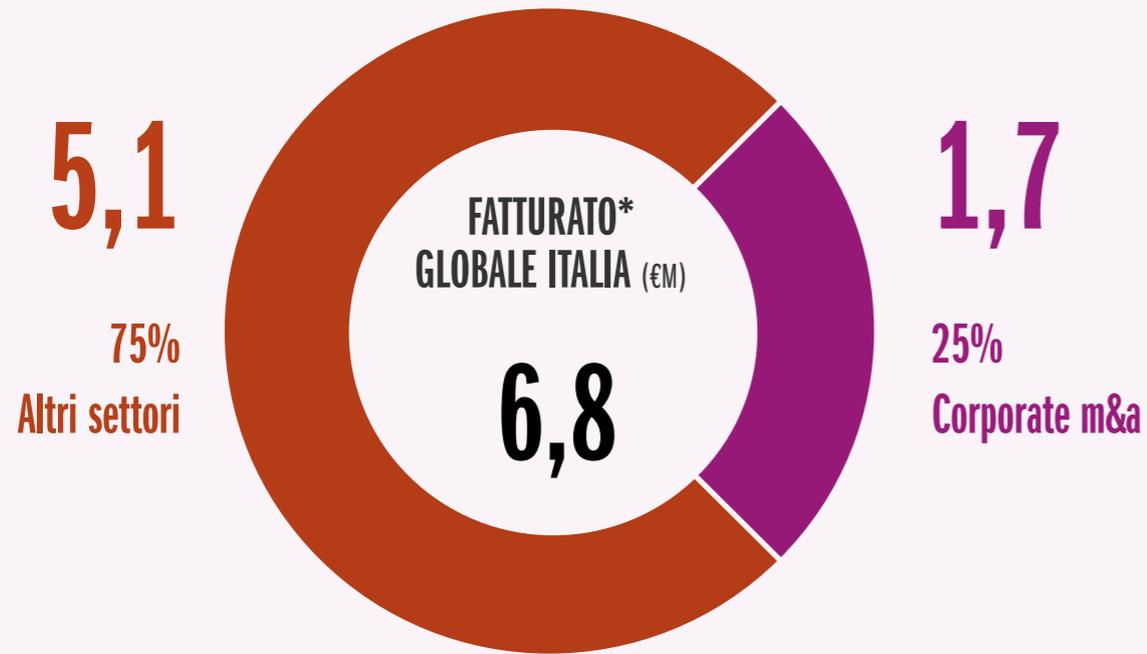


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Ian Tully

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

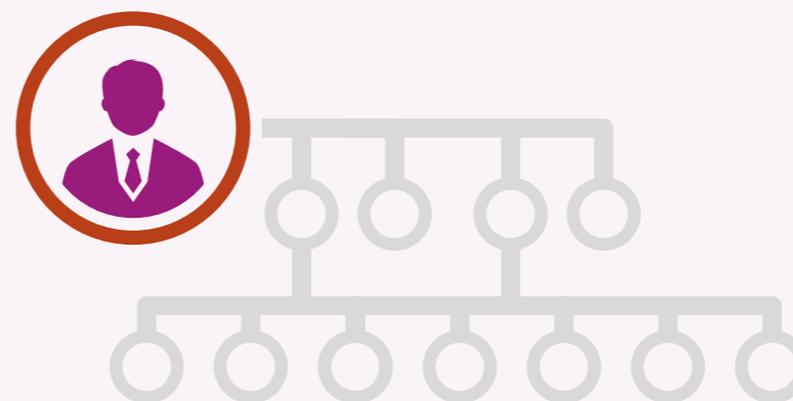
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Network internazionale e capacità di gestire operazioni cross border con un team multidisciplinare, è uno dei punti di forza di Curtis. I professionisti conoscono inoltre molto bene il mercato di riferimento del cliente».

NOMI
PARTNER

Ian Tully, Galileo Pozzoli, Daniela Sabelli,
Dino Dima, Alfonso Annibale De Marco,
Sergio Esposito Farber, Fabrizio Vismara

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Daniela Sabelli**Carica. **Partner**Provenienza. **Simmons & Simmons**Nome. **Dino Dima**Carica. **Partner**Provenienza. **Telecom Italia**Nome. **Carmine Gravina**Carica. **Counsel**Provenienza. **Simmons & Simmons**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A B

 Team dedicato
10 · 62,5%

 Partner dedicati
4 · 57,1%

NOMI PARTNER

Ian Tully, Dino Dima, Daniela Sabelli, Sergio Esposito Farber

REAL ESTATE B

 Team dedicato
7 · 43,7%

 Partner dedicati
2 · 28,5%

NOMI PARTNER

Sergio Esposito Farber, Alfonso Annibale De Marco

PRIVATE EQUITY C

 Team dedicato
8 · 50%

 Partner dedicati
2 · 28,5%

NOMI PARTNER

Ian Tully, Dino Dima

EQUITY CAPITAL MARKETS C

 Team dedicato
10 · 62,5%

 Partner dedicati
3 · 42,8%

NOMI PARTNER

Ian Tully, Alfonso Annibale De Marco, Fabrizio Vismara

CONTENZIOSO / ARBITRATI A

 Team dedicato
14 · 87,5%

 Partner dedicati
5 · 71,4%

NOMI PARTNER

**

CONSULENZA SOCIETARIA B

 Team dedicato
12 · 75%

 Partner dedicati
4 · 57,1%

NOMI PARTNER

Ian Tully, Alfonso Annibale De Marco, Dino Dima, Daniela Sabelli

COMPETITION ANTITRUST C

 Team dedicato
Nessuno full time

 Partner dedicati
1 · 14,2%

NOMI PARTNER

Fabrizio Vismara

NOMI PARTNER

**

Galileo Pozzoli, Alfonso Annibale de Marco, Emanuella Agostinelli, Michele Edoardo Tamburini, Fabrizio Vismara

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Azienda attiva nel food and beverage



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Sergio Esposito Farber



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione della società ad un gruppo straniero attivo nello stesso settore.



Cliente
Telecom Italia



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Alfonso Annibale de Marco



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell' acquisizione di una quota di minoranza di Way Srl.



Cliente
Azienda farmaceutica



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Ian Tully



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nel conferimento del ramo d'azienda per la produzione di farmaci generici.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. struttura ampia, organizzata e team multidisciplinare;
2. approccio pratico e diretto;
3. conoscenza della materia e del business aziendale.



Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ANTONELLA ALFONSI

C

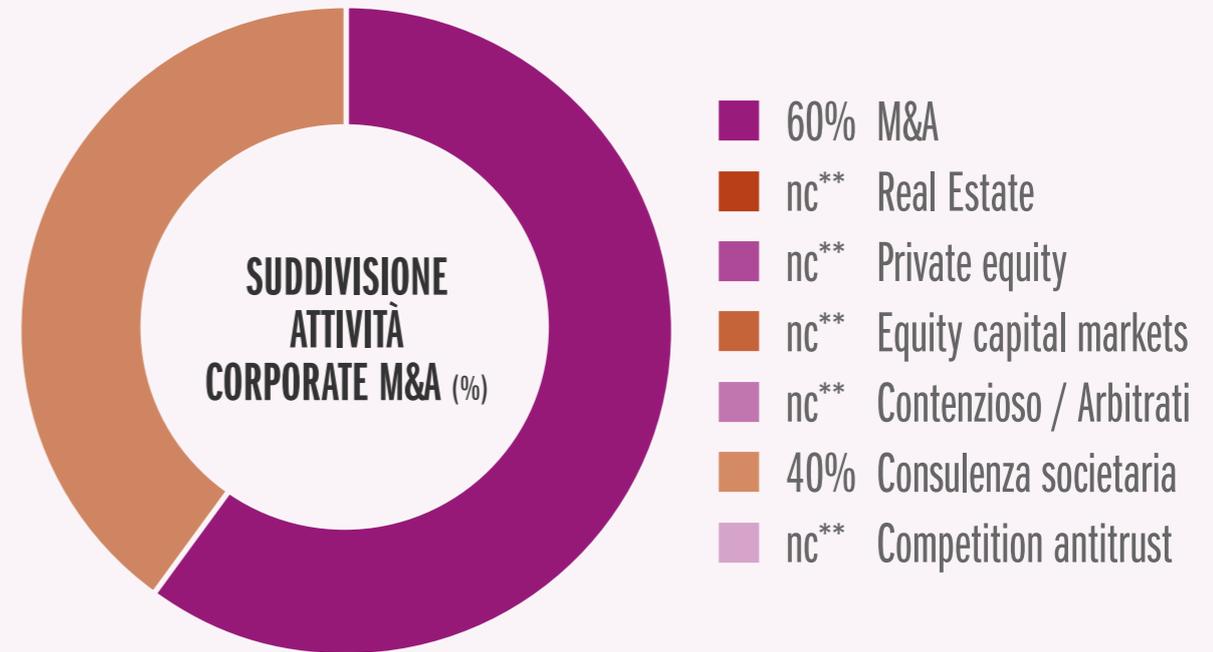
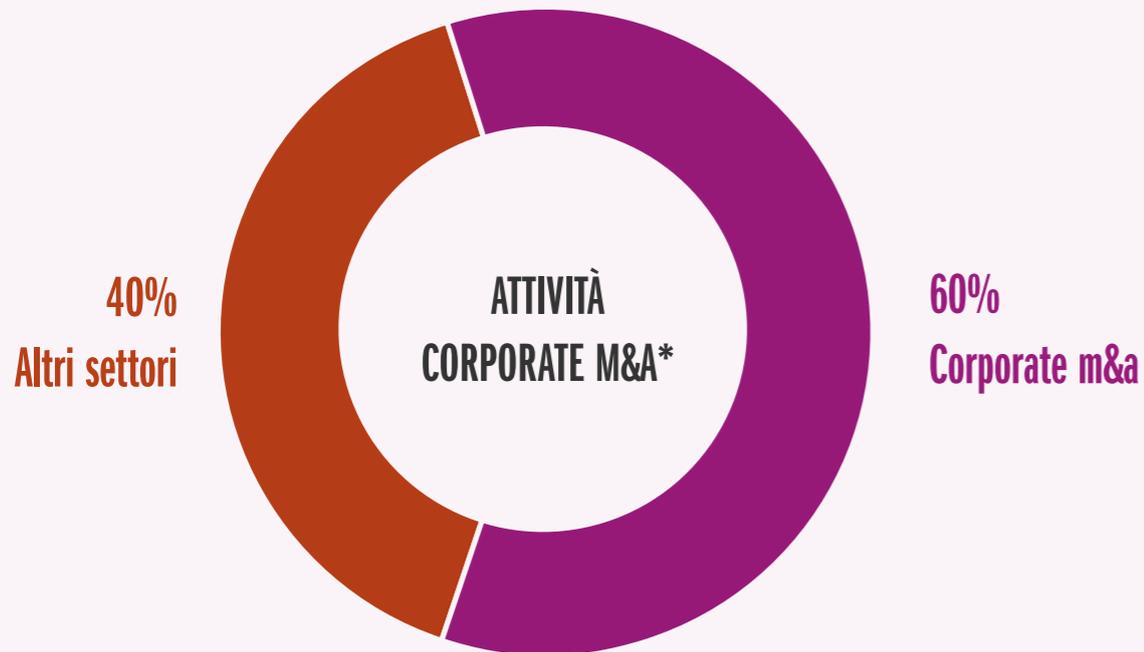
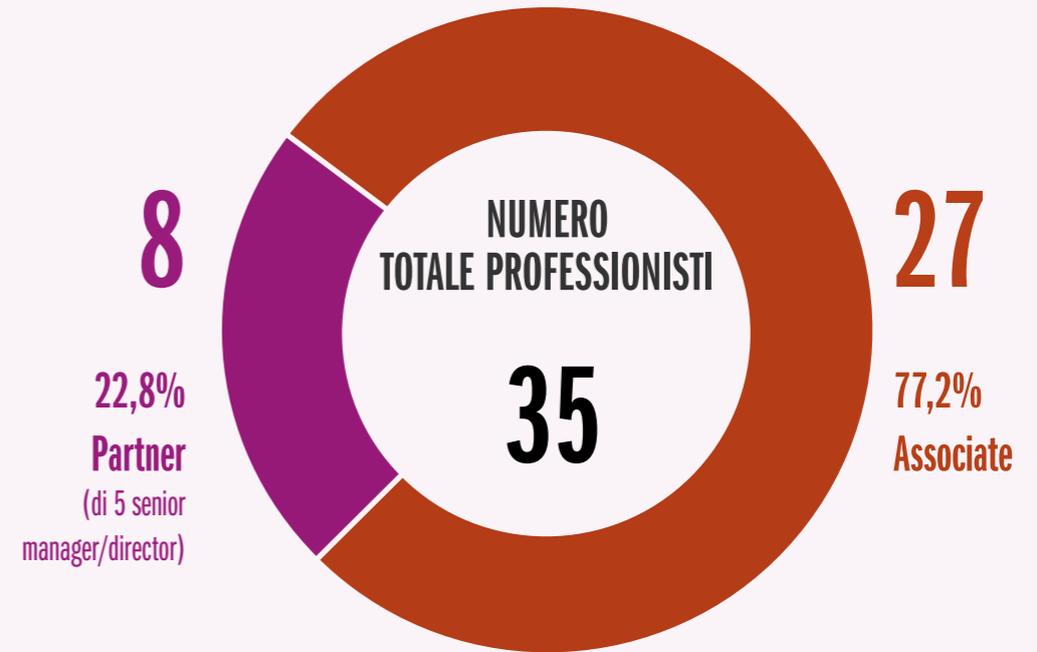
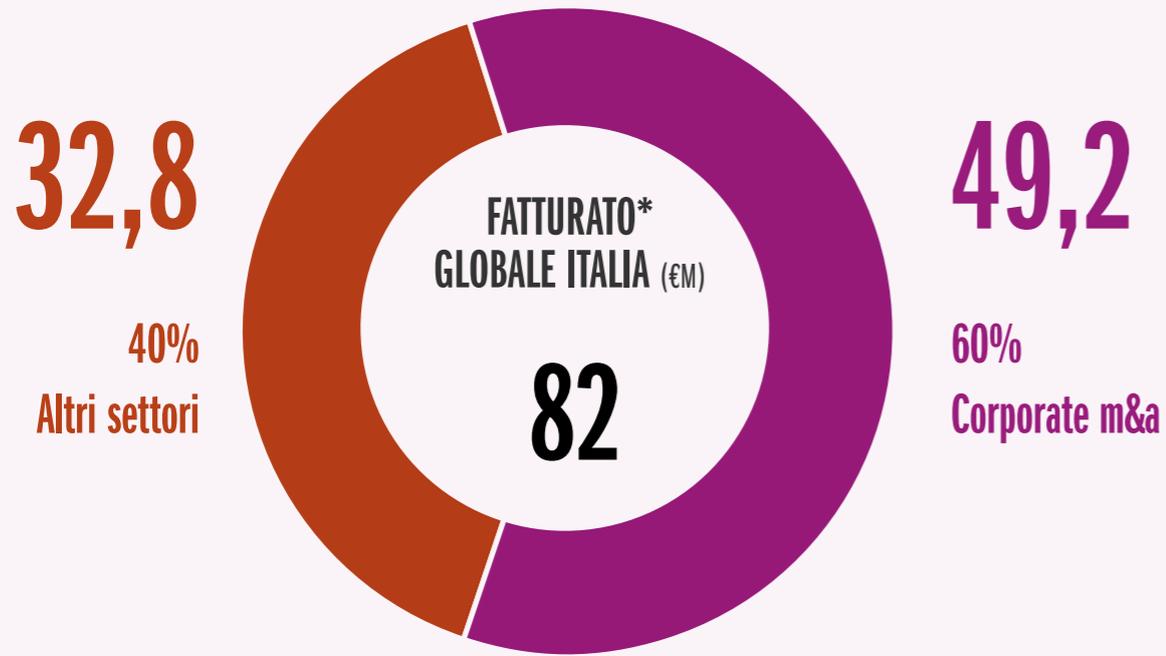
«Veloce, esperta, pratica, conosce molto bene la materia e le complesse dinamiche di mercato».



Altri professionisti emersi nel corso della ricerca



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Antonella Alfonsi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

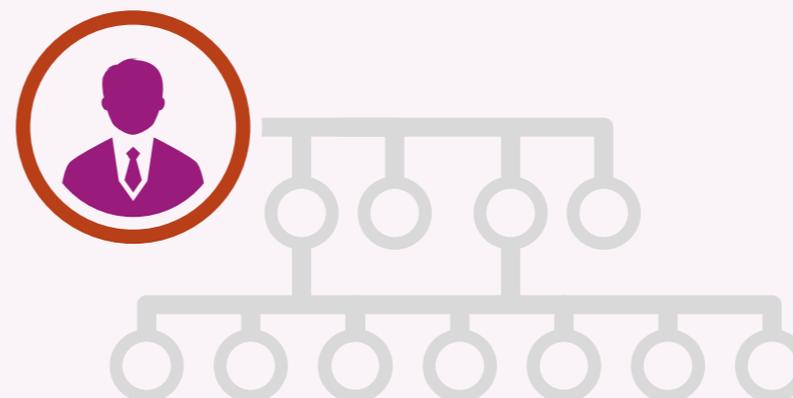


«Studio strutturato, con un organico numeroso, organizzato, preparato e multidisciplinare. I professionisti conoscono bene la materia e il business aziendale».

NOMI
PARTNER

Partner: Antonella Alfonsi, Massimo Zamorani, Francesco Brunelli.

Senior manager: Andrea Sciortino, Emanuele Bottazzi, Francesco Mirarchi, Gerardy Bochicchio, Alberto Gallarati

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Nicola Zito**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Eversheds**

Nome. **Francesco Mirarchi**
Carica. **Senior manager**
Provenienza. **La Torre
Morgese Cesàro Rio**

Nome. **Alberto Gallarati**
Carica. **Senior manager**
Provenienza. **Pavesio e
Associati**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

25 · 71,4%



Partner dedicati

5 · 62,5%

NOMI PARTNER

**

REAL ESTATE

C



Team dedicato

4 · 11,4%



Partner dedicati

2 · 25%

NOMI PARTNER

Francesco Brunelli, Emanuele Bottazzi

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

25 · 71,4%



Partner dedicati

4 · 50%

NOMI PARTNER

Antonella Alfonsi, Massimo Zamorani,
Francesco Mirarchi, Andrea Sciortino

EQUITY CAPITAL MARKETS

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

8 · 22,8%



Partner dedicati

3 · 37,5%

NOMI PARTNER

Francesco Brunelli,
Francesco Aloia, Lucia Ruffatti

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

20 · 57,1%



Partner dedicati

5 · 62,5%

NOMI PARTNER

**

COMPETITION ANTITRUST

C



Team dedicato

1



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

Claudia Grilli (director)

NOMI PARTNER

**

Antonella Alfonsi, Massimo Zamorani,
Francesco Brunelli, Andrea Sciortino,
Francesco Mirarchi

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Affidea



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Antonella Alfonsi



Controparte
Lombardi Molinari Segni



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Acquisizione del gruppo Ve.Di. composto da 9 società che operano nel settore di laboratori medici di diagnostica per immagine e laboratori di analisi.



Cliente
LCV Capital Management



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Antonella Alfonsi



Controparte
Consulente locale



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Acquisizione di partecipazione di minoranza in Nanto Cleantech, operante nel settore dello sviluppo e ricerca di brevetti innovativi.



Cliente
AEGA Solar



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Antonella Alfonsi



Controparte
Pirola Pennuto Zei



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di Jer 12 Srl, società veicolo proprietaria di campi fotovoltaici.

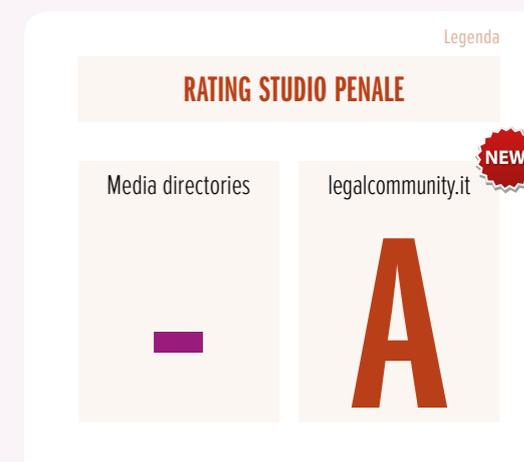
Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Adecco Holding, Zanini Auto e altre società attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. esperienza, professionalità e conoscenza approfondita di tutti profili penali connessi al mercato societario;
2. posizione di eccellenza conseguita nell'area del diritto penale d'impresa;
3. presenza in numerosi processi penali di natura societaria.



Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

GIORGIO PERRONI (PENALE)

A

«Coinvolto in numerosi processi penali di natura societaria, il professionista rappresenta l'eccellenza nel settore».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione in tutti i settori del mondo corporate, con punte di eccellenza (largamente riconosciute dal mercato) nei campi m&a, real estate e insurance;
2. diversi professionisti segnalati e apprezzati dal mercato per competenza, aggiornamento, collaborazione e presenza nell'operazione;
3. network internazionale e capacità di assistenza completa e multidisciplinare;
4. conoscenza approfondita dei mercati di riferimento dei clienti.

NOVITÀ

A dicembre 2015, lo studio ha rafforzato il dipartimento di litigation & regulatory con l'ingresso, nella sede di Milano, della partner **Germana Cassar** (ex socia di Macchi di Cellere Gangemi).

Mentre, a maggio 2016, l'ex managing partner di Ashurst, **Domenico Gullo**, è passato a Dla rafforzando la practice antitrust.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

GUIDO INZAGHI

A

«Leader del settore immobiliare. Reattivo, pratico, preciso e attento ai dettagli».

FRANCESCO NOVELLI

A

«Ha un approccio commerciale e garantisce tempestività di risposta. Ottimo avvocato».

OLAF SCHIMDT

A

«Preparato e versatile. Conosce bene il mercato e risponde in modo efficace alle esigenze».

FRANCESCO ALEANDRI

B

«Esperto, aggiornato, disponibile. Ha una conoscenza approfondita del mercato energy».

GOFFREDO GUERRA

B

«È in grado di interloquire in modo efficace con tutti all'interno dell'azienda».

WOLF MICHAEL KÜHNE

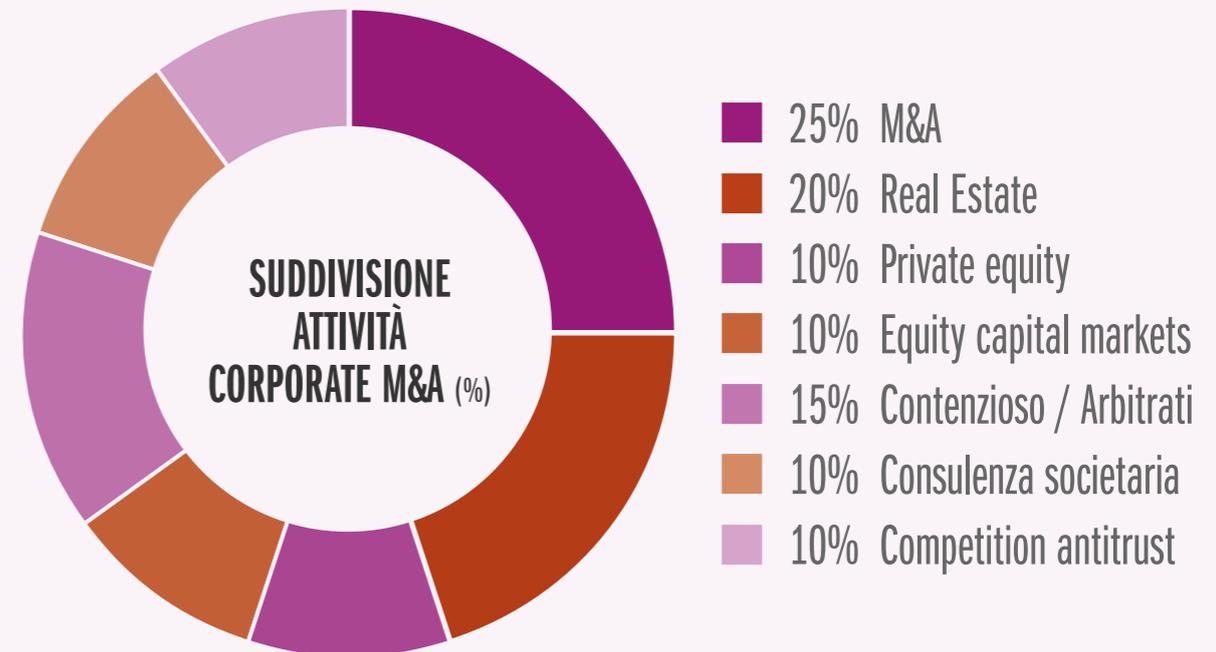
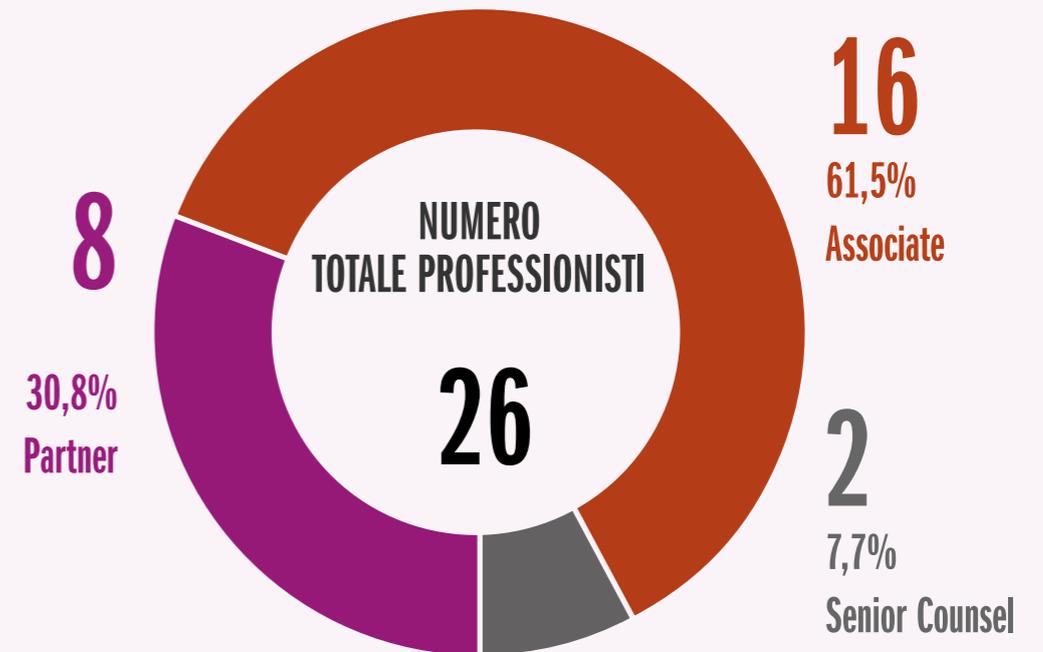
B

«Pragmatico, efficiente, veloce e risolutivo. Professionista completo».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Vincenzo Armenio

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Goffredo Guerra

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



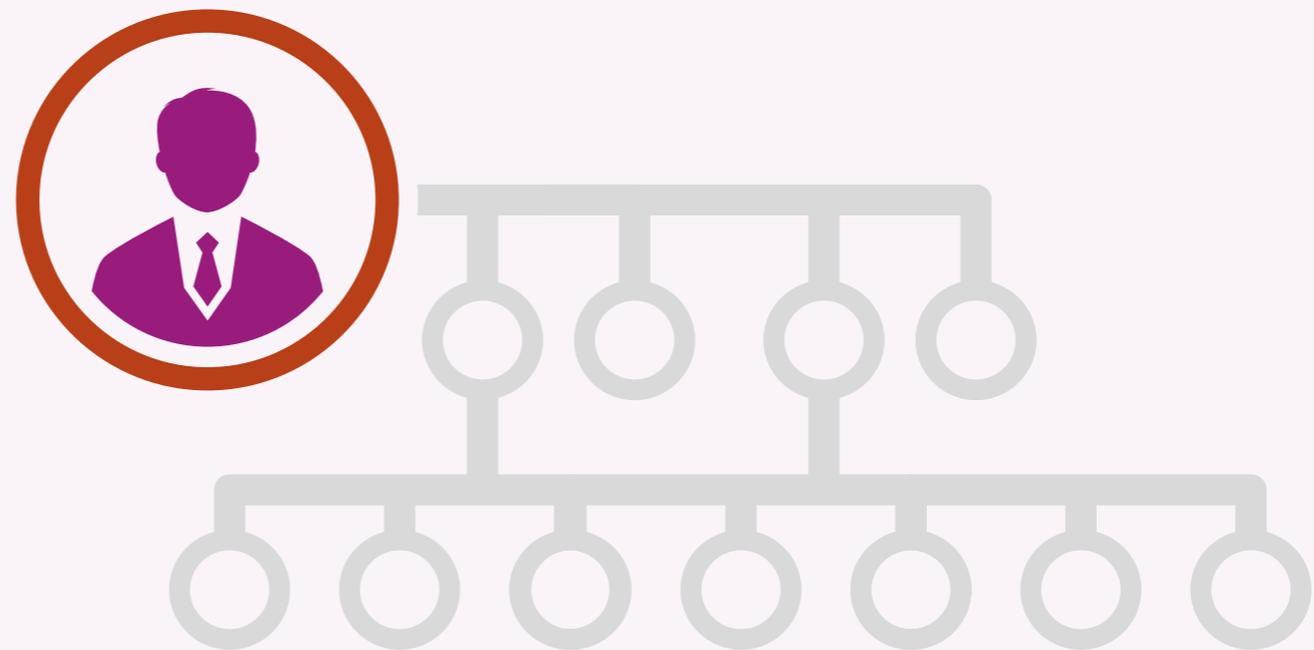
«Lo studio si distingue per il respiro internazionale della consulenza legale offerta e, al tempo stesso, per l'approfondita conoscenza del diritto nazionale. Vanta inoltre la presenza di professionisti specializzati che operano con un approccio molto collaborativo e non altezzoso».

NOMI
PARTNER

Goffredo Guerra, Fabio del Bene, Wolf Michael Kühne, Giulio Maroncelli, Francesco Novelli, Alessandro Piermanni, Francesco Satta, Paolo Zamberletti

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

Nel corso degli ultimi 12 mesi il dipartimento ha visto l'ingresso di numerose giovani risorse tra Milano e Roma.



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

26 · 100%



Partner dedicati

8 · 100%

NOMI PARTNER

Goffredo Guerra, Fabio del Bene, Wolf Michael Kühne, Giulio Maroncelli, Francesco Novelli, Alessandro Piermanni, Francesco Satta, Paolo Zamberletti

REAL ESTATE

A



Team dedicato

21 (dip. real estate)



Partner dedicati

3

NOMI PARTNER

Olaf Schimdt, Guido Inzaghi, Francesco De Blasio

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

8 · 30,7%



Partner dedicati

4 · 50%

NOMI PARTNER

Goffredo Guerra, Fabio del Bene, Alessandro Piermanni, Francesco Satta

EQUITY CAPITAL MARKETS

B



Team dedicato

4 · 15,3%



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Francesco Aleandri

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

40 (dip. litigation)



Partner dedicati

5

NOMI PARTNER

Stefano Modenesi, Bruno Giuffré, Francesco Cerasi, Alessandro Lanzi, David Marino

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

26 · 100%



Partner dedicati

8 · 100%

NOMI PARTNER

Goffredo Guerra, Fabio del Bene, Wolf Michael Kühne, Giulio Maroncelli, Francesco Novelli, Alessandro Piermanni, Francesco Satta, Paolo Zamberletti

COMPETITION ANTITRUST

A



Team dedicato

Dip. competition antitrust



Partner dedicati

4

NOMI PARTNER

Alessandro Boso Caretta, Germana Cassar, Giorgia Romitelli, Francesca Sutti

INSURANCE

A



Team dedicato

3 (dip. litigation)



Partner dedicati

3

NOMI PARTNER

David Marino, Bruno Giuffré, Francesco Cerasi

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Unilever



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Fabio del Bene



Controparte
Gattai Minoli, Agostinelli



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in relazione all'acquisizione delle gelaterie Grom.



Cliente
Vision Capital



Tipologia operazione
Private equity



Socio di riferimento
Fabio Del Bene



Controparte
Gattai Minoli Agostinelli



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in relazione alla dismissione da parte di Bormioli Rocco della divisione Food&Beverage.



Cliente
Varde



Tipologia operazione
Real estate



Soci di riferimento
Guido Inzaghi, Francesco De Blasio



Controparte
Chiomenti, Gopgc



Valore (euro)
125,5 milioni

Descrizione

Acquisizione di 6 immobili a Milano di proprietà di CDP.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

GEA Group, Valspar, Zwilling, Idea Cinquanta, Recomec, Aeroporto Guglielmo Marconi di Bologna, Feralpi Siderurgica, ERG Energy.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche e conoscenza del mercato, in particolare quello food & beverage e fashion/design;
2. approccio pratico, flessibile (in fase negoziale) e reattivo;
3. disponibilità e collaborazione verso il cliente.

NOVITÀ

Nel corso dell'anno, lo studio ha reclutato un senior associate e 3 associate provenienti da diversi studi. La squadra adesso conta 16 professionisti, di cui 5 partner.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

RICCARDO BIANCHINI RICCARDI

B

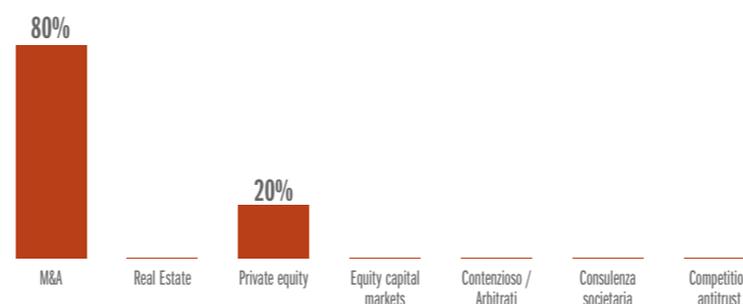
«Preparato e versatile. Ha competenze tecniche e assicura attenzione al dettaglio e massima collaborazione».



MARCO FRANZINI

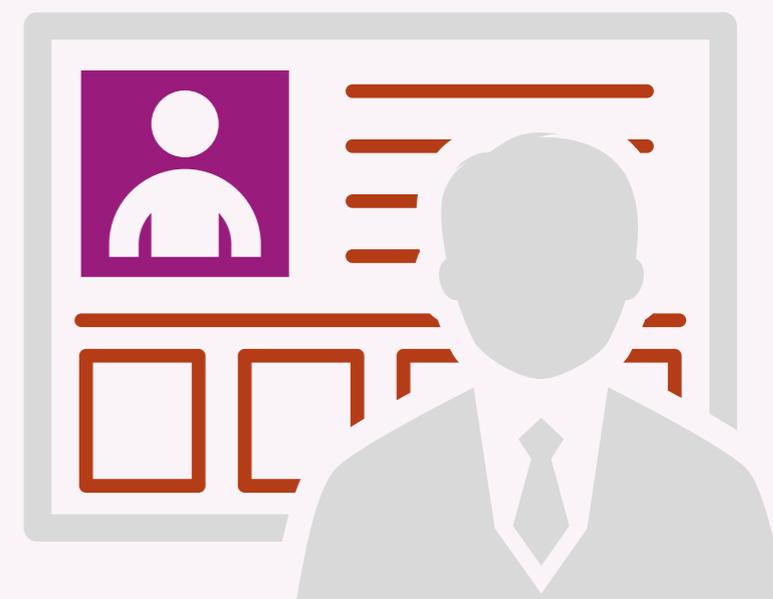
B

«Ottimo professionista, esperto nel settore e sempre disponibile. Flessibile in fase negoziale, preciso e veloce nelle risposte».

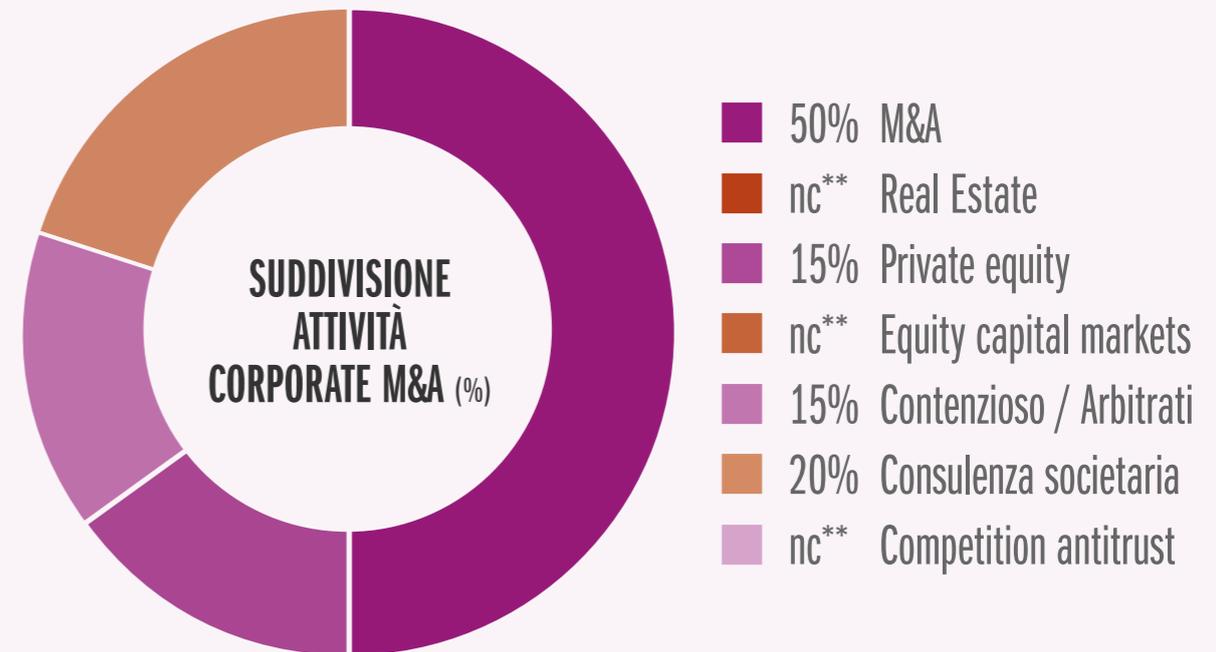
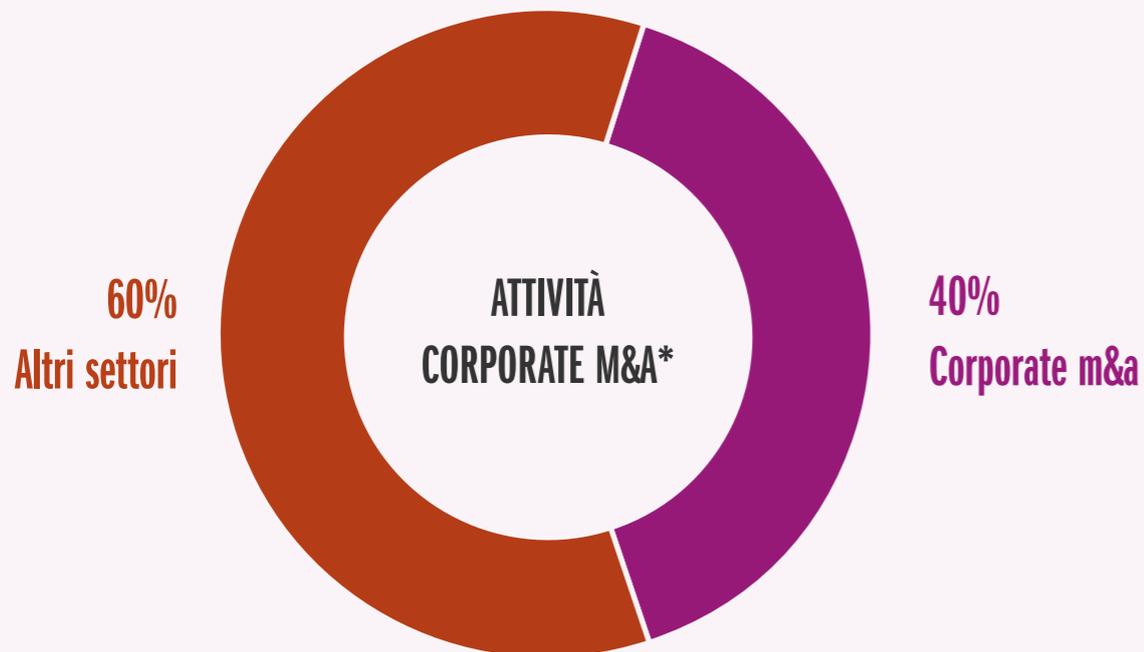
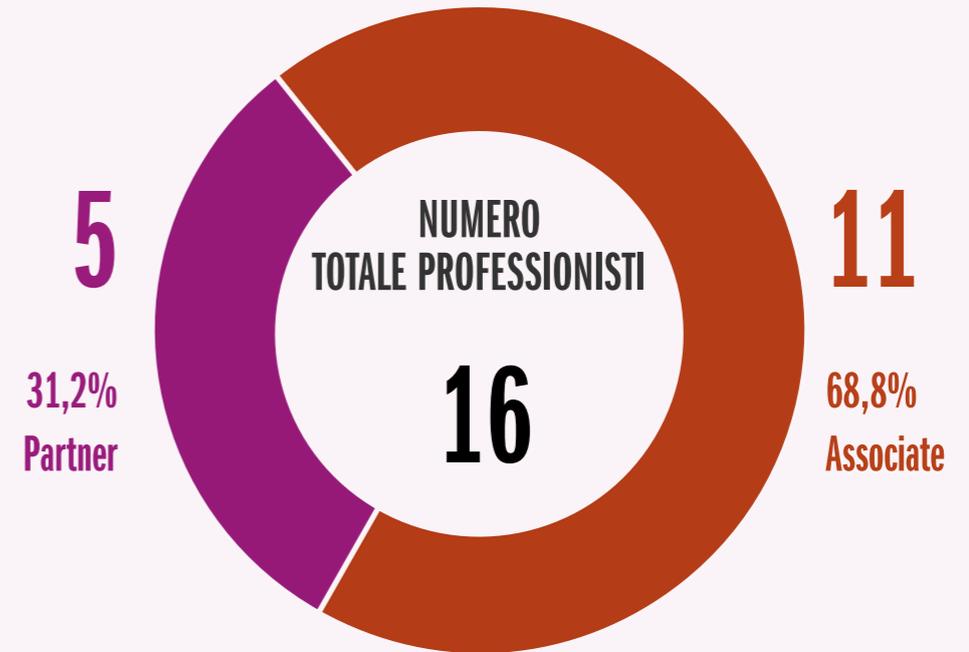
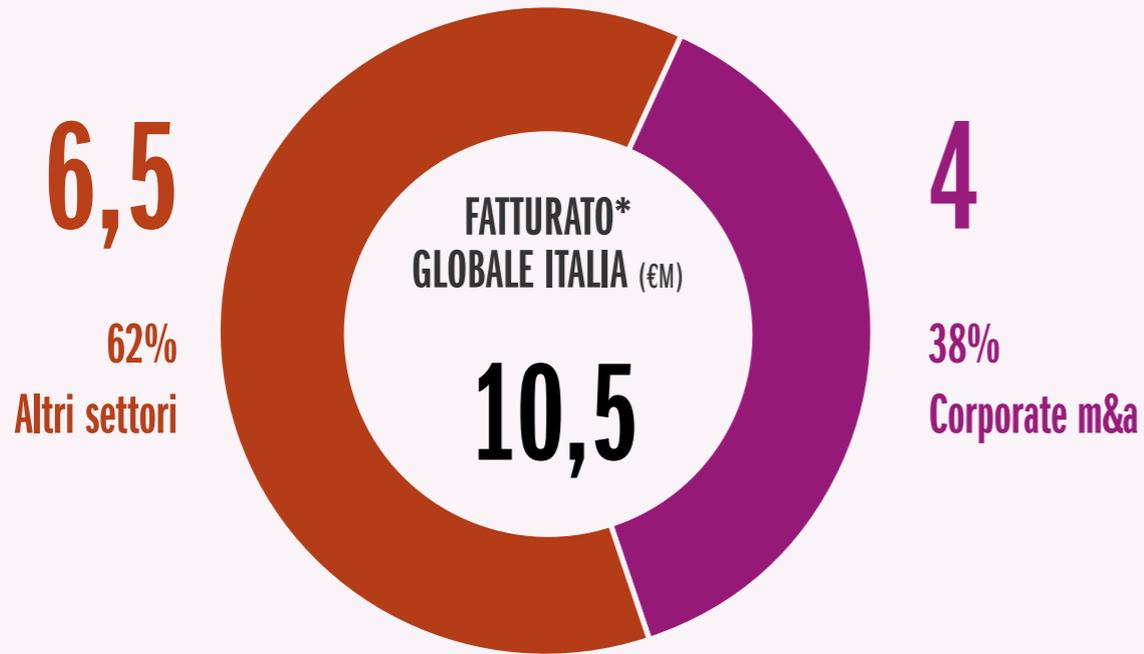


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Riccardo
Bianchini Riccardi**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

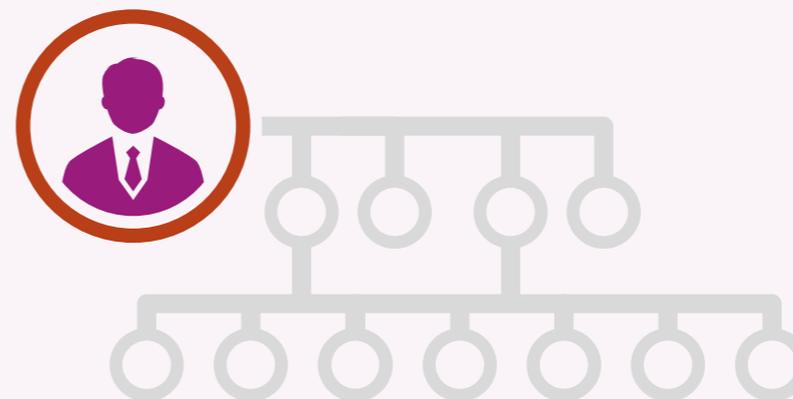
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Ho trovato competenze adeguate e un approccio reattivo, flessibile e pratico. Tutti i professionisti sono disponibili e tutti hanno una conoscenza approfondita del mercato, in particolare nei comparti food e fashion».

NOMI
PARTNER

Riccardo Bianchini Riccardi,
Marco Franzini, Giuseppe Celli,
Guido Galeotti, Alvise Donà dalle Rose

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

4

Nome. **Valerio Lemma**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Tommaso Aggio**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Jenny & Partners**

Nome. **Alessandro Vischi**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Ashurst**

Nome. **Christian Prencipe**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Orrick**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

15 · 93,7%



Partner dedicati

4 · 80%

NOMI PARTNER

Riccardo Bianchini Riccardi, Marco Franzini, Giuseppe Celli, Guido Galeotti

REAL ESTATE

C



Team dedicato

3 · 18,7%



Partner dedicati

2 · 40%

NOMI PARTNER

Alvise Donà Dalle Rose, Giuseppe Celli

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

4 · 25%



Partner dedicati

1 · 20%

NOMI PARTNER

Marco Franzini

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

4 · 25%



Partner dedicati

1 · 20% + 1

NOMI PARTNER

Marco Franzini + Alessandro Engst
(dal dipartimento finance)

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

10 (dip. litigation)



Partner dedicati

3 + 1

NOMI PARTNER

Mariafrancesca De Leo, Beatrice Bigonzi, Stefano M. Cima + Giorgio Sacerdoti (of counsel)

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

6 · 37,5%



Partner dedicati

2 · 40%

NOMI PARTNER

Giuseppe Celli,
Riccardo Bianchini Riccardi

COMPETITION ANTITRUST

C



Team dedicato

2 (dip. competition antitrust)

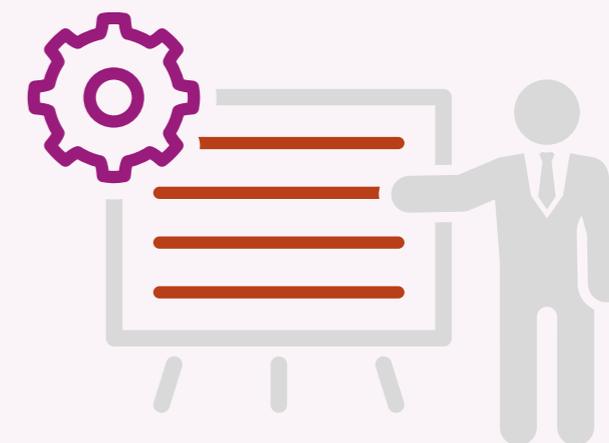


Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Alessandro Greco



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Royal Wessanen



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Riccardo Bianchini Riccardi



Controparte
Abafoods



Valore (euro)
52 milioni

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di Abafoods, azienda italiana attiva nella produzione di bevande biologiche vegetali, dagli attuali soci.



Cliente
Mirato



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Marco Franzini



Controparte
Colgate-Palmolive



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in relazione all'acquisizione di un portafoglio di marchi nazionali ed internazionali dal gruppo Colgate-Palmolive. L'acquisizione ha riguardato i marchi Nidra e Glicemille.



Cliente
Consilium Private Equity Fund e Celli Spa



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Marco Franzini



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di ADS2 Group, azienda inglese attiva nel settore degli impianti di spillatura della birra.

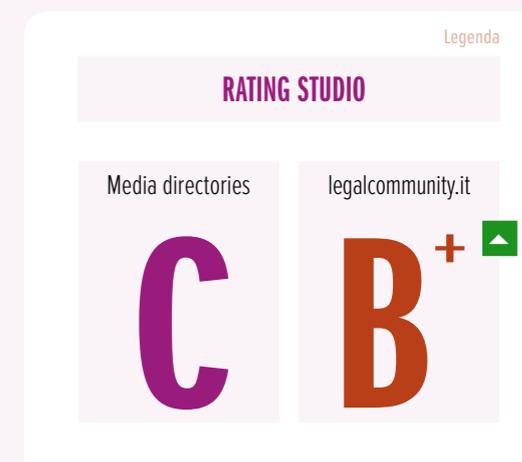
Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. network internazionale e conoscenza approfondita del diritto nazionale;
2. presenza di professionisti qualificati e specializzati capaci di offrire servizi tailor-made;
3. concretezza e rapidità nella gestione del deal.

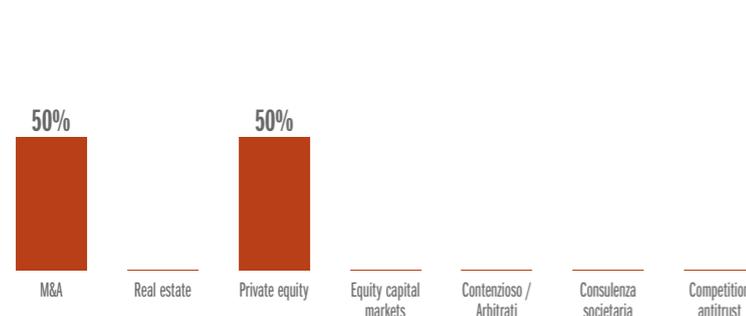


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

NICOLA ASTI

A

«Si distingue per la capacità di offrire servizi tailor-made, nonché per l'attitudine a rispondere con accuratezza e celerità ai quesiti posti».



MARZIO LONGO

B

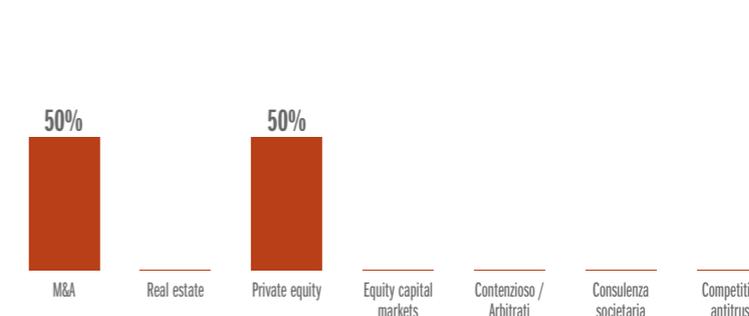
«Professionista di alto profilo, esperto e competente. Ha una grande conoscenza del mondo real estate e delle complesse dinamiche di mercato».



LUIGI VERGA

B

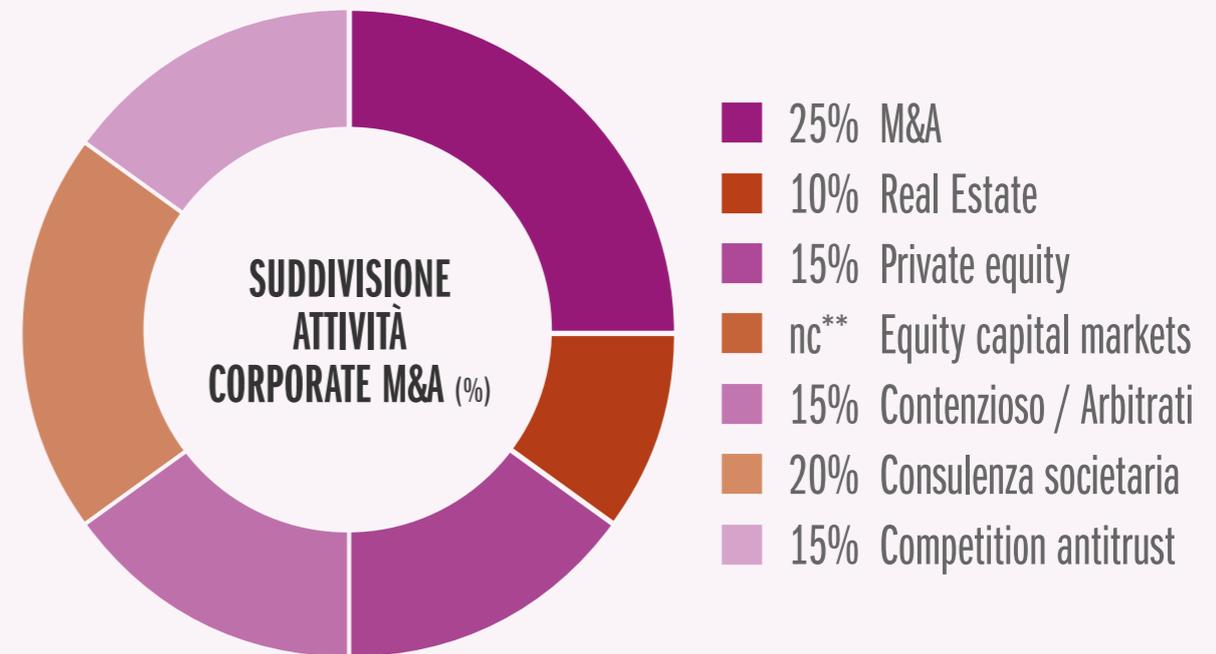
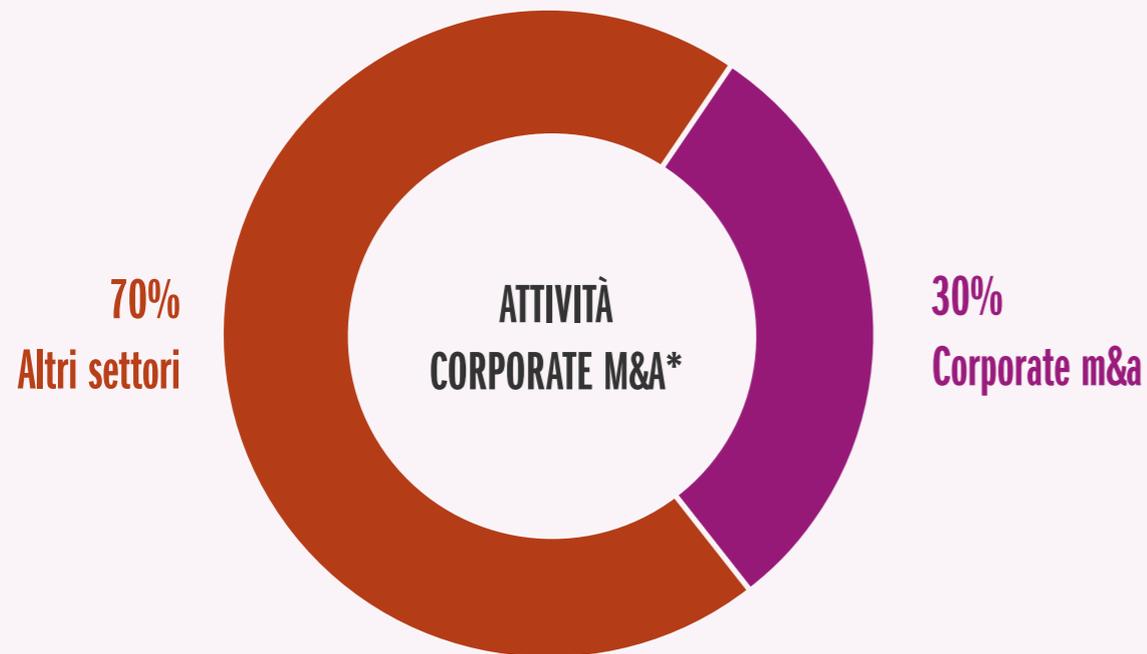
«Ha un'ottima gestione del deal, sempre focalizzato sugli obiettivi e sui tempi di risposta. Molto concreto».



Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO

**Nicola Asti**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

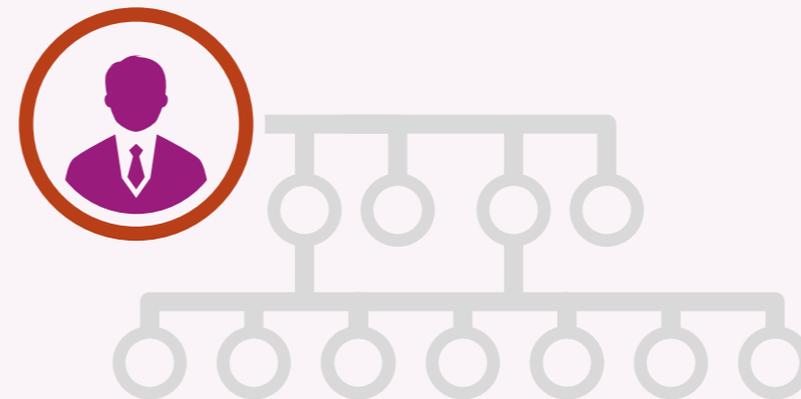
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Lo studio si distingue per il respiro internazionale dell'assistenza legale offerta, per l'approfondita conoscenza di ogni branca del diritto nazionale e per la presenza di professionisti qualificati e specializzati».

NOMI
PARTNER

Nicola Asti, Enrico Bazzano, Luigi Verga,
Raffaele Lener, Luca Ulissi

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Laura Li Donni**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **BonelliErede**

Nome. **Pietro La Placa**
Carica. **Associate**
Provenienza. **BonelliErede**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A

Team dedicato
 15 · 75%

Partner dedicati
 3 · 60%

NOMI PARTNER

Nicola Asti, Enrico Bazzano,
 Luigi Verga

REAL ESTATE

B

Team dedicato
 6 (dip. real estate)

Partner dedicati
 1

NOMI PARTNER

Marzio Longo

PRIVATE EQUITY

B

Team dedicato
 6 · 30%

Partner dedicati
 3 · 60%

NOMI PARTNER

Nicola Asti, Enrico Bazzano,
 Luigi Verga

EQUITY CAPITAL MARKETS

-

Team dedicato
 -

Partner dedicati
 -

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A

Team dedicato
 32 (dip. litigation + dip. m&a)

Partner dedicati
 3

NOMI PARTNER

Enrico Castellani, Giuseppe Curtò,
 Fabrizio Arossa

CONSULENZA SOCIETARIA

A

Team dedicato
 20 · 100%

Partner dedicati
 5 · 100%

NOMI PARTNER

Nicola Asti, Enrico Bazzano,
 Raffaele Lener, Luca Ulissi, Luigi Verga

COMPETITION ANTITRUST

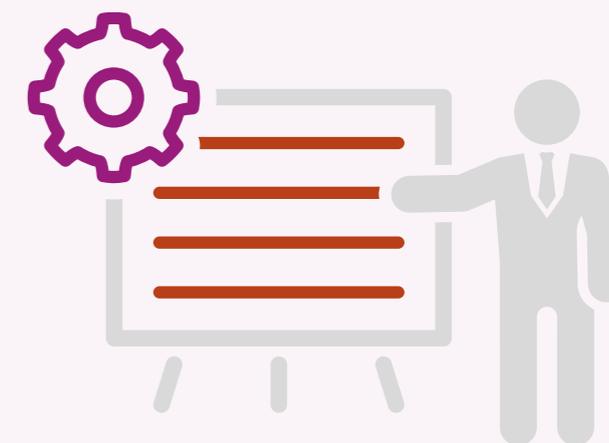
A

Team dedicato
 12 (dip. competition antitrust)

Partner dedicati
 2

NOMI PARTNER

Tommaso Salonicco, Gian Luca Zampa



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
AB InBev



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Nicola Asti



Controparte
Allen&Overy con Asahi



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in relazione all'offerta presentata da Asahi, produttore giapponese di birra, per la progettata acquisizione del marchio italiano Peroni, detenuto da SABMiller.



Cliente
CK Hutchison Holdings



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Luigi Verga



Controparte
Allen&Overy con VimpelCom



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza a CK Hutchison, società di controllo di H3G Italia, e VimpelCom, società di controllo di WIND, in relazione alla fusione delle attività dei rispettivi operatori italiani di telefonia mobile, 3 e Wind.



Cliente
Hellman & Friedman



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Luigi Verga



Controparte
Gattai Minoli Agostinelli e Linklaters con HgCapital e Bain Capital



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione dell'intero capitale sociale di TeamSystem da HgCapital e Bain Capital. TeamSystem è attiva nella fornitura di applicazioni software per professionisti e imprese in Italia.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Banche d'affari, fondi di private equity e multinazionali italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. conoscenza del mercato e delle modalità operative aziendali;
2. riservatezza e attenzione al dettaglio;
3. professionisti apprezzati dal mercato, anche dalla controparte;
4. ottimo rapporto qualità-prezzo.

NOVITÀ

Da quando è nato, lo studio è in crescita costante. Nel corso del 2015, ad esempio, ha aperto un ufficio a Roma (oltre che a Londra) con l'ingresso del socio **Giovan Battista Santangelo** (ex Grimaldi) e del counsel **Alessandra de Divitiis**, più alcuni associate.

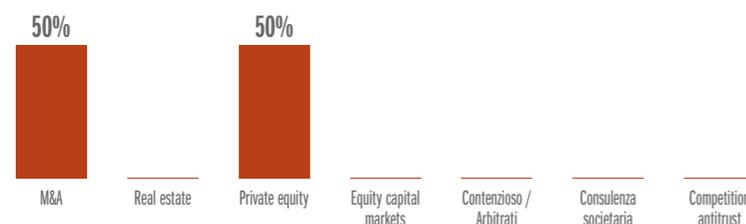


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

BRUNO GATTAI



«È preparato, esperto, versatile, un vero leader. Riponiamo in lui un alto grado di fiducia».



PIERO ALBERTARIO

B

«Fornisce un'assistenza molto professionale, con un supporto costante, preciso ed efficace».

LUCA MINOLI

B

«Offre un servizio eccellente. Ha competenze tecniche e pone attenzione al dettaglio».

CATALDO PICCARRETA

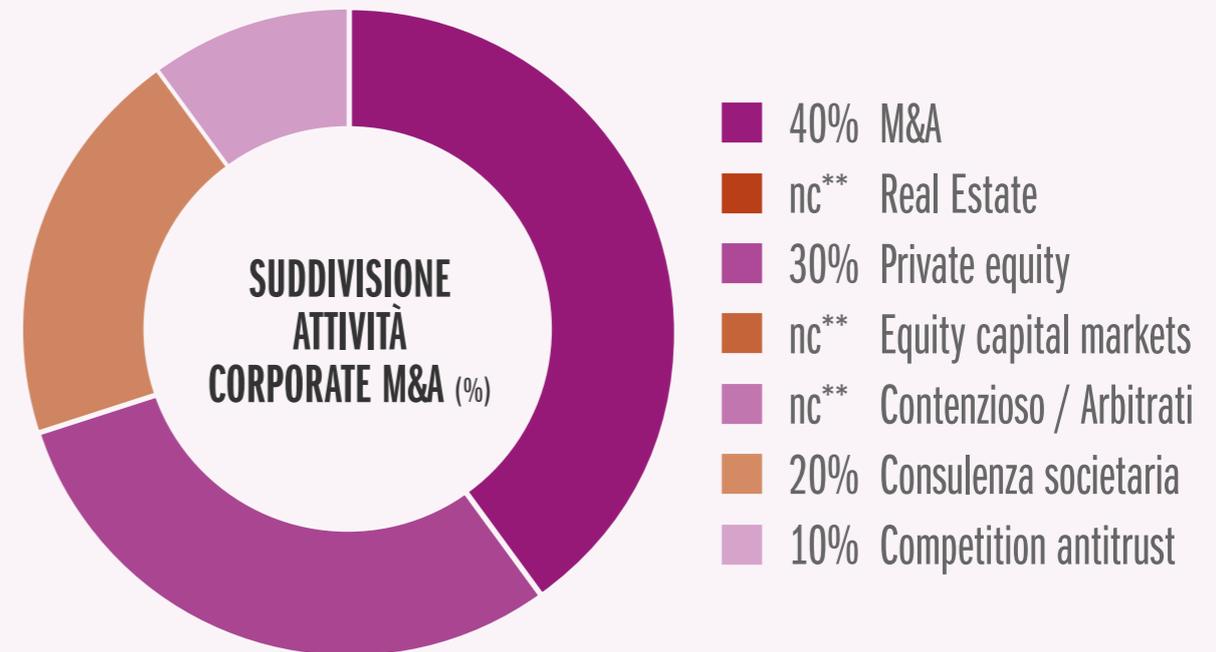
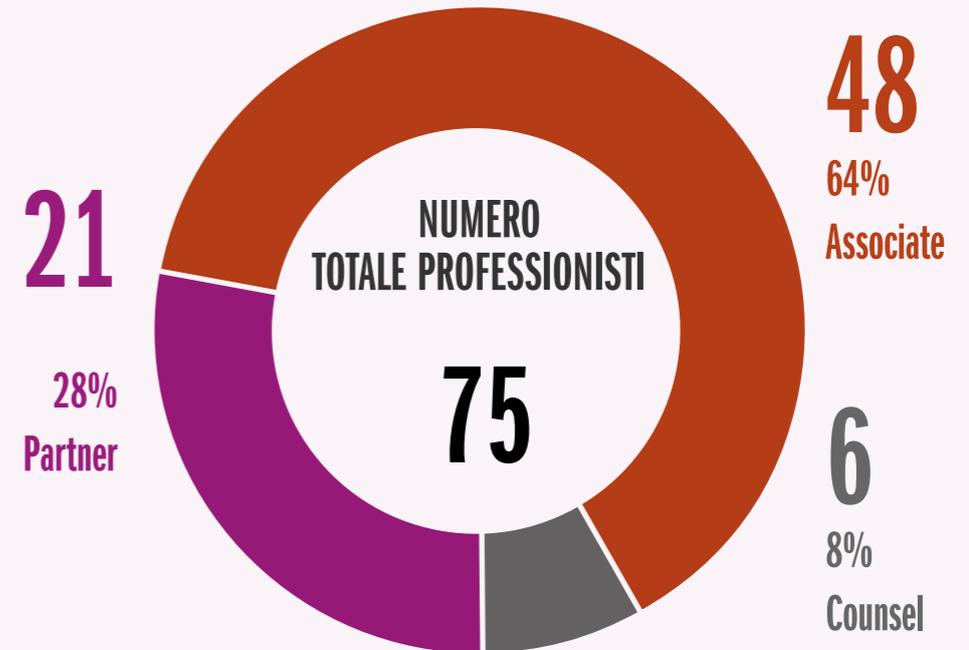
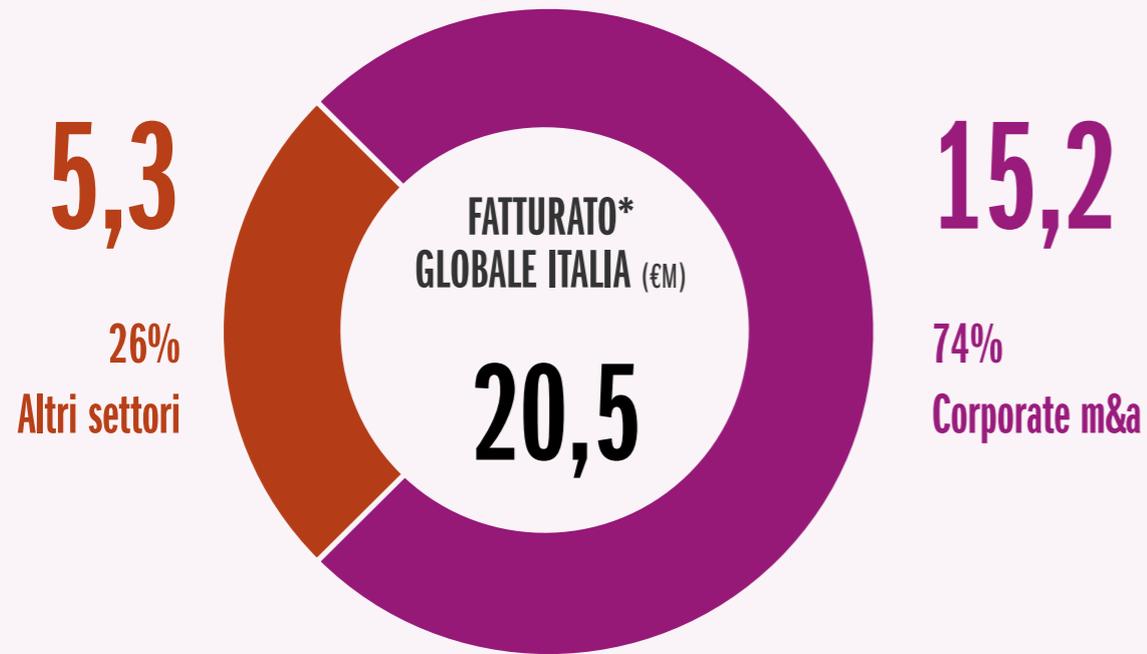
B

«Simpatico, intelligente e disponibile. Rispetta le deadline e ha un ottimo approccio al deal».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Alessandro Dolce, Sebastiano Cassani, Gerardo Gabrielli, Laura Ortali, Michele Ventura, Stefano Ferrero

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Bruno Gattai

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Lo studio conosce le nostre esigenze e modalità operative. I punti di forza sono la riservatezza, l'attenzione al dettaglio, anche e soprattutto in fase di signing/closing, e la competitività sul prezzo».

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

11

Nome. **Giovan Battista Santangelo**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Grimaldi Studio Legale**

Nome. **Alessandra de Divitiis**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Grimaldi Studio Legale**

Nome. **Flavia Bertini**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Andrea Cerulli Irelli**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Chiara Ferraresi**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Marco Reale**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Margherita Pierdominici**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Alberto Pirani Juan Carlos**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Michele Tedeschini**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

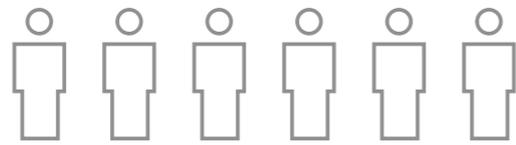
Nome. **Francesco Arcuri**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Bruno Edoardo Marseglia**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

VOTA IL TUO PREFERITO

II edizione

inhousecommunity Awards



Lunedì 10 ottobre 2016 • Milano

Main Partner

 CARNELUTTI LAW FIRM

 CASTALDI PARTNERS
1996

 CRACA
DI CARLO
GUFFANTI
PISAPIA
TATOZZI
& ASSOCIATI

EVERSHEDS

 LIMATOLA
AVVOCATI

 Nctm

 NORTON ROSE FULBRIGHT

stewart title

 Ius Laboris Italy Global HR Lawyers
Toffoletto De Luca Tamajo

Studio Legale
withers

 WATSON FARLEY
&
WILLIAMS

Sponsor

 Accuracv

 footprintlegal

 Wolters Kluwer

Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

43 · 57,3%



Partner dedicati

11 · 52,3%

NOMI PARTNER

Bruno Gattai, Piero Albertario,
Nicola Brunetti, Stefano Catenacci,...

REAL ESTATE

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

43 · 57,3%



Partner dedicati

11 · 52,3%

NOMI PARTNER

Bruno Gattai, Piero Albertario,
Nicola Brunetti, Stefano Catenacci,...

EQUITY CAPITAL MARKETS

A



Team dedicato

2 · 2,6%



Partner dedicati

2 · 9,5%

NOMI PARTNER

Nicola Brunetti, Emanuela Ciaffi

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A



Team dedicato

7 · 9,3%



Partner dedicati

1 · 4,7%

NOMI PARTNER

Luca Sommariva

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

43 · 57,3%



Partner dedicati

10 · 47,6%

NOMI PARTNER

Gattai Bruno, Minoli Luca,
Albertario Piero, Brunetti Nicola,...

COMPETITION ANTITRUST

A



Team dedicato

3 · 4%



Partner dedicati

1 · 4,7%

NOMI PARTNER

Silvia D'Alberti

NOMI PARTNER

**

Gerardo Gabrielli, Luca Minoli,
Cataldo Piccarreta, Giovan Battista
Santangelo, Sebastiano Cassani,
Alessandro Dolce, Laura Ortali

Stefano Catenacci, Cataldo
Piccarreta, Gerardo Gabrielli,
Giovan Battista Santangelo,
Sebastiano Cassani, Alessandro Dolce

*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Mittel



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Piero Albertario



Controparte
**Legance, Sullivan & Cromwell con
Cyberonics, Latham & Watkins con Sorin**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza a Mittel, quale azionista indiretto di rilievo di Sorin, nell'ambito della fusione tra Sorin e Cyberonics.



Cliente
Giochi Preziosi



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Bruno Gattai



Controparte
Chiomenti



Valore (euro)
230 milioni

Descrizione

Assistenza a Giochi Preziosi nella negoziazione di una joint venture con Artsana, in base al quale Giochi Preziosi e Artsana trasferiranno le proprie attività di retail business ad una società di nuova costituzione.



Cliente
Clessidra



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Soci di riferimento
Bruno Gattai, Cataldo Piccarreta



Controparte
BonelliErede



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza al fondo Clessidra nell'acquisizione del 90% della maison Roberto Cavalli.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Italmobiliare, Arcidiocesi di Bologna, Unione di Banche Italiane, Consilium, Apax Partners, Vetropack, Cerved ed Experian.

NOVITÀ

A luglio 2015, a seguito dell'ingresso di **Carlo Pavesi** e **Stefano Verzoni**, ex name partner di Pavesi Gitti Verzoni, l'insegna d'Urso Gatti e Bianchi diventa – prima - d'Urso Gatti Pavesi e Bianchi e, poco dopo, Gatti Pavesi Bianchi, una nuova super boutique specializzata nel settore corporate finance, nata appunto dalla fusione di due studi di primo piano del mercato legale italiano. La nuova realtà professionale conta in tutto una settantina di avvocati, tra cui 14 equity partner. Tra questi, anche un altro ex Pavesi Gitti Verzoni: **Luca Faustini**. Di recente lo studio ha anche rafforzato il settore antitrust con l'ingresso di **Stefano Grassani**, ex socio dello studio Pavia e Ansaldo.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

CARLO PAVESI

AA

«Eccellente avvocato: dotato di competenza e capacità di mediazione».

ANDREA GIARDINO

A

«Scrupoloso, aggiornato, reattivo, sempre disponibile e presente».

LUCA RIDOLFI

C

«Veloce, pratico, sempre presente e reperibile».

FRANCESCO GATTI

A

«Esperto e professionale, ha un track record di alto profilo».

STEFANO VALERIO

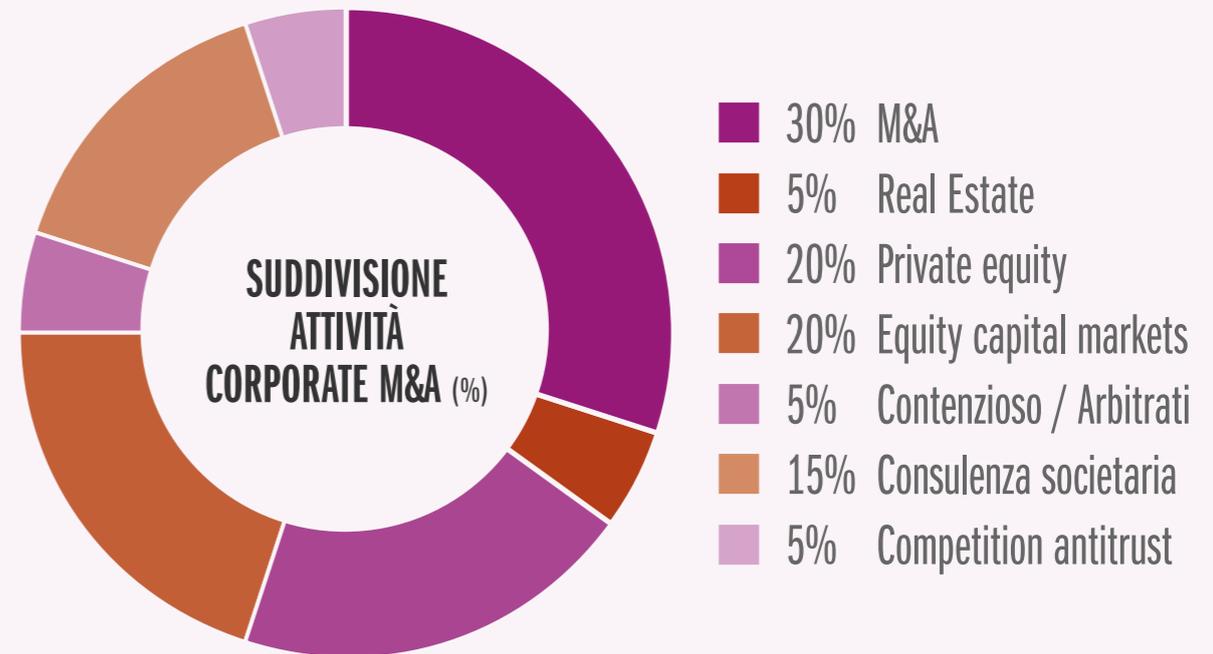
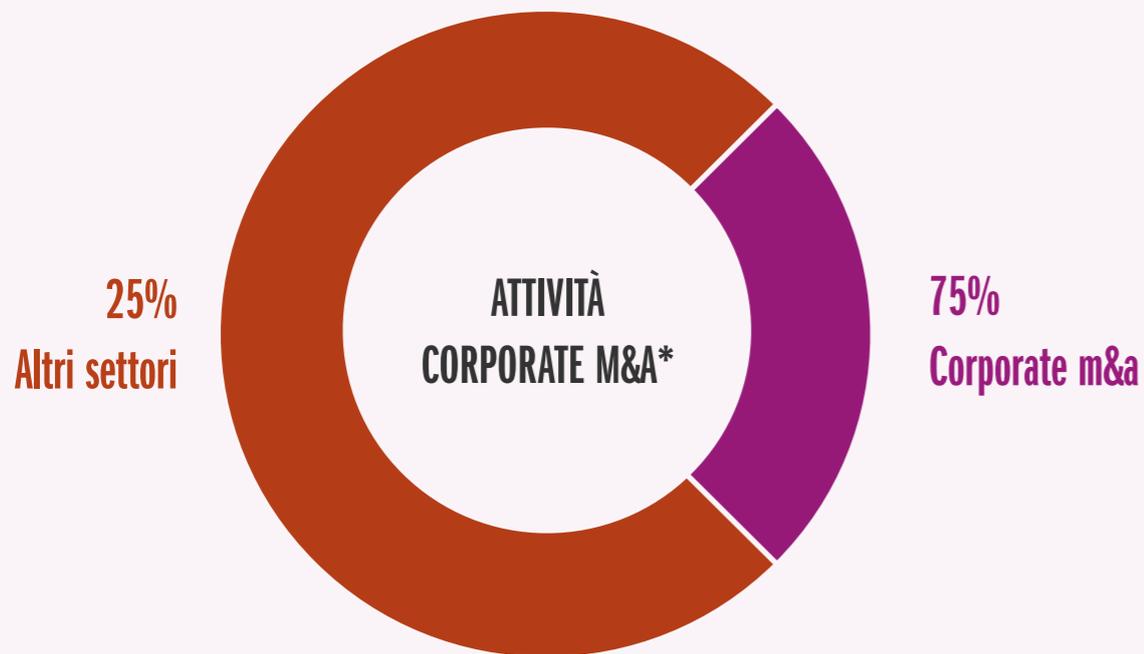
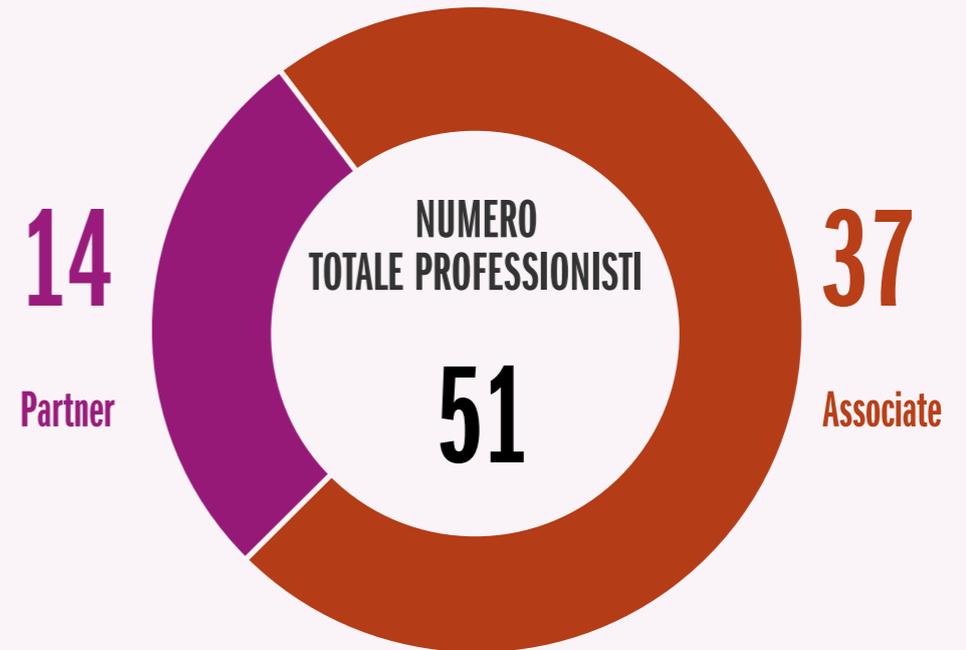
A

«Ha ottime relazioni con il cliente e con la controparte. Conosce molto bene il mercato e le leggi del business».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Stefano Valerio

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

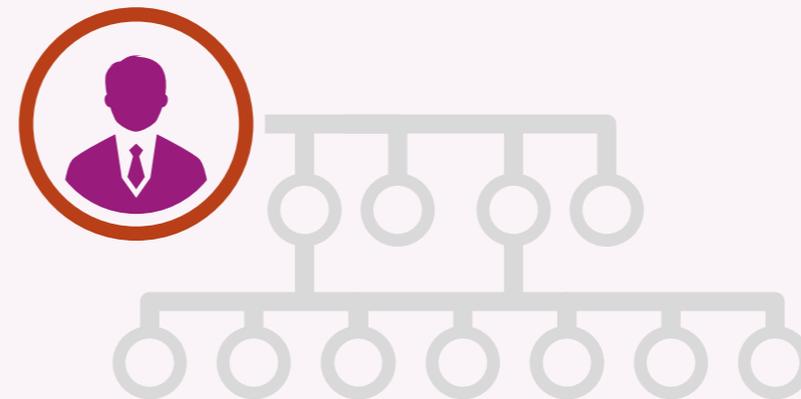
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Lo studio è sicuramente un protagonista del mercato legale italiano. Conta numerosi professionisti eccellenti: preparati, esperti, professionali». Li vediamo spesso in operazioni di notevole importanza, economica e strategica.

NOMI
PARTNER

Luigi Arturo Bianchi, Luca Faustini, Rocco Ferrari, Anton Carlo Frau, Francesco Gatti, Andrea Giardino, Stefano Grassani, Gianni Martoglia, Paola Menicati, Rossella Pappagallo, Carlo Pavesi, Luca Ridolfi, Stefano Valerio, Stefano Verzoni

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

4

Nome. **Carlo Pavesi**Carica. **Partner**Provenienza. **Pavesi Gitti Verzoni**Nome. **Stefano Verzoni**Carica. **Partner**Provenienza. **Pavesi Gitti Verzoni**Nome. **Luca Faustini**Carica. **Partner**Provenienza. **Pavesi Gitti Verzoni**Nome. **Stefano Grassani**Carica. **Partner**Provenienza. **Pavia e Ansaldo**

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Antin-Borletti



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Andrea Giardino



Controparte
BonelliErede per i profili financing, Gop e Legance con i venditori (Fs e Eurostazioni), Tremonti e Foglia Cisternino per i profili fiscali.



Valore (euro)
1 miliardo (circa)

Descrizione

Assistenza alla cordata Antin-Borletti nell'acquisizione di Grandi Stazioni.



Cliente
Mondadori



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Francesco Gatti



Controparte
Clifford Chance con Banzai



Valore (euro)
45 milioni

Descrizione

Assistenza nell'acquisto di alcune testate online (tra cui Giallo Zafferano, Pianeta Donna e Studenti.it).



Cliente
YNAP



Tipologia operazione
Equity capital markets



Soci di riferimento
Stefano Valerio e Franco Barucci



Controparte
Latham & Watkins con Alabbar Enterprise



Valore (euro)
100 milioni

Descrizione

Assistenza nell'aumento di capitale riservato dell'importo di 100 milioni, interamente sottoscritto da Alabbar Enterprises.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Intesa Sanpaolo, Telecom Italia, UniCredit, Mittel, Intek Group.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. con una squadra di oltre 100 avvocati (di cui 33 partner), lo studio vanta il dipartimento più numeroso del mercato;
2. professionisti segnalati e apprezzati da clienti, controparti e competitor;
3. servizio completo e «su misura» garantito da un ampio team multidisciplinare;
4. conoscenza approfondita del mercato e delle dinamiche aziendali.

NOVITÀ

A giugno 2015, il dipartimento corporate dello studio ha visto l'ingresso di un nuovo socio: **Francesco Selogna**, proveniente da Pavesi Gitti Verzoni e specializzato in operazioni di acquisizione e finanza straordinaria.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

FRANCESCO GIANNI



«Star del mercato. Possiede tutte le skills dell'eccellenza: flessibilità, mediazione, esperienza, visione, strategia e reattività».

ROBERTO CAPPELLI

AA

«Ha un atteggiamento pragmatico volto alla soluzione rapida dei problemi. Ottima la sua conoscenza del mercato».

DOMENICO TULLI

A

«Leader nel real estate. Ha l'attitudine a rispondere con precisione e velocità ai quesiti posti».

STEFANO BUCCI

B

«Ho trovato in lui competenze adeguate e un ottimo approccio al lavoro: sempre disponibile e presente».

GABRIELLA COVINO

B

«Offre sempre un servizio su misura. Ha grande esperienza e preparazione in operazioni di ristrutturazioni».

GIANLUCA GHERSINI

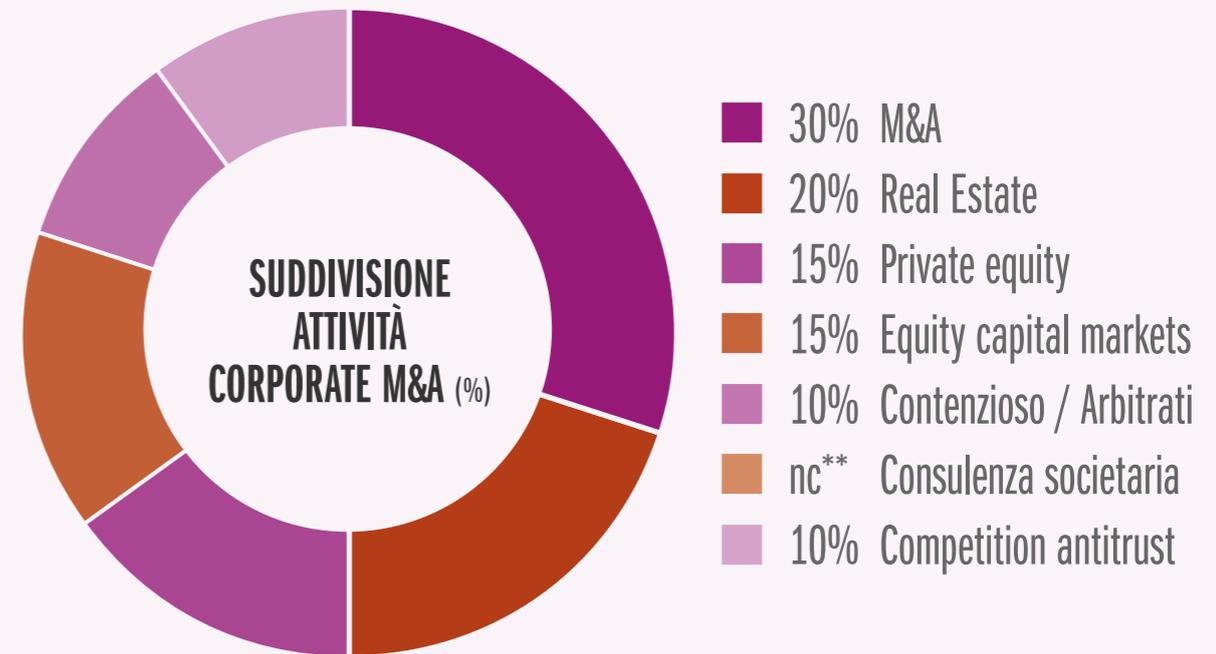
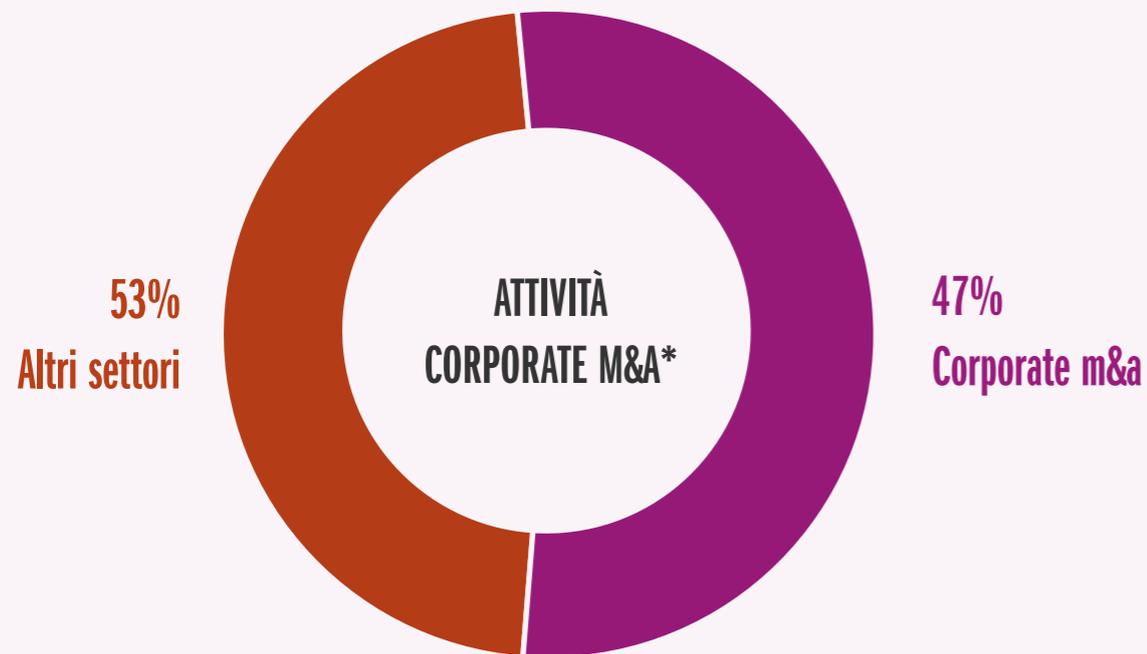
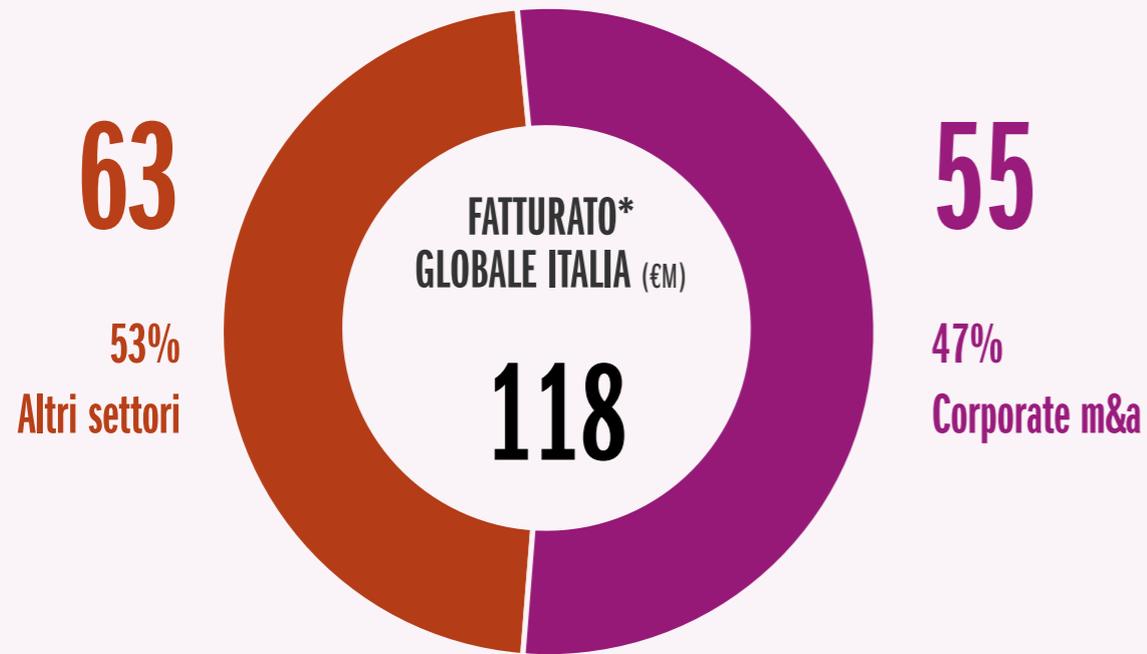
B

«Approccio commerciale: mette in campo la sua esperienza legale al servizio delle specifiche esigenze di business».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Alessio Giammarino

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



Francesco Gianni (foto),
Roberto Cappelli

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

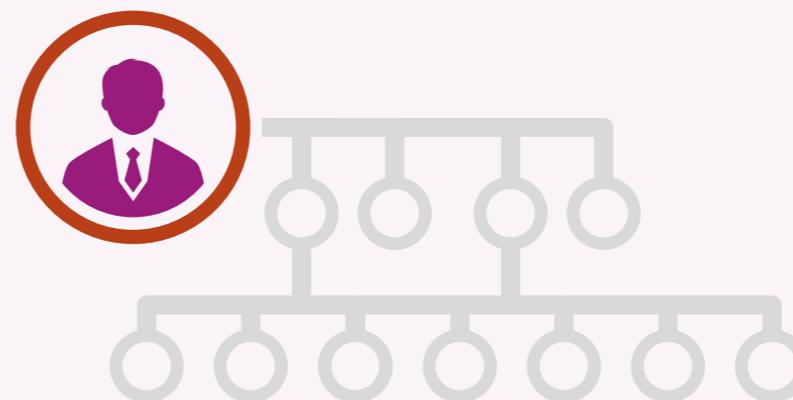
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Lavorano con dedizione e passione. Fornisco un servizio completo, tempestivo, efficiente, in perfetta linea con le esigenze aziendali e per il successo del deal».

NOMI
PARTNER

Andrea Aiello, Stefano Beghi, Silvia Bordi, Paolo Brugnera, Pietro Buccarelli, Stefano Bucci, Giuseppe Cannizzaro, Roberto Cappelli, Tomaso Cenci, Gabriella Covino, Alfredo D'Aniello, Gianluca Ghersini, Renato Giallombardo, Francesco Gianni, Alessandro Giuliani, Kathleen Lemmens, Marco Malipiero, Giovanni Marsili, Moreno Martini, Luca Mastromatteo, Alberto Nanni, GianBattista Origoni, Ilaria Placco, Raimondo Premonte, Giovanna Puppo, Mauro Sambati, Giacomo Sartor, Francesco Selogna, Riccardo Sensi, Silvio Tersilla, Cesare Vento, Daniele Vonrufs, Rosario Zaccà

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Francesco Selogna**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Pavesi Gitti Verzoni**

Nome. **Davide De Rosa**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Smyth & Co**

Nome. **Angelo Monoriti**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **NCTM**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A **A**

Team dedicato
 **111** · 100%

Partner dedicati
 **33** · 100%

NOMI PARTNER
 -

REAL ESTATE **A**

Team dedicato
 **25** (dip. real estate)

Partner dedicati
 **5**

NOMI PARTNER
 -

PRIVATE EQUITY **A**

Team dedicato
 **60** · 54%

Partner dedicati
 **14** · 42,4%

NOMI PARTNER
 -

EQUITY CAPITAL MARKETS **A**

Team dedicato
 **18** · 16,2%

Partner dedicati
 **5** · 15,1%

NOMI PARTNER
 -

CONTENZIOSO / ARBITRATI **A**

Team dedicato
 **58** (dip. litigation)

Partner dedicati
 **10**

NOMI PARTNER
 -

CONSULENZA SOCIETARIA **A**

Team dedicato
 **111** · 100%

Partner dedicati
 **33** · 100%

NOMI PARTNER
 -

COMPETITION ANTITRUST **A**

Team dedicato
 **10** (dip. competition antitrust)

Partner dedicati
 **2**

NOMI PARTNER
 -

CORPORATE RESTRUCTURING **A**

Team dedicato
 **34** · 30,6%

Partner dedicati
 **12** · 36,3%

NOMI PARTNER
 -

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Ministero dell'Economia e delle Finanze



Tipologia operazione
Equity capital markets



Soci di riferimento
Francesco Gianni, Andrea Marani



Controparte
Clifford Chance



Valore (euro)
498 milioni

Descrizione

Assistenza nella privatizzazione di Poste Italiane. Lo studio ha assistito il Mef durante la cessione della sua quota pari al 40% a Poste Italiane.



Cliente
Fondo Strategico Italiano



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Francesco Gianni, Stefano Bucci



Controparte
Chiomenti con Saipem, BonelliErede con Eni



Valore (euro)
463 milioni

Descrizione

Assistenza nell'operazione di cessione da Eni a Fsi di oltre 55,1 milioni di azioni Saipem, pari al 12,5% del capitale della società.



Cliente
Hines SGR



Tipologia operazione
Real estate



Socio di riferimento
Davide Braghini



Controparte
Shearman & Sterling con Qatar Holding, Maisto e Tremonti per la parte tax



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza a Hines e ad un consorzio di investitori e sponsor iniziali nella vendita di Porta Nuova a Qatar Holding.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Enel Green Power, Marcegaglia Group, Sigma-Tau, Eurosic, Telecom Italia, Unicredit, Policlinico di Monza, Dufry AG, Arredo Plast, Alcedo, Ergon Capital Partners, Kohlberg Kravis Roberts.

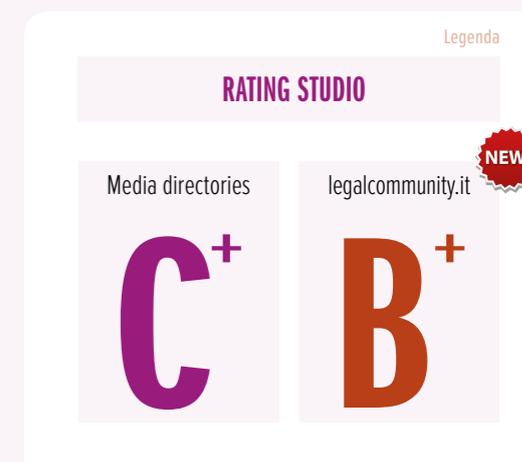
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. il nome, la tradizione e la storia di questa insegna è, secondo numerosi osservatori del mercato, sinonimo di qualità, alto profilo, esperienza e professionalità;
2. professionisti segnalati e stimati anche dal mercato, anche da controparti e competitor;
3. posizione di eccellenza conseguita nelle aree m&a, contenzioso e arbitrati.

NOVITÀ

A luglio 2016, l'ex name partner **Carlo Pappalettera** ha deciso di intraprendere un nuovo progetto professionale pertanto lo studio ha assunto la denominazione di Giliberti Triscornia e associati.



Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ENRICO GILIBERTI



«Professionista capace di fare la differenza. È una celebrità del mercato. Autorevole e super-esperto».

ALESSANDRO TRISCORNIA

A

«Preparato, professionale, sempre sul pezzo. Ha capacità tecniche straordinarie».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

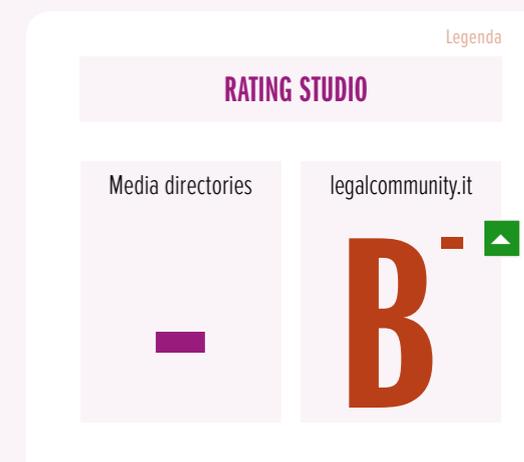


«Il team ha consolidato la propria presenza sul mercato nelle aree storicamente presidiate quali l'm&a, il contenzioso e il restructuring».

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione (largamente riconosciuta dal mercato) nel settore private equity;
2. vicinanza al cliente e al deal, dove opera sempre un team dedicato;
3. conoscenza del business aziendale;
4. approccio flessibile, pratico e puntuale.

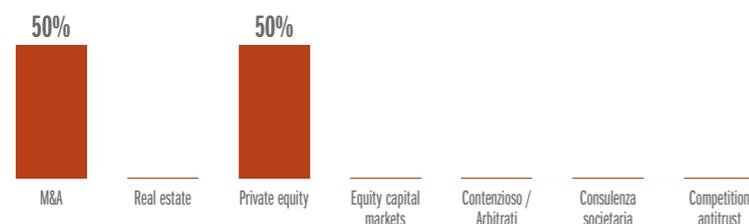


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ALESSANDRO GIOVANNELLI

B

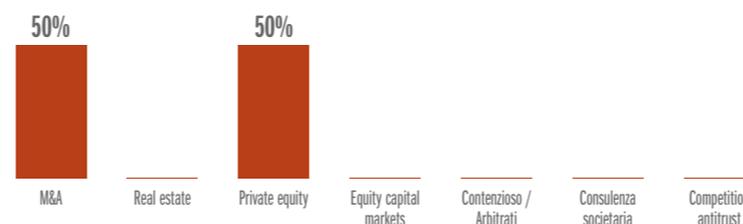
«È una garanzia di qualità ed efficienza. Conosce molto bene il mondo del private equity».



FABRIZIO SCAPARRO

B

«Molto bravo per la grande esperienza e la capacità di stare vicino al cliente».



MATTEO COLOMBARI

C

«Reattivo, pratico, preciso e puntuale. Ottimo professionista».

MATTEO DELUCCHI

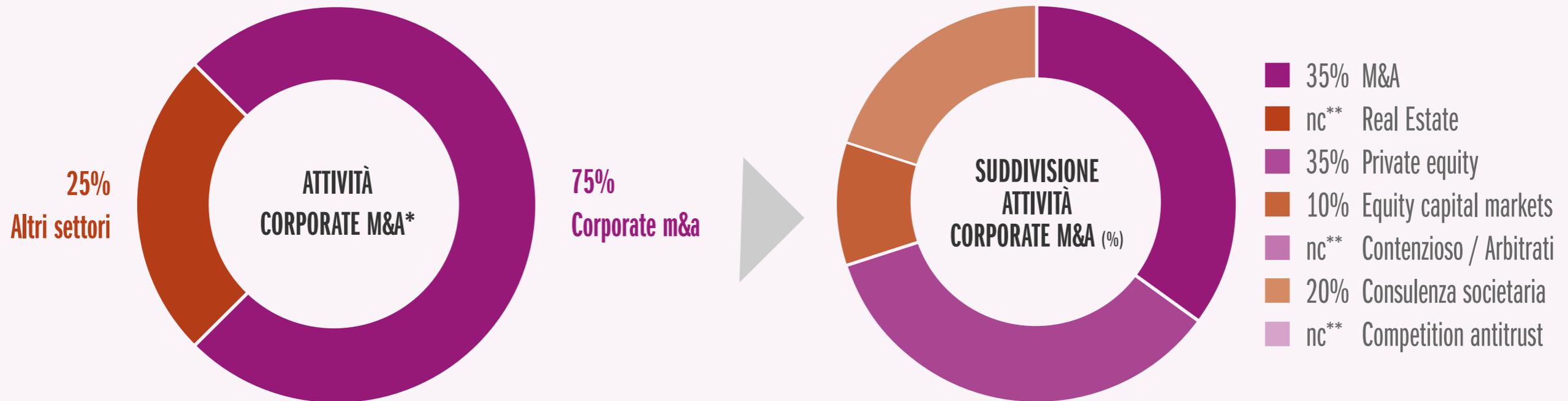
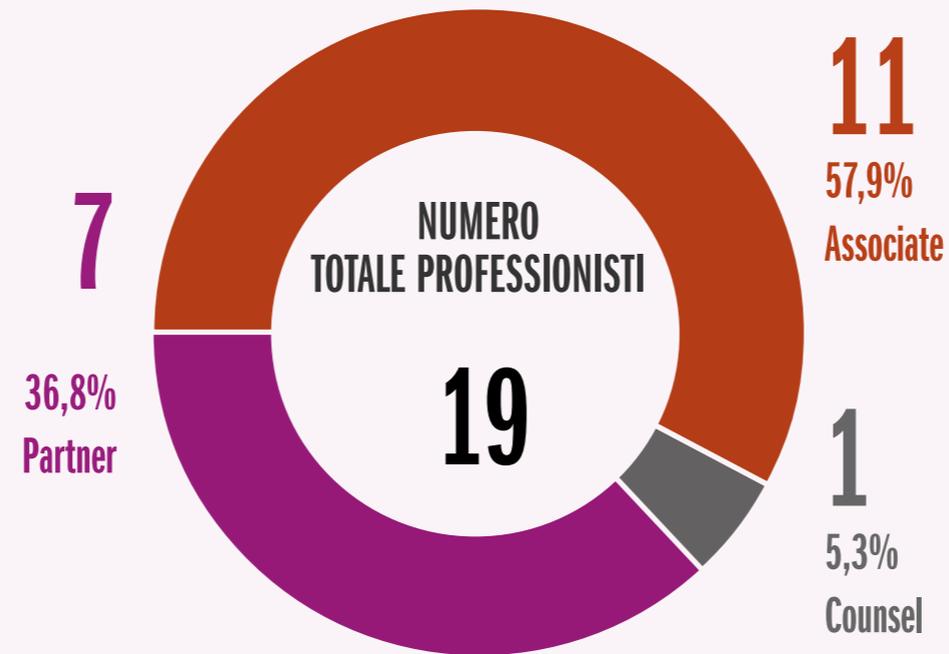
C

«Competenza, immedesimazione nelle esigenze del cliente, flessibilità, i suoi punti di forza».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Lucia Pietropaolo

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Alessandro
Giovannelli**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



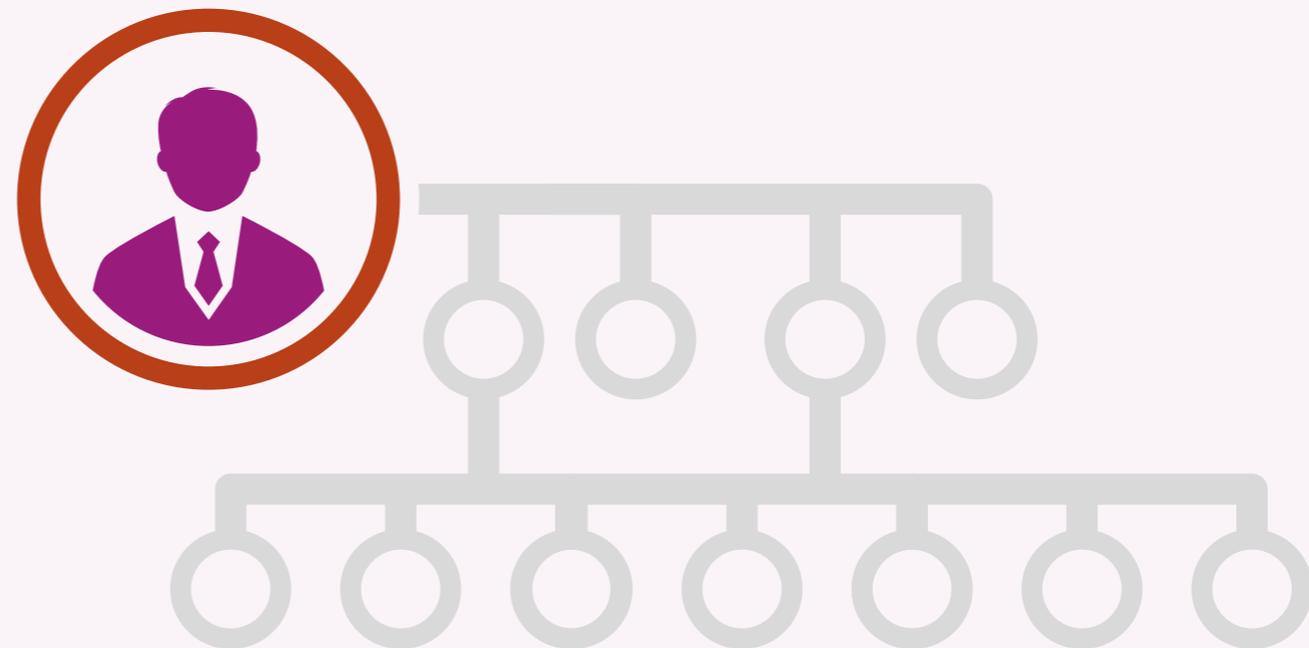
«I like the fact that you have a dedicated team. They are very operative and close to the deal».

NOMI
PARTNER

Alessandro Giovannelli, Andrea Bartolucci,
Fabrizio Scaparro, Liviano Sinopoli, Matteo
Delucchi, Matteo Colombari, Michele Mocarrelli

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

12 · 63,1%



Partner dedicati

5 · 71,4%

NOMI PARTNER

Alessandro Giovannelli, Fabrizio Scaparro, Liviano Sinopoli, Matteo Delucchi, Matteo Colombari

REAL ESTATE

C



Team dedicato

1 · 8,3%



Partner dedicati

1 · 14,2%

NOMI PARTNER

Michele Mocarrelli

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

10 · 52,6%



Partner dedicati

3 · 42,8%

NOMI PARTNER

Alessandro Giovannelli, Fabrizio Scaparro, Matteo Delucchi

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

9 · 47,3%



Partner dedicati

2 · 28,5%

NOMI PARTNER

Andrea Bartolucci, Fabrizio Scaparro

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

6 · 31,5%



Partner dedicati

3 · 42,8%

NOMI PARTNER

Alessandro Giovannelli, Liviano Sinopoli, Michele Mocarrelli

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

17 · 89,4%



Partner dedicati

7 · 100%

NOMI PARTNER

**

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

NOMI PARTNER

**

Alessandro Giovannelli, Andrea Bartolucci, Fabrizio Scaparro, Liviano Sinopoli, Matteo Delucchi, Matteo Colombari, Michele Mocarrelli

*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Ardian



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Soci di riferimento
Alessandro Giovannelli, Fabrizio Scaparro



Controparte
**Gatti Pavesi Bianchi con i venditori,
Linklaters con le banche**



Valore (euro)
220 milioni

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di una quota di maggioranza del gruppo Irca, attivo nella produzione e vendita di prodotti dedicati alla pasticceria e alla panificazione.



Cliente
Brugola OEB Industriale



Tipologia operazione
Equity capital markets



Soci di riferimento
**Alessandro Giovannelli, Fabrizio Scaparro,
Michele Mocarrelli**



Controparte
**Eversheds con altri consulenti di Fondo
Italiano, Pedersoli con le banche**



Valore (euro)
**20 milioni (più di 12,5 milioni il
rifinanziamento)**

Descrizione

Assistenza nell'aumento di capitale fino ad un massimo di 20 milioni da parte del Fondo Italiano di Investimento e contestuale rifinanziamento dell'indebitamento esistente.



Cliente
Space



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Alessandro Giovannelli, Fabrizio Scaparro



Controparte
Pedersoli, Skadden con Fila



Valore (euro)
228 milioni

Descrizione

Assistenza nell'operazione di business combination con Fila Spa. A seguito della business combination, Fila è quotata sulla Borsa Italiana.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Italmatch Chemicals, Livia Group, Paolo Berlusconi Finanziaria, Toi Toi Italia, Vinum et Alia, White Bridge Investments.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. conoscenza del mercato e del business societario;
2. struttura ampia che garantisce la presenza costante di partner nell'operazione;
3. competenza, esperienza e approccio aziendale, con tempi rapidi di risposta.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

FRANCESCO SCIAUDONE

A

«Ha una grande conoscenza del mercato, offre sempre suggerimenti utili, arguti e contestualizzati. Vero leader».

ADRIANO PALA

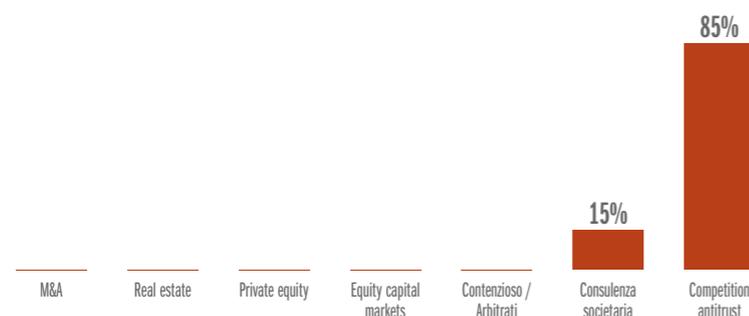
B

«Persona di estrema disponibilità, ha elevate capacità tecniche, rapido negli interventi».

ANNALISA PESCATORI

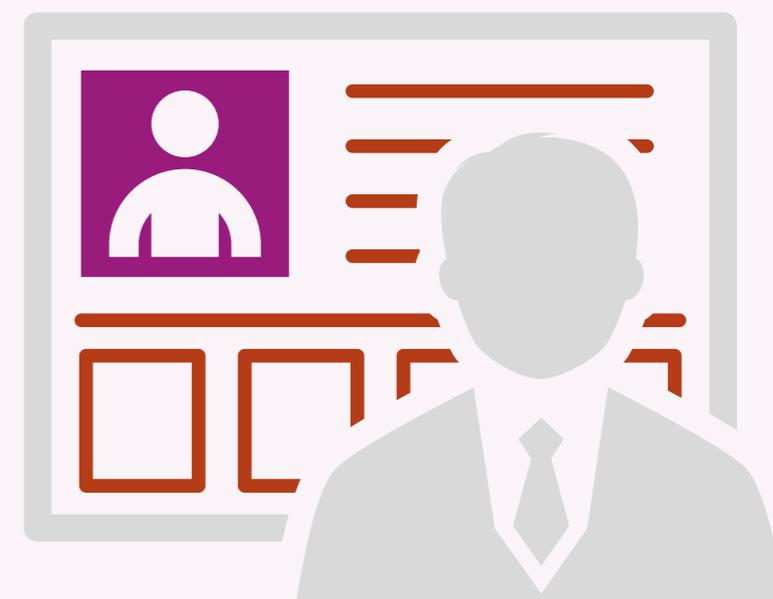
B

«Brillante. Conosce la materia in modo profondo».

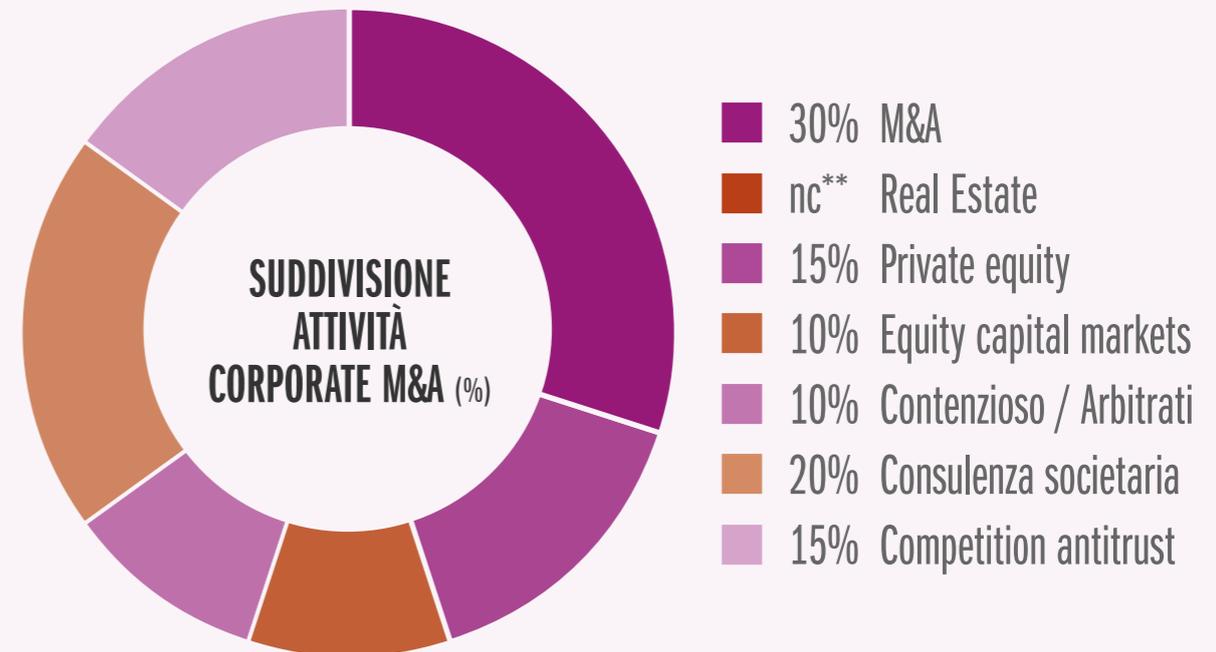
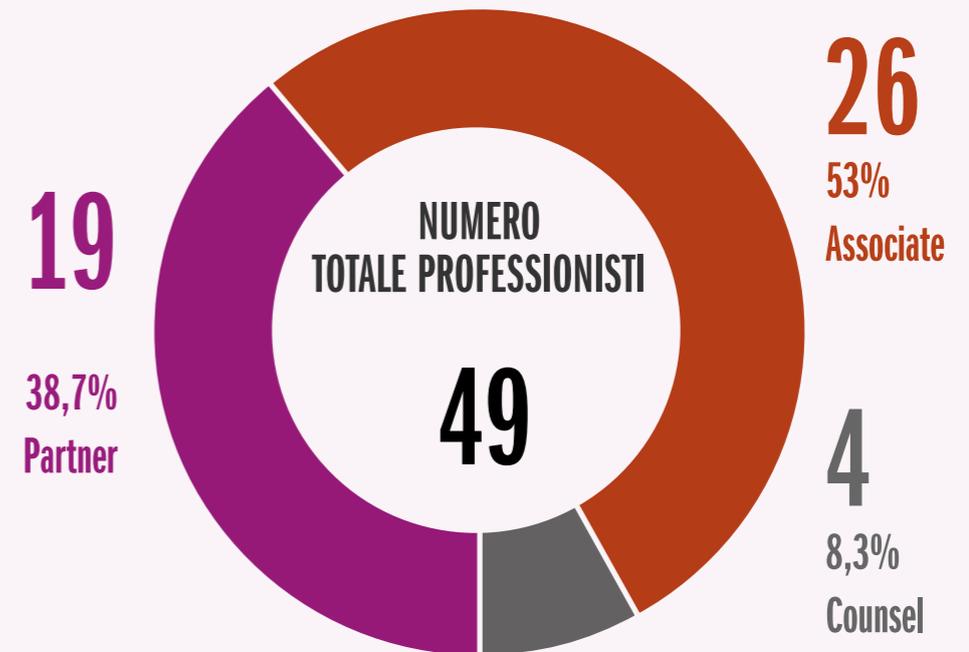
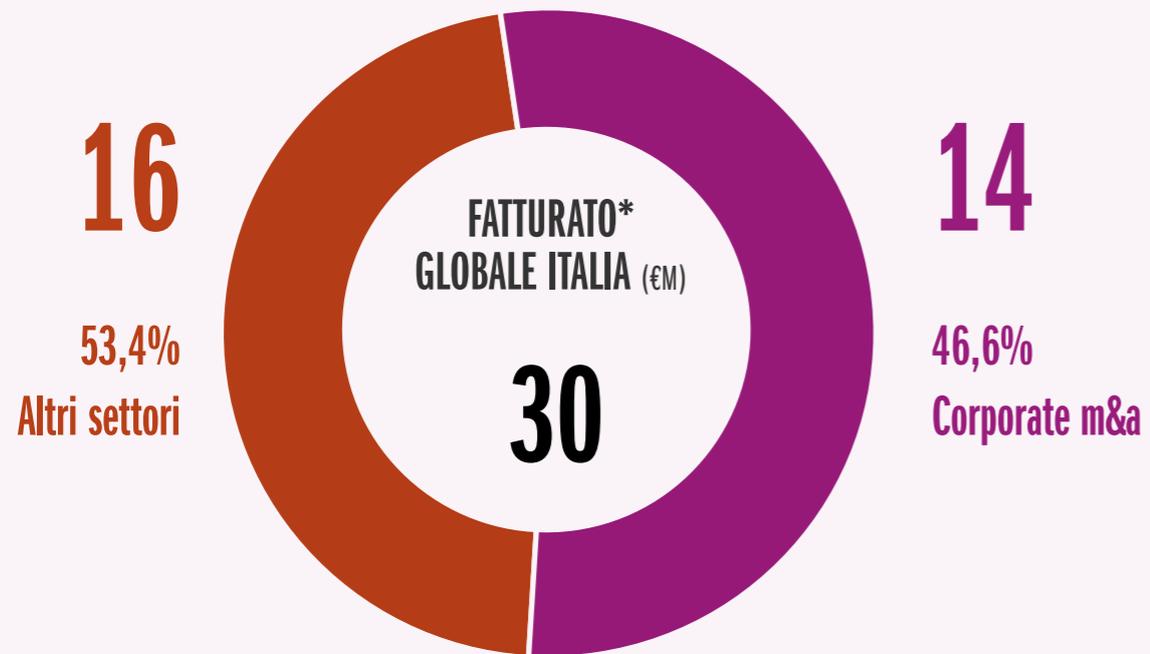


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Francesco Sciaudone

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

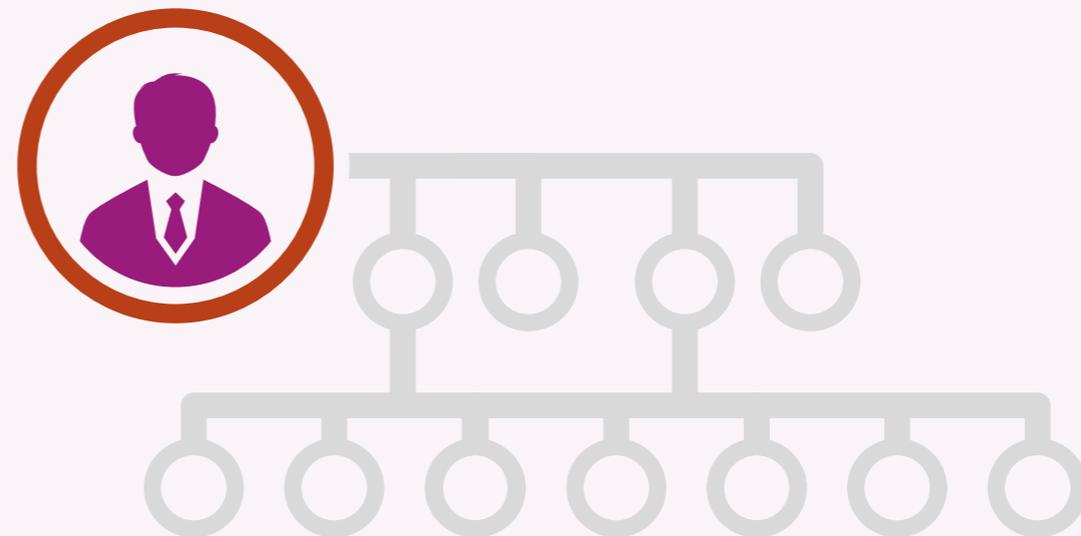


«Competenza, esperienza, grande professionalità, approccio aziendale e supporto totale in tempi rapidi. Questi i punti di forza del team».

NOMI
PARTNER

Equity: Giovanni Bocciardo, Michael Bray, Davide Contini, Davide D'Angelo, Paolo Daviddi, Tiziana Del Prete, Giorgio Gallenzi, Giancarlo Luglini, Adriano Pala, Annalisa Pescatori, Fabio Pizzoccheri, Francesco Sciaudone

Salary: Donatella de Lieto Vollaro, Daniela Fioretti, Giammarco Grammatica, Marzia Laura Martinoli, Elena Sacco, Paolo Sani, Riccardo Sciaudone

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-

-

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

25 · 51%



Partner dedicati

11 · 57,8%

NOMI PARTNER

Giovanni Bocciardo, Davide D'Angelo, Paolo Daviddi, ...**

REAL ESTATE

C



Team dedicato

5 · 10,2%



Partner dedicati

2 · 10,5%

NOMI PARTNER

Giorgio Gallenzi, Andrea Sgalla

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

20 · 40,8%



Partner dedicati

8 · 42,1%

NOMI PARTNER

Giovanni Bocciardo, Davide D'Angelo, Paolo Daviddi, Tiziana Del Prete, ...***

EQUITY CAPITAL MARKETS

B



Team dedicato

3 · 6,1%



Partner dedicati

2 · 10,5%

NOMI PARTNER

Paolo Daviddi, Adriano Pala

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

18 · 36,7%



Partner dedicati

7 · 36,8%

NOMI PARTNER

Davide Contini, Francesco Simone Crimaldi, Paolo Daviddi, Giammarco Grammatica, ...****

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

25 · 51%



Partner dedicati

11 · 57,8%

NOMI PARTNER

Giovanni Bocciardo, Davide D'Angelo, Paolo Daviddi, ...**

COMPETITION ANTITRUST

A



Team dedicato

10 · 20,4%



Partner dedicati

3 · 15,7%

NOMI PARTNER

Daniela Fioretti, Francesco Sciaudone, Riccardo Sciaudone

NOMI PARTNER

**

Donatella de Lieto Vollaro, Tiziana Del Prete, Giorgio Gallenzi, Giancarlo Luglini, Adriano Pala, Annalisa Pescatori, Fabio Pizzoccheri, Elena Sacco

Giancarlo Luglini, Annalisa Pescatori, Fabio Pizzoccheri, Paolo Sani

Marzia Laura Martinoli, Fabio Pizzoccheri, Andrea Sgalla

*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Hera



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Adriano Pala



Controparte
Waste Recycling



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del 100% di Waste Recycling, comprese le controllate Neweco Srl e Rew Trasporti Srl.



Cliente
Alstom Holding



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Soci di riferimento
Adriano Pala, Sergio Massimiliano Sambri



Controparte
BonelliErede, Slaughter and May



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nel trasferimento del ramo energia Italia di Alstom a General Electric.



Cliente
Terna



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Giorgio Gallenzi



Controparte
Gianni Origoni Grippio Cappelli



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione della rete elettrica ad alto voltaggio, dotata di 7.510 km linee di trasmissione e 35 stazioni elettriche, da Rete Ferroviaria Italiana.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

First Capital, Energ.it, Omnes Capital, Azienda Elettrica Ticinese, Lampogas Group, 4D Global Energy, Prima Holding.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche dei professionisti e conoscenza del business aziendale (in particolar modo quello del comparto food & beverage);
2. approccio pragmatico, focalizzato sugli obiettivi e rispetto delle tempistiche;
3. buon rapporto qualità-prezzo.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

FABIO CAPPELLETTI

B

«Grande standing e ottima competenza tecnica e conoscenza del business».

LUCA IABONI

C

«Ha un'ottima expertise nel settore real state. Sempre disponibile e reperibile».

LEONARDO PRONI

C

«Reattivo, esperto, veloce, focalizzato sull'obiettivo».

PAOLO MARRA

C

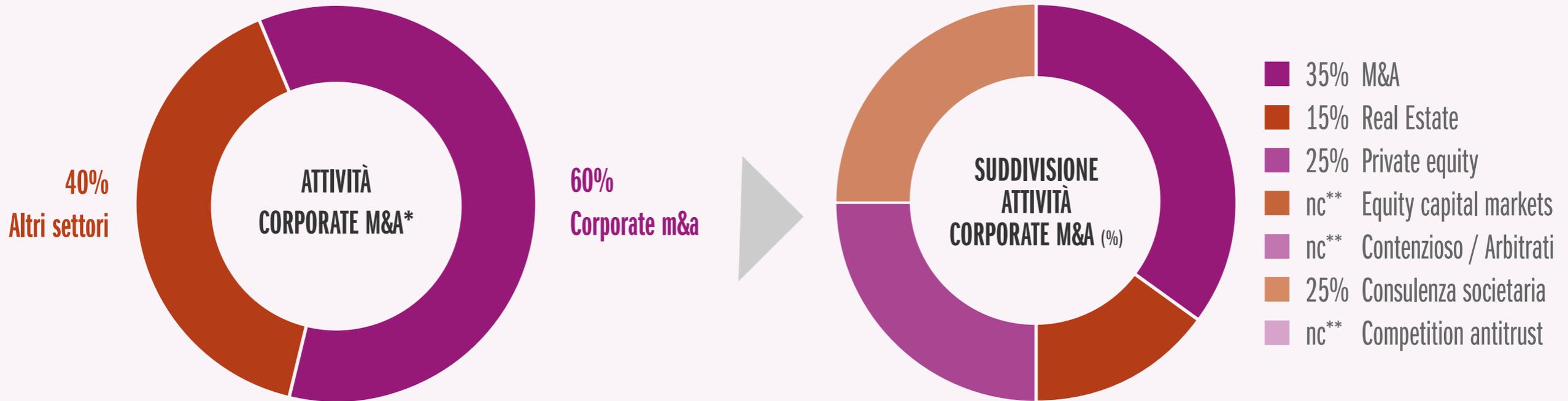
«Risponde sempre in maniera precisa, chiare e puntuale».



Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Fabio Cappelletti (foto),
Leonardo Proni

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

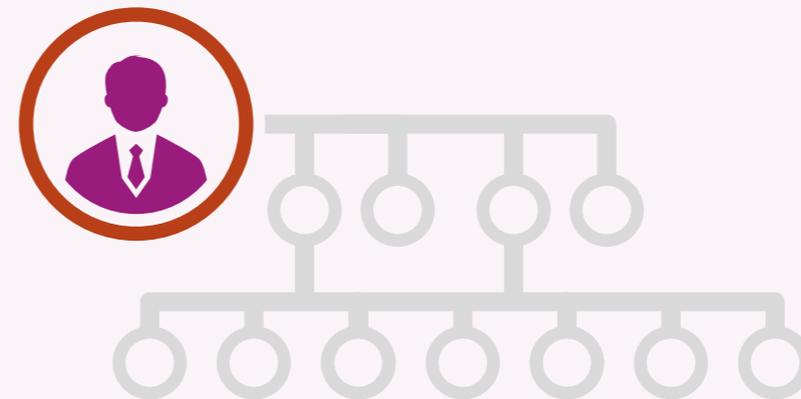
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Il team offre assistenza legale adeguata e pragmatica rispetto alle tematiche trattate e rispettando le tempistiche».

NOMI
PARTNER

Fabio Cappelletti, Leonardo Proni,
Luca Iaboni, Paolo Marra

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Andrea Benedetti**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Avvocati Associati Molteni**

Nome. **Michele Quagliata**

Carica. **Junior Associate**

Provenienza. -

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

8 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Fabio Cappelletti, Leonardo Proni,
Luca Iaboni, Paolo Marra

REAL ESTATE

B



Team dedicato

5 · 62,5%



Partner dedicati

3 · 75%

NOMI PARTNER

Fabio Cappelletti, Luca Iaboni,
Paolo Marra

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

8 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Fabio Cappelletti, Leonardo Proni,
Luca Iaboni, Paolo Marra

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

4 · 50%



Partner dedicati

2 · 50%

NOMI PARTNER

Leonardo Proni, Luca Iaboni

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

5 (dip. litigation)



Partner dedicati

3

NOMI PARTNER

Maurizio Traverso, Emanuela Ferro,
Emanuele Breggia

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

8 · 100%



Partner dedicati

4 · 100% + 2

NOMI PARTNER

**

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

NOMI PARTNER

**

Fabio Cappelletti, Leonardo Proni,
Luca Iaboni, Paolo Marra,
+ Maurizio Traverso, Emanuele
Breggia (dal dipartimento litigation)

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
IDEA Capital Funds



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Fabio Cappelletti



Controparte
-



Valore (euro)
20 milioni

Descrizione

Assistenza nell'acquisto della catena di piadinerie che fa capo alla società La Piadineria, attiva in Italia con 88 punti di vendita, 28 diretti e 59 in franchising.



Cliente
Novamont



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Fabio Cappelletti, Leonardo Proni



Controparte
Lauro Zocca con Softer



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella joint venture con la società italiana Softer - impegnata a stabilire un nuovo rapporto di produzione negli Stati Uniti.



Cliente
Meyer Bergman



Tipologia operazione
Real estate - M&A



Socio di riferimento
Luca Iaboni



Controparte
Gianni Origoni Grippo Cappelletti con Carpathia Real Estate e Stardust Real Estate



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisto di un complesso immobiliare sito in Milano.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. capacità di offrire al cliente un servizio completo grazie a un team multidisciplinare, alla sinergia tra i vari dipartimenti dello studio e al network internazionale;
2. professionisti apprezzati dal mercato per le rispettive expertise nelle aree di attività;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

LEAH DUNLOP

A

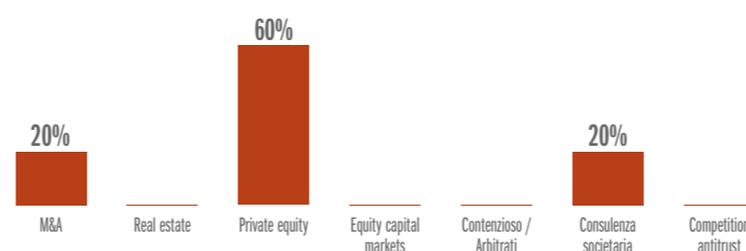
«Molto brava per la grande esperienza, competenza e capacità di stare vicino al cliente».



LUCA PICONE

B

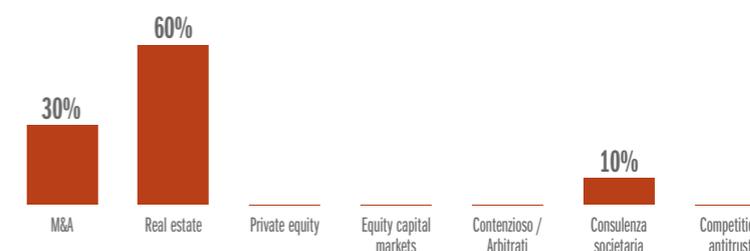
«Tra i migliori nel private equity. Preciso, attento e puntuale».



MARCO ROTA CANDIANI

B

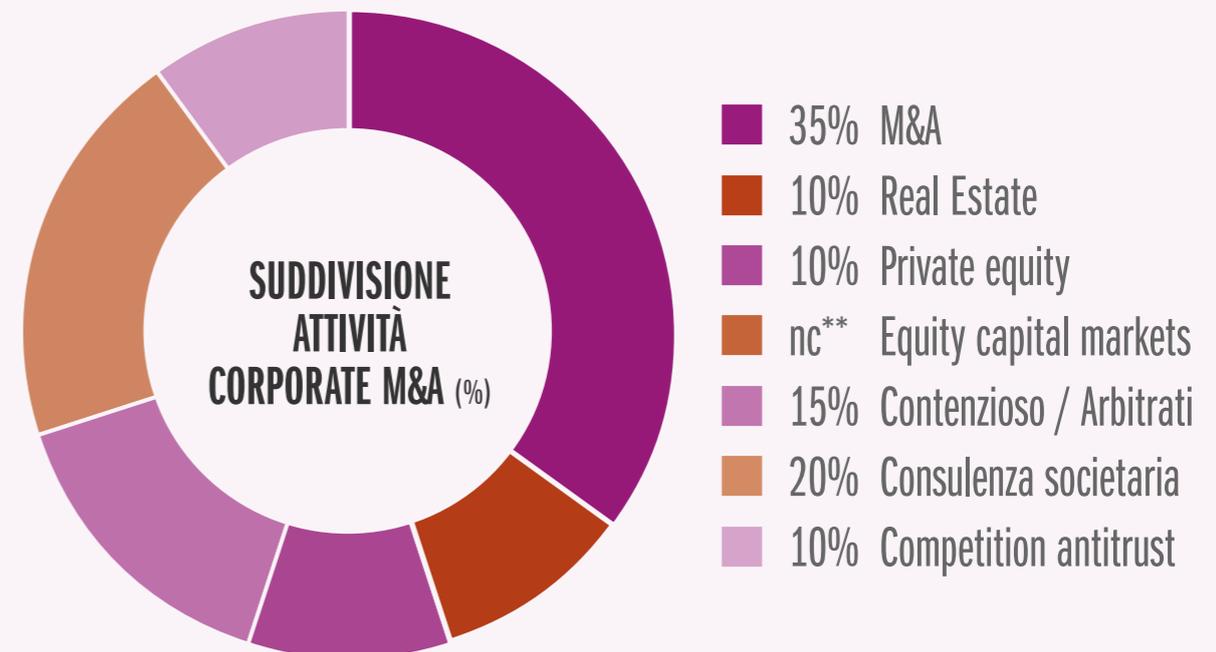
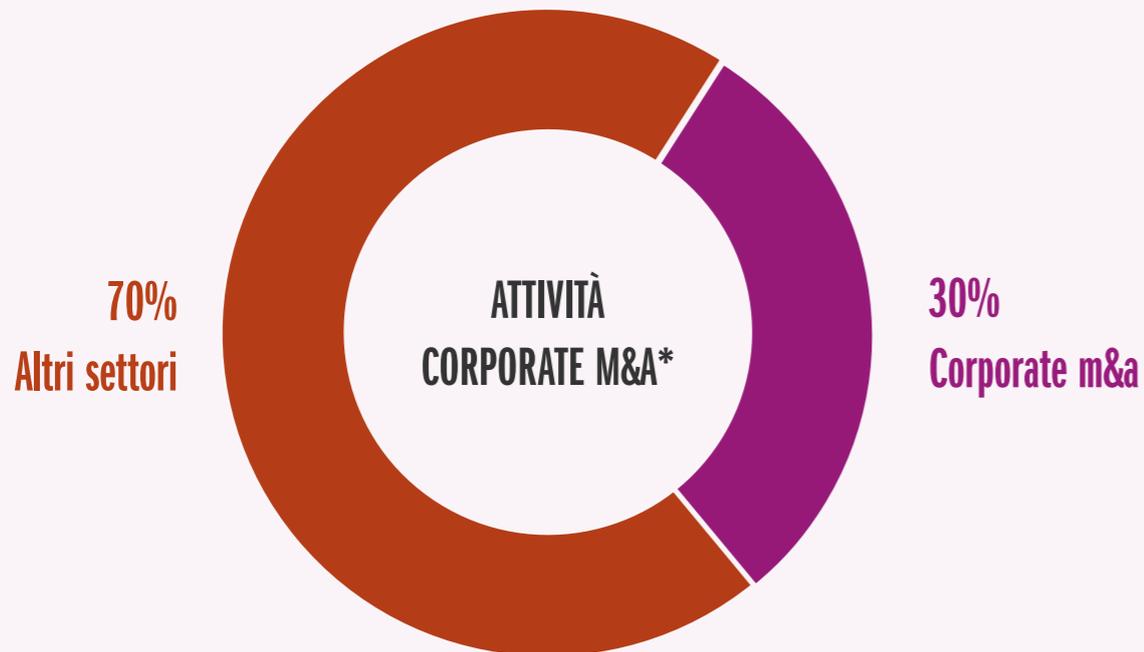
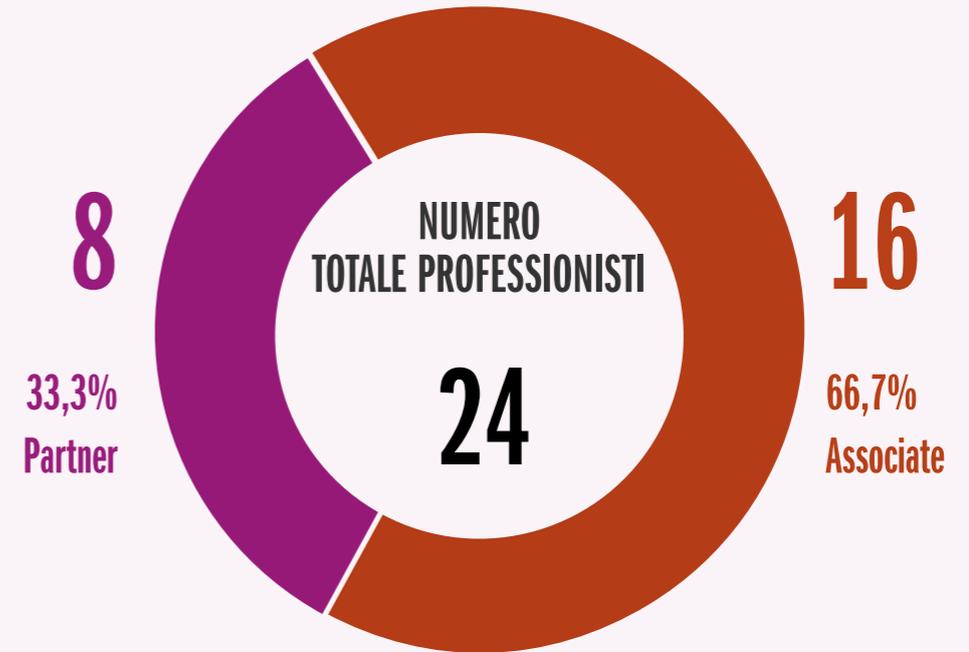
«Reattivo e pratico, conosce molto bene il mercato immobiliare».



Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a



inhousecommunity

è lieta di invitarLa alla tavola rotonda

DIVERSITY

L'INCLUSIONE CHE CREA VALORE

Martedì 9 novembre 2016 • Ore 17,00 • Google • Via Federico Confalonieri, 4 • Milano

Per informazioni: www.legalcommunity.it - sezione eventi

In collaborazione con



Hogan
Lovells

financecommunity

foodcommunity

legalcommunity

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Leah Dunlop

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

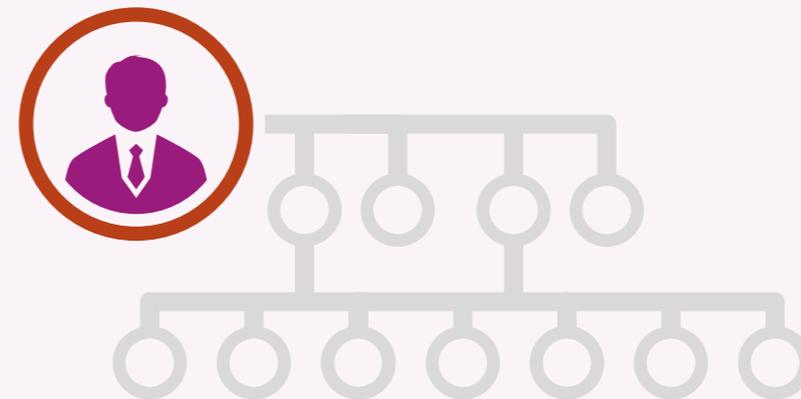
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Approccio multidisciplinare, sinergia tra le diverse practice, network internazionale, professionisti preparati e disponibili».

NOMI
PARTNER

Leah Dunlop, Antonio Di Pasquale, Luca Picone, Marco Rota Candiani, Francesco Stella, Marco Berliri, Francesca Rolla, Sabrina Borocci

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Sabrina Borocci**Carica. **Partner**Provenienza. **Gatti Pavesi Bianchi**Nome. **Thomas Pansecchi**Carica. **Associate**Provenienza. **Deloitte**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

17 · 70,8%



Partner dedicati

5 · 62,5%

NOMI PARTNER

Leah Dunlop, Antonio Di Pasquale,
Luca Picone, Francesco Stella,
Marco Rota Candiani

REAL ESTATE

B



Team dedicato

6 · 25%



Partner dedicati

1 · 12,5%

NOMI PARTNER

Marco Rota Candiani

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

4 · 16,6%



Partner dedicati

1 · 12,5%

NOMI PARTNER

Luca Picone

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

2 · 8,3%



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

7 · 29,1%



Partner dedicati

2 · 25%

NOMI PARTNER

Francesca Rolla, Antonio Di Pasquale
+ Andrea Atteritano (counsel)

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

17 · 70,8%



Partner dedicati

5 · 62,5%

NOMI PARTNER

Leah Dunlop, Antonio Di Pasquale,
Luca Picone, Francesco Stella,
Marco Rota Candiani

COMPETITION ANTITRUST

B



Team dedicato

3 · 12,5%

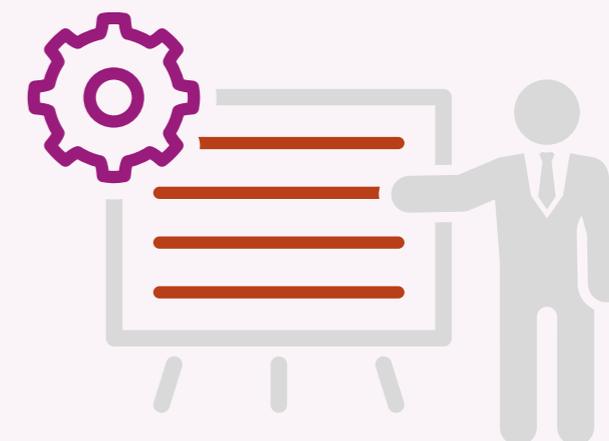


Partner dedicati

1 · 12,5%

NOMI PARTNER

Sabrina Borocci



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Forno D'Asolo



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Luca Picone



Controparte
MBA, Triches - Baldo con i venditori



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione dell'intero capitale sociale di La Donatella, attiva nella produzione di prodotti da forno.



Cliente
SabMiller



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Leah Dunlop



Controparte
Allen & Overy con Asahi



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza a Sabmiller per la parte italiana dell'operazione di cessione di Peroni ad Asahi.



Cliente
Segro



Tipologia operazione
Real Estate



Socio di riferimento
Marco Rota Candiani



Controparte
Apollo&Associati con Fbh Spa



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'accordo per l'acquisizione da Fbh del 90% del capitale di Vailog, società attiva nello sviluppo di siti logistici.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenza in tutte le specializzazioni della materia e conoscenza del business aziendale e delle sue dinamiche;
2. professionisti flessibili, esperti, rapidi e disponibili.



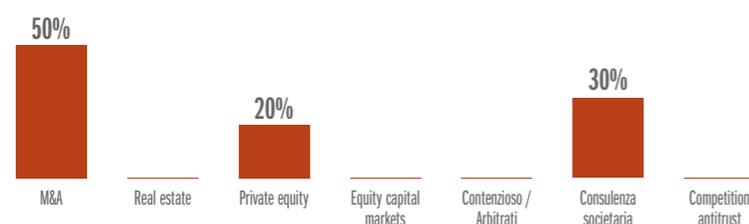
Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

CHRISTOPH JENNY

C

«Oltre alla competenza in materia, possiede anche una spiccata conoscenza del business aziendale e delle sue dinamiche interne».

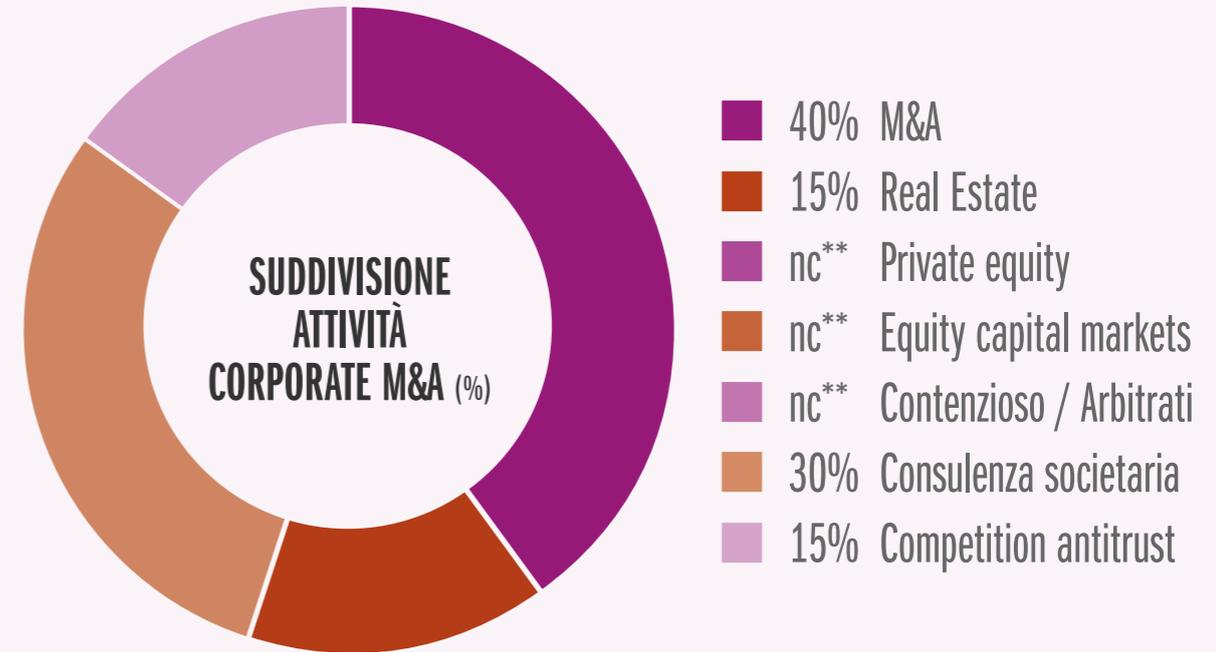
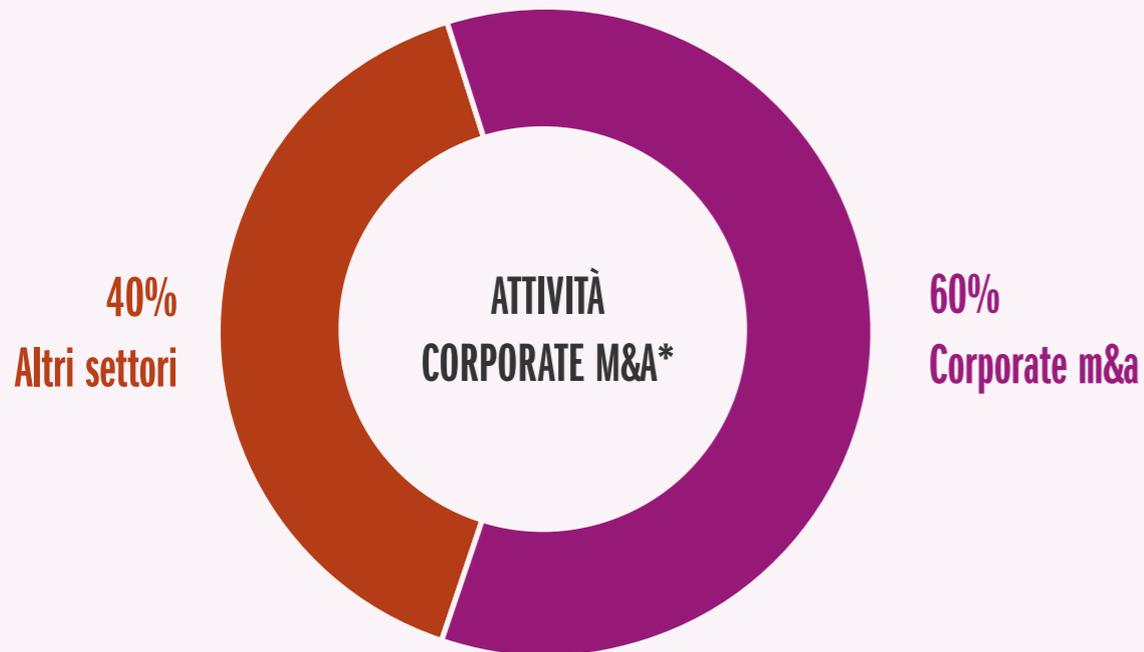
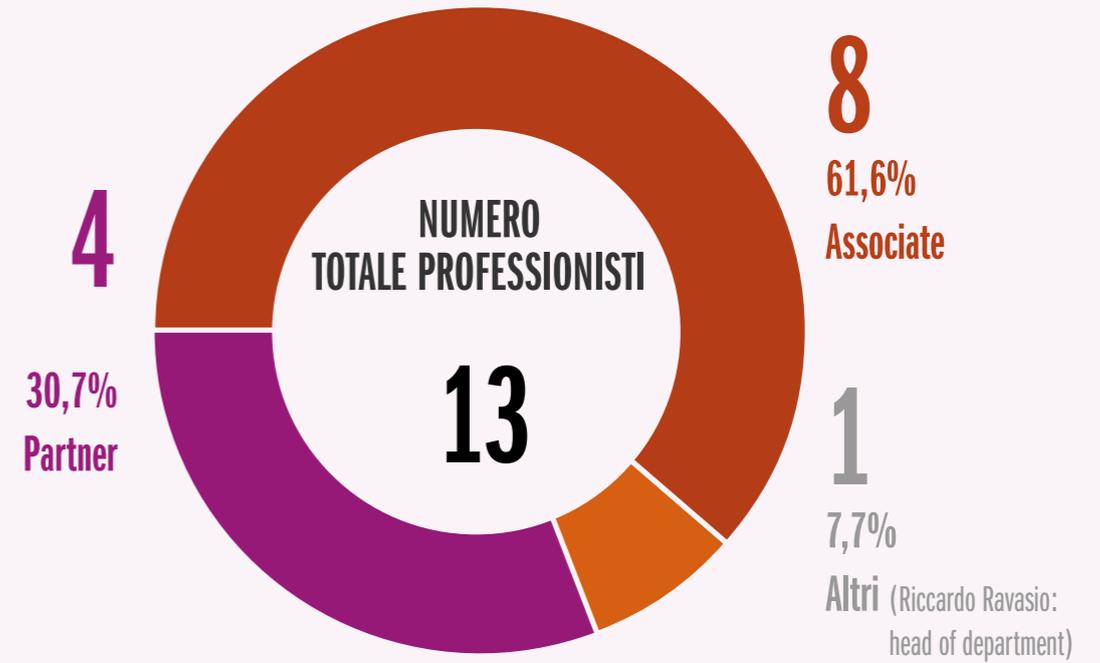
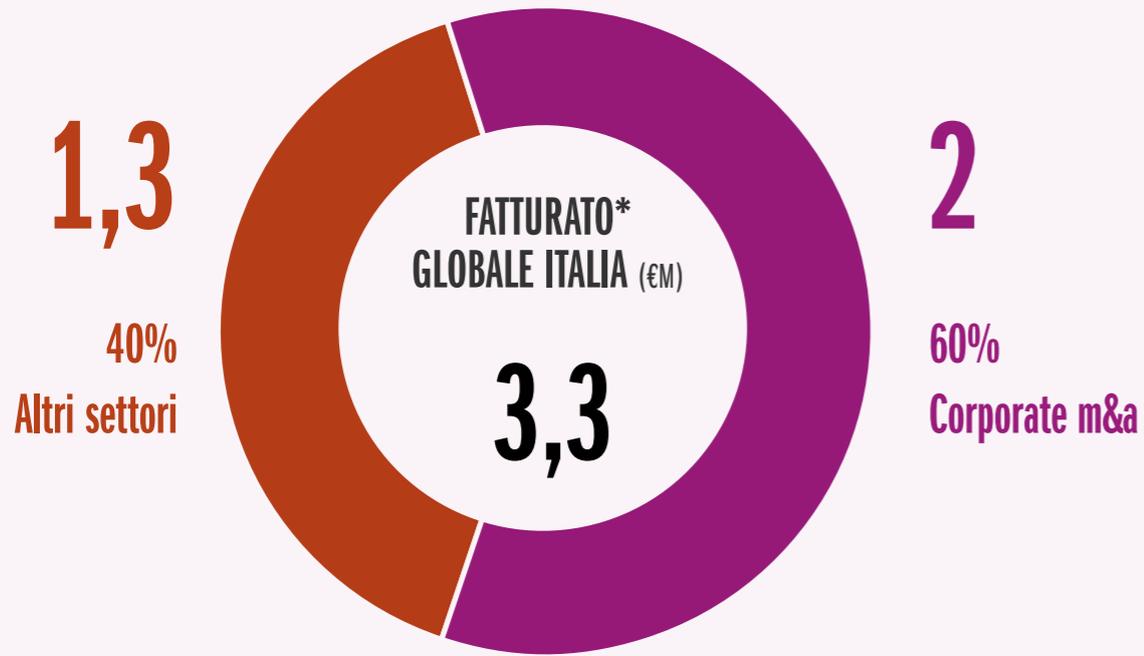


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Simona Gallo



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Christoph Jenny

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Team flessibile, competente ed esperto. I professionisti sono tutti rapidi, disponibili e collaborativi».

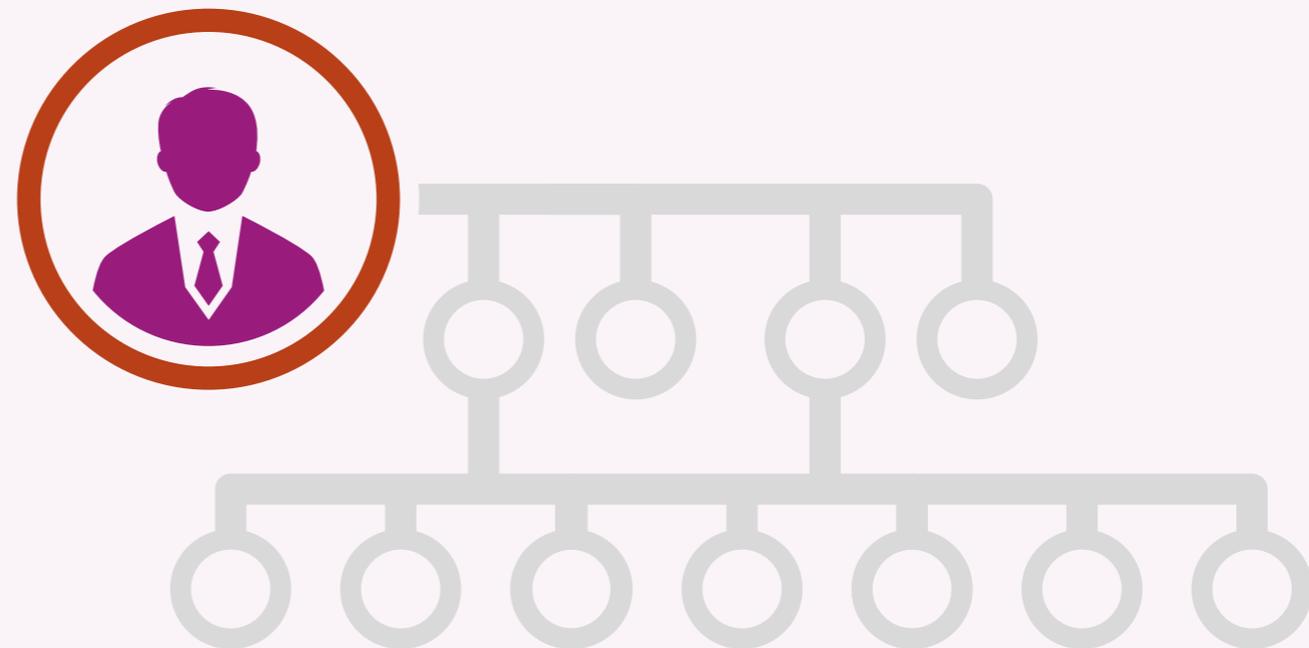
NOMI
PARTNER

Christoph Jenny, Manuela Di Maggio,
Simona Gallo, Giovanni Cucchiurato

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Andrea Visentin**
Carica. **Senior Associate**
Provenienza. **KStudio Associato**



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A B

 Team dedicato
8 · 61,5%

 Partner dedicati
3 · 75%

NOMI PARTNER

Christoph Jenny, Manuela Di Maggio,
Giovanni Cucchiarato

REAL ESTATE B

 Team dedicato
3 · 23%

 Partner dedicati
1 · 25%

NOMI PARTNER

Simona Gallo

PRIVATE EQUITY C

 Team dedicato
8 · 61,5%

 Partner dedicati
3 · 75%

NOMI PARTNER

Christoph Jenny, Manuela Di Maggio,
Giovanni Cucchiarato

EQUITY CAPITAL MARKETS C

 Team dedicato
3 · 23%

 Partner dedicati
1 · 25%

NOMI PARTNER

Manuela Di Maggio

CONTENZIOSO / ARBITRATI C

 Team dedicato
4 · 30%

 Partner dedicati
1

NOMI PARTNER

Riccardo Ravasio (head of
department)

CONSULENZA SOCIETARIA B

 Team dedicato
5 · 38,4%

 Partner dedicati
2 · 50%

NOMI PARTNER

Christoph Jenny, Manuela Di Maggio

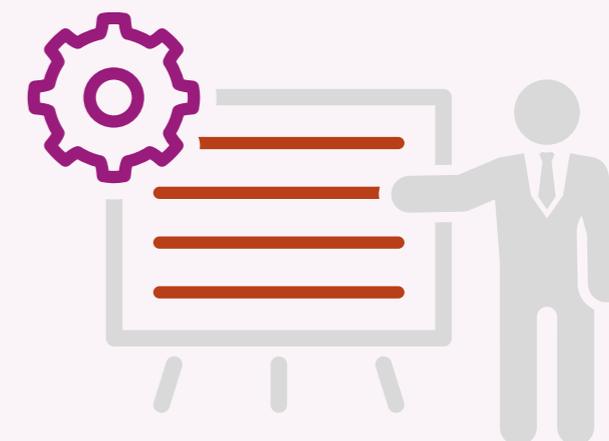
COMPETITION ANTITRUST C

 Team dedicato
3 · 23%

 Partner dedicati
1 · 25%

NOMI PARTNER

Simona Gallo



CLIENTI E MANDATI*



Cliente

Aspiag Service (concessionaria Despar per il Nord-est)

Tipologia operazione

Consulenza - Real estate

Socio di riferimento

Simona Gallo

Controparte

-



Valore (euro)

8 milioni**Descrizione**

Assistenza nell'acquisto di 8 punti vendita delle Coop Operaie di Trieste Istria e Friuli in concordato preventivo, relativo compendio immobiliare.



Cliente

Kummler + Matter AG

Tipologia operazione

M&A

Socio di riferimento

Christoph Jenny

Controparte

Gianni Origoni Grippo Cappelli con Balfour Beatty

Valore (euro)

Confidenziale**Descrizione**

Assistenza nell'operazione di acquisizione del 100% delle partecipazioni azionarie di Balfour Beatty Rail, società appartenente al gruppo inglese Balfour Beatty.

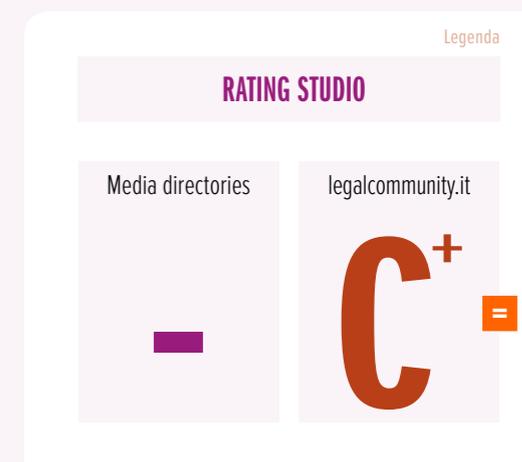
Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. diversi professionisti segnalati e apprezzati dal mercato;
2. completezza del servizio (che copre anche questioni di natura fiscale);
3. approccio pragmatico e tempestivo, disponibilità da parte dei professionisti;
4. conoscenza approfondita del business aziendale.

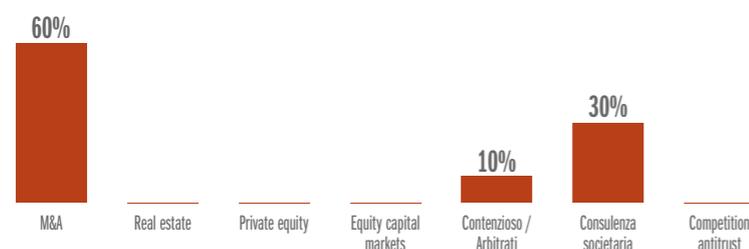


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

GIAMPAOLO SALSI

B

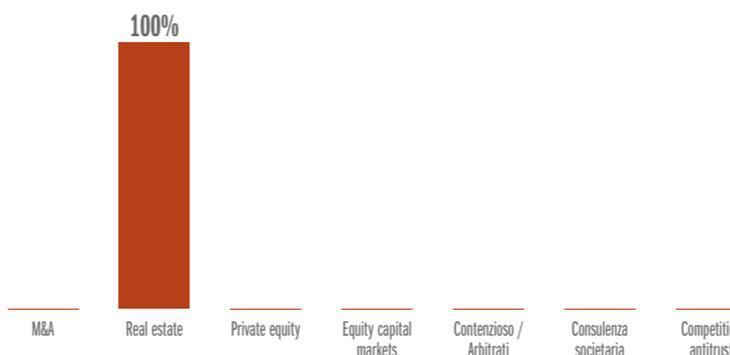
«Si distingue per la celerità di risposta e la competenza tecnica, nonché per l'approccio pragmatico nel dare riscontro ai quesiti posti».



FRANCESCO SANNA

B

«Ha saputo mettere la sua esperienza legale al servizio delle specifiche esigenze del business della società».



PASQUALE MARINI

B

«Fornisce un'assistenza legale adeguata alle tematiche trattate».

ARTURO MEGLIO

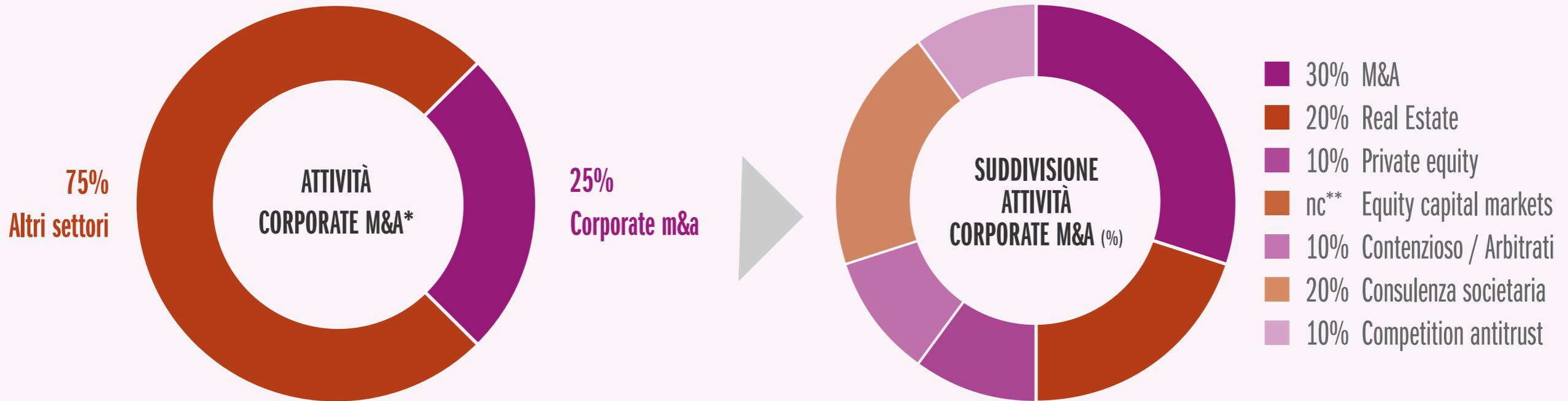
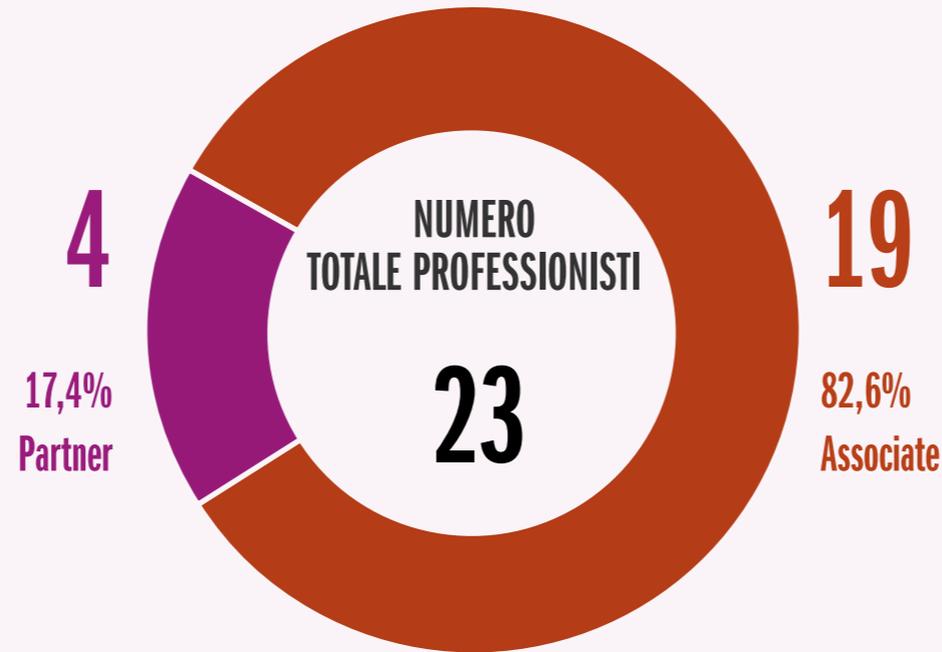
C

«I suoi punti di forza sono diponibilità e qualità tecnica».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Lorenzo Fratantoni, Vanessa Boato, Anna Amprimo, Anna Servodio

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Giampaolo Salsi,
Pasquale Marini
(Corporate M&A) (foto),
Francesco Sanna
(Real estate)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



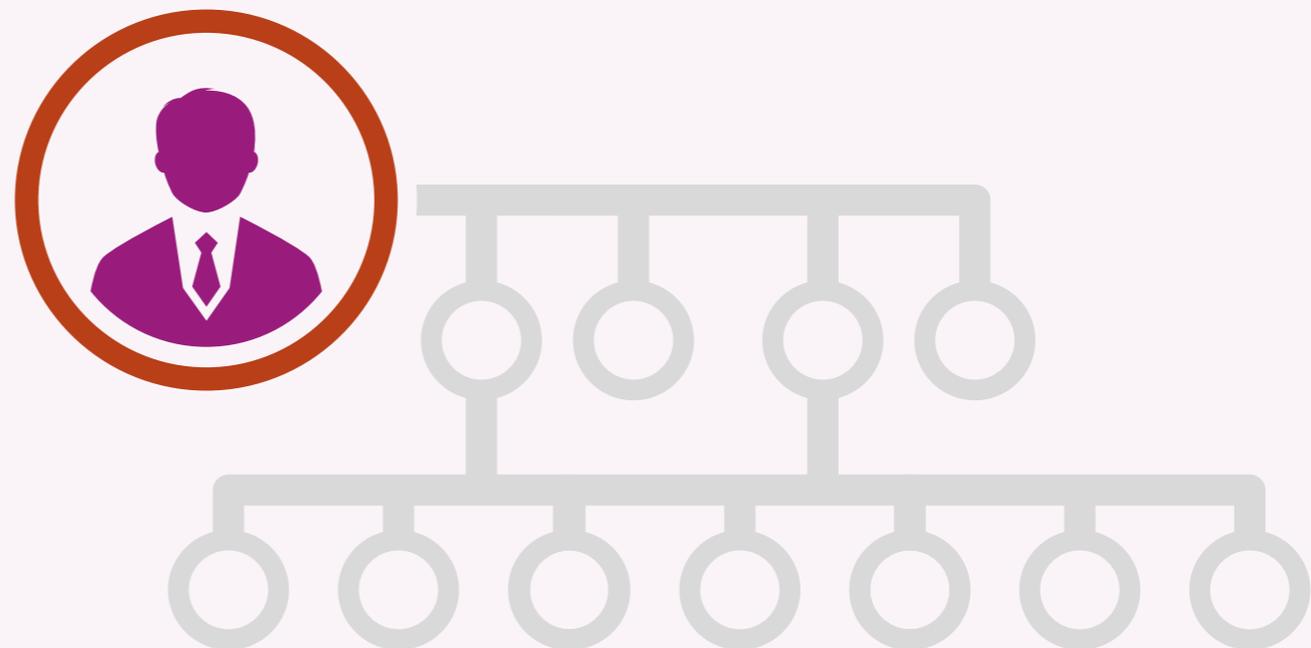
«Un grande punto di forza è la completezza del servizio: lo studio copre in modo completo molte aree, occupandosi anche di temi fiscali a volte fondamentali. Avere sia il commercialista sia l'avvocato a disposizione ha creato il vero valore aggiunto».

NOMI
PARTNER

Giampaolo Salsi, Pasquale Marini,
Arturo Meglio, Francesco Sanna

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A **B**

 Team dedicato
16 · 72,5%

 Partner dedicati
3 · 75%

NOMI PARTNER

Giampaolo Salsi, Pasquale Marini,
Arturo Meglio

REAL ESTATE **B**

 Team dedicato
8 · 34,8%

 Partner dedicati
1 · 25%

NOMI PARTNER

Francesco Sanna

PRIVATE EQUITY **C**

 Team dedicato
9 · 39%

 Partner dedicati
2 · 50%

NOMI PARTNER

Pasquale Marini, Arturo Meglio

EQUITY CAPITAL MARKETS **C**

 Team dedicato
6 · 26%

 Partner dedicati
1 · 25%

NOMI PARTNER

Pasquale Marini

CONTENZIOSO / ARBITRATI **C**

 Team dedicato
7 · 30%

 Partner dedicati
1 · 25%

NOMI PARTNER

Giampaolo Salsi

CONSULENZA SOCIETARIA **B**

 Team dedicato
11 · 47,8%

 Partner dedicati
3 · 75%

NOMI PARTNER

Giampaolo Salsi, Pasquale Marini,
Arturo Meglio

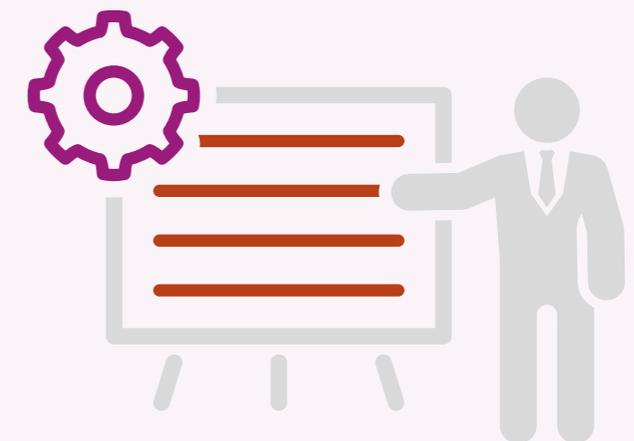
COMPETITION ANTITRUST **C**

 Team dedicato
2 · 8,6%

 Partner dedicati
-

NOMI PARTNER

-



*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
IDeA Fimit



Tipologia operazione
Real estate - Consulenza



Socio di riferimento
Francesco Sanna



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza per la costituzione e per l'avvio del fondo comune di investimento immobiliare per l'housing sociale chiamato "Civitas Vitae".



Cliente
Supercolori



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Socio di riferimento
Giampaolo Salsi



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione dell'intero ramo aziendale produttivo di Supercolori alla Lamberti, gruppo operante nel settore della chimica di specialità.



Cliente
Simpson Performance Products



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Socio di riferimento
Pasquale Marini



Controparte
Caffi Maroncelli con i venditori



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione dell'intero capitale sociale di Stilo, produttore di caschi, interfonni e sistemi di comunicazione per competizioni motoristiche.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo e tempestivo;
2. network internazionale e, al tempo stesso, presenza radicata in Italia;
3. professionisti apprezzati dal mercato per le competenze, rapidità di risposta, vicinanza al cliente, approccio concreto e diretto, conoscenza del mercato.

NOVITÀ

A ottobre 2015, l'associate **Giovanni Battista Sandicchi**, attivo nel dipartimento di corporate m&a dello studio dove lavora dal 2010, è stato promosso socio.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ANTONIO COLETTI

A

«Grande qualità e professionalità. Esperto, scrupoloso, attento ai dettagli, preciso e rapido nelle risposte».

STEFANO SCIOLLA

A

«È un ottimo professionista per la competenza e l'esperienza in materia societaria nonché per la capacità di stare vicino al cliente».

MARIA CRISTINA STORCHI

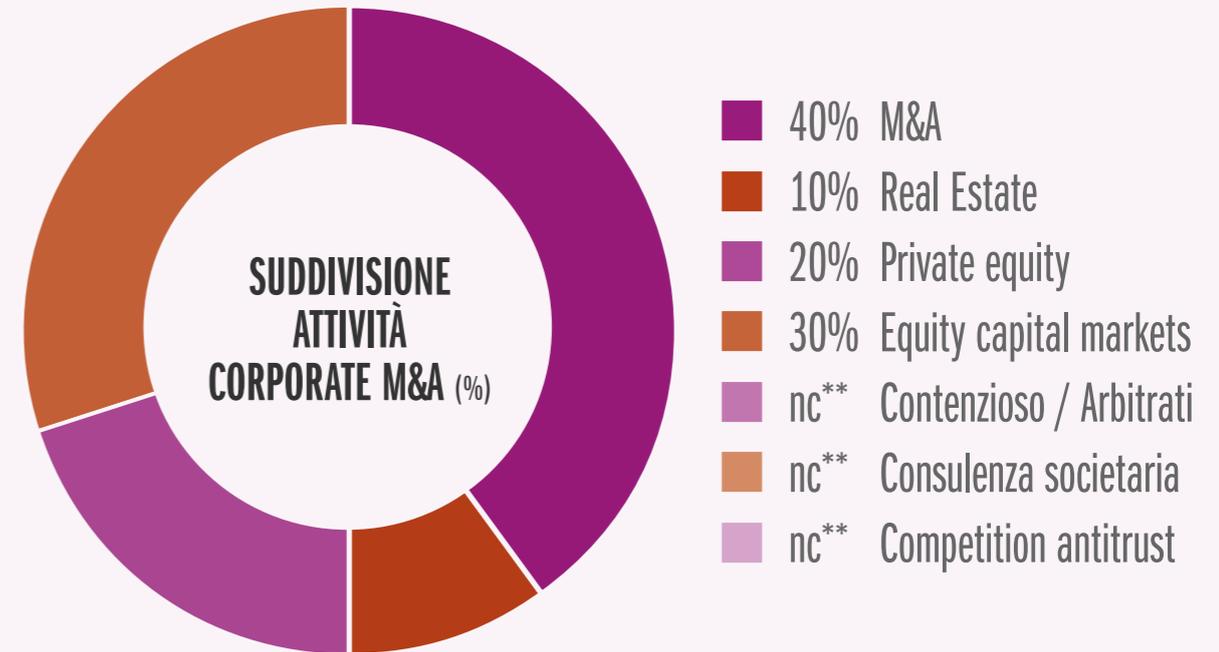
B

«Rapida e concreta. Conosce molto bene il mercato cogliendo le esigenze reali dell'azienda».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Giovanni Battista Sandicchi

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Stefano Sciolla

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



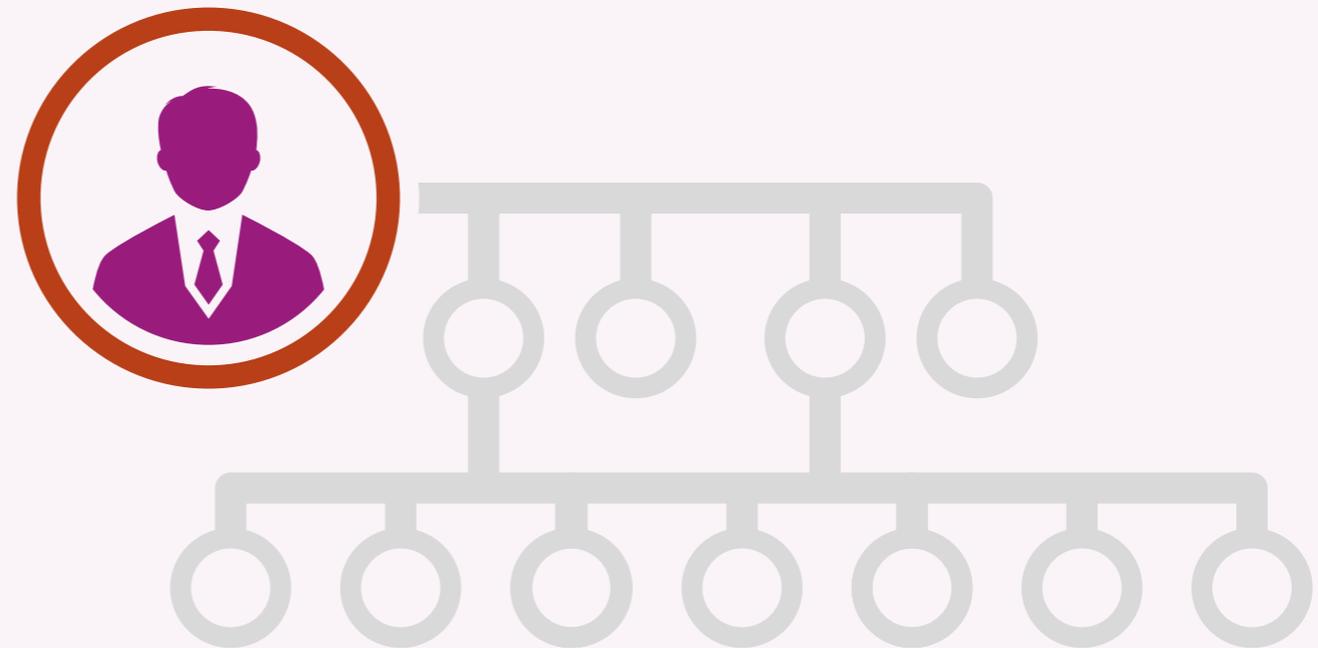
«Respiro internazionale dell'assistenza offerta e attitudine a rispondere con accuratezza e celerità ai quesiti posti», i punti di forza secondo clienti e osservatori del mercato.

NOMI
PARTNER

Stefano Sciolla, Antonio Coletti,
Jeff Lawlis, Maria Cristina Storchi,
Giovanni Battista Sandicchi

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
International Sports Capital e Thohir



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Stefano Sciolla



Controparte
**Cleary Gottlieb con la famiglia Moratti,
BonelliErede con Suning**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza al presidente uscente e alla società nella vendita del 68,5% del club nerazzurro al gruppo cinese Suning, attivo nell'e-commerce.



Cliente
Carlyle



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Stefano Sciolla



Controparte
**Orrick con Comdata, Linklaters con
le banche**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del controllo di Comdata, società specializzata in call center.



Cliente
Ovs



Tipologia operazione
Equity capital markets



Socio di riferimento
Antonio Coletti



Controparte
**White & Case con le banche, Facchi
Rossi per i profili fiscali**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza per gli aspetti di diritto italiano ed internazionale nel debutto in Borsa di Ovs.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Banche d'affari, fondi private equity e multinazionali italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. preparazione, competenza, esperienza dei professionisti;
2. buona gestione delle relazioni con un approccio non formale;
3. rapidità di risposta e massima disponibilità verso il cliente.

NOVITÀ

A dicembre 2015, si sono uniti allo studio 9 professionisti (tra cui i soci **Giulio Azzaretto** e **Matteo Moretti**) provenienti dalla boutique fiscale Miccinesi e Associati. La creazione di una practice Tax ha permesso di instaurare sinergie con il dipartimento Corporate M&A dello studio.

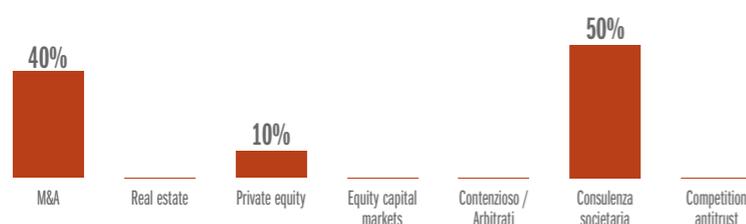


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

GIOVANNI LEGA

A

«Ha grande esperienza e competenza. Ottimo nelle relazioni».



EDOARDO CALCATERRA

B

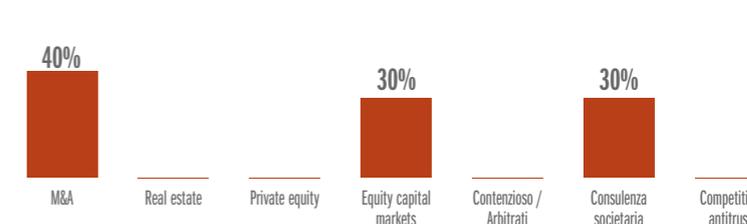
«Rapido e preciso. Gestisce le richieste in modo davvero efficiente».



ANDREA MESSUTI

B

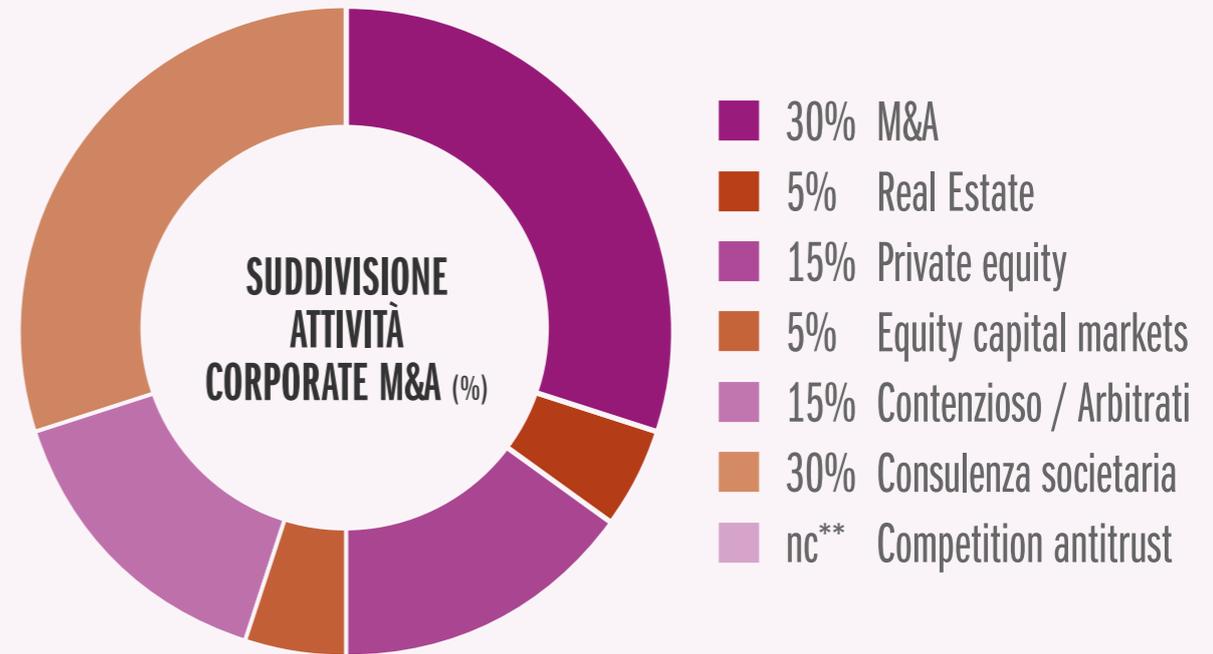
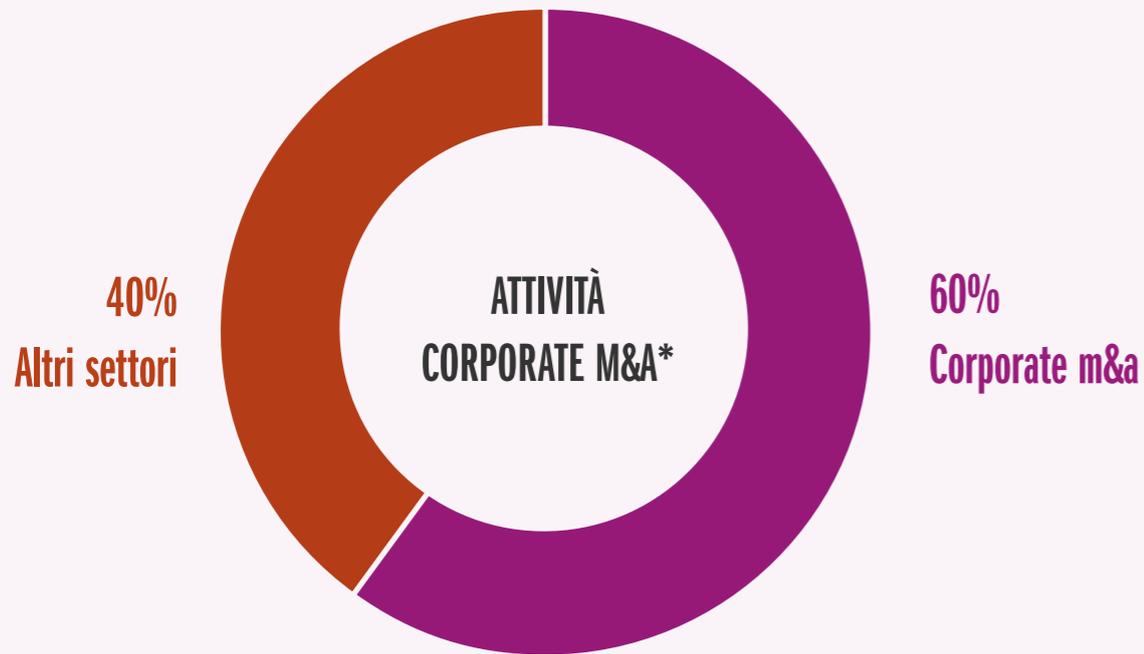
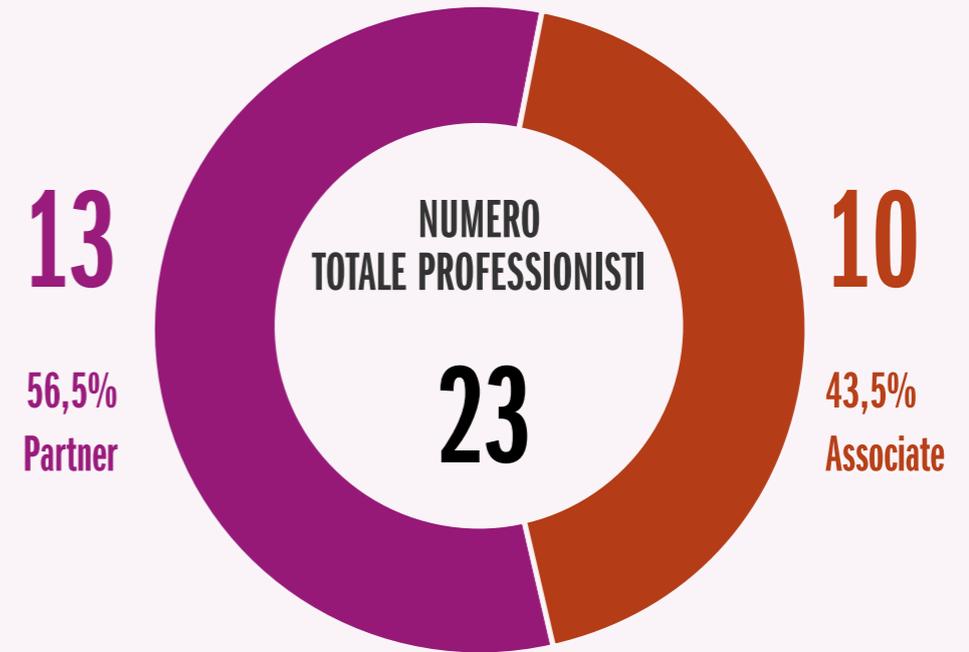
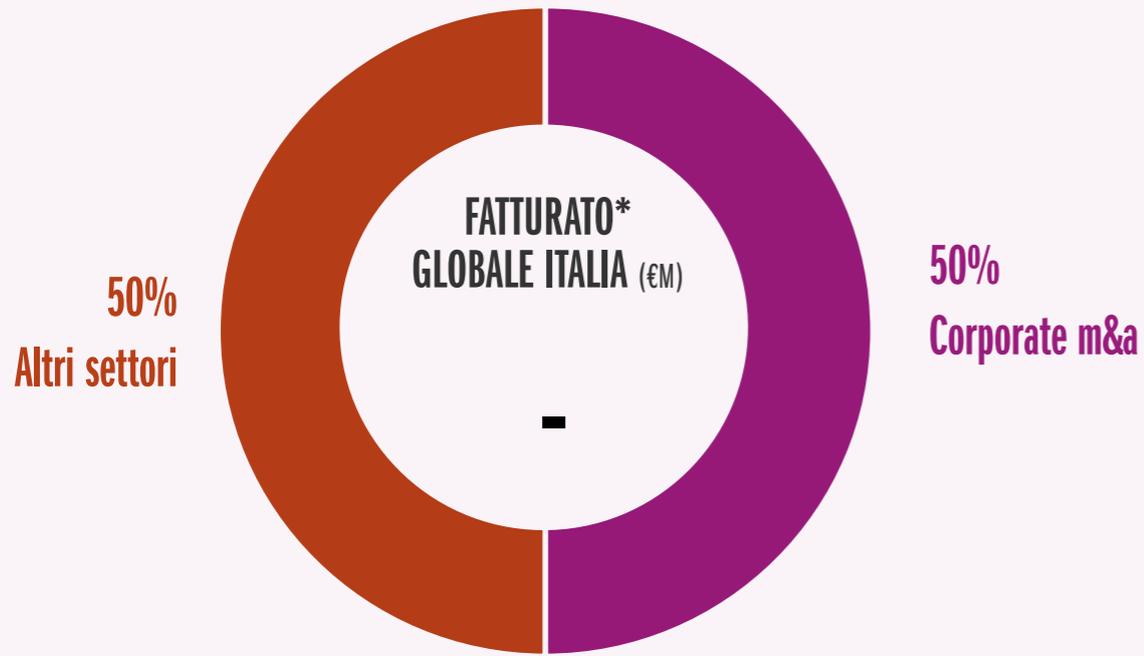
«Ha buona preparazione tecnica e garantisce massima disponibilità».



Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Vittorio Turinetti di Priero, Andrea Carreri, Gian Paolo Coppola

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Giovanni Lega (foto),
Vittorio Turinetti Di Priero,
Andrea Carreri

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Uno studio giovane con professionisti con i quali posso relazionarmi in modo poco formale. Tutti molto competenti e preparati».

NOMI PARTNER



Giovanni Lega, Paolo Alfonso Colucci, Vittorio Turinetti Di Priero, Andrea Carreri, Gian Paolo Coppola, Sara Moro, Emanuele Alemagna, Andrea Messuti, Benedetto Lonato, Giovanni Carcaterra, Gian Giacomo Rocco Di Torrepadula, Marina Rosito, Edoardo Calcaterra

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

9



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

19 · 82,6%



Partner dedicati

11 · 84,6%

NOMI PARTNER

Giovanni Lega, Paolo Alfonso Colucci, Vittorio Turinetti Di Priero, Andrea Carreri, Sara Moro,...

REAL ESTATE

C



Team dedicato

7 · 30%



Partner dedicati

4 · 30%

NOMI PARTNER

Giovanni Lega, Sara Moro, Giangiacomo Rocco Di Torrepadula, Edoardo Calcaterra

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

18 · 78,2%



Partner dedicati

10 · 76,9%

NOMI PARTNER

Giovanni Lega, Paolo Alfonso Colucci, Vittorio Turinetti Di Priero, Andrea Carreri, Sara Moro,...

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

8 · 34,7%



Partner dedicati

4 · 30%

NOMI PARTNER

Paolo Alfonso Colucci, Vittorio Turinetti Di Priero, Andrea Messuti, Benedetto Lonato

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

12 · 52,1%



Partner dedicati

4 · 30%

NOMI PARTNER

Andrea Carreri, Gian Paolo Coppola, Emanuele Alemagna, Giovanni Carcaterra

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

22 · 95,6%



Partner dedicati

12 · 92,3%

NOMI PARTNER

Giovanni Lega, Paolo Alfonso Colucci, Vittorio Turinetti Di Priero, Andrea Carreri, Gian Paolo Coppola,...

COMPETITION ANTITRUST

C



Team dedicato

3 · 13%



Partner dedicati

1 · 7,6% + 1

NOMI PARTNER

Vittorio Turinetti Di Priero + Roberto Mastroianni (of counsel)

NOMI PARTNER

**

Andrea Messuti, Benedetto Lonato, Giovanni Carcaterra, Gian Giacomo Rocco Di Torrepadula, Marina Rosito, Edoardo Calcaterra

Andrea Messuti, Benedetto Lonato, Giovanni Carcaterra, Marina Rosito, Edoardo Calcaterra

Sara Moro, Andrea Messuti, Benedetto Lonato, Giovanni Carcaterra, Gian Giacomo Rocco Di Torrepadula, Marina Rosito, Edoardo Calcaterra

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Mondora



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Socio di riferimento
Benedetto Lonato



Controparte
Team System, InHouse team



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione di una quota pari al 51% del capitale sociale della società a Team System, attiva in Italia nel settore dello sviluppo e della commercializzazione di software gestionali.



Cliente
Talentia Software Italia



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Socio di riferimento
Giovanni Carcaterra



Controparte
Gruppo Tekno



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione, dal gruppo Tekno, del ramo d'azienda avente ad oggetto l'attività di distribuzione di software di gestione del personale sviluppati da terze parti.



Cliente
Blue Note



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Socio di riferimento
Vittorio Turinetti di Priero



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'accordo quadro per l'integrazione con Casta Diva Group, attiva nella produzione di contenuti digital e video nel campo della comunicazione.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. approccio multidisciplinare, sinergia tra le diverse expertise e conoscenza specifica di un'ampia varietà di settori industriali e finanziari;
2. professionisti segnalati e apprezzati dal mercato e ritenuti: «esperti, veloci, reattivi, aggiornati, ottimi nelle relazioni»;
3. presenza in operazioni di importanza economica e strategica, anche di natura cross border;
4. valore del brand dello studio che gode di alta reputazione.

NOVITÀ

Nel corso del 2015, sono entrati a far parte del team 8 associate provenienti da diversi studi legali. Adesso la squadra conta 53 professionisti e fa parte del più ampio dipartimento Corporate finance, che è composto da avvocati esperti sia nel settore delle fusioni e acquisizioni sia di equity capital markets.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

FILIPPO TROISI

AA

Leader nel settore private equity: «Ha la capacità di guardare le problematiche in maniera pragmatica e con ottica di sistema».

BRUNO BARTOCCI

A

«Professionista di alto profilo: concreto, reattivo, flessibile, oltre che essere preparato e specializzato».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Paola Ferroni, Filippo Innocenti

ALBERTO GIAMPIERI

A

«Disponibile in modo celere in tutte le occasioni in cui abbiamo bisogno. Fornisce un'assistenza efficiente».

VITO AURICCHIO

B

«Specializzato in antitrust, svolge un lavoro completo, professionale e preciso».

ANDREA FEDI

B

«Preparato, veloce, esaustivo ed efficiente».

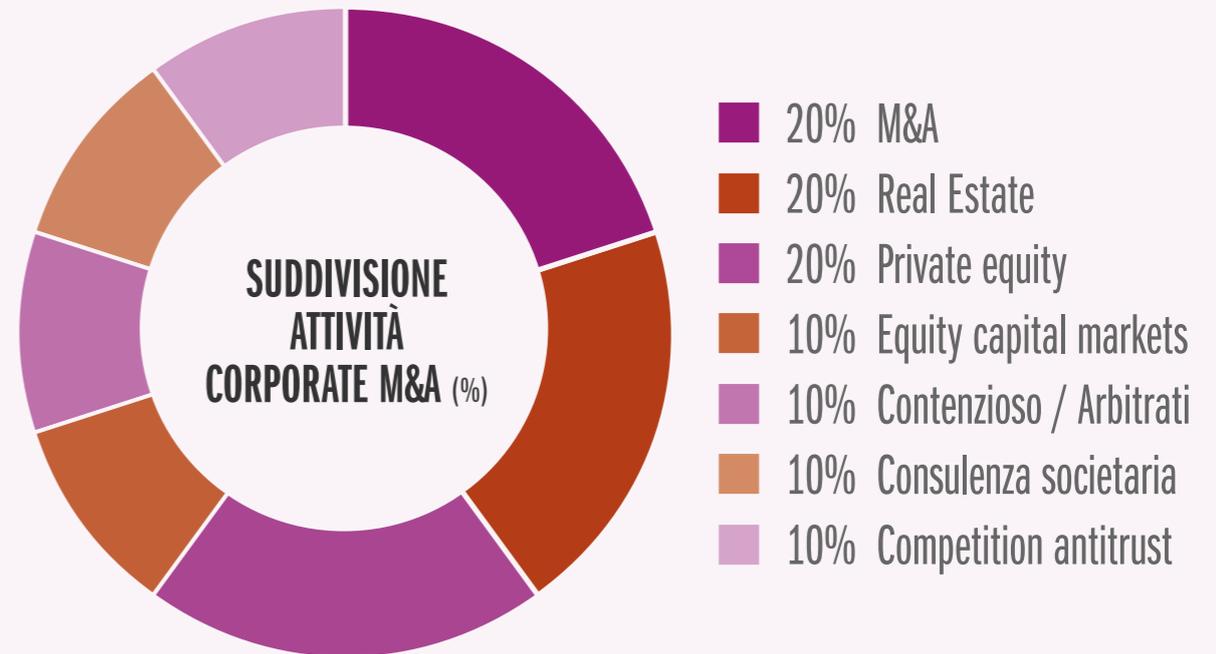
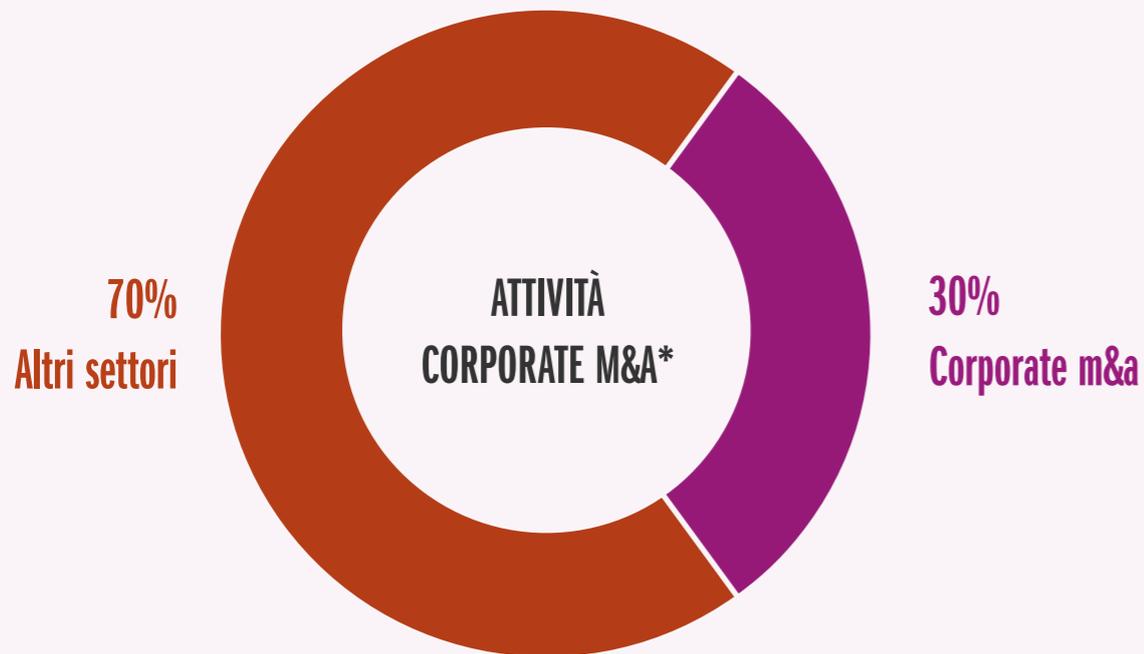
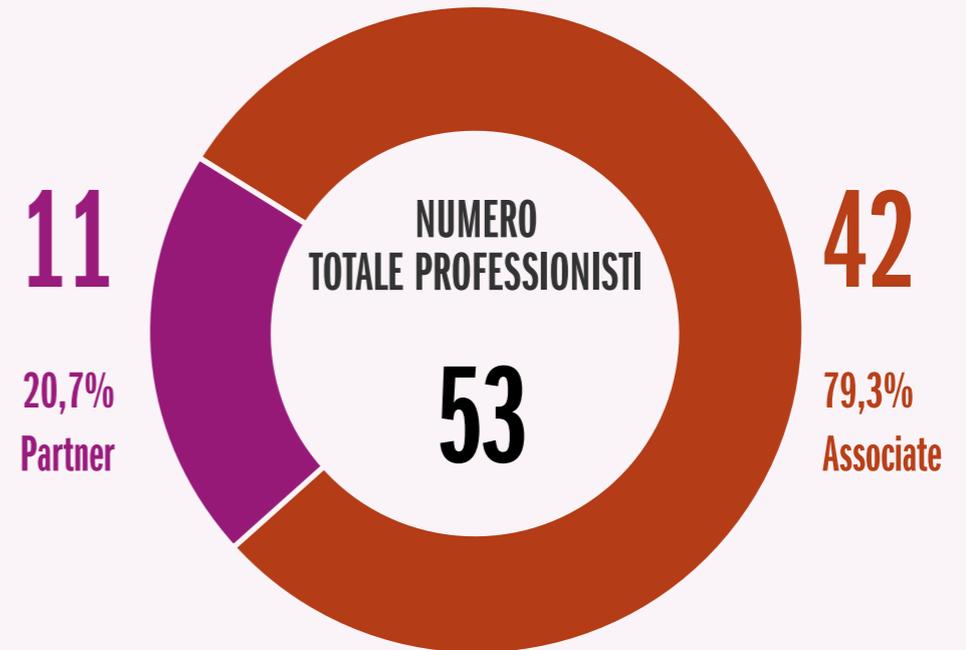
GIOVANNI NARDULLI

B

«Scrupoloso, attento ai dettagli, conosce bene la materia e le regole di mercato».

Legenda

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Team preparato su tutti i fronti, capace di offrire assistenza completa e di qualità. I professionisti sono esperti, veloci, reattivi, aggiornati, ottimi nelle relazioni (anche con la controparte). Lo studio gode inoltre di ottima reputazione nel mercato. Non vedo punti di debolezza o margini di miglioramento».

NOMI
PARTNER

Filippo Troisi, Alberto Giampieri,
Bruno Bartocci, Giovanni Nardulli,
Gian Paolo Tagariello, Andrea Fedi,
Gabriele Capecchi, Cecilia Carrara,
Marco Gubitosi, Giorgio Vanzanelli,
Piero Venturini

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

8

Nome. **Alessandro Thomas**
Carica. **Managing associate**
Provenienza. **Chiomenti**

Nome. **Pier Paolo Marinacci**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Zitiello e Associati**

Nome. **Andrea Napolitano**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Valentina Pace**
Carica. **Associate**
Provenienza. **NCTM**

Nome. **Daniele Pitriolo**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Gianni Origoni**
Grippe Cappelli

Nome. **Elisa Pizziconi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Baker & McKenzie**

Nome. **Armenia Riviezzo**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Simmons & Simmons**

Nome. **Maria Laura Scopellitti**
Carica. **Associate**
Provenienza. **PwC**



finance community .it

Il primo strumento di informazione
sui protagonisti del mercato finanziario



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

53 · 100%



Partner dedicati

11 · 100%

NOMI PARTNER

**

REAL ESTATE

A



Team dedicato

25 · 47,1%



Partner dedicati

5 · 45,4%

NOMI PARTNER

Filippo Troisi, Bruno Bartocci,
Giovanni Nardulli, Andrea Fedi,
Gabriele Capecchi

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

Numero Variabile



Partner dedicati

6 · 54,5%

NOMI PARTNER

Filippo Troisi, Bruno Bartocci,
Giovanni Nardulli, Andrea Fedi,
Marco Gubitosi, Piero Venturini

EQUITY CAPITAL MARKETS

A



Team dedicato

10 · 18,8%



Partner dedicati

2 · 18,2% + 1

NOMI PARTNER

Bruno Bartocci, Giorgio Vanzanelli
+ Marzio Ciani (senior counsel)

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

36 (dip. litigation)



Partner dedicati

4

NOMI PARTNER

Paolo Pototschnig, Stefano Parlatore,
Daniele Geronzi, Cecilia Carrara

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

53 · 100%



Partner dedicati

11 · 100%

NOMI PARTNER

**

COMPETITION ANTITRUST

B



Team dedicato

4 (dip. antitrust)



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Vito Auricchio

NOMI PARTNER

**

Filippo Troisi, Alberto Giampieri,
Bruno Bartocci, Giovanni Nardulli,
Gian Paolo Tagariello, Andrea Fedi,
Gabriele Capecchi, Cecilia Carrara,
Marco Gubitosi, Giorgio Vanzanelli,
Piero Venturini

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Eurostazioni



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Alberto Giampieri



Controparte
-



Valore (euro)
600 - 800 milioni

Descrizione

Grandi Stazioni ha accettato di completare uno spin-off (attraverso una scissione del proprio patrimonio retail) e potenziale cessione dell'intero capitale sociale delle imprese beneficiarie (Grandi Stazioni Retail).



Cliente
Apax Partners



Tipologia operazione
Private equity



Socio di riferimento
Filippo Troisi



Controparte
-



Valore (euro)
1 miliardo

Descrizione

Apax Partners ha venduto il 100% di Rhiag-Inter Auto Parts Italia da LKQ Corporation.



Cliente
Fiat Chrysler Automobiles e Ferrari



Tipologia operazione
Equity capital markets



Socio di riferimento
Alberto Giampieri



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in relazione all'ammissione alla quotazione sul Mercato Telematico Azionario della Borsa Italiana delle azioni Ferrari nel contesto della separazione di quest'ultima dal Gruppo FCA.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Banca Carige, Tirrenia, Tikehau Capital Partners, UnipolSai Assicurazioni, Dante Immobiliare, Blackstone, Fondo Strategico Italiano, F2i Sgr, Rhiag Group.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. approccio multidisciplinare e sinergia/collaborazione tra i diversi practice group dello studio;
2. professionisti segnalati e apprezzati dal mercato per le competenze, l'approccio flessibile e informale, la disponibilità;
3. conoscenza del mercato e del contesto aziendale;
4. network internazionale che garantisce assistenza completa in operazioni cross border.

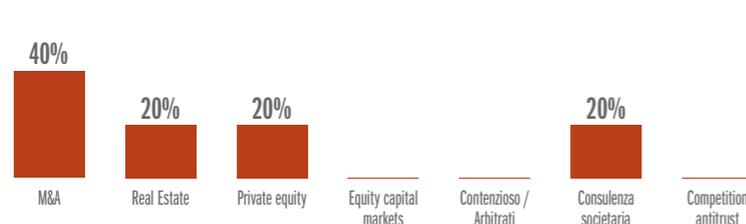


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

GIORGIO FANTACCHIOTTI

A

«Tempestivo e puntuale nel fornire risposte, ha un'ampia conoscenza del mercato societario, ottima capacità di analisi e competenze tecniche».



GIOVANNI PEDERSOLI

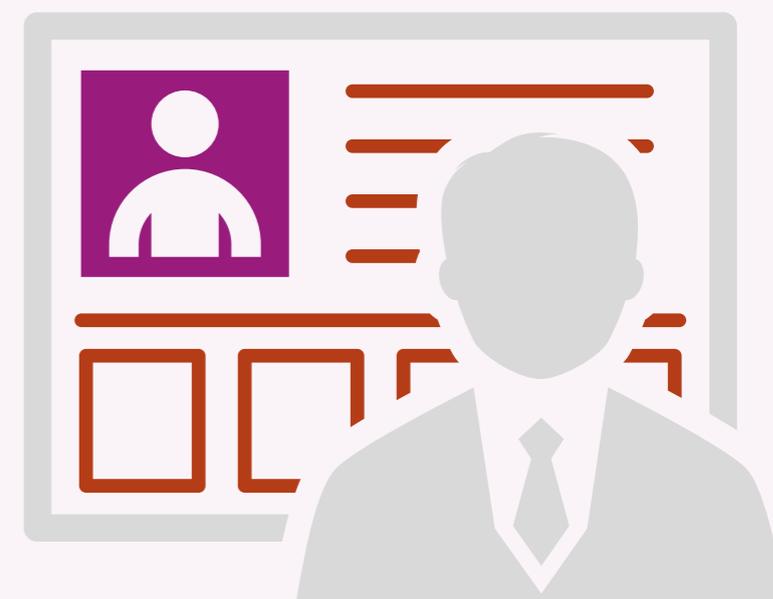
A

«Professionista eccellente, possiede know how ed esperienza tali da gestire l'operazione a 360 gradi. Garantisce approfondimento e ricerca alle singole casistiche».

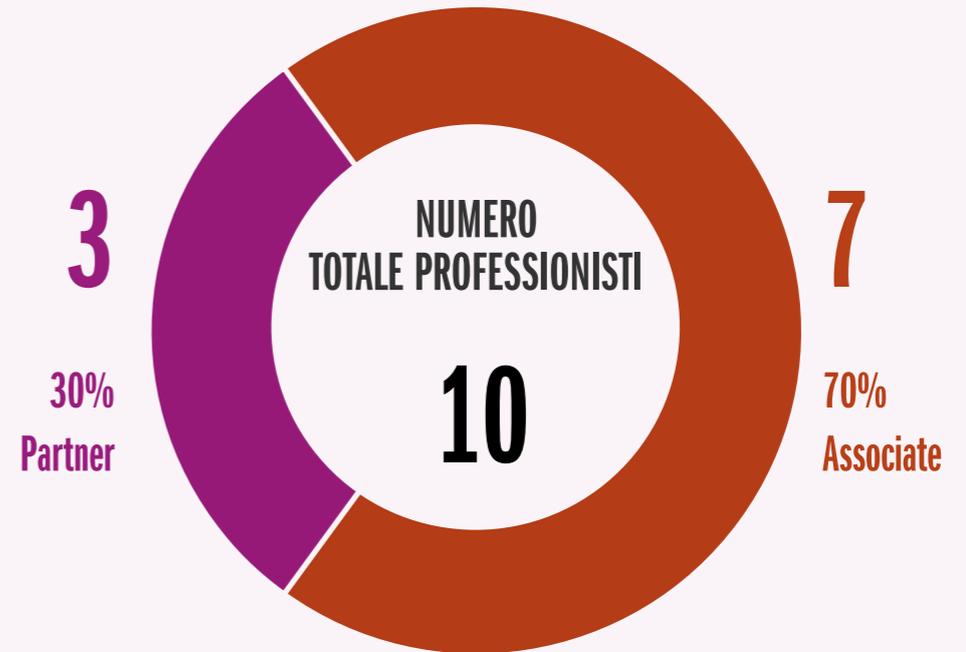


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

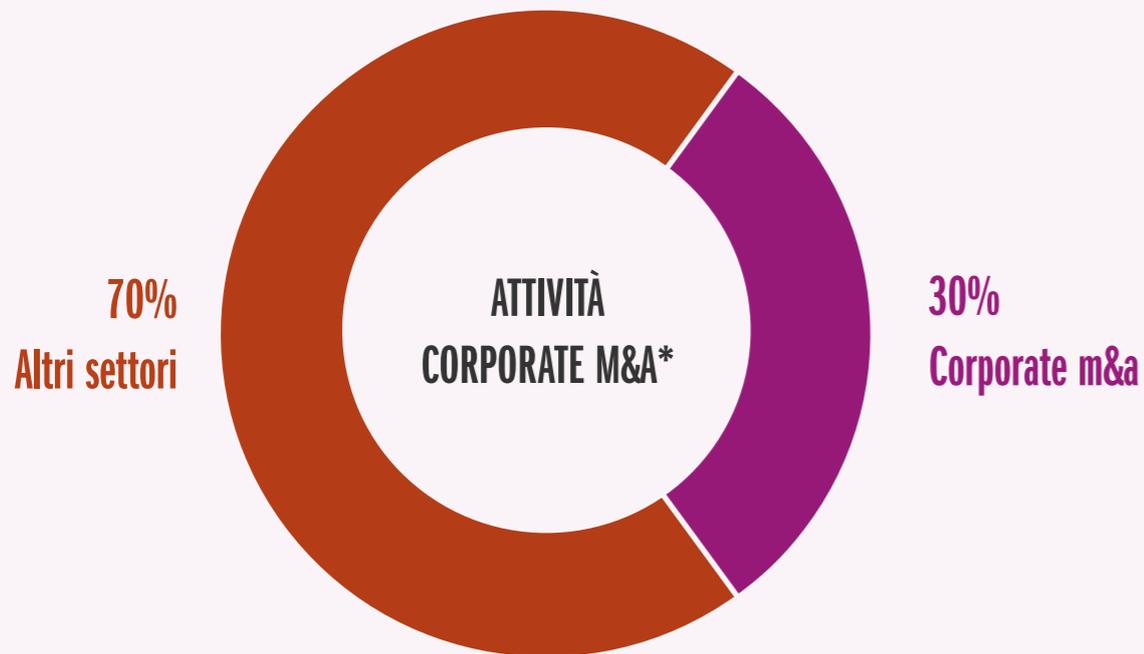
Pietro Belloni



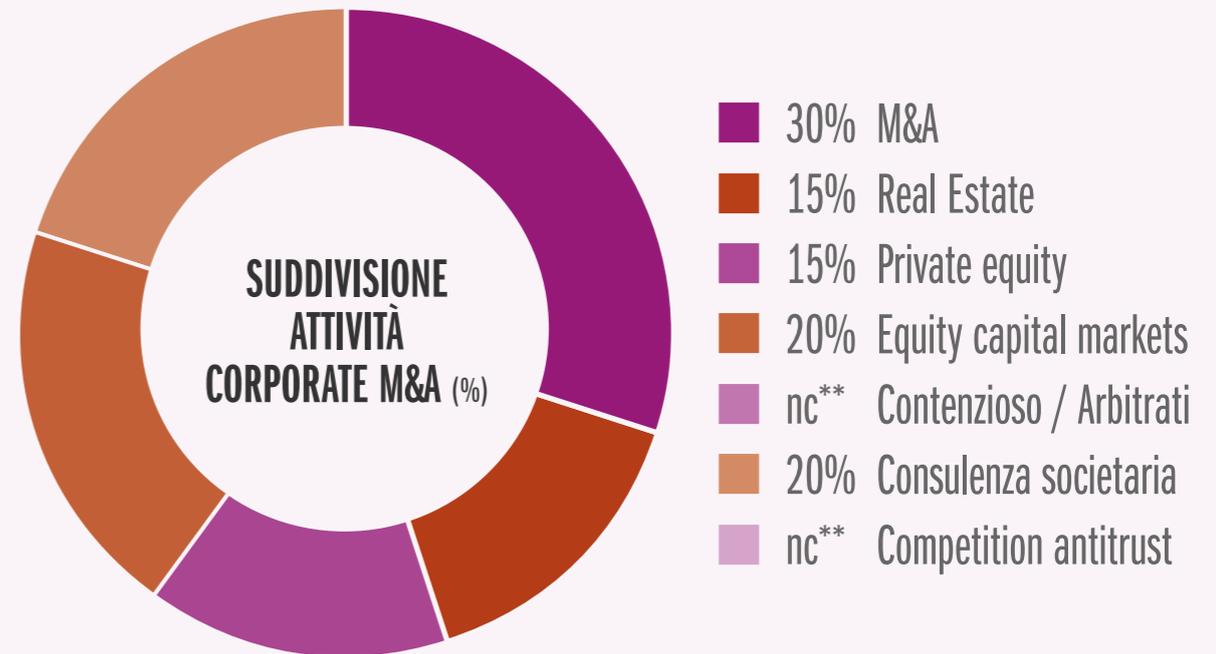
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Escluso dal conteggio i professionisti dei dipartimenti employment e competition



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate



Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Giovanni Pedersoli

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

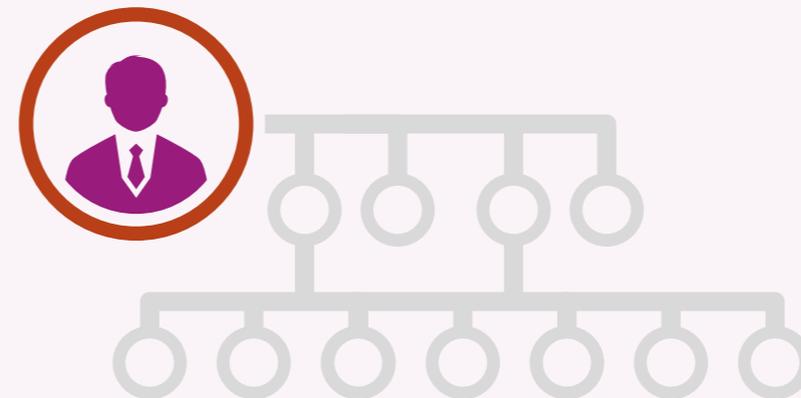
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Team con un forte vocazione commerciale: conoscono bene il mercato e le esigenze aziendali. Tutti i professionisti hanno inoltre competenze eccellenti, un approccio flessibile e informale, padronanza della materia. Assicurano sempre massima disponibilità».

NOMI
PARTNER

Giovanni Pedersoli, Giorgio Fantacchiotti,
Pietro Belloni

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

4

Nome. **Laura Belardinelli**
Carica. **Associate**
Provenienza. **DLA Piper**

Nome. **Carolina Gattai**
Carica. **Associate**
Provenienza. **BonelliErede**

Nome. **Eleonora Bonvini**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **Università**

Nome. **Sara Porporato**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **Università**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

10 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Giovanni Pedersoli,
Giorgio Fantacchiotti, Pietro Belloni

REAL ESTATE

B



Team dedicato

10 · 100% + 4



Partner dedicati

3 · 100% + 3

NOMI PARTNER

Giovanni Pedersoli, Giorgio
Fantacchiotti, Pietro Belloni **

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

10 · 100% + 13



Partner dedicati

2 · 66,7% + 3

NOMI PARTNER

Giorgio Fantacchiotti, Pietro Belloni
+ Davide Mencacci (banking), ***

EQUITY CAPITAL MARKETS

A



Team dedicato

8 (dip. capital markets)



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Claudia Parzani

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

4 (dip. litigation)



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Alessandro Villani

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

10 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Giovanni Pedersoli,
Giorgio Fantacchiotti, Pietro Belloni

COMPETITION ANTITRUST

B



Team dedicato

4 (dip. antitrust)



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Lucio D'Amario

NOMI PARTNER

**

+ Andrea Arosio (banking),
Davide Mencacci (banking),
Francesco Faldi (banking)

Andrea Arosio (banking),
Claudia Parzani (capital markets)

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Long-Term Investments



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Giovanni Pedersoli, Pietro Belloni



Controparte
**Pedersoli, Clifford Chance, Chiomenti,
Gatti Pavesi Bianchi, Latham & Watkins,
Gianni Origoni Grippo Cappelli**



Valore (euro)
8 miliardi

Descrizione

Assistenza a Lti nell'ambito dell'acquisizione da parte della stessa di una quota del 50% in Camfin e della successiva vendita a Cnrc della sua quota indiretta in Pirelli.



Cliente
UniCredit



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Giorgio Fantacchiotti



Controparte
**Cleary Gottlieb con Santander Asset
Management, Warburg Pincus e
General Atlantic**



Valore (euro)
5 miliardi

Descrizione

Assistenza nell'ambito della finalizzazione dell'accordo quadro vincolante per l'integrazione di Pioneer Investments e Santander Asset Management.



Cliente
United Technologies Holdings



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Giovanni Pedersoli



Controparte
**Gatti Pavesi Bianchi con la Famiglia
Riello, studio Campoccia con il
gruppo Riello**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'ambito dell'acquisizione, attraverso la controllata italiana Uthi, di circa il 70% del capitale azionario del gruppo Riello, attivo nella fornitura di prodotti per il mercato del riscaldamento.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Aviva Italia Holding, HgCapital e numerose altre società attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. team numeroso, strutturato e flessibile capace di offrire un'assistenza completa;
2. professionisti stimati e apprezzati dal mercato per le competenze nelle rispettive aree di attività (m&a, equity capital markets, litigation e restructuring sono le punte di eccellenza, secondo numerosi osservatori);
3. rapidità di intervento, precisione dei pareri e approccio pragmatico e analitico;
4. conoscenza del mercato e del business societario.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

GIUSEPPE LOMBARDI

AA

«Autorevole e determinato. Tra i migliori litigator in Italia, ha anche una solida expertise nel mondo corporate m&a. La sua consulenza è perfetta: attento ai dettagli, preciso, chiaro e puntuale».

UGO MOLINARI

A

«Professionista completo: esperto, aggiornato, disponibile. Conosce bene il mercato societario ed è sicuramente tra i più quotati nel settore corporate restructuring».

«È un professionista first-class».

ANTONIO SEGNI

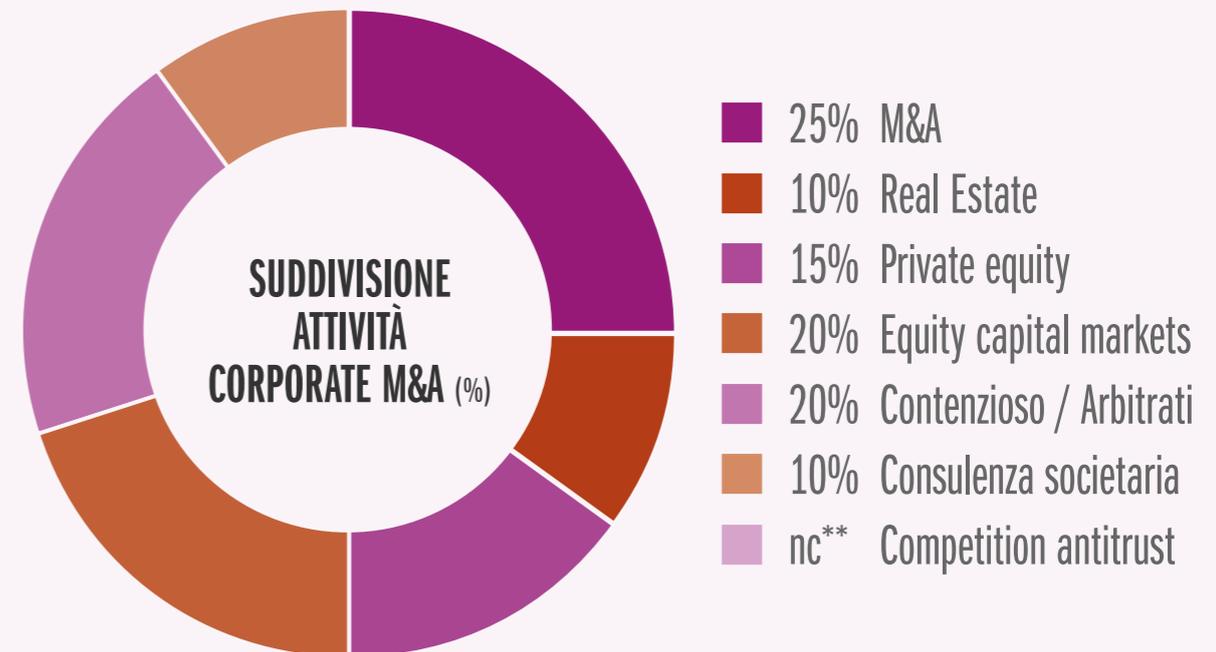
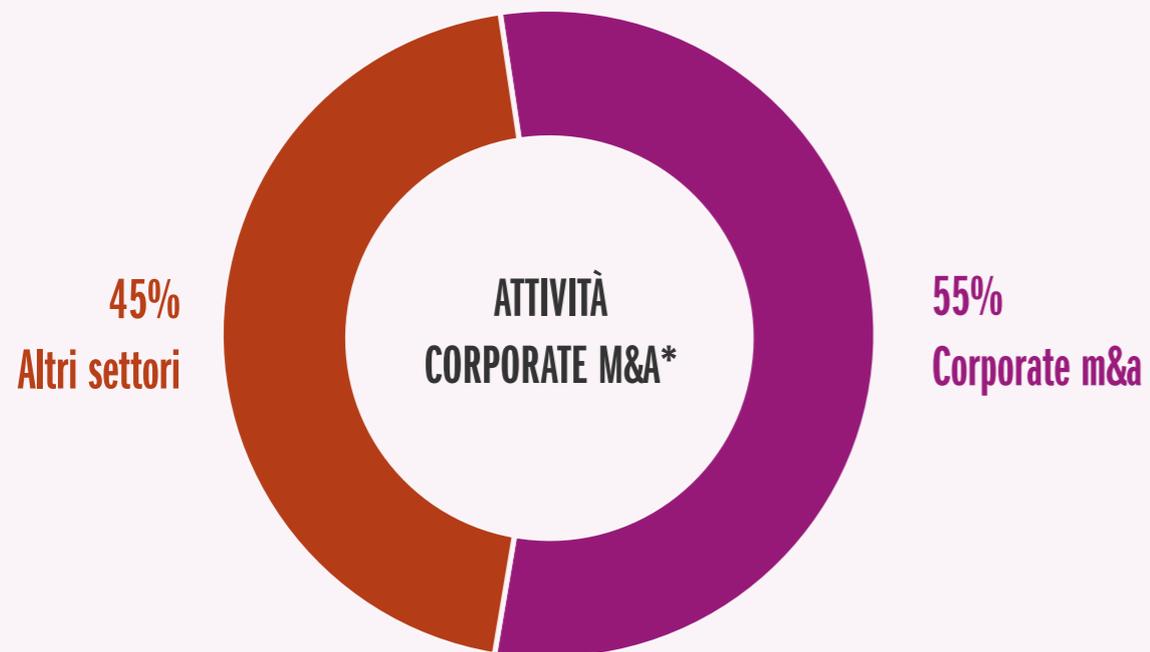
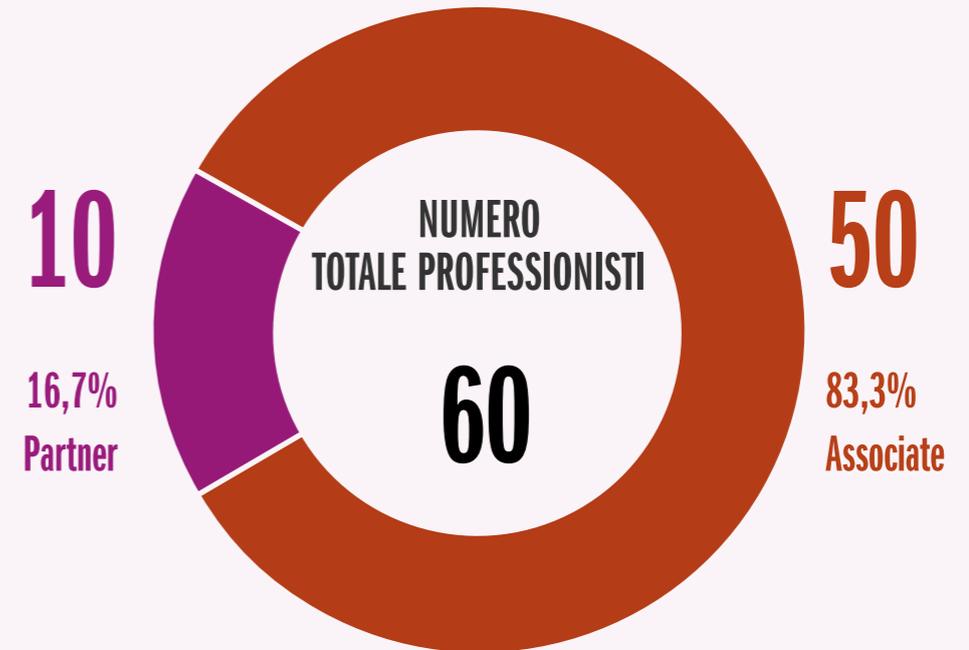
A

«Vanta un track record di alto profilo come anche una reputazione ineccepibile. Un vero leader del settore (equity capital markets)».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



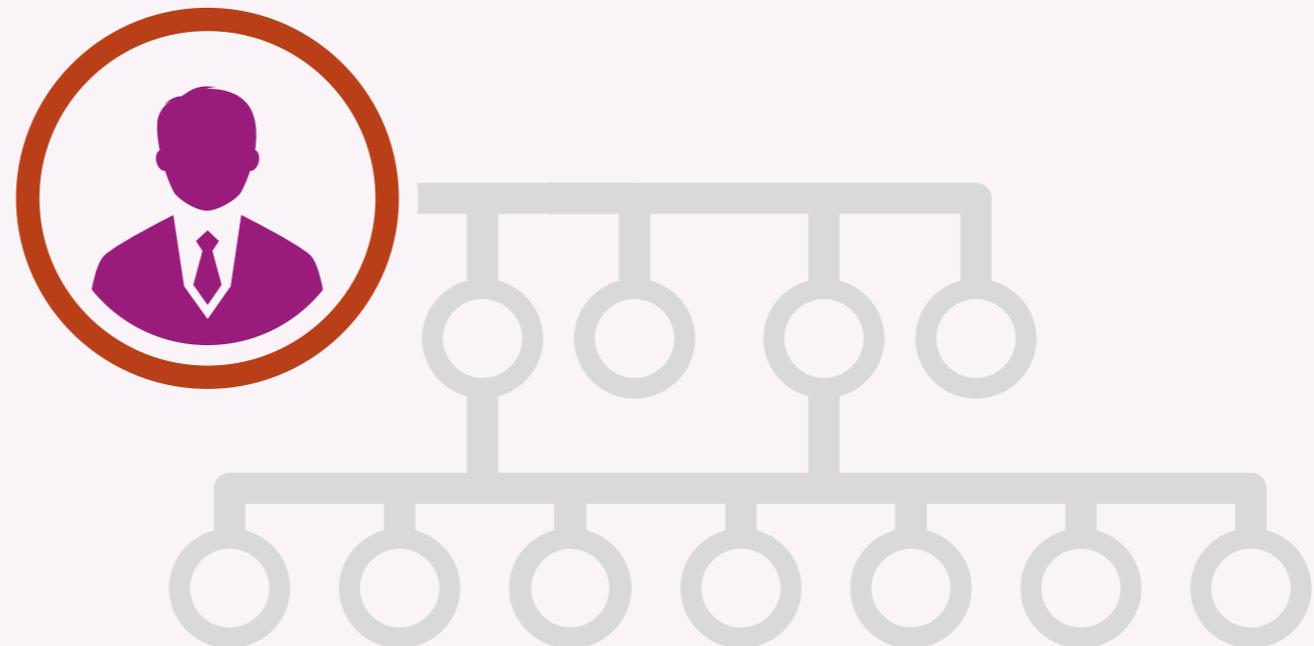
«Team numeroso, strutturato e flessibile capace di offrire un'assistenza completa, su tutti i fronti del diritto. Agiscono con rapidità e precisione. Sempre disponibili».

NOMI PARTNER



Giuseppe Lombardi, Ugo Molinari, Antonio Segni, Andrea Mazziotti di Celso, Carla Mambretti, Johannes Karner, Alessandro de Botton, Marinella Ciaccio, Stefano Nanni Costa, Federico Vermicelli

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

60 · 100%



Partner dedicati

10 · 16,7%

NOMI PARTNER

Giuseppe Lombardi, Ugo Molinari, Antonio Segni, Andrea Mazziotti di Celso, Carla Mambretti, Johannes Karner, Alessandro de Botton, Marinella Ciaccio, Stefano Nanni Costa, Federico Vermicelli

REAL ESTATE

B



Team dedicato

20 · 33,3%



Partner dedicati

3 · 30%

NOMI PARTNER

Ugo Molinari, Johannes Karner, Alessandro de Botton

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

40 · 66,7%



Partner dedicati

9 · 90%

NOMI PARTNER

Giuseppe Lombardi, Ugo Molinari, Antonio Segni, Carla Mambretti, Johannes Karner, Alessandro de Botton, Marinella Ciaccio, Stefano Nanni Costa, Federico Vermicelli

EQUITY CAPITAL MARKETS

A



Team dedicato

Numero Variabile



Partner dedicati

2 · 20%

NOMI PARTNER

Antonio Segni, Federico Vermicelli

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A



Team dedicato

40 (dip. litigation)



Partner dedicati

8

NOMI PARTNER

Giuseppe Lombardi, Ugo Molinari, Manuela Soligo, Carla Mambretti, Johannes Karner, Lotario Dittrich, Renato Bocca, Adriana Cavigioli

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

60 · 100%



Partner dedicati

10 · 16,7%

NOMI PARTNER

Giuseppe Lombardi, Ugo Molinari, Antonio Segni, Andrea Mazziotti di Celso, Carla Mambretti, Johannes Karner, Alessandro de Botton, Marinella Ciaccio, Stefano Nanni Costa, Federico Vermicelli

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CORPORATE RESTRUCTURING

A



Team dedicato

Numero Variabile



Partner dedicati

2

NOMI PARTNER

Ugo Molinari, Giuseppe Lombardi

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
BPM



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Giuseppe Lombardi, Ugo Molinari



Controparte
Gatti Pavesi Bianchi con Banco Popolare



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'operazione di fusione con Banco Popolare che ha dato vita al terzo gruppo bancario italiano con 4 milioni di clienti.



Cliente
Tas



Tipologia operazione
Corporate restructuring



Soci di riferimento
Ugo Molinari, Alessandro De Botton



Controparte
Gianni Origoni Grippo Cappelli e Gatti Pavesi Bianchi con le banche



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'ambito dell'operazione di risanamento del debito e rafforzamento patrimoniale.



Cliente
Openjobmetis



Tipologia operazione
Equity capital markets



Socio di riferimento
Antonio Segni



Controparte
Clifford Chancecon Equita Sim
(coordinatore dell'offerta globale di vendita e sottoscrizione)



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'ambito della quotazione delle azioni ordinarie sul Mercato Telematico Azionario - segmento Star.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Banche d'affari, fondi di private equity e multinazionali italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. conoscenza del mercato e della realtà aziendale;
2. celerità di risposta;
3. presenza costante di partner nell'operazione;
4. assistenza day by day adeguata alle esigenze del cliente.



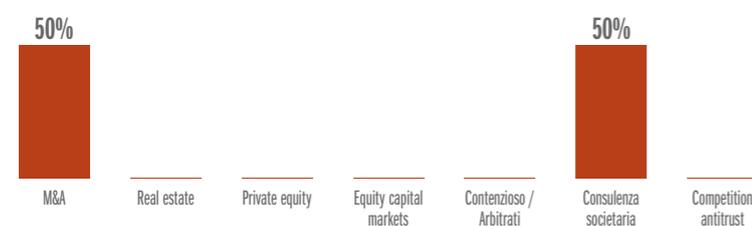
Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

LUCA MASOTTI

B

«Conosce molto bene la realtà aziendale. Sempre presente e direttamente coinvolto nell'operazione».

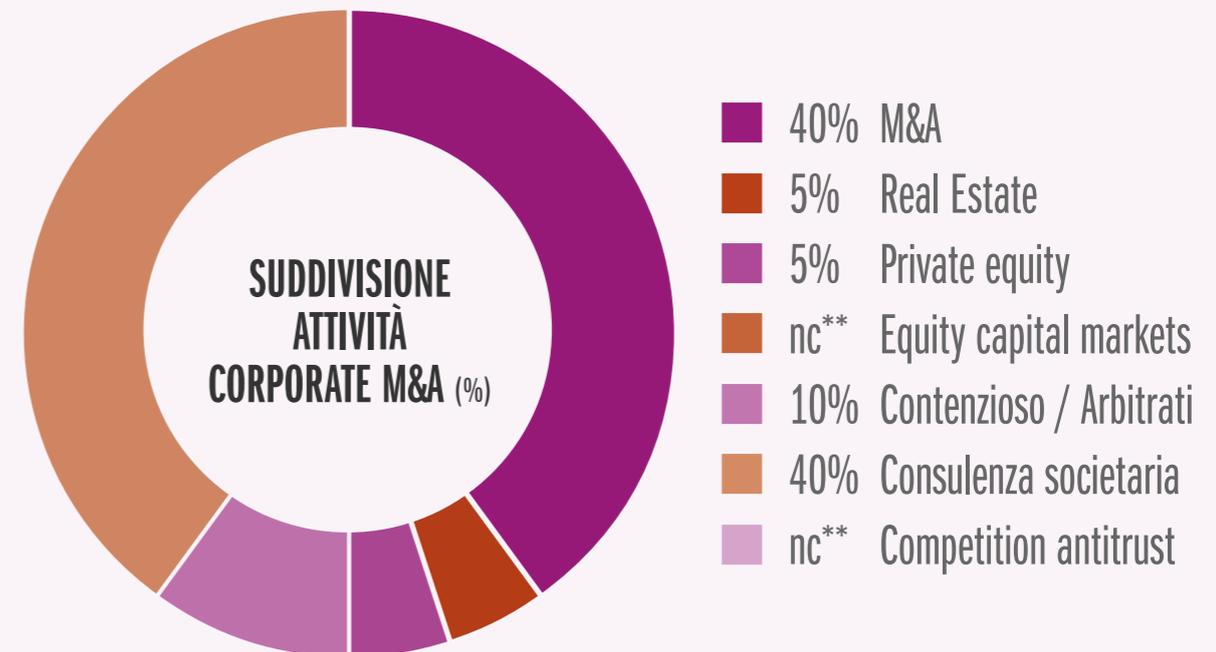
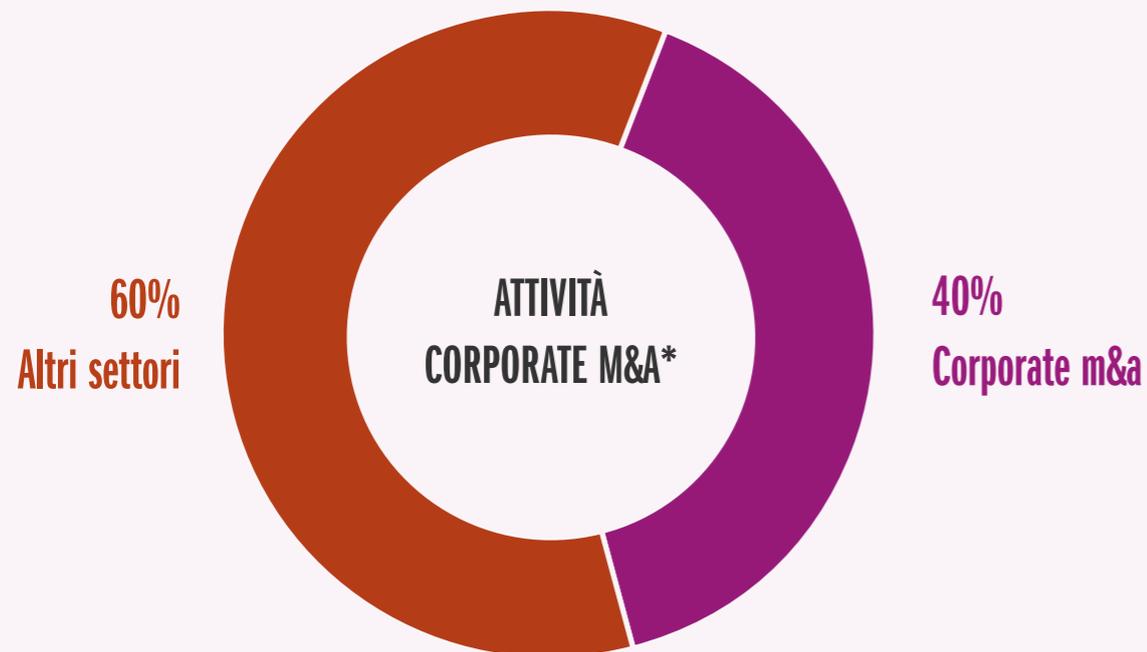
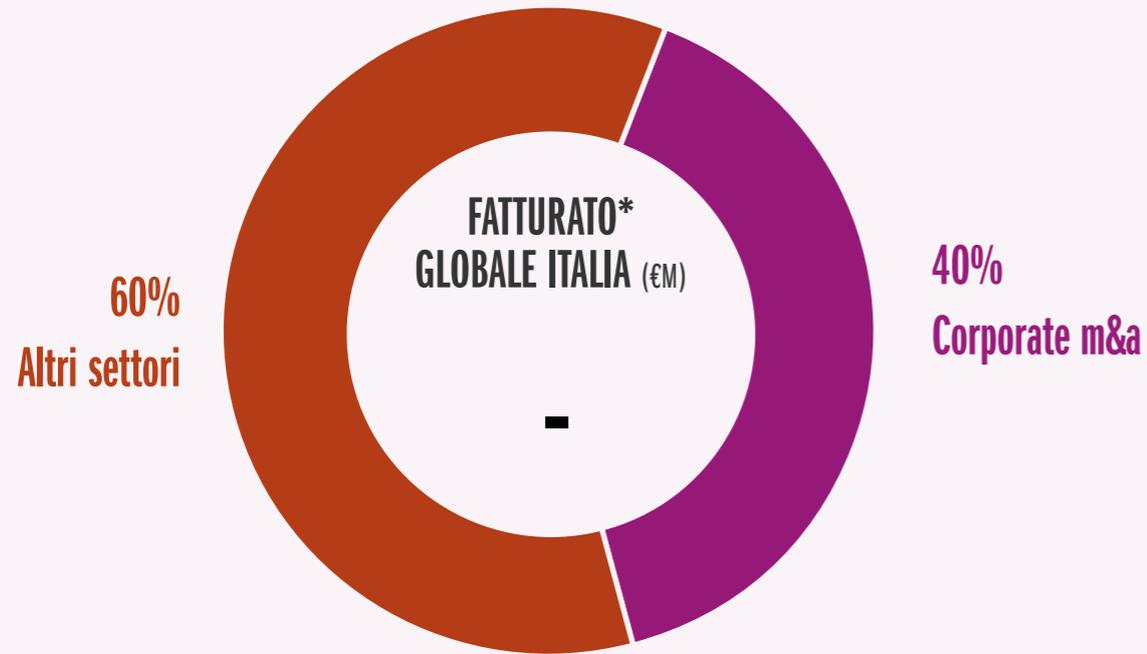


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Julian Berger

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Forniscono un'ottima assistenza day by day. Il punto forte è la celerità nelle risposte».

NOMI PARTNER

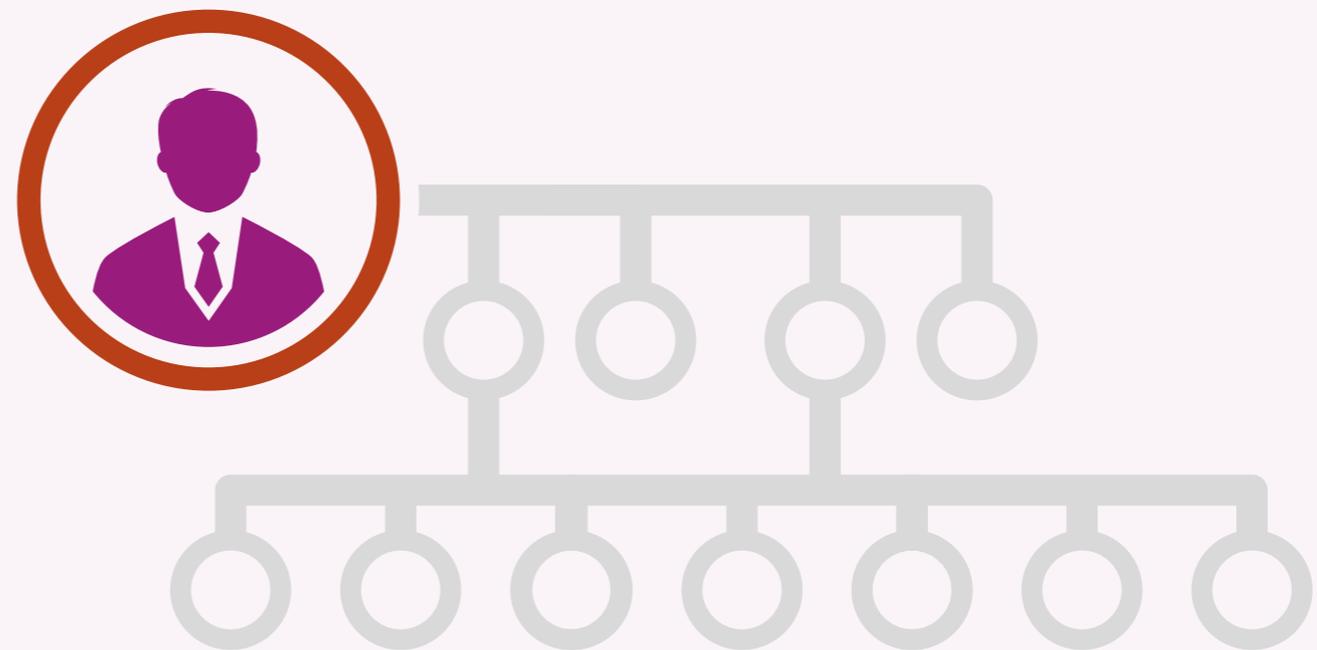


Julian Berger, Mascia Casella,
Luca Masotti

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

9 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Julian Berger, Mascia Cassella,
Luca Masotti

REAL ESTATE

C



Team dedicato

3 · 33,3%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Francesca Masotti

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

4 · 44,4%



Partner dedicati

2 · 66,6%

NOMI PARTNER

Mascia Cassella, Luca Masotti

EQUITY CAPITAL MARKETS

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

4 · 44,4%



Partner dedicati

2 · 66,6%

NOMI PARTNER

Luca Masotti, Mascia Cassella

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

6 · 66,6%



Partner dedicati

2 · 66,6%

NOMI PARTNER

Mascia Cassella, Luca Masotti

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-

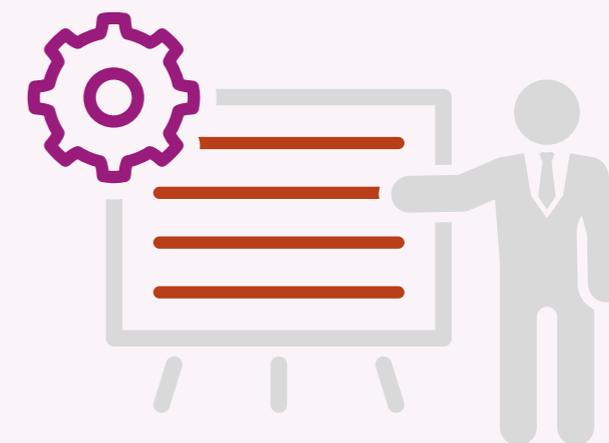


Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Onorato Partecipazioni



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Mascia Cassella



Controparte
Gianni Origoni Grippo Cappelli, Gatti Pavesi Bianchi, Lombardi Molinari Segni



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione dell'intero pacchetto azionario di Moby e della partecipata CIN, nonché nella fase del finanziamento sotteso all'acquisizione.



Cliente
Ab Medica Holding



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Luca Masotti



Controparte
Studio Zanzi, Bologna (lato fallimento)



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione in esito a un'asta fallimentare di Rizzoli Ortopedia, specializzata nella produzione di protesi, apparecchi ortopedici, ausili e attrezzature ospedaliere.



Cliente
Punto Quinto, Synthesis e Directafin



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Luca Masotti



Controparte
Linklaters con LB UK RE



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Acquisizione del 100% di Calimmaco Finance, controllata integralmente da LB UK RE Holdings Limited, parte della procedura di administration inerente il gruppo Lehman Brothers.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. consulenza societaria (rivolta soprattutto a operatori energy) e arbitrati internazionali sono le punte d'eccellenza del team secondo gli osservatori del mercato interpellati;
2. approccio commerciale, orientato al business;
3. ottime relazioni con la controparte.



Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

MASSIMO TRENTINO

B

«Ha un approccio commerciale, una vasta conoscenza del mercato e delle dinamiche aziendali. Ottima anche la competenza tecnica».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Massimo Trentino

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Team preparato, competente, orientato al business. Ottima mediazione con la controparte».

NOMI PARTNER



Massimo Trentino, Giovanni Nicchiniello,
Andrea Granzotto

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



-



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
FMC Corporation



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Massimo Trentino



Controparte
Gianni Origoni Grippo Cappelli con Cargill



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella vendita della controllata italiana FMC Italy srl a Cargill Eurit, società appartenente al gruppo Cargill.



Cliente
Asa International



Tipologia operazione
Arbitrati



Socio di riferimento
Massimo Trentino



Controparte
Repubblica Araba d'Egitto



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'arbitrato internazionale contro la Repubblica Araba d'Egitto per la composizione delle controversie relative agli investimenti fra Stati e cittadini di altri Stati.



Cliente
Samsung SDI



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Massimo Trentino



Controparte
Enel Green Power



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'accordo con Enel Green Power per la fornitura di sistemi di accumulo di energia elettrica di 2MW/MWh per l'impianto eolico di proprietà di Enel Green Power situato a Pietragalla.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione focalizzata nella contrattualistica commerciale, nella consulenza societaria e nel contenzioso;
2. profonda conoscenza del mercato e del business aziendale;
3. tempestività e affidabilità del servizio offerto.



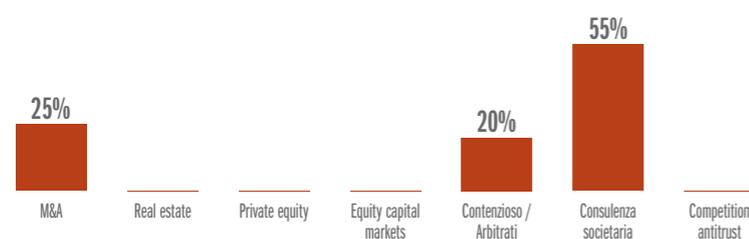
Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

MASSIMO MILITERNI

C

«Esperto, preparato, pratico ed efficiente. Risponde sempre in maniera puntuale e precisa».

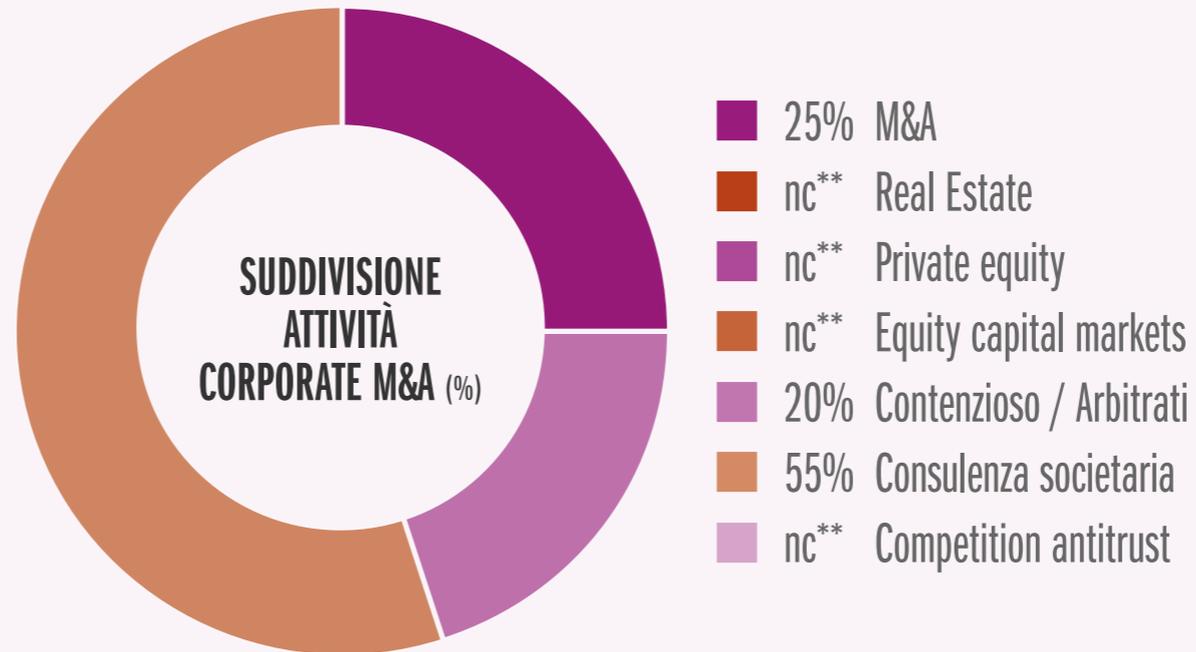
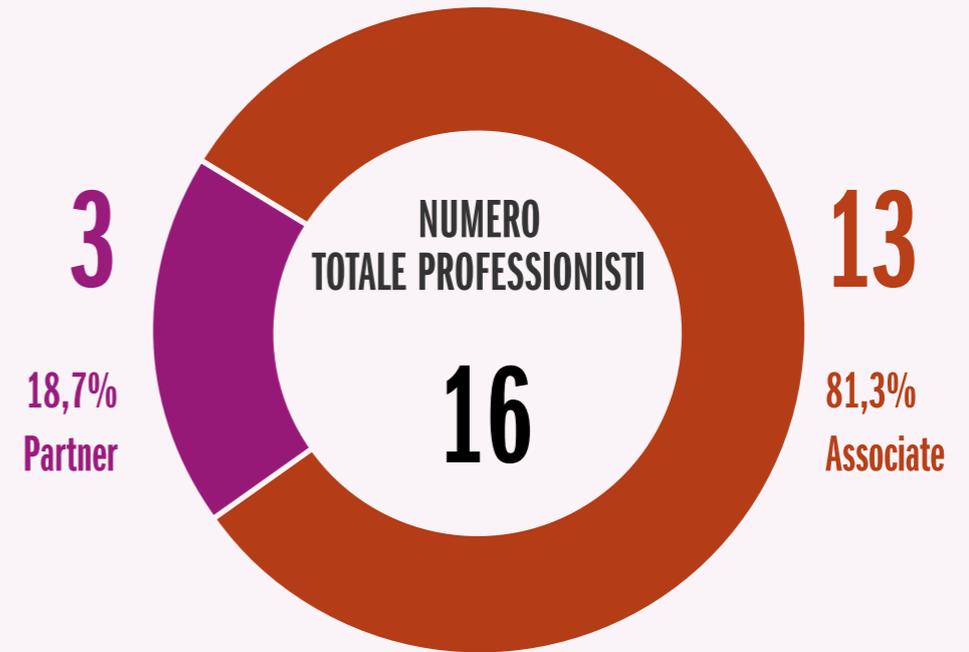
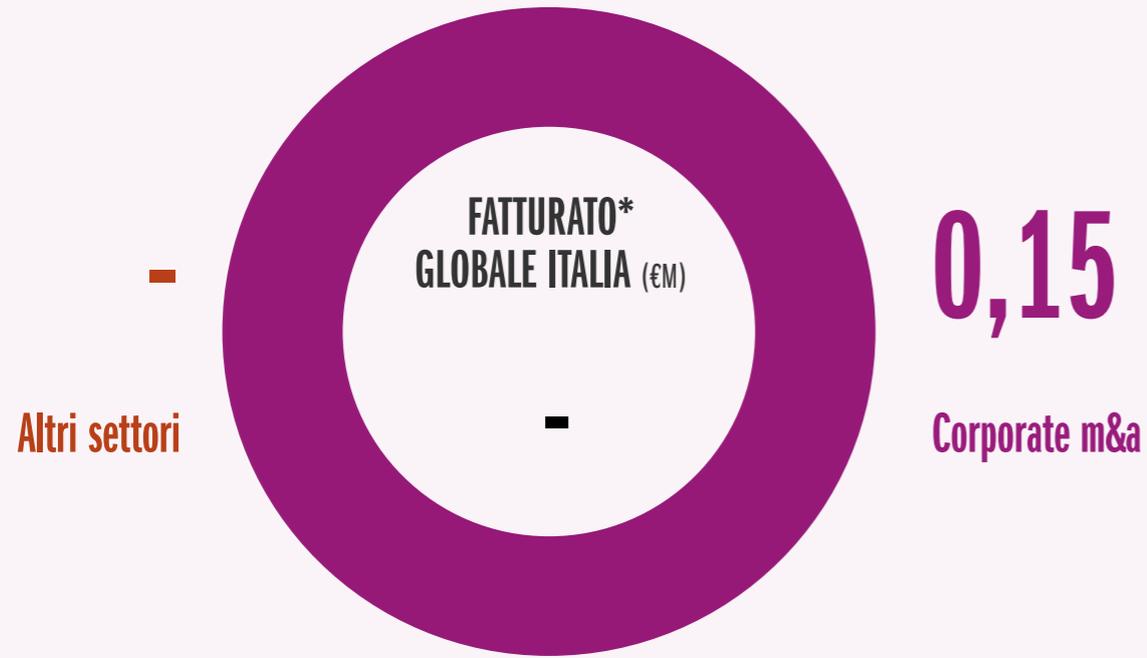


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

* Fonte: stime centro ricerche legalcommunity.it • **Dato non calcolabile

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Massimo
Militerni**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



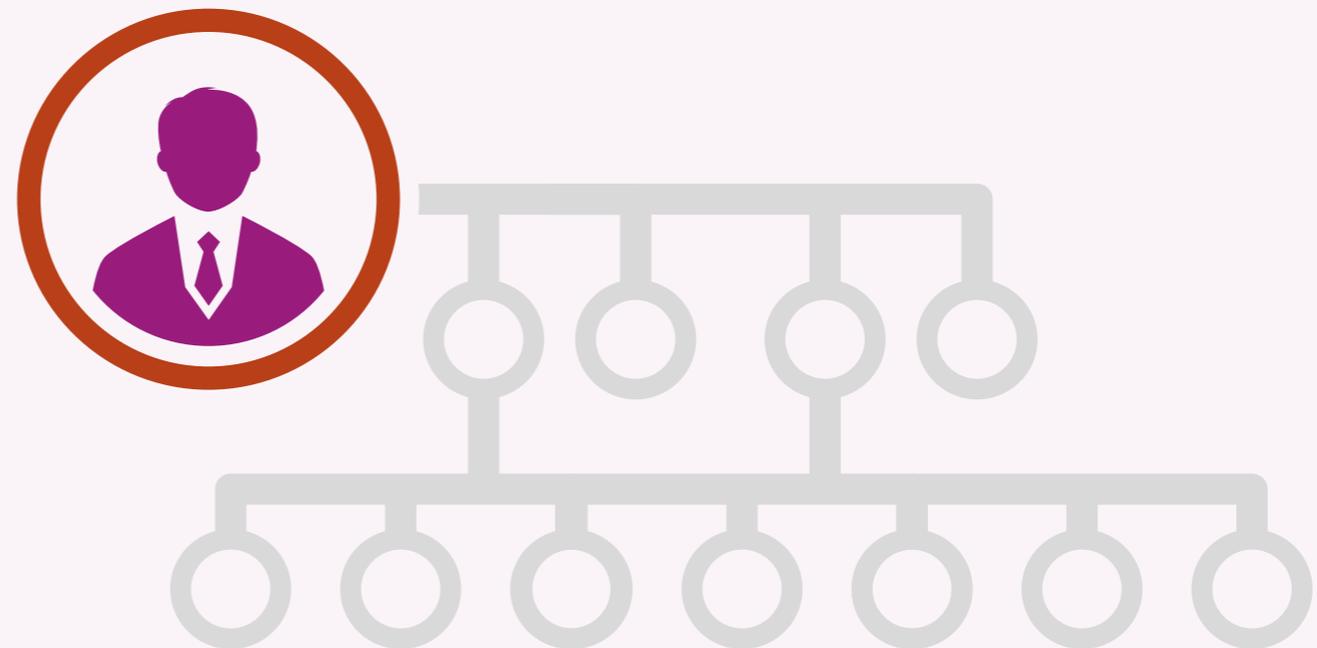
«I professionisti hanno una profonda conoscenza del mercato, agiscono in modo rapido ed efficiente».

NOMI
PARTNER

Massimo Militerni, Innocenzo Militerni,
Giovanni Cinque

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

C



Team dedicato

1 · 6,2%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Massimo Militerni

REAL ESTATE

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

PRIVATE EQUITY

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

EQUITY CAPITAL MARKETS

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

6 · 37,5%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Massimo Militerni, Innocenzo Militerni, Giovanni Cinque

CONSULENZA SOCIETARIA

C



Team dedicato

3 · 18,7%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Massimo Militerni

COMPETITION ANTITRUST

C



Team dedicato

2 · 12,5%

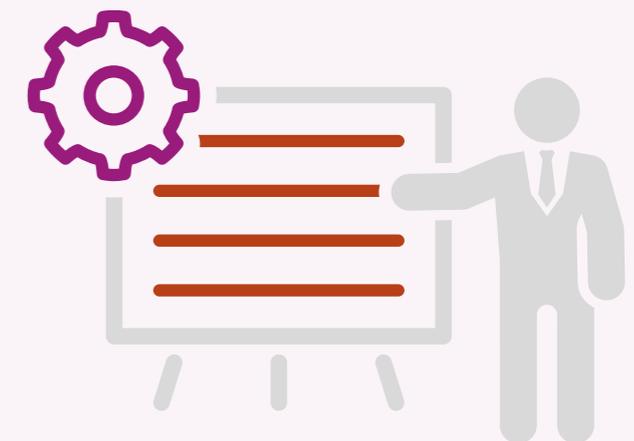


Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Massimo Militerni



*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Ria Grant Thornton



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Socio di riferimento
Massimo Militerni



Controparte
Bdo Italia



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione di ramo di azienda e cessione quote soci.



Cliente
Europam



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Socio di riferimento
Massimo Militerni



Controparte
Cofely Italia



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione di ramo d'azienda.



Cliente
Air Vallee



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Socio di riferimento
Massimo Militerni



Controparte
Dott. Pellino



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione del capitale sociale della compagnia.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. struttura organizzata con professionisti (apprezzati del mercato) precisi, puntuali e flessibili;
2. conoscenza del mondo aziendale e delle dinamiche di mercato;
3. vicinanza al cliente (assistito sempre con «passione»).

NOVITÀ

A gennaio 2016, l'ex insegna Morri Cornelli ha cambiato nome diventando Morri Rossetti e Associati.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

STEFANO MORRI

B

«Professionista di primo livello. Abile nell'interpretare quello che l'azienda vuole fare. Possiede capacità duplici tra legale e business».

CRISTINA CENGIA

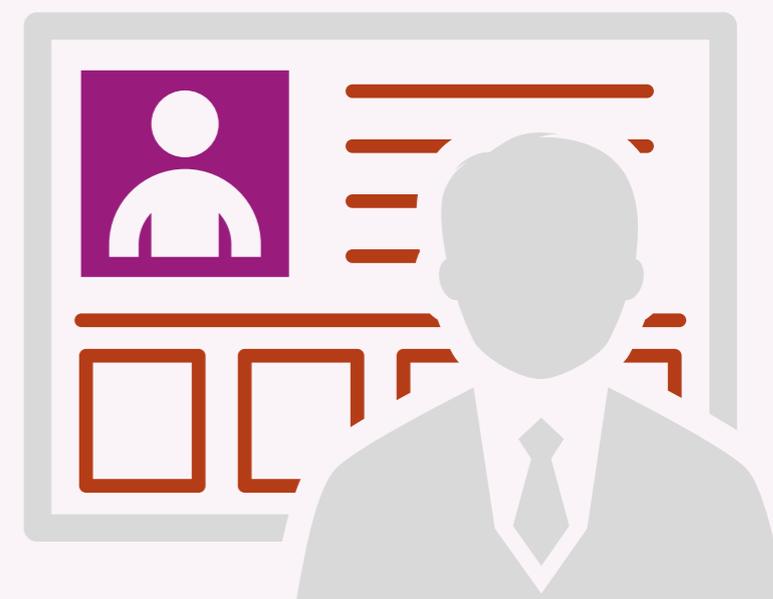
C

«Ha esperienza aziendale, orientata al business e alla risoluzione del problema. Pragmatica».

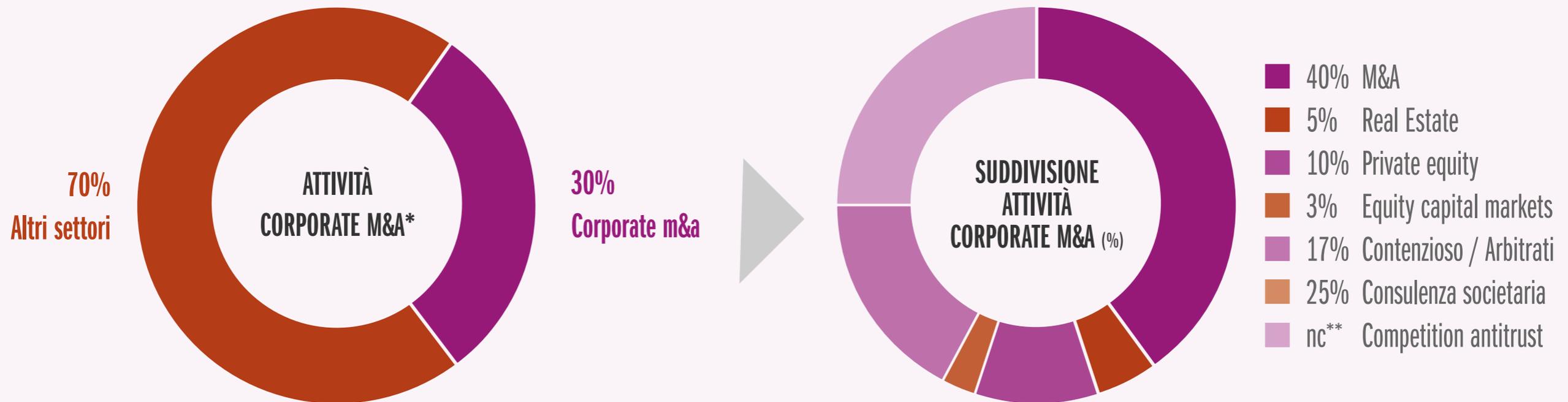
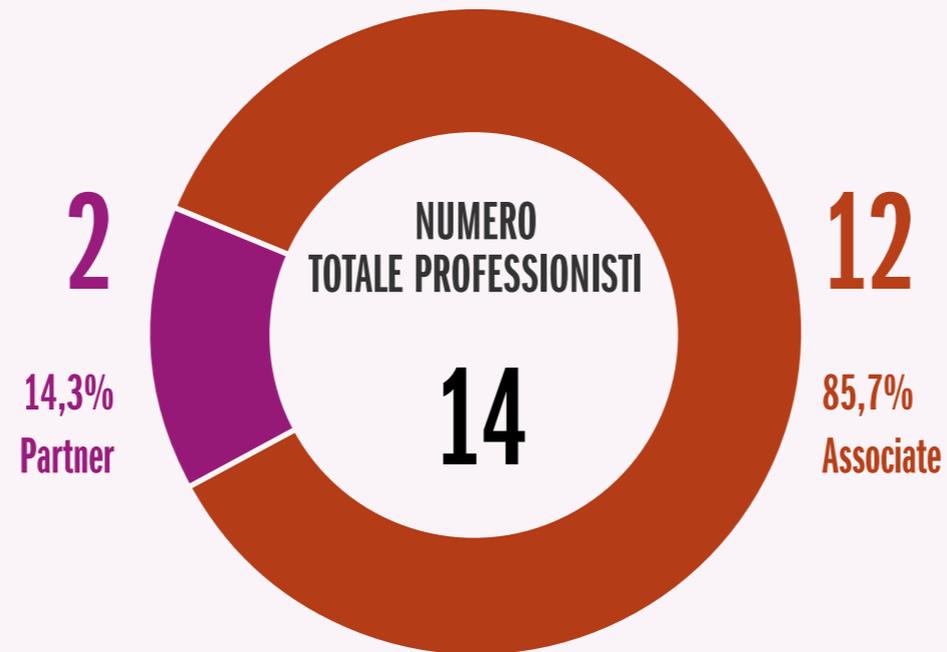


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Roberta Incorvaia, Mario Gatti, Massimo Gabelli, Daniela Pasquarelli, Stefano Mascia.



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Cristina Cengia

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Studio ben strutturato con partner di alto livello. Organizzati, precisi e puntuali. Flessibili nel seguire le necessità aziendali».

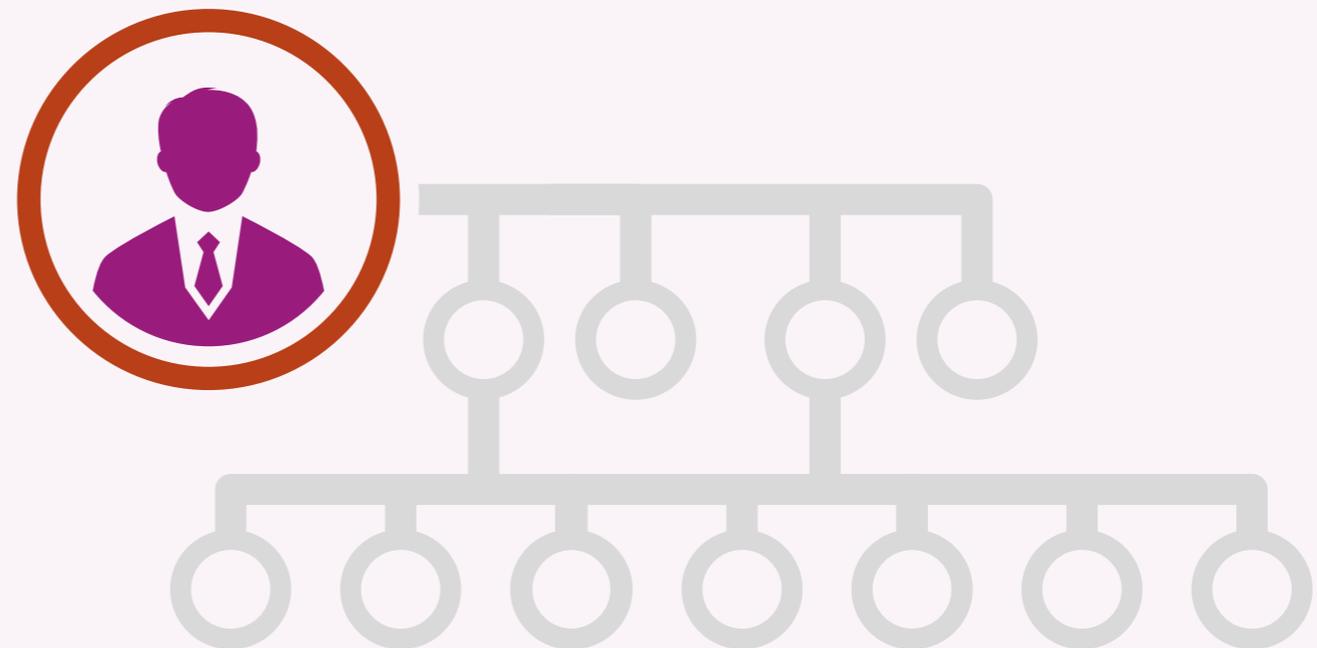
«Team eccellente, non soltanto per le competenze, ma anche per passione, voglia, desiderio di assistere il cliente».

NOMI
PARTNER

Cristina Cengia, Stefano Morri

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Carlo Impalà**Carica. **Associate**Provenienza. **Rödl & Partner**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A **B**

 Team dedicato
12 · 85,7%

 Partner dedicati
2 · 100%

NOMI PARTNER

Cristina Cengia, Stefano Morri

REAL ESTATE **C**

 Team dedicato
6 · 42,8%

 Partner dedicati
2 · 100%

NOMI PARTNER

Cristina Cengia, Stefano Morri

PRIVATE EQUITY **C**

 Team dedicato
12 · 85,7%

 Partner dedicati
2 · 100%

NOMI PARTNER

Cristina Cengia, Stefano Morri

EQUITY CAPITAL MARKETS **C**

 Team dedicato
5 · 35,7%

 Partner dedicati
2 · 100%

NOMI PARTNER

Cristina Cengia, Stefano Morri

CONTENZIOSO / ARBITRATI **C**

 Team dedicato
6 (dip. litigation)

 Partner dedicati
1 · 50%

NOMI PARTNER

Alberto Di Alberto

CONSULENZA SOCIETARIA **A**

 Team dedicato
14 · 100%

 Partner dedicati
2 · 100%

NOMI PARTNER

Cristina Cengia, Stefano Morri

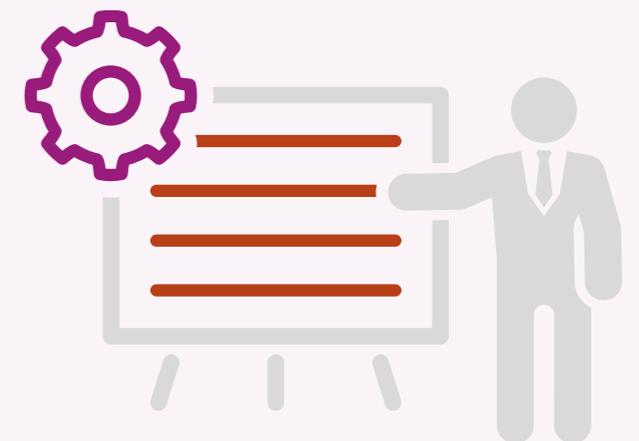
COMPETITION ANTITRUST **-**

 Team dedicato
-

 Partner dedicati
-

NOMI PARTNER

-



*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Gruppo Finelco



Tipologia operazione
Consulenza



Socio di riferimento
Cristina Cengia



Controparte
Chiomenti con Mediaset



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza per la sottoscrizione di un accordo di partnership con Mediaset, fornendo supporto in diversi adempimenti necessari per l'esecuzione del deal e per la gestione ordinaria della società.



Cliente
Alfabook



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Socio di riferimento
Cristina Cengia



Controparte
Bird & Bird con Telecom Italia



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza a Hoplo, azionista di riferimento di Alfabook, nella cessione della proprietà della stessa al gruppo Telecom Italia, attraverso la controllata Telecom Italia Digital Solution.



Cliente
Bilfinger Sielv Facility Management



Tipologia operazione
Consulenza



Socio di riferimento
Cristina Cengia



Controparte
**Dla Piper, Lombardi Molinari Segni,
BonelliErede, K&L Gates, Orrick**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella preparazione di contratti finanziari e commerciali relativi a un progetto finanziario di riqualificazione e ampliamento dell'ospedale di Treviso.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. team numeroso, strutturato e con un approccio multidisciplinare: «ottimo il coordinamento tra i vari dipartimenti»;
2. professionisti segnati e apprezzati dal mercato per le competenze espresse nelle rispettive aree di attività;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale.

NOVITÀ

A luglio 2016, l'associazione ha nominato tre nuovi equity partner. Sono **Francesca Bonino**, **Bruno Fondacaro** e **Roberta Russo**, tutti e tre già salary partner, che vanno così a rafforzare tre aree strategiche dello studio: ambiente e sicurezza, contenzioso e arbitrati, diritto del lavoro.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ALBERTO TOFFOLETTO

AA

«Innovazione e visione i punti cardine del modus operandi del professionista. È di sicuro tra le personalità più influenti del mercato legale italiano».

PAOLO MONTIRONI

A

«Ottimo team leader. Determinato e concreto, sempre sul pezzo».

PIETRO ZANONI

B

«Professionale, competente, disponibile e attento. Ottimo avvocato».

VITTORIO NOSEDA

B

«Trova sempre la soluzione giusta. Conosce molto bene le dinamiche di mercato e, di conseguenza, le esigenze aziendali».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
The Student Hotel



Tipologia operazione
Real estate - M&A



Socio di riferimento
Luigi Croce



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del controllo di TSH Bologna, proprietaria di un complesso immobiliare ex Telecom.



Cliente
Mobyt



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Lukas Plattner



Controparte
Shearman & Sterling con DigiTouch



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisto del 51% di MediaMob da DigiTouch Spa, attiva nel digital marketing e quotata sul mercato AIM Italia.



Cliente
IDEA Taste of Italy



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Pietro Zanoni



Controparte
Pedersoli con la famiglia Olivi



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'accordo con la famiglia Olivi per investire in Indian, società operativa nel settore della produzione su scala industriale e della commercializzazione di gelati destinati alla grande distribuzione.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Banche d'affari, fondi di private equity e numerose società attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. conoscenza del mercato e del business d'azienda (in particolare di quelle attive nei settori: assicurazioni, energy e farmaceutico);
2. approccio pratico e flessibile da parte dei professionisti;
3. presenza e disponibilità dei soci;
4. team multidisciplinare.



Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

NICOLÒ JUVARA

A

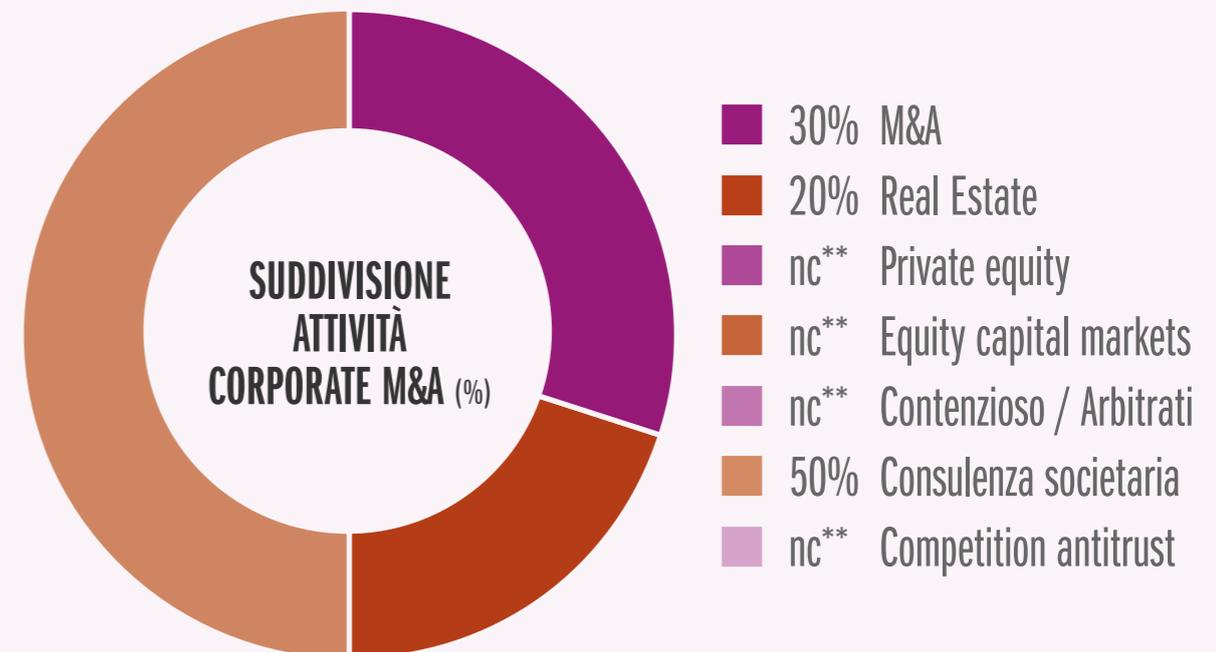
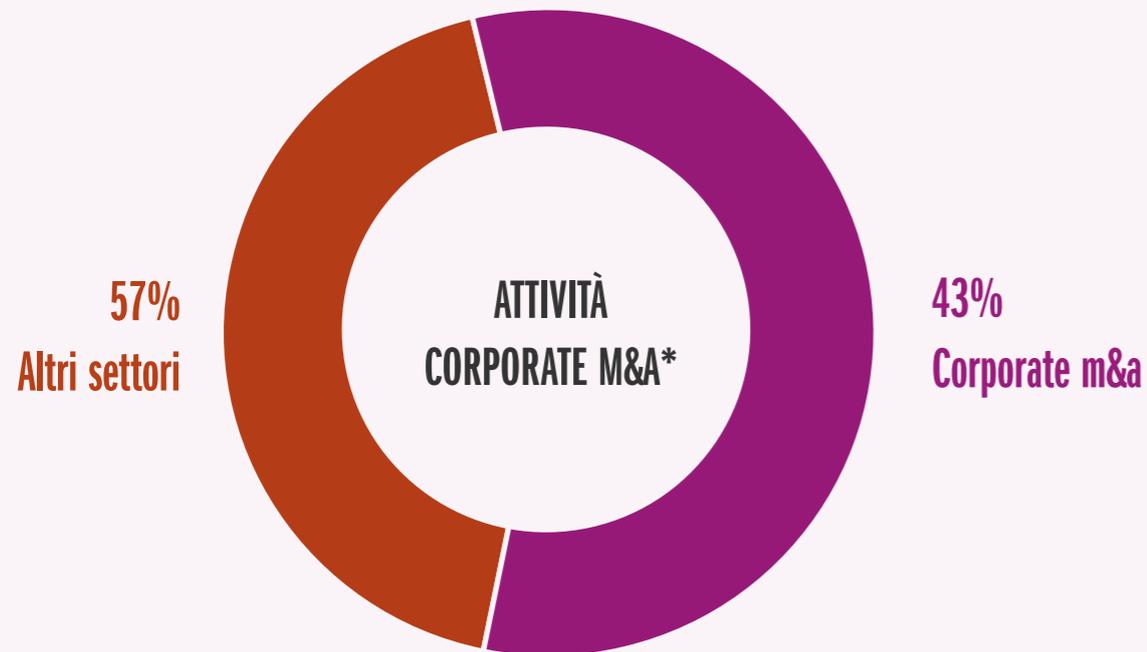
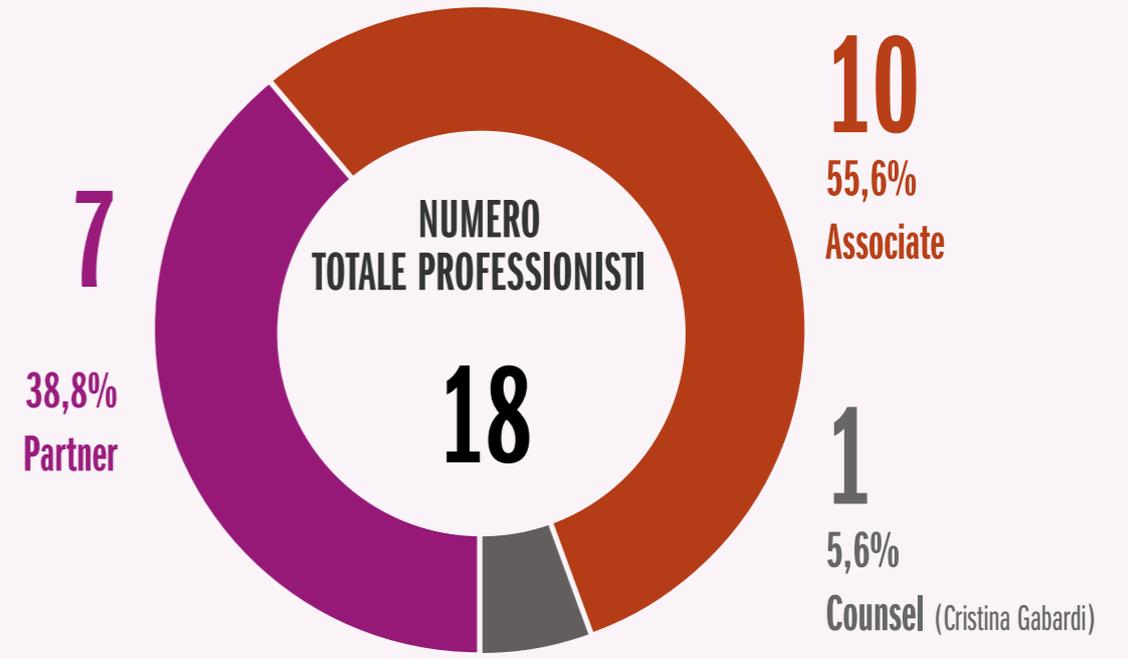
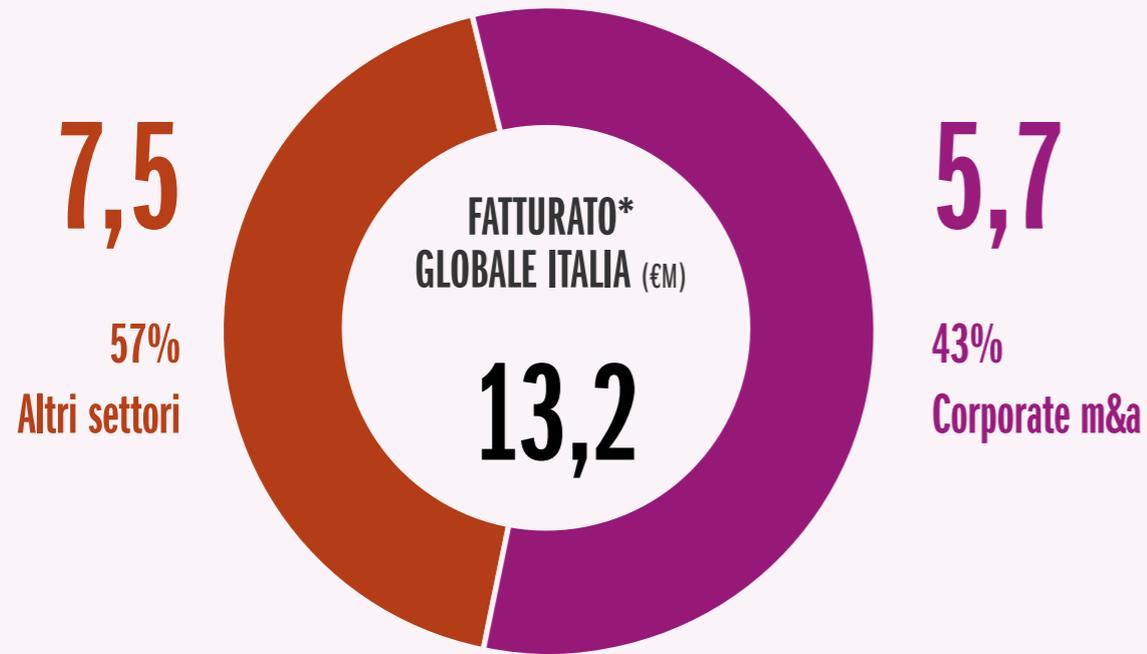
«Ha una grande personalità. Sempre presente nei temi di discussione e parte operativa. Tra i più esperti e competenti in Italia in materia di assicurazioni».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a



food community.it

Il primo strumento di informazione
sui protagonisti del mondo food



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Nicolò Juvara

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Competenza, lucidità e un modo di operare pratico e flessibile. Ottimo team».

NOMI PARTNER

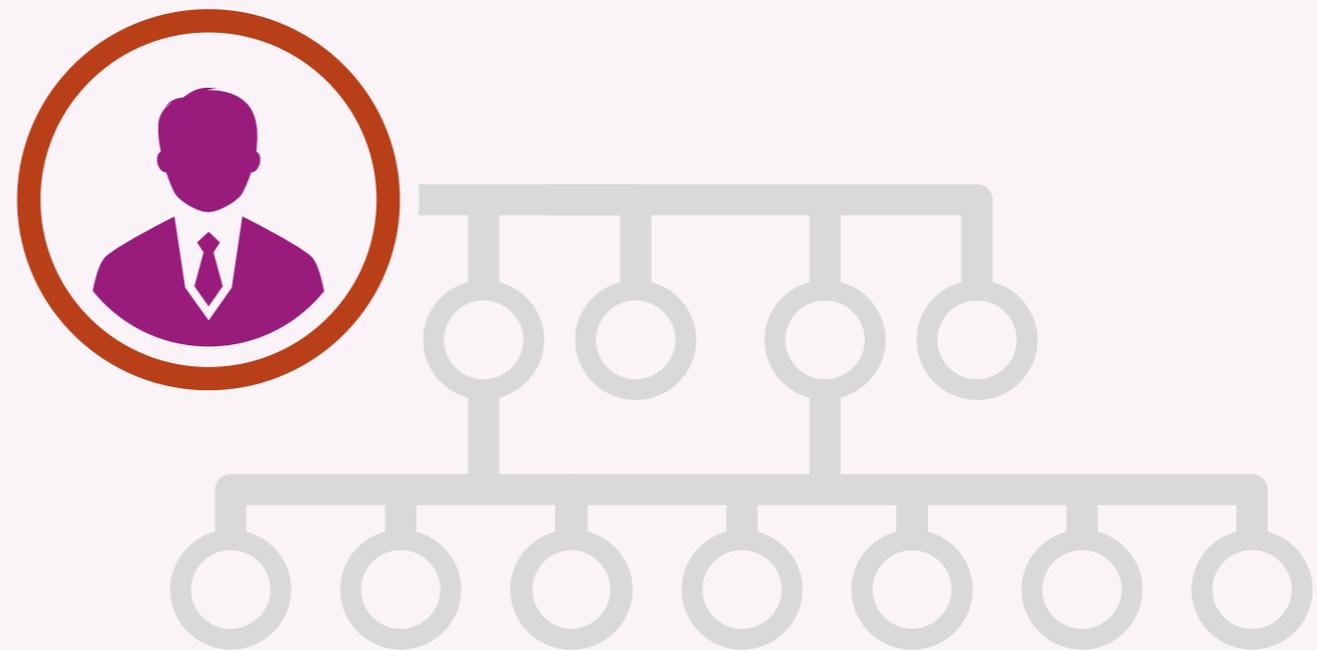


Nicolò Juvara, Ilario Giangrossi, Claudio Grisanti, Salvatore Iannitti, Alessandro Monza, Attilio Pavone, Arturo Sferruzza

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

15 · 83,3%



Partner dedicati

6 · 85,7%

NOMI PARTNER

Nicolò Juvara, Claudio Grisanti, Salvatore Iannitti, Alessandro Monza, Attilio Pavone, Arturo Sferruzza

REAL ESTATE

C



Team dedicato

4 · 22,2%



Partner dedicati

2 · 28,5%

NOMI PARTNER

Alessandro Monza, Arturo Sferruzza

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

5 · 27,7%



Partner dedicati

2 · 28,5%

NOMI PARTNER

Nicolò Juvara, Alessandro Monza

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

2 · 11,1%



Partner dedicati

1 · 14,2%

NOMI PARTNER

Nicolò Juvara

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

5 · 27,7%



Partner dedicati

3 · 42,8%

NOMI PARTNER

Ilario Giangrossi, Attilio Pavone, Claudio Grisanti

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

13 · 72,2%



Partner dedicati

6 · 85,7%

NOMI PARTNER

Nicolò Juvara, Ilario Giangrossi, Claudio Grisanti, Salvatore Iannitti, Alessandro Monza, Attilio Pavone

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

INSURANCE

A



Team dedicato

Numero variabile



Partner dedicati

1 · 14,2%

NOMI PARTNER

Nicolò Juvara

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
MRV Communications



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Nicolò Juvara



Controparte
DLA Piper con Maticmind



Valore (euro)
20 milioni

Descrizione

Assistenza nella vendita di Tecnet a Maticmind.



Cliente
Veneto Sviluppo



Tipologia operazione
Consulenza



Socio di riferimento
Alessandro Monza



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di APVS Srl.



Cliente
Haeres Equita



Tipologia operazione
Consulenza - Corporate restructuring



Socio di riferimento
Alessandro Monza



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Procedura di concordato preventivo.

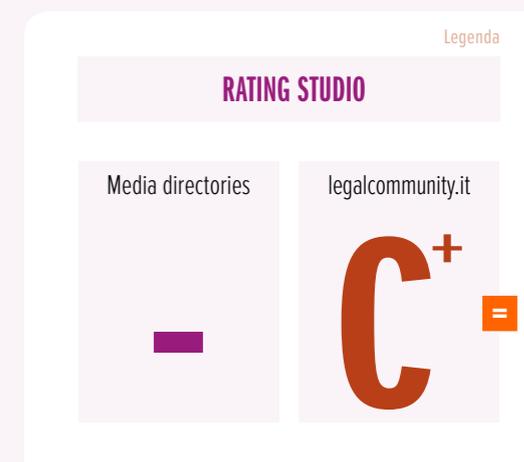
Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici, in particolare energy, farmaceutico e assicurativo.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. consulenza completa e approccio multidisciplinare;
2. conoscenza del mondo aziendale;
3. rapidità di risposta;
4. disponibilità e reperibilità dei professionisti.



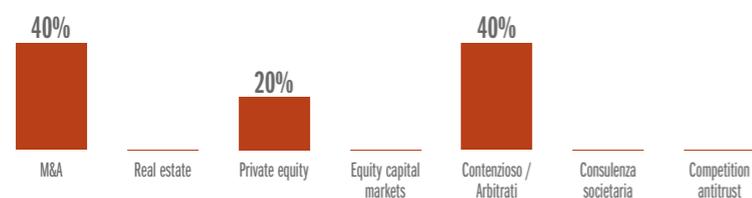
Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

FRANCESCO ABOZZI FRANZI

B

«Ottimo avvocato, professionale, rapido e preciso nelle risposte, si muove molto bene nel mondo aziendale».

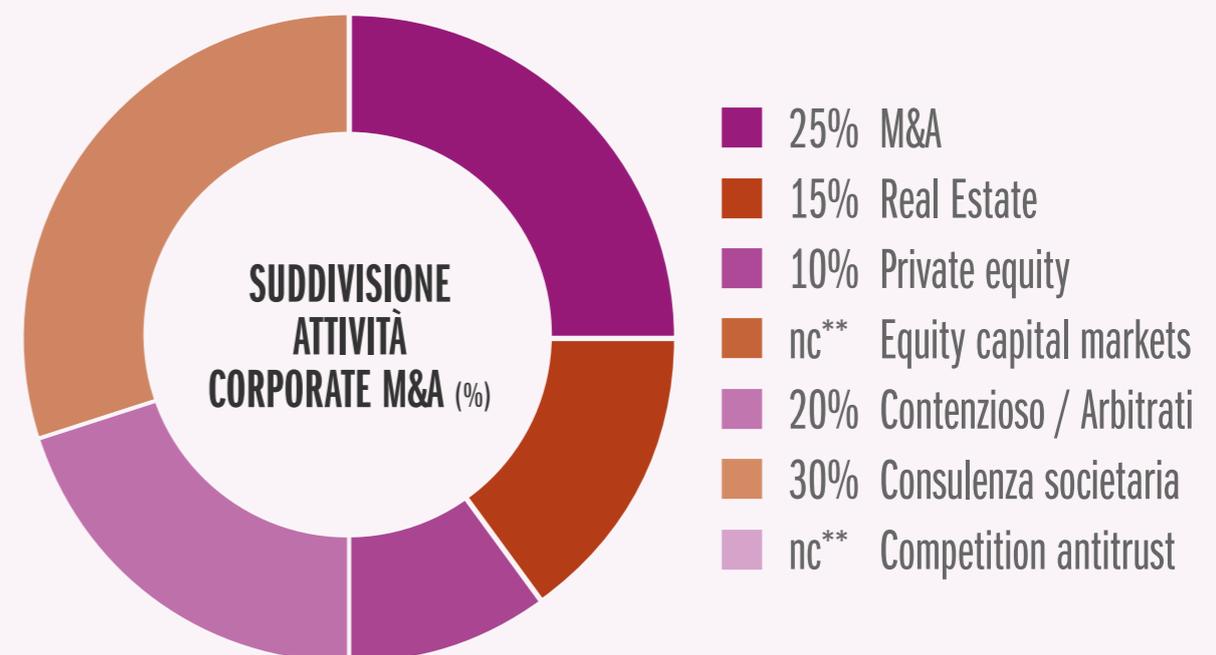
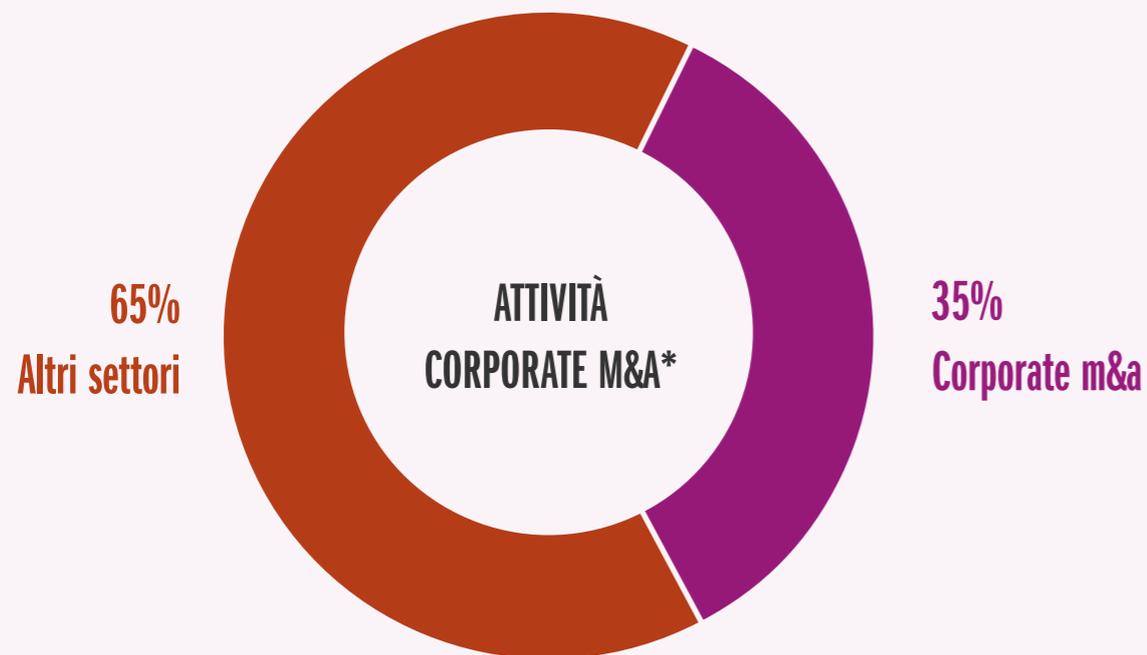
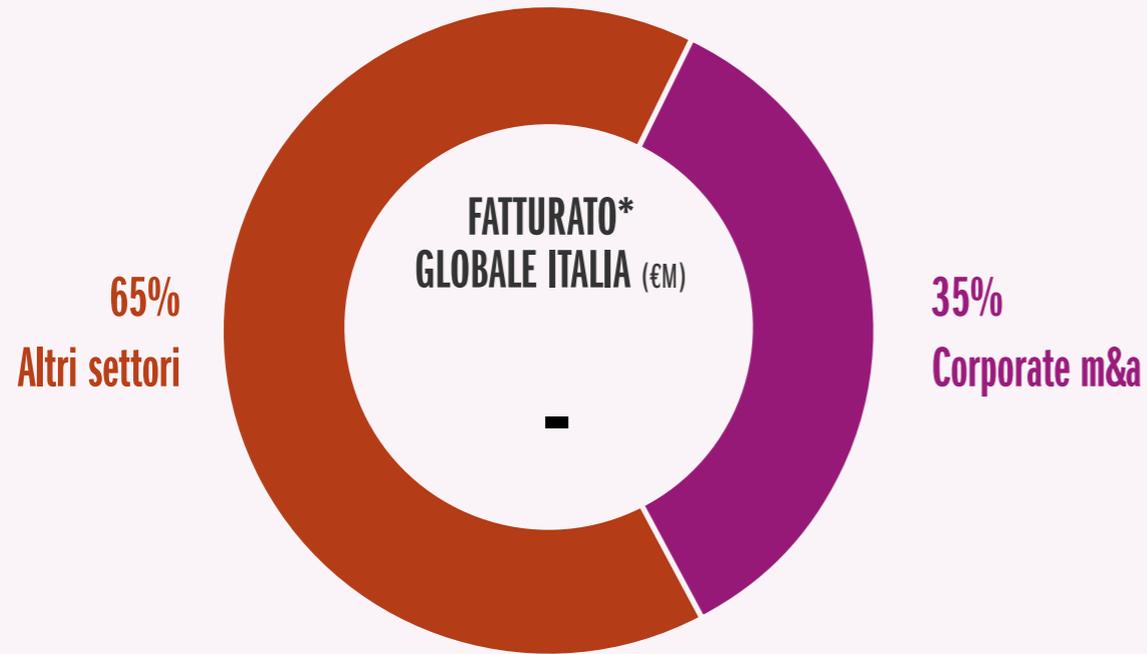


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Francesco Abbozzo
Franzi (foto),
Gianmarco Mileni Munari,
Gianmatteo Nunziante

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Preparazione e consulenza completa che va dalla valutazione di impresa al diritto societario, dal real estate al litigation. Il team offre un supporto importante e garantisce rapidità di risposta».

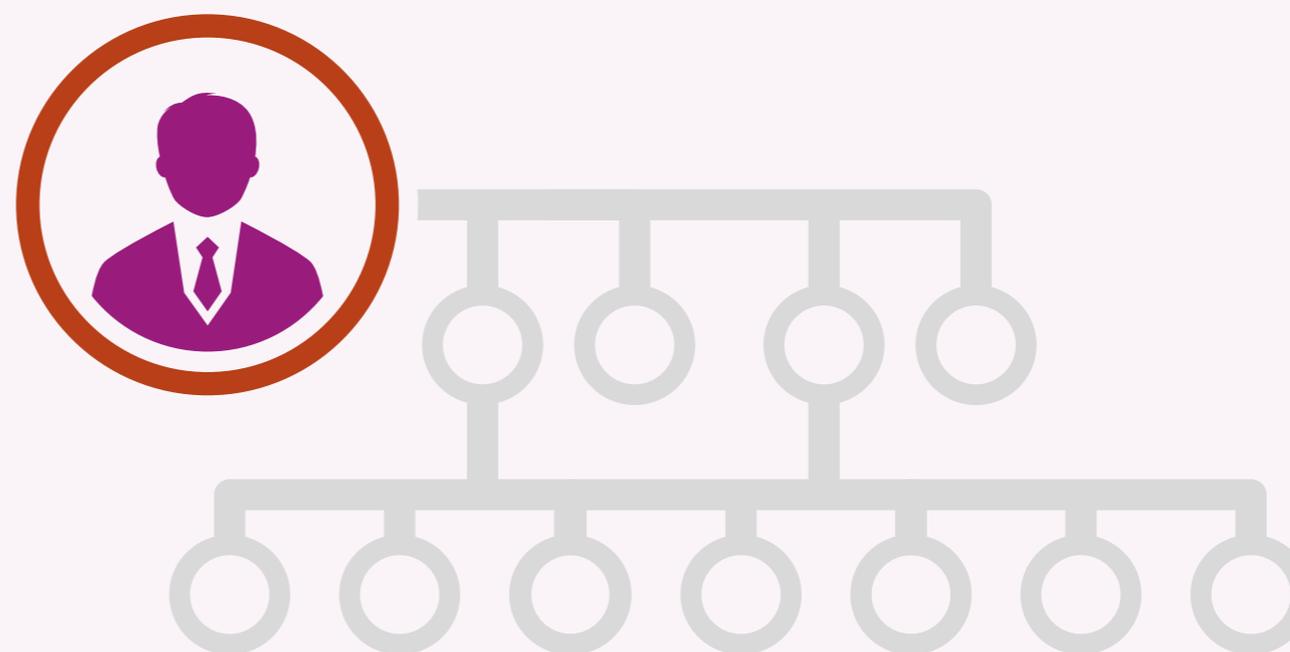
NOMI
PARTNER

Francesco Abbozzi Franzì, Gianmarco Mileni
 Munari, Gianmatteo Nunziante, Giovanni
 Facchinetti Pulazzini, Priscilla Merlino

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Gianmarco Mileni Munari**
 Carica. **Partner**
 Provenienza. **Jenny.Avvocati**



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A **B**

Team dedicato
 13 · 100%

Partner dedicati
 3 · 60% + 1

NOMI PARTNER

Francesco Abbozzo Franzi, Gianmarco Mileni Munari, Gianmatteo Nunziante + Ruben Pescara (dal dip. real estate)

REAL ESTATE **C**

Team dedicato
 3 (dip. real estate)

Partner dedicati
 1

NOMI PARTNER

Ruben Pescara

PRIVATE EQUITY **B**

Team dedicato
 6 · 46,1%

Partner dedicati
 4 · 80%

NOMI PARTNER

Francesco Abbozzo Franzi, Gianmarco Mileni Munari, Gianmatteo Nunziante, Priscilla Merlino

EQUITY CAPITAL MARKETS **-**

Team dedicato
 -

Partner dedicati
 -

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI **C**

Team dedicato
 4 (dip. litigation)

Partner dedicati
 1

NOMI PARTNER

Oscar Podda + Gabriele Crespi Reghizzi (of counsel)

CONSULENZA SOCIETARIA **B**

Team dedicato
 6 · 46,1%

Partner dedicati
 5 · 100%

NOMI PARTNER

**

COMPETITION ANTITRUST **C**

Team dedicato
 2 · 15,3%

Partner dedicati
 -

NOMI PARTNER

Nicola Ceraolo (of counsel)

NOMI PARTNER

**

Francesco Abbozzi Franzi, Gianmarco Mileni Munari, Gianmatteo Nunziante, Giovanni Facchinetti Pulazzini, Priscilla Merlino

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Vislab



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Gianmarco Mileni Munari



Controparte
Legance



Valore (euro)
30 milioni

Descrizione

Assistenza nella vendita del 100% della società all'americana Ambarella, quotata al Nasdaq.



Cliente
Costume National



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Gianmarco Mileni Munari



Controparte
EY



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella vendita del 100% ad un fondo d'investimento giapponese.



Cliente
Rettig ICC



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Francesco Abbozzo Franzì



Controparte
Gianni Origoni Grippo Cappelli, Di Tanno



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'operazione di acquisizione di Emmeti dal private equity PM & Partners.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. ottima reputation: numerosi professionisti segnalati e stimati dal mercato;
2. approccio pratico ed estremamente efficiente;
3. rapidità di risposta e soluzioni innovative;
4. conoscenza del business aziendale.

NOVITÀ

Nel corso dell'anno, il dipartimento Corporate M&A di Orrick ha visto l'ingresso di due nuovi partner: **Attilio Mazzilli** (molto apprezzato dal mercato), proveniente da Cernelutti, e **Marco Zechini**, ex Dla Piper.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ALESSANDRO DE NICOLA

A

«È sicuramente un leader nel settore della consulenza societaria. Chiaro e conciso».

MARCO NICOLINI

B

«Offre un servizio tailor-made, risponde sempre con accuratezza e celerità».

ATTILIO MAZZILLI

B

«He has a capability of quick problem solving, suggesting brilliant and innovative legal solutions matching with our needs, deep understanding and knowledge of our industry as well as of our worldwide counterparties».

GUIDO TESTA

B

«L'avv. Testa è molto concreto, operativo, efficace e bravo nel relazionarsi con gli imprenditori».

LIVIA MARIA PEDRONI

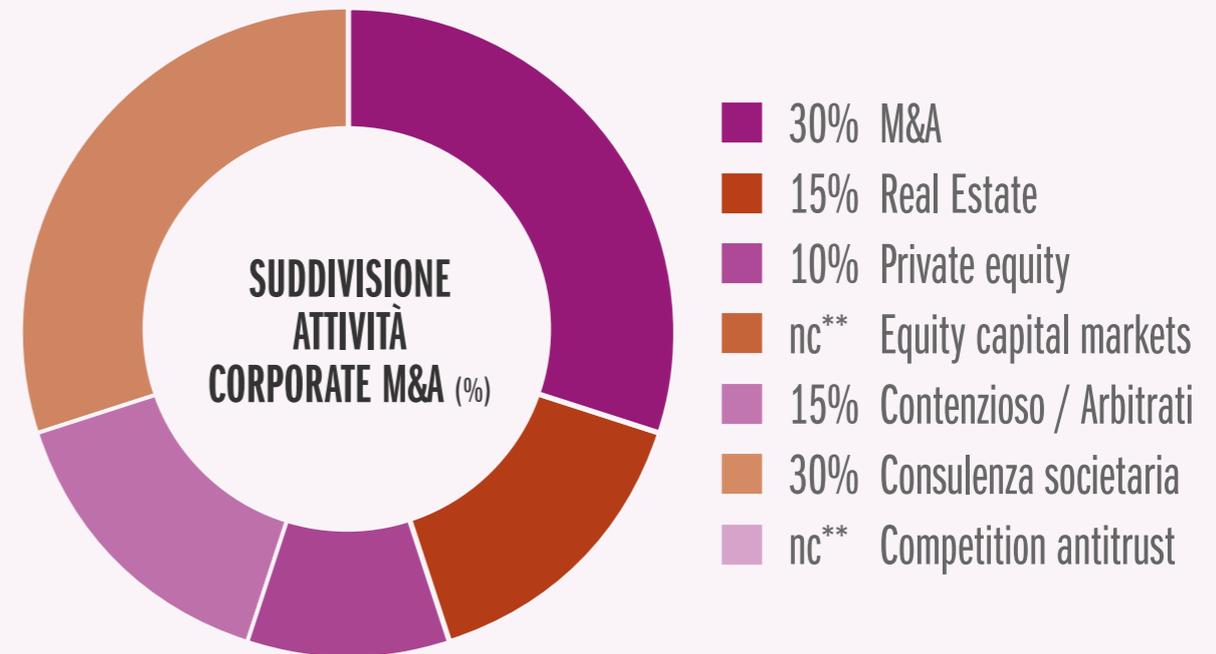
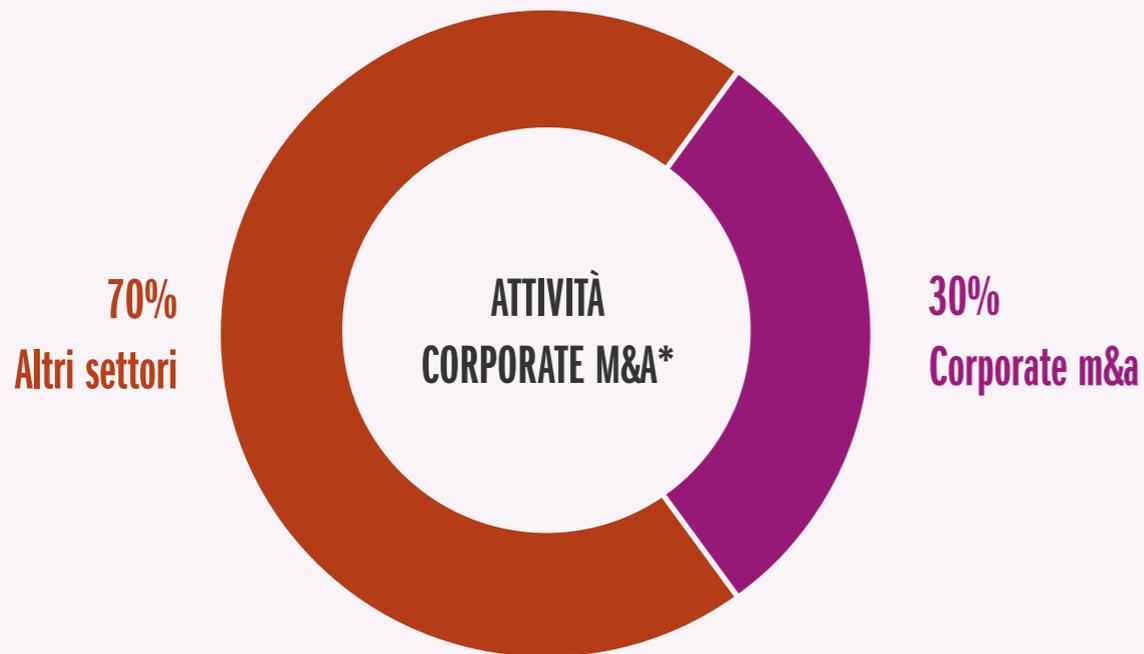
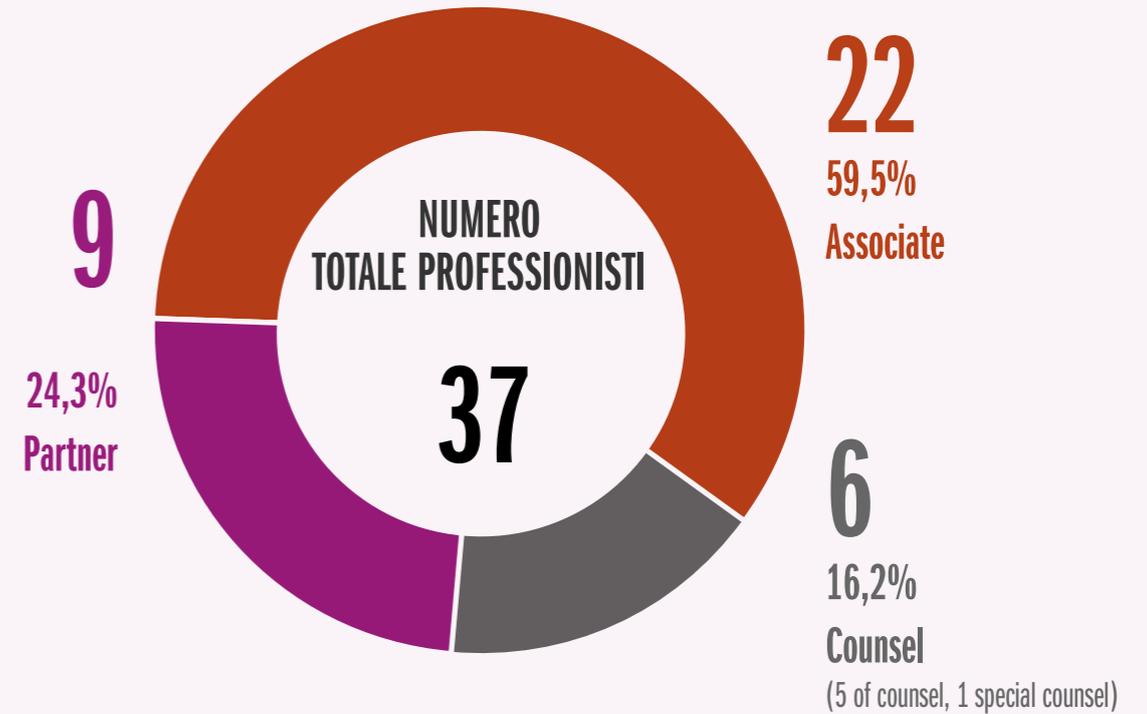
C

«Livia showed great capabilities of responding to our requests in a short responsetime, always truly getting the point of our needs».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Marco Nicolini

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

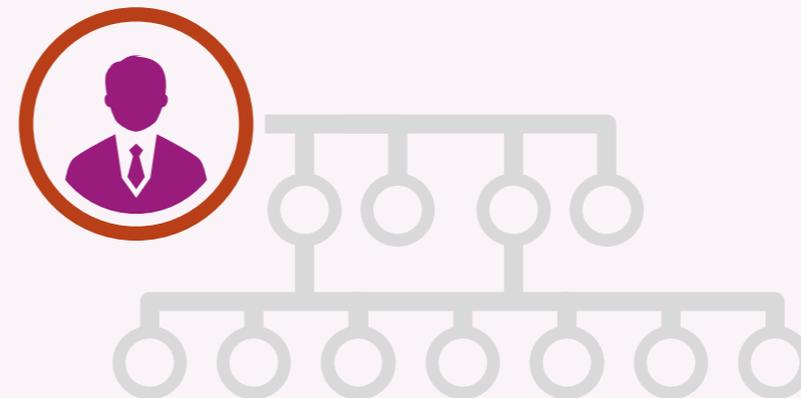
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«We keep on choosing them because of their ongoing reliable responsiveness, which is constantly confirmed by their capability to quickly respond to any issue raised at their attention with a practical and extremely efficient approach».

NOMI
PARTNER

Marco Nicolini, Alessandro De Nicola,
Guido Testa, Marco Dell'Antonia,
Attilio Mazzilli, Marco Zechini,
Andrea Piermartini Rosi,
Emanuela Molinaro (real estate),
Riccardo Troiano (contenzioso).

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Attilio Mazzilli**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Carnelutti**

Nome. **Marco Zechini**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Dla Piper**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

35 · 94,5%



Partner dedicati

6 · 66,6%

NOMI PARTNER

**

REAL ESTATE

B



Team dedicato

7 · 18,9%



Partner dedicati

3 · 33,3%

NOMI PARTNER

Emanuela Molinaro, Alessandro De Nicola, Marco Dell'Antonia

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

24 · 64,8%



Partner dedicati

5 · 55,5%

NOMI PARTNER

Marco Nicolini, Alessandro De Nicola, Guido Testa, Marco Dell'Antonia, Attilio Mazzilli

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

4 · 10,8%



Partner dedicati

2 · 22,2%

NOMI PARTNER

Alessandro De Nicola, Guido Testa

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

10 · 27%



Partner dedicati

1 · 11,1%

NOMI PARTNER

Riccardo Troiano

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

36 · 97,2%



Partner dedicati

7 · 77,7%

NOMI PARTNER

COMPETITION ANTITRUST

C



Team dedicato

6 · 16,2%



Partner dedicati

1 · 11,1%

NOMI PARTNER

Alessandro De Nicola

NOMI PARTNER

**

Marco Nicolini, Alessandro De Nicola, Guido Testa, Marco Dell'Antonia, Attilio Mazzilli, Andrea Piermartini Rosi

Marco Nicolini, Alessandro De Nicola, Guido Testa, Marco Dell'Antonia, Attilio Mazzilli, Marco Zechini, Andrea Piermartini Rosi

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Snam



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Patrizio Messina



Controparte
-



Valore (euro)
130 milioni

Descrizione

Acquisizione della quota del 20% detenuta da Statoil Holding Netherlands B.V. nella Trans Adriatic Pipeline AG (TAP).



Cliente
IGI Sgr



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Guido Testa



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Acquisizione da parte di Tora Srl, società veicolo controllata da Igi, del 49,5% del capitale societario di FI.MO.TEC.



Cliente
Prelios



Tipologia operazione
Real estate



Socio di riferimento
Emanuela Molinaro



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Strutturazione di un fondo di investimento alternativo immobiliare.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

D. E. Shaw group, TerniEnergia, Meta-Fin, Torre Sgr, Opportunity Network.



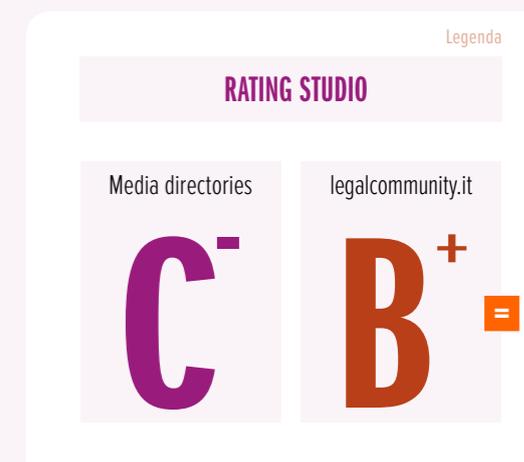
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. assistenza completa (tutti i professionisti operano in tutte le specializzazioni della materia);
2. ottime relazioni con i clienti e con la controparte;
3. preparazione tecnica e conoscenza del mercato.

NOVITÀ

Lo studio è in crescita. Nell'ultimo anno, ha aperto le porte a 7 nuovi professionisti. Tra questi, un partner: **Pierfrancesco Giustiniani**, proveniente da Hi.lex, apprezzato dal mercato.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

MARIO ORTU

A

«Leader del settore. Esperto, preparato, preciso e puntuale. Ottimo nelle relazioni, sia con il cliente che con la controparte».

PIERFRANCESCO GIUSTINIANI

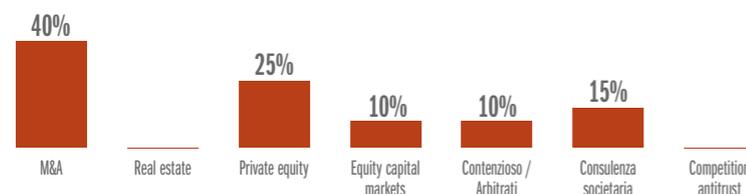
B

«Ha un'ottima preparazione tecnica e un'ampia conoscenza del mercato e del business aziendale. Attento ai dettagli, meticoloso e sempre disponibile».

MANFREDI LEANZA

B

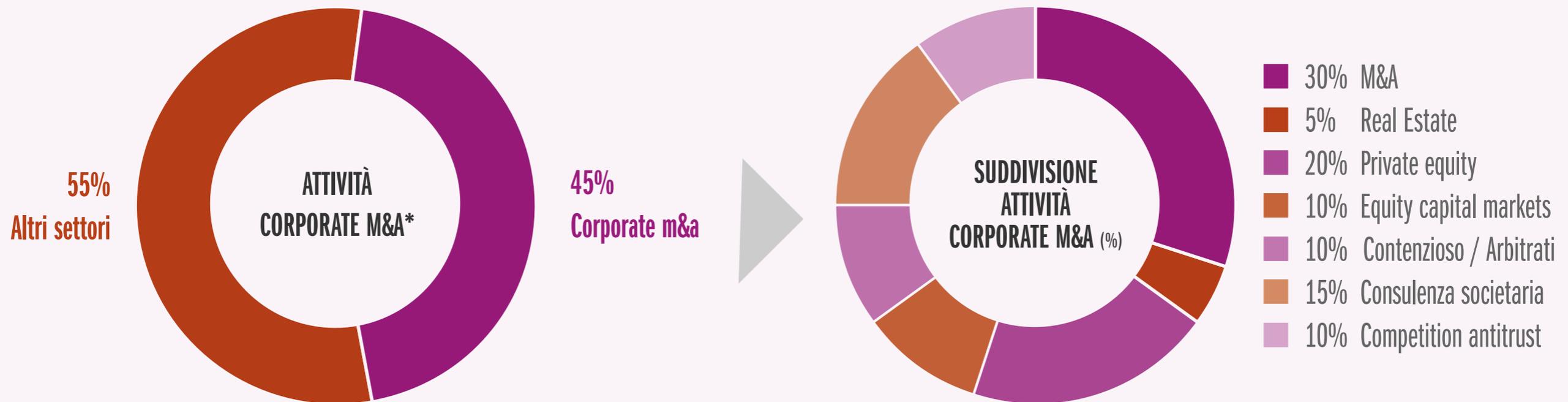
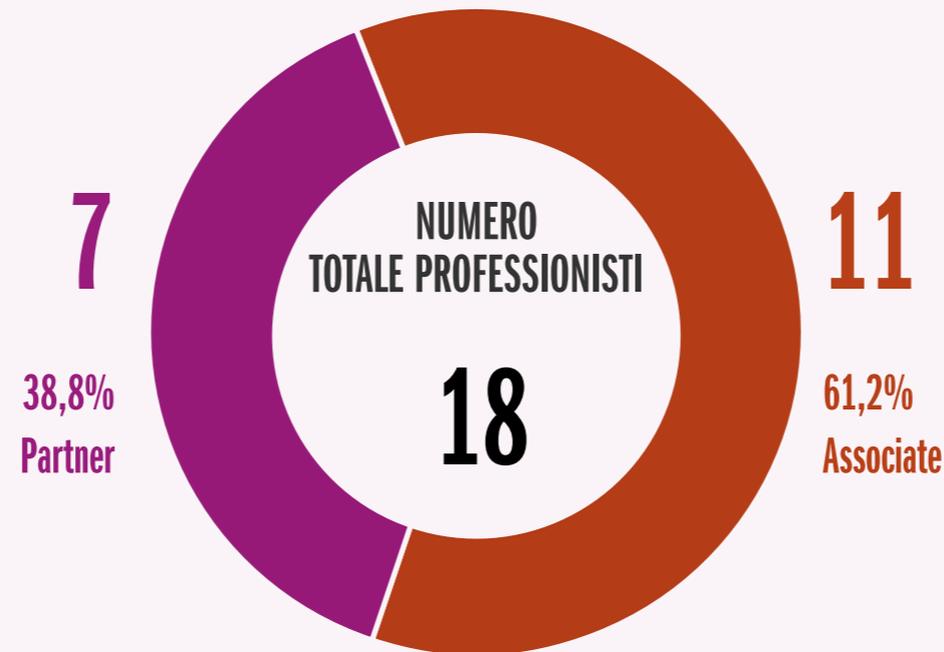
«Reattivo, veloce, pratico. Garantisce risposte precise, puntuali ed efficaci».



Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Nicola Barra Caracciolo, Domenico Colella

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Mario Ortu

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Team eccellente: preparato e competente su tutti i fronti. I professionisti sono flessibili e disponibili, sempre dalla parte del cliente. Ottimo feedback».

NOMI
PARTNER

Mario Ortu, Nicola Barra Caracciolo,
Domenico Colella, Stephen McCleery,
Paolo Canal, Manfredi Leanza,
Pierfrancesco Giustiniani

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

7

Nome. **Pierfrancesco
Giustiniani**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Hi.lex**

Nome. **Simone Masotto**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Freshfields**

Nome. **Manuela Villa**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Clifford Chance**

Nome. **Giuseppe Mazzaglia**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Grimaldi**

Nome. **Martina Monico**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Hi.lex**

Nome. **Benedetta Pontara**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **Luther**

Nome. **Francesco Vitali**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **BonelliErede**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

7 · 100%

NOMI PARTNER

**

REAL ESTATE

B



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

7 · 100%

NOMI PARTNER

**

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

7 · 100%

NOMI PARTNER

**

EQUITY CAPITAL MARKETS

B



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

7 · 100%

NOMI PARTNER

**

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

7 · 100%

NOMI PARTNER

**

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

7 · 100%

NOMI PARTNER

**

COMPETITION ANTITRUST

B



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

7 · 100%

NOMI PARTNER

**

NOMI PARTNER

**

Mario Ortu, Nicola Barra Caracciolo, Domenico Colella, Stephen McCleery, Paolo Canal, Manfredi Leanza, Pierfrancesco Giustiniani

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Venice European Investment (FPJ, Industries)



Tipologia operazione
Consulenza - Private equity



Socio di riferimento
Nicola Barra Caracciolo



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in un'operazione comprendente: 1. costituzione da parte di Vei Capital del veicolo acquirente FPJ Industries; 2. la vendita da parte di Vei Capital a Team del 60% del capitale sociale di FPJ Industries.



Cliente
ItaliaOnline



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Socio di riferimento
Marco Consonni



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella negoziazione di una joint venture con Triboo Media. Attraverso tale joint venture le due società hanno costituito ReplyAds, società che fornisce servizi di pubblicità al mercato italiano.



Cliente
Planven Investment



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Mario Ortu



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in un investimento nell'ambito dell'aumento di capitale di Nozomi, società attiva nel settore "cyber per business", e nell'esecuzione di un numero ancillare di accordi con gli azionisti di Nozomi.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

BF Holding, Wahanda.com, TXT e-solutions e numerose altre società attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. professionisti apprezzati dal mercato e ritenuti pratici, disponibili ed esperti nelle rispettive aree di attività;
2. conoscenza del mondo aziendale;
3. approccio flessibile e multidisciplinare.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

RICCARDO ROVERSI

B

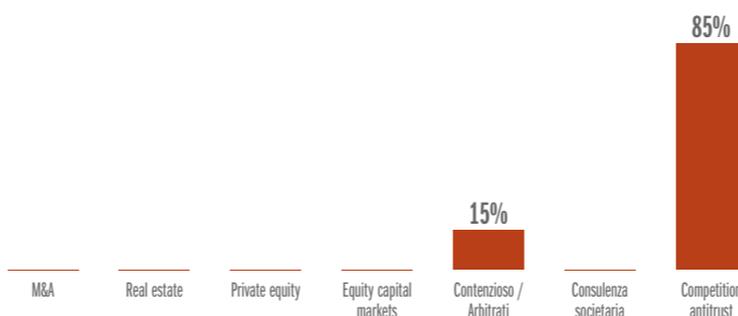
«Ha un modo di fare pragmatico, va dritto al cuore del problema e trova la soluzione più efficace».



ENRICO FABRIZI

B

«Ottimo professionista. Super-esperto in materia comunitaria, reattivo e disponibile».



SIMONE MONESI

C

«Pratico, preparato, conosce molto bene il settore immobiliare».

UMBERTO PIATTELLI

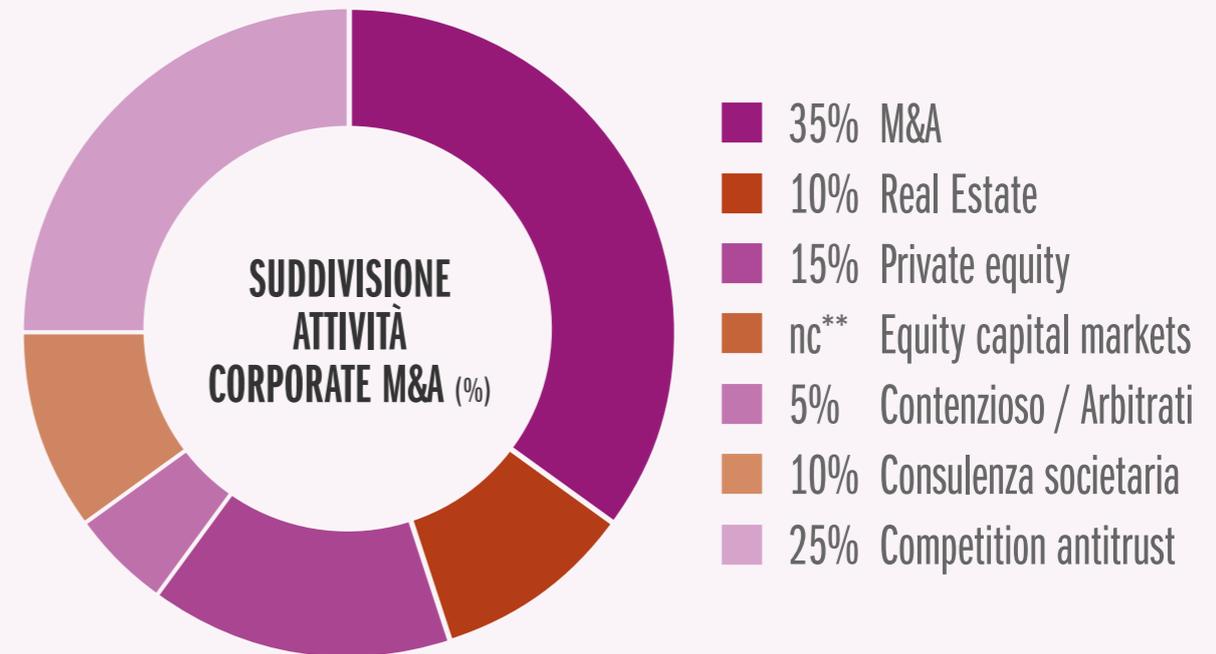
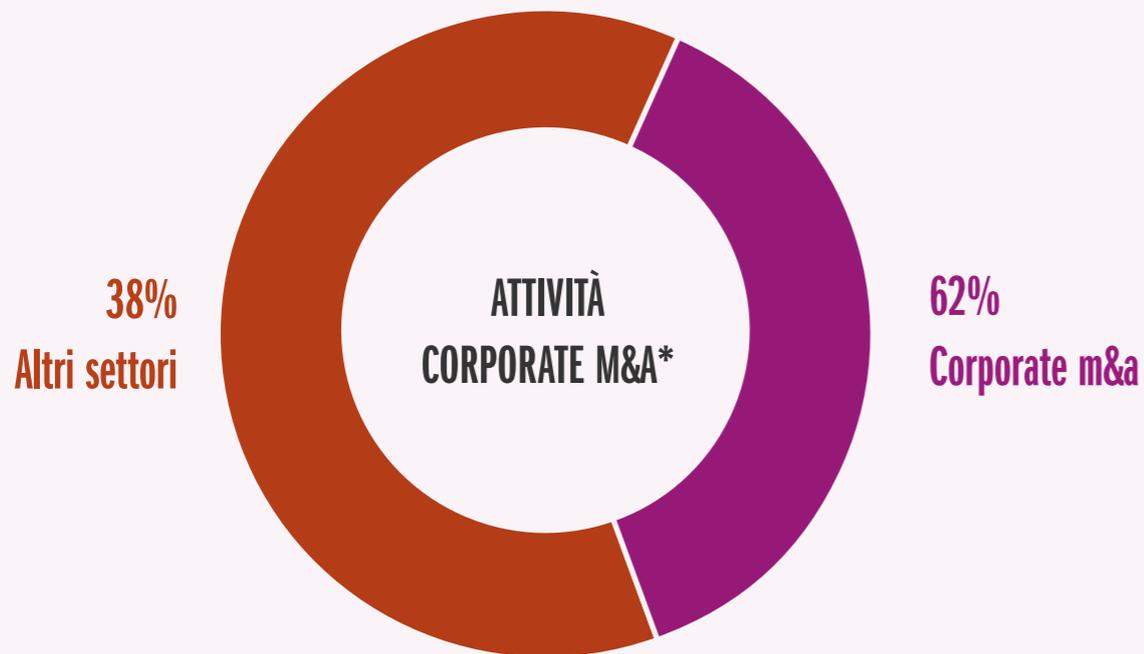
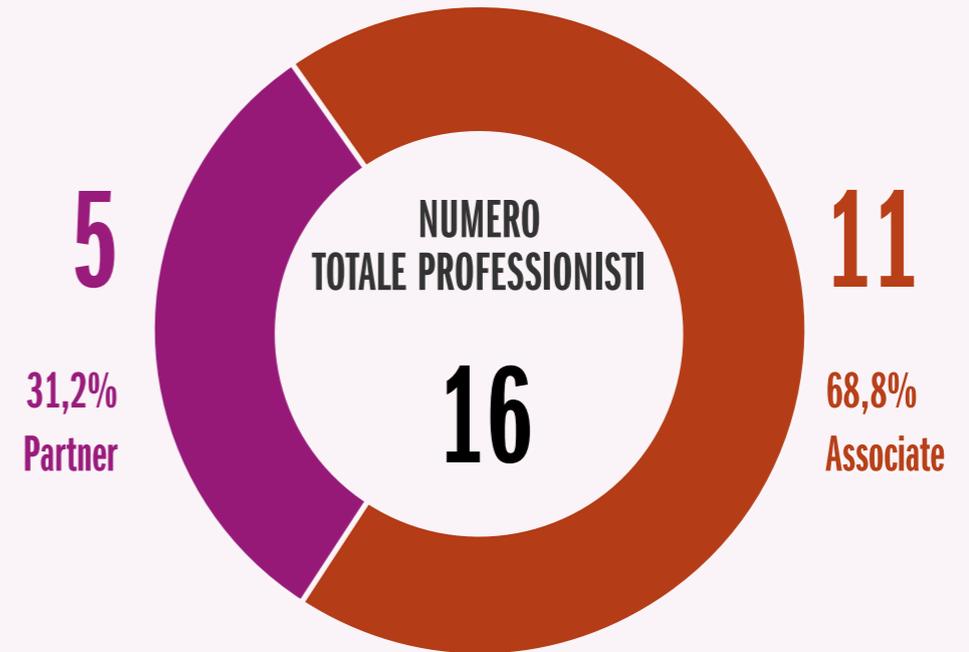
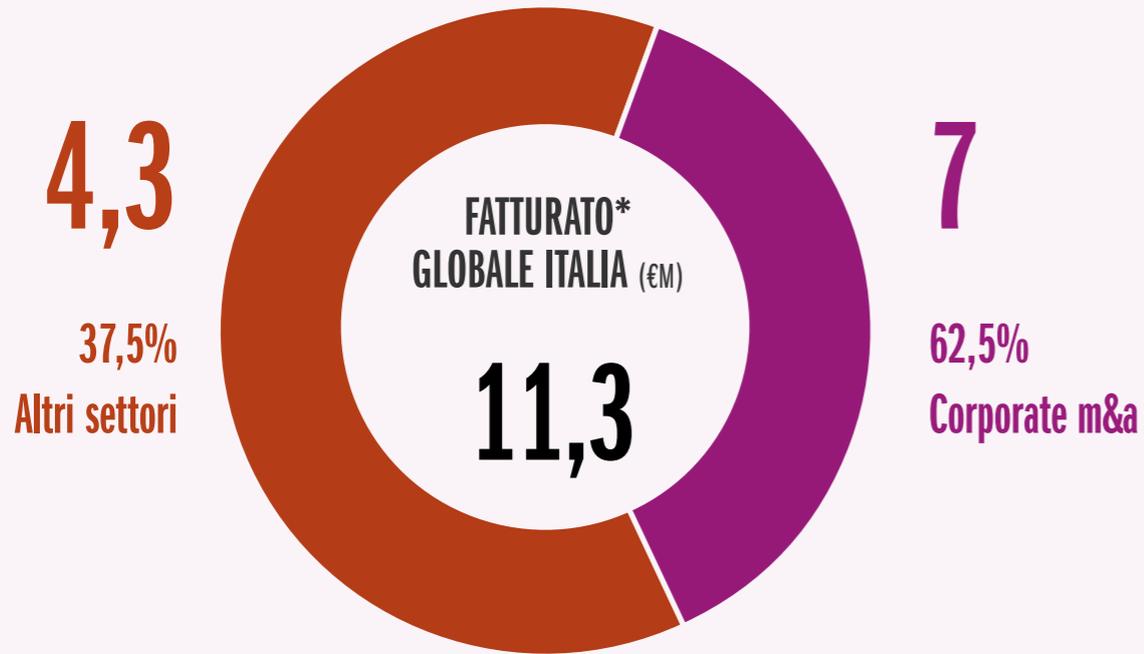
C

«Fornisce un'assistenza attenta, precisa, professionale».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Riccardo Roversi
(foto) e Enrico Fabrizi
per l'antitrust

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



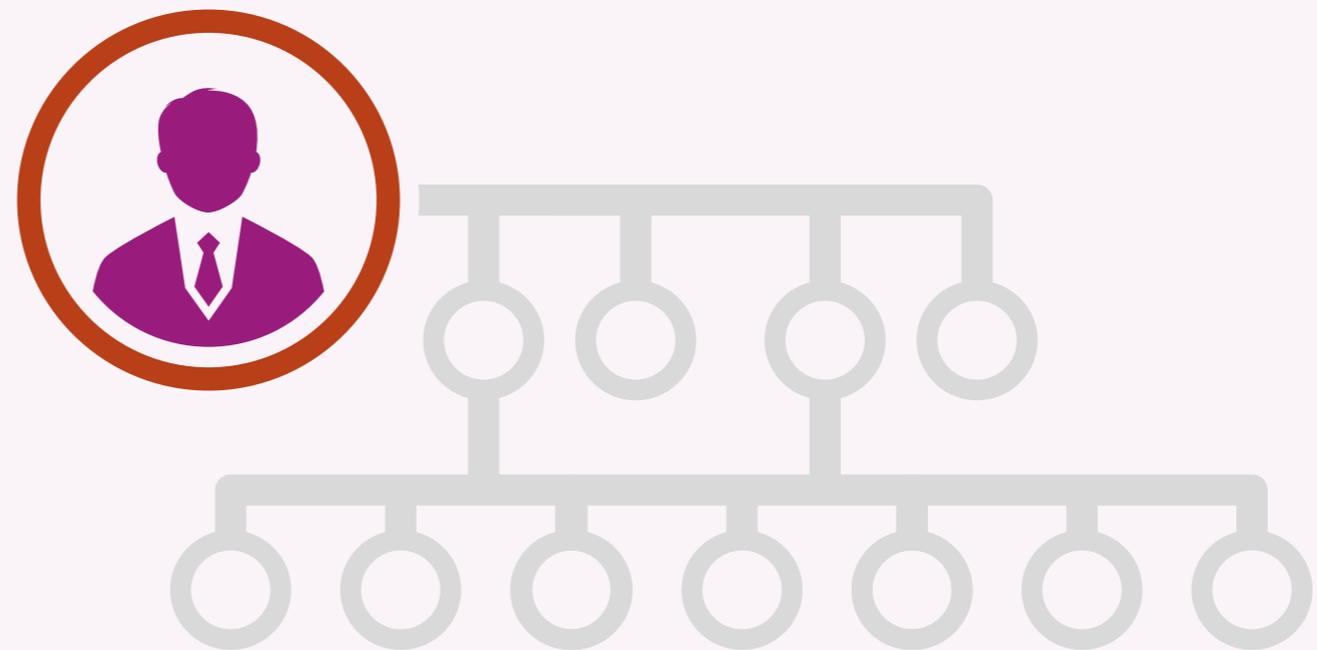
«Lo studio si distingue per la presenza di professionisti qualificati e specializzati. Ha un approccio flessibile e multidisciplinare, in sintonia con le esigenze di una azienda».

NOMI
PARTNER

Riccardo Roversi, Umberto Piattelli,
Simone Monesi, Giovanni Penzo,
Enrico Fabrizi

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

12 · 75%



Partner dedicati

4 · 80%

NOMI PARTNER

Riccardo Roversi, Umberto Piattelli,
Simone Monesi, Giovanni Penzo

REAL ESTATE

B



Team dedicato

3 · 18,7%



Partner dedicati

2 · 40%

NOMI PARTNER

Simone Monesi, Sara Miglioli (head
of Brescia office)

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

2 · 12,5%



Partner dedicati

1 · 20%

NOMI PARTNER

Umberto Piattelli

EQUITY CAPITAL MARKETS

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

9 · 56,2%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Riccardo Roversi, Umberto Piattelli,
Simone Monesi, Giovanni Penzo,
Enrico Fabrizi

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

8 · 50%



Partner dedicati

4 · 80%

NOMI PARTNER

Riccardo Roversi, Umberto Piattelli,
Simone Monesi, Giovanni Penzo

COMPETITION ANTITRUST

B



Team dedicato

5 · 31,2%

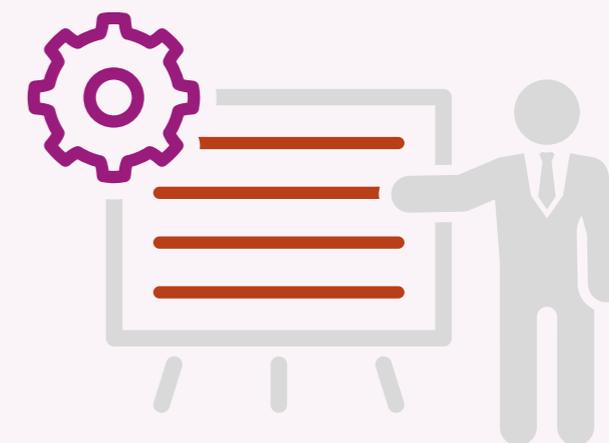


Partner dedicati

1 · 20%

NOMI PARTNER

Enrico Fabrizi



*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Avon Rubber



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Riccardo Roversi



Controparte
-



Valore (euro)
30 milioni

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di 100% di Interpuls, società italiana con sede ad Albinea (Reggio Emilia), specializzata nella componentistica di impianti di mungitura.



Cliente
Rotork PLC



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Riccardo Roversi



Controparte
-



Valore (euro)
10 milioni

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di M&M di Bergamo, società del gruppo Spirax-Sparco specializzata nella produzione di soluzioni avanzate per il controllo dei fluidi.



Cliente
Pometon



Tipologia operazione
Competition antitrust



Socio di riferimento
Enrico Fabrizi



Controparte
Commissione Europea



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nel procedimento avviato dalla Commissione europea per accertare la partecipazione di Pometon a una presunta intesa anti-competitiva volta a coordinare i prezzi degli abrasivi in acciaio nello Spazio economico europeo.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Linea Group Holdings, TES Transformers Electro Service, VNG Verbundnetz Gas, ENCome Energy Performance, Assietta, Tristan Capital, eClerx Services.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. organico numeroso e competente capace di garantire al cliente un'assistenza completa;
2. esperienza, preparazione e conoscenza approfondita del business aziendale;
3. disponibilità da parte dei soci, sempre presenti in tutte le fasi del deal.

NOVITÀ

Lo studio è in crescita. Nel corso del 2015 ha incorporato la boutique Bianco Besozzi & Associati, fondata dai 2 name partner **Alberto Bianco** e **Giuseppe Besozzi**. Più di recente, invece, il dipartimento antitrust dello studio ha visto l'ingresso del socio **Filippo Fioretti**, ex Simmons & Simmons.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

STEFANO BIANCHI

B

«Esperto in tutte le questioni connesse al diritto commerciale e societario. Sempre disponibile e corretto».

ALBERTO BIANCO

B

«Reattivo e professionale. Risponde con tempestività, precisione e concretezza».

GIUSEPPE BESOZZI

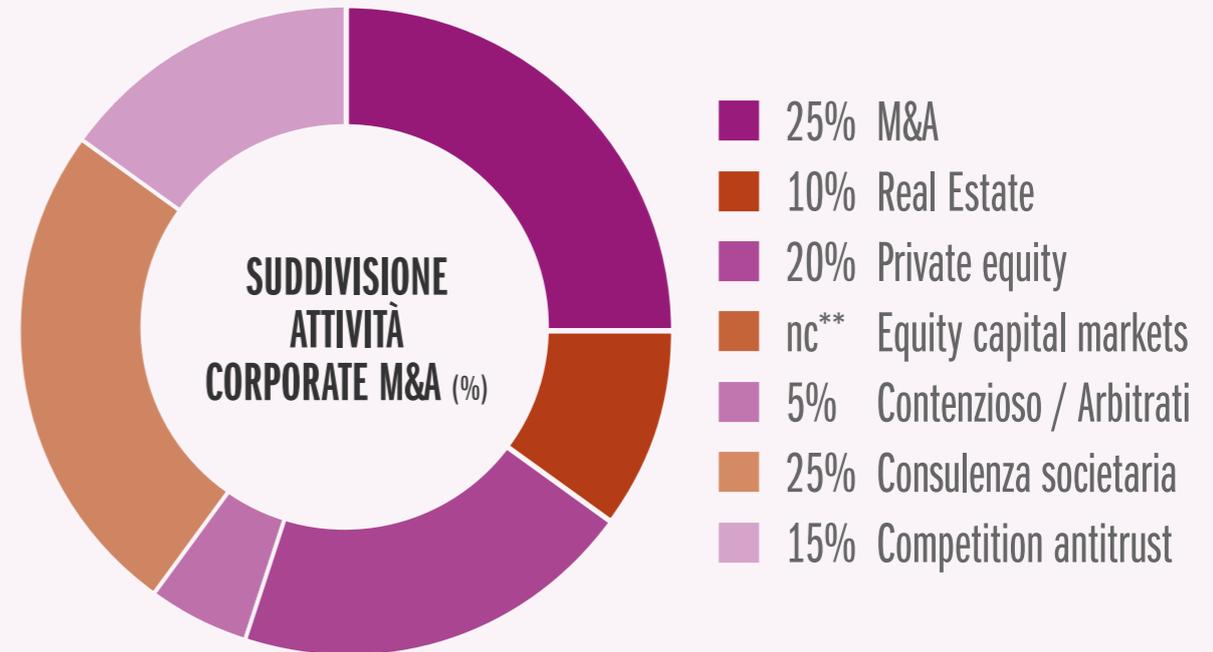
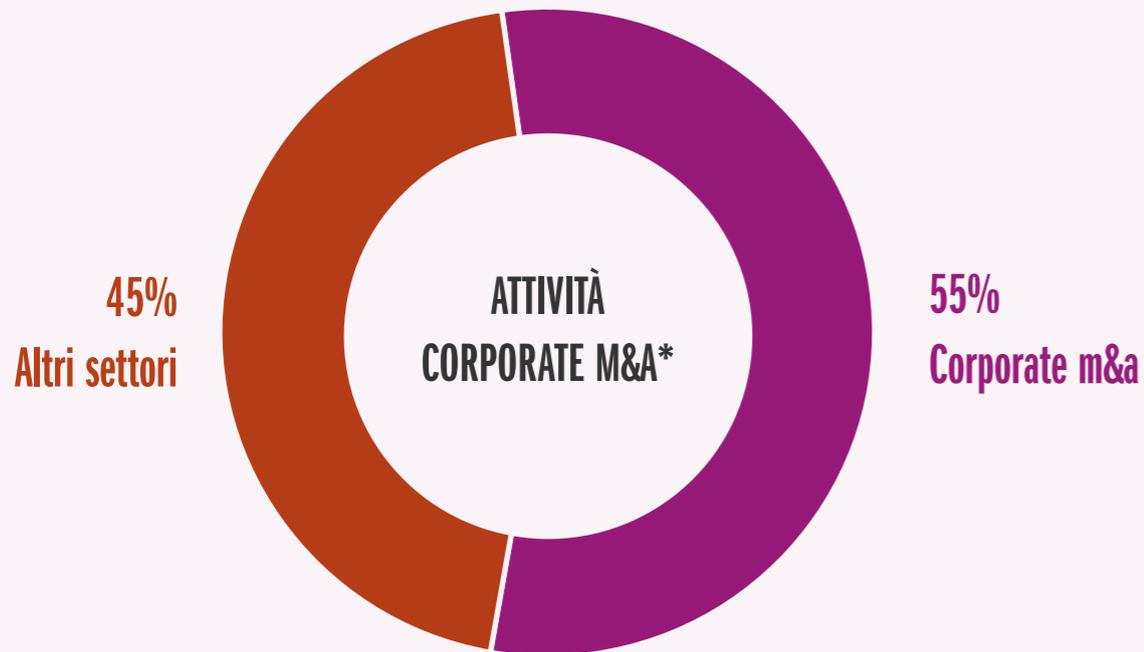
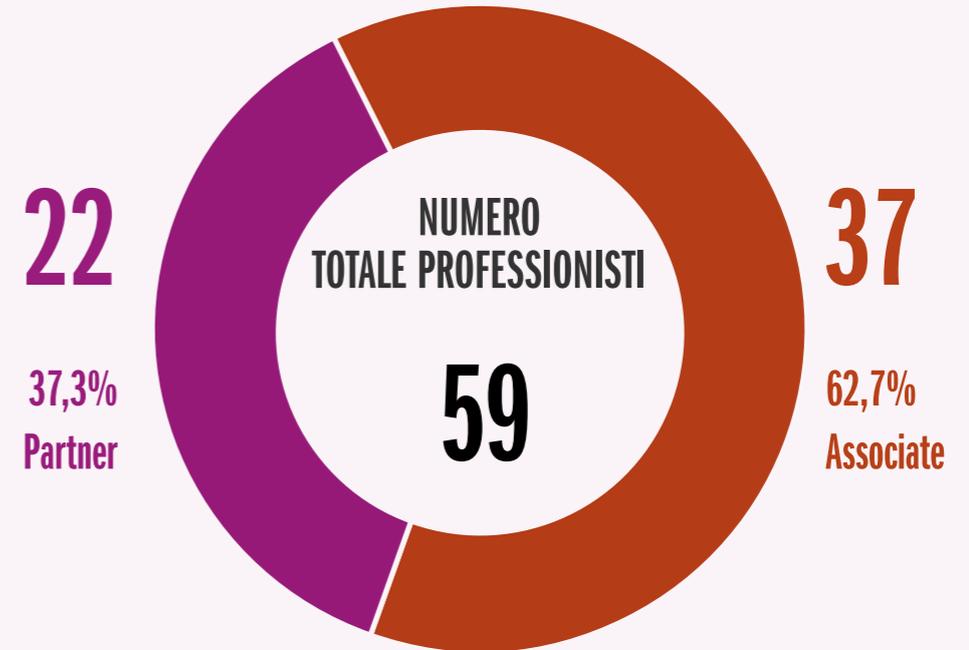
B

«Ha un ottimo track record. Conosce bene la materia e le dinamiche di mercato».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Stefano Bianchi (foto),
Roberto Zanchi

NOMI
PARTNER

Giuseppe Besozzi, Alberto Bianco, Stefano Bianchi, Paola Carlotti, Daniele Carminati, Michele Cicchetti, Luca Cuomo, Mario Di Giulio, Elena Felici, Sergio Forelli, Vittorio Loi, Paolo Lupini, Francesco Manara, Mia Rinetti, Meritxell Roca Ortega, Anna Saraceno, Carlo Trucco, Maurizio Vasciminni, Adriano Villa, Sven von Mensenkampff, Andrei Vorobyov, Roberto Zanchi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Dipartimento strutturato e ben organizzato, con un organico numeroso e competente capace di seguire l'azienda su tutti i fronti».

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

9

Nome. **Filippo Fioretti**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Simmons & Simmons**

Nome. **Giuseppe Besozzi**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Bianco Besozzi & Associati**

Nome. **Alberto Bianco**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Bianco Besozzi & Associati**

Nome. **Marina Balzano**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Bianco Besozzi & Associati**

Nome. **Silvia Cammalleri**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Bianco Besozzi & Associati**

Nome. **Maria Chiara Puglisi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Bianco Besozzi & Associati**

Nome. **Mario Diomedi**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **Bianco Besozzi & Associati**

Nome. **Chiara Scarpelli**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Studio Lucibello e Associati**

Nome. **Artemis E. Tiamkaris**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Vivienne Westwood**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

59 · 100%



Partner dedicati

22 · 100%

NOMI PARTNER

Giuseppe Besozzi, Alberto Bianco,
Stefano Bianchi, Paola Carlotti,
Daniele Carminati,...

REAL ESTATE

B



Team dedicato

12 (dip. real estate)



Partner dedicati

7

NOMI PARTNER

Federico Cavazza Rossi, Claudio Cera,
Rocco Ferrari**, Marco Giustiniani, Nico
Moravia, Guido Sagliaschi, Carlo Trucco

** Rocco Ferrari ha lasciato lo studio dal 1° gennaio 2016

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

21 · 35,5%



Partner dedicati

10 · 45,4%

NOMI PARTNER

Giuseppe Besozzi, Stefano Bianchi,
Alberto Bianco, Paola Carlotti, Luca
Cuomo, Francesco Manara,...

EQUITY CAPITAL MARKETS

B



Team dedicato

10 · 16,9%



Partner dedicati

4 · 18,2%

NOMI PARTNER

Mario Di Giulio, Francesco Manara,
Mia Rinetti, Paolo Lupini

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

19 (dip. litigation)



Partner dedicati

5

NOMI PARTNER

Maria Elena Armandola, Stefano
Bianchi, Deborah Bolco, Marina
Santarelli, Maurizio Vascimini

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

59 · 100%



Partner dedicati

22 · 100%

NOMI PARTNER

Giuseppe Besozzi, Alberto Bianco,
Stefano Bianchi, Paola Carlotti,
Daniele Carminati,...

COMPETITION ANTITRUST

B



Team dedicato

4 (dip. antitrust)



Partner dedicati

2

NOMI PARTNER

Andrea Torazzi, Filippo Fioretti

NOMI PARTNER

Michele Cicchetti, Luca Cuomo, Mario
Di Giulio, Elena Felici, Sergio Forelli,
Vittorio Loi, Paolo Lupini, Francesco
Manara, Mia Rinetti, Meritxell Roca
Ortega, Anna Saraceno, Carlo Trucco,
Maurizio Vascimini, Adriano Villa,
Sven von Mensenkampff, Andrei
Vorobyov, Roberto Zanchi

Mia Rinetti, Anna Saraceno,
Carlo Trucco, Roberto Zanchi

*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Xenon



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Giuseppe Besozzi



Controparte
Elli Falsoni, Legance, Gatti Pavesi Bianchi



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Acquisizione del 60% di Surfaces Technological Abrasives, attivo nella produzione di abrasivi per il trattamento di lappatura della ceramica.



Cliente
Ente Fatebenefratelli



Tipologia operazione
Real estate - Consulenza



Socio di riferimento
Mia Rinetti



Controparte
CBA, Legance, Pedersoli, Chiomenti, Tremonti



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Operazione di valorizzazione immobiliare che ha comportato la cessione al fondo immobiliare Antirion Aesculapius dell'immobile di Via San Vittore 12, Milano.



Cliente
Gruppo Danieli



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Daniele Carminati



Controparte
Finmeccanica



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Acquisizione del 100% di Fata, società di riferimento nel settore dell'ingegneria e della costruzione di impianti industriali.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Toray Industries, Dmg Mori Seiki, Vam Investments e numerose altre società attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. presenza di partner di alto profilo, segnalati e apprezzati dal mercato;
2. professionisti flessibili, aggiornati, reattivi e disponibili, capaci di offrire assistenza completa;
3. vasta conoscenza del mercato e delle dinamiche aziendali.

NOVITÀ

Nel corso del 2015, il dipartimento è cresciuto con l'ingresso di 4 professionisti, provenienti da diversi studi. Tra questi, un partner: **Diego Riva**, ex Pavesi Gitti Verzoni.

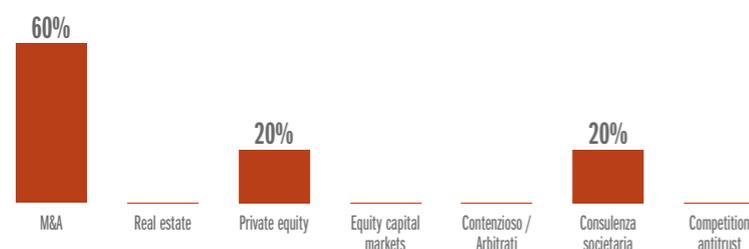


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ANTONIO PEDERSOLI

AA

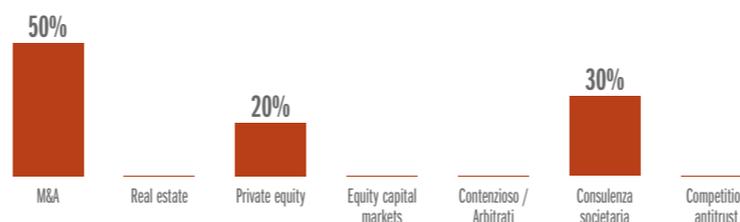
«Preparato, versatile, attento ai dettagli, sempre disponibile e collaborativo».



ANDREA GANDINI

A

«Grande standing. Ha competenza tecnica e un'ampia conoscenza del mercato».



CARLO PEDERSOLI

AA

«Possiede un'expertise di alto profilo, offre un supporto importante. Sempre presente in tutte le fasi dell'operazione».

CARLO RE

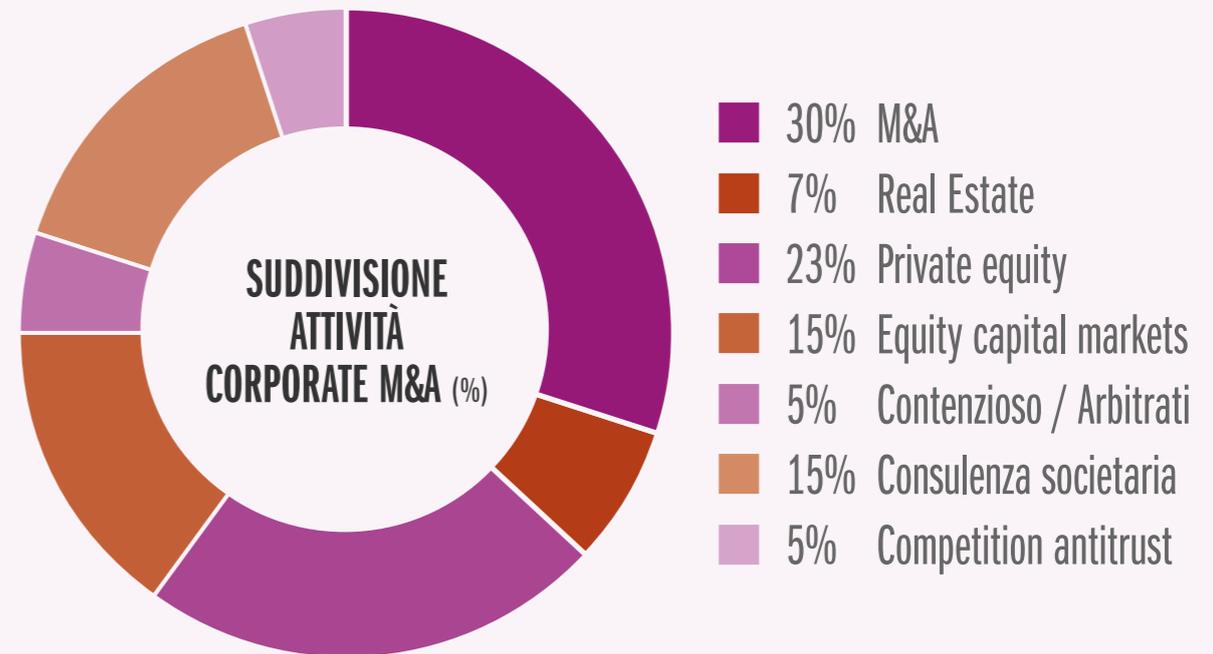
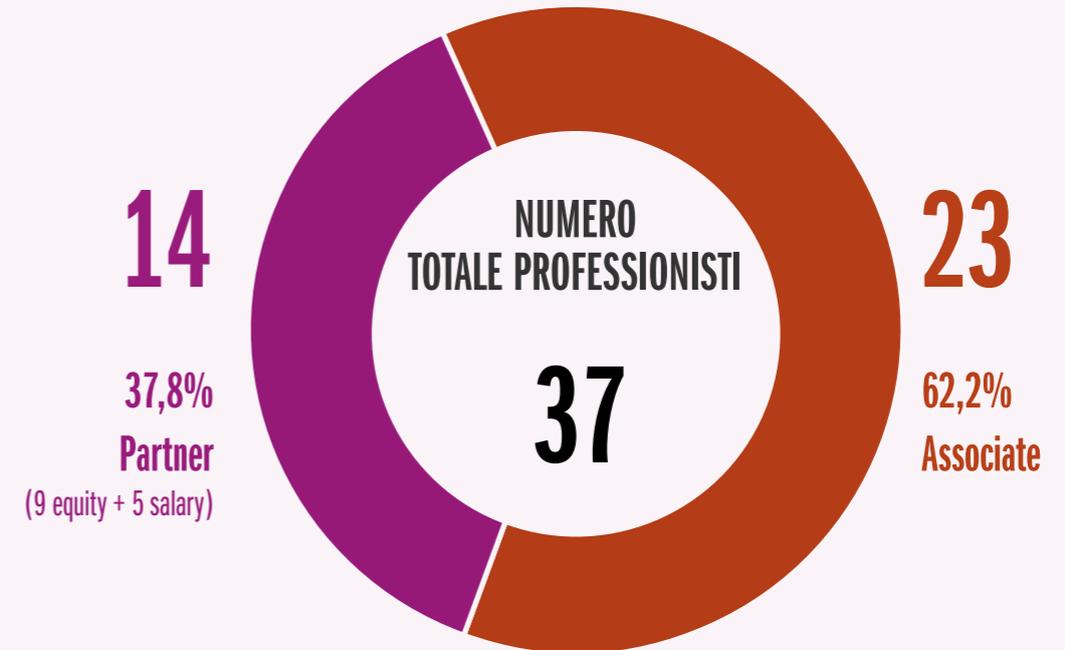
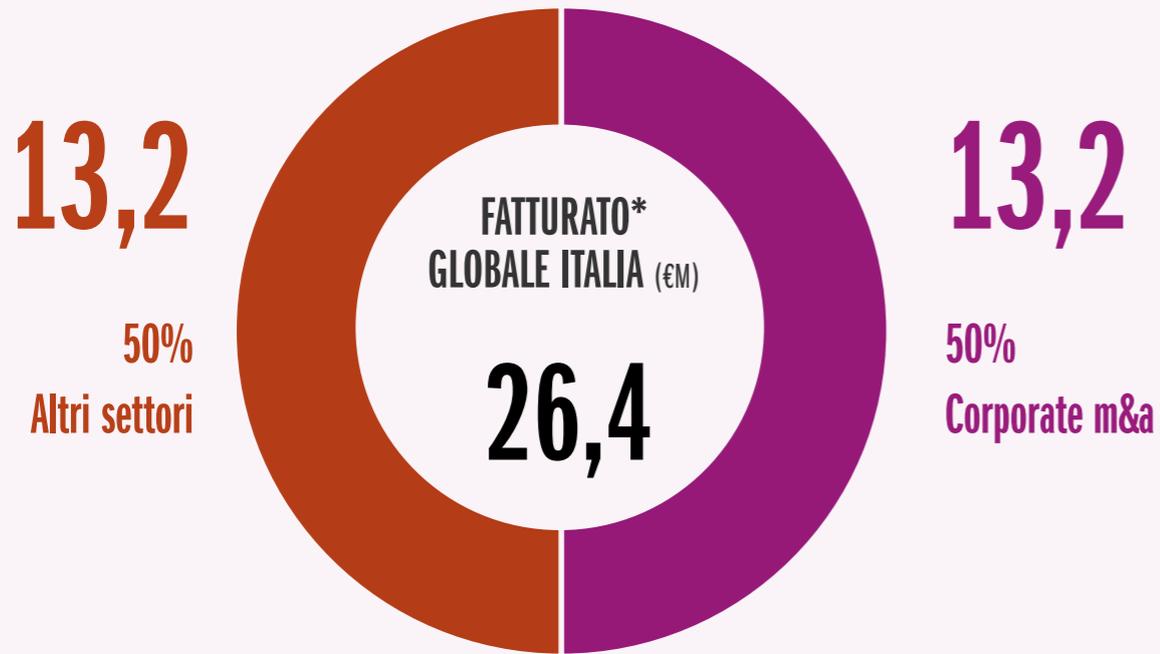
A

«Il suo nome è una garanzia di qualità: rapido, pratico, tecnico, ha la soluzione giusta a portata di mano».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Squadra eccellente: tutti sul pezzo con unità e dedizione. Super-esperti e specializzati su tutti i fronti. Flessibili, aggiornati, reattivi e disponibili».

NOMI
PARTNER

Equity: Eugenio Barcellona,
Ascanio Cibrario, Andrea Gandini,
Marcello Magro, Alessandro Marena,
Elio Marena, Antonio Pedersoli,
Carlo Pedersoli, Carlo Re

Salary: Barbara Bellini, Andrea Faoro,
Csaba Davide Jako, Diego Riva,
Luca Saraceni

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

4

Nome. **Diego Riva**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Pavesi Gitti Verzoni**

Nome. **Giorgio Sorci**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Di Benedetto e Associati**

Nome. **Giulia Etzi Alcayde**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Tosetto Weigmann**

Nome. **Giulio Sandrelli**
Carica. **Associate**
Provenienza. **K&L Gates**



inhouse community 



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

37 · 100%



Partner dedicati

14 · 100%

NOMI PARTNER

**

REAL ESTATE

B



Team dedicato

5 · 13,5%



Partner dedicati

2 · 14,2%

NOMI PARTNER

Elio Marena, Ascanio Cibrario

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

37 · 100%



Partner dedicati

14 · 100%

NOMI PARTNER

**

EQUITY CAPITAL MARKETS

A



Team dedicato

8 · 21,6%



Partner dedicati

3 · 21,4%

NOMI PARTNER

Marcello Magro, Carlo Re, Alessandro Marena

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

15 · 40%



Partner dedicati

3 · 21,4% + 3

NOMI PARTNER

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

37 · 100%



Partner dedicati

14 · 100%

NOMI PARTNER

**

COMPETITION ANTITRUST

B



Team dedicato

3 (dip. antitrust)



Partner dedicati

2

NOMI PARTNER

Davide Cacchioli, Lisa Noja

NOMI PARTNER

**

Eugenio Barcellona, Ascanio Cibrario, Andrea Gandini, Marcello Magro, Alessandro Marena, Elio Marena, Antonio Pedersoli, Carlo Pedersoli, Carlo Re, Barbara Bellini, Andrea Faoro, Csaba Davide Jako, Diego Riva, Luca Saraceni

Eugenio Barcellona, Antonio Pedersoli, Carlo Pedersoli + Filippo Casò, Andrea Magliani, Barbara Bellini (dip. litigation)

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
ChemChina e China National Tire & Rubber



Tipologia operazione
M&A - Equity capital markets



Soci di riferimento
Antonio Pedersoli, Andrea Gandini



Controparte
**Chiomenti, Lombardi Molinari Segni,
Gatti Pavesi Bianchi, Latham & Watkins**



Valore (euro)
8 miliardi

Descrizione

Acquisizione di Pirelli tramite acquisto della partecipazione detenuta da Camfin e successiva OPA obbligatoria sul capitale ordinario e OPA volontaria sul capitale di risparmio.



Cliente
Exor



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Carlo Re, Stefano Milanese



Controparte
**Davis Polk & Wardwell e Appleby
Global con PartnerRe Ltd**



Valore (euro)
6,9 miliardi \$

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione in denaro del 100% delle azioni ordinarie di PartnerRe Ltd, leader globale nel settore riassicurativo.



Cliente
F.I.L.A. Spa



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Alessandroarena, Francesca Leverone



Controparte
**BonelliErede, Giovannelli e Associati
con Space; Freshfields con Vei; Gatti
Pavesi Bianchi con Intesa.**



Valore (euro)
330 milioni

Descrizione

Assistenza nell'operazione di business combination con Space Spa, Spac quotata al segmento SIV del Mercato Telematico degli Investment Vehicles.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Safil, GTI, Fater, Fondazione Fiera Milano, Zignago Holding, New Food Technologies, Officina dell'Arte, Quadrivio, Gruppo Campari, Banca C.R. Asti.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. esperienza, professionalità e conoscenza approfondita di tutti profili penali connessi al mercato societario;
2. professionisti segnalati e stimati anche dal mercato;
3. posizione di eccellenza conseguita nell'area del diritto penale d'impresa.

Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

GIORGIO PERRONI (PENALE)

A

«Autorevole, determinato e super-esperto del penale societario. La sua consulenza è una garanzia di qualità».

ANDREA PUCCI (PENALE)

C

«Preparato, professionale, ha ottime capacità tecniche».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

Legenda

RATING STUDIO PENALE

Media directories

legalcommunity.it

-

A

NEW!

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



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

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. assistenza completa, in tutte le specializzazioni della materia;
2. sinergia di competenze tra il team legal e quello tax;
3. organico numeroso e ben organizzato e strutturato;
4. approccio aziendale e problem solving;
5. conoscenza del mercato e del business societario.



Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

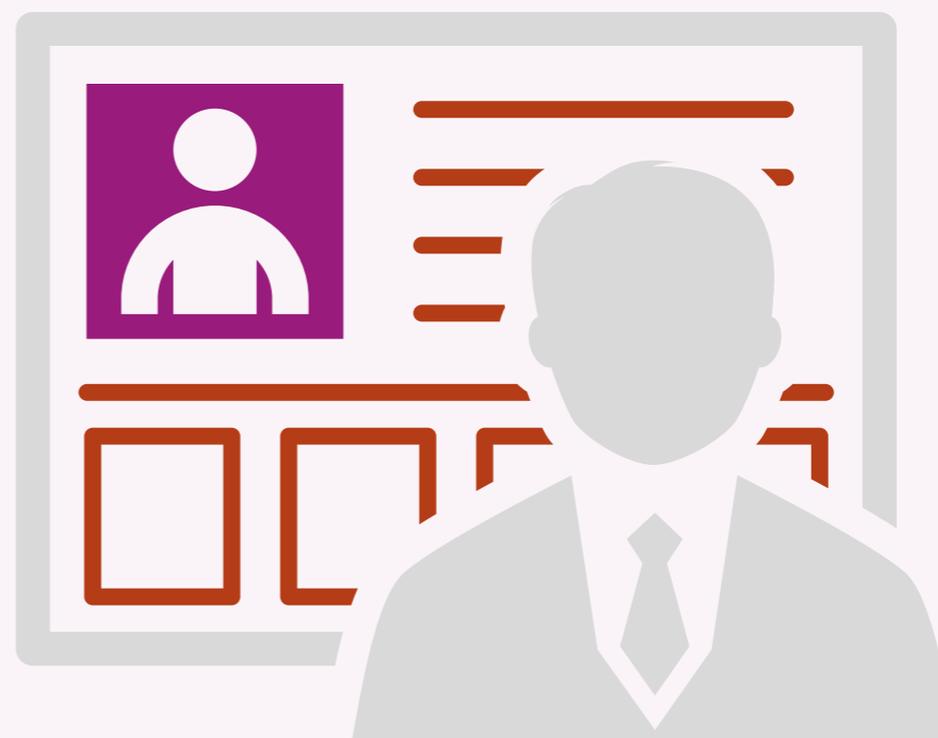
MAURIZIO BERNARDI

A

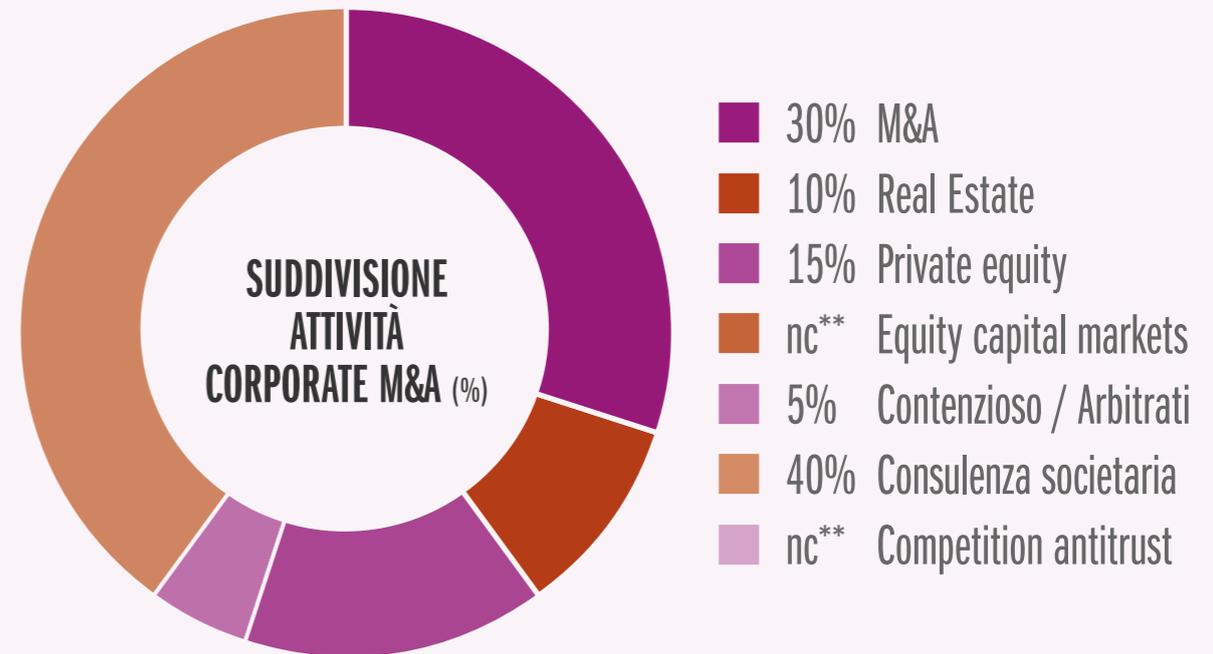
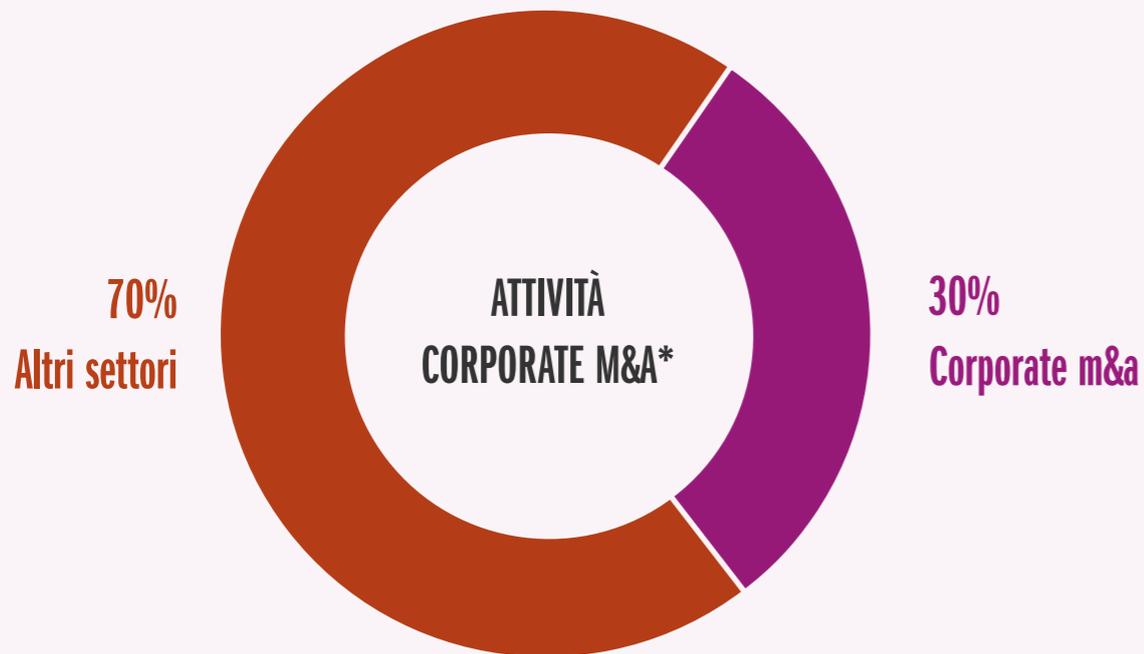
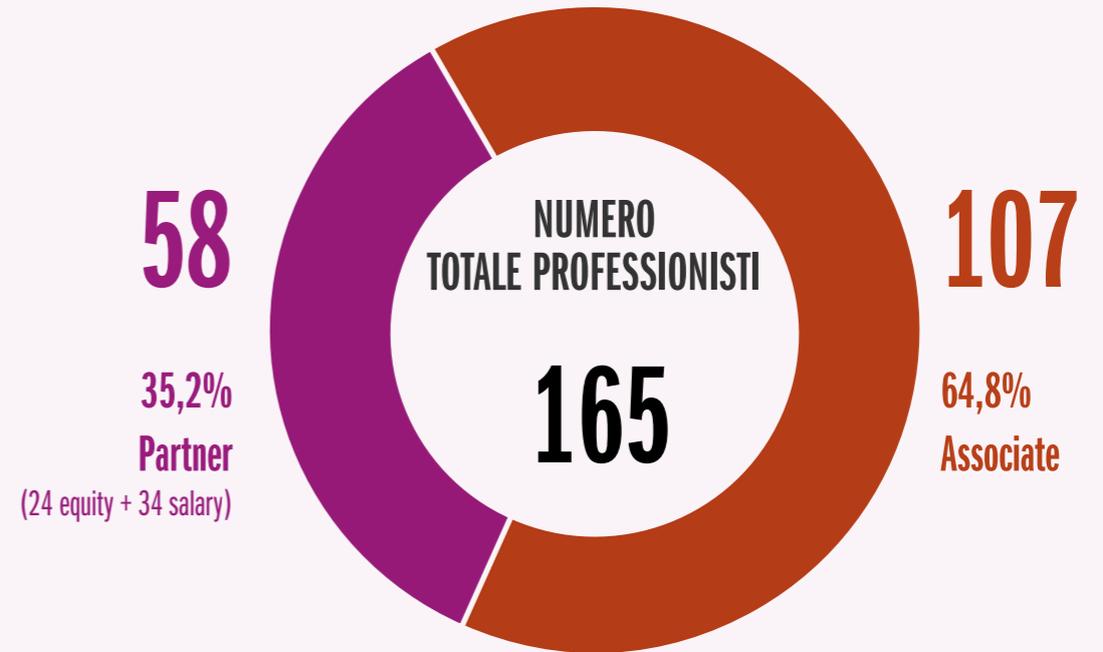
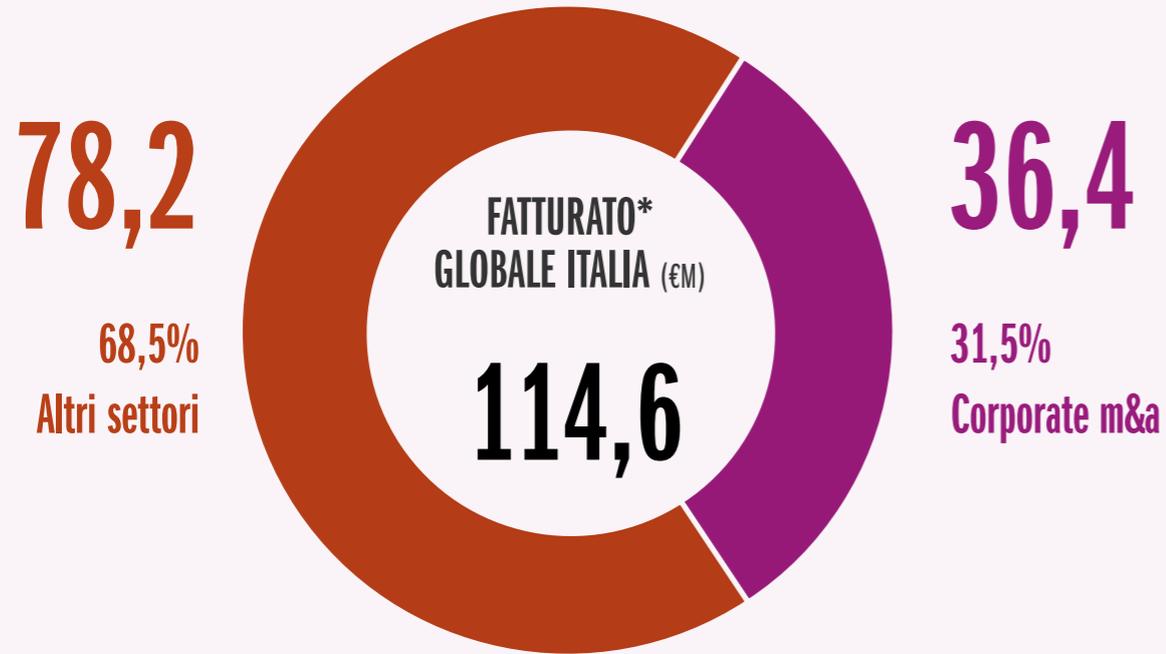
«Ha grande esperienza e competenza. Sempre disponibile a confrontarsi con il cliente».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Maurizio Bernardi (foto),
Andrea Gottardo

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

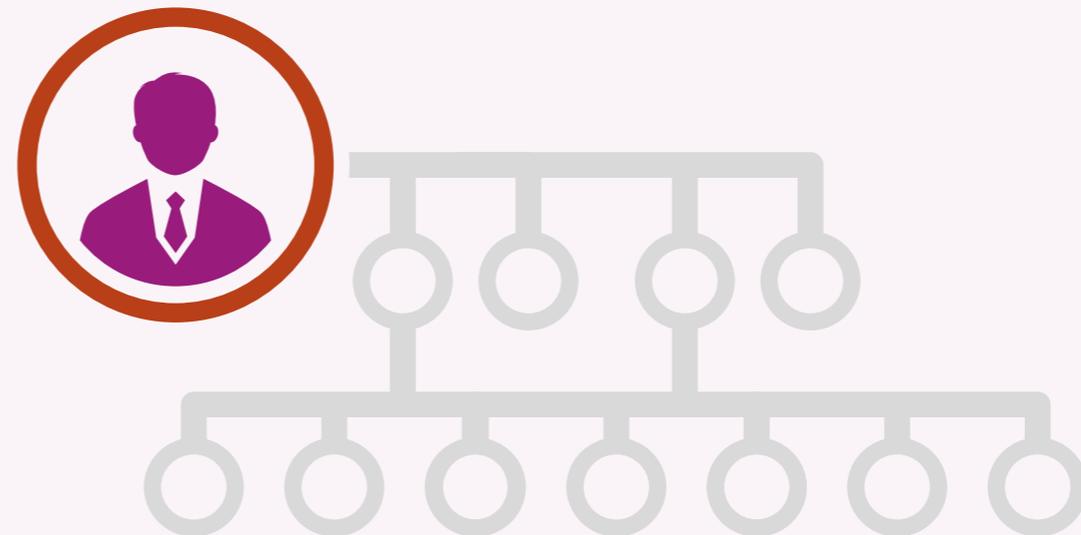
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Ottimo team, capace di assistere il cliente a 360 gradi. I punti di forza sono: reattività, approccio aziendale e problem solving, gestione efficace delle risorse. Ottima anche la sinergia di competenze tra il team legal e quello tax».

NOMI
PARTNER

Equity: Andrea Alberico, Stefano Barletta, Maurizio Bernardi, Lorenzo Banfi, Gabriele Bricchi, Gianfranco Buschini, Giuseppe Cagliero, Maria Ciarla, Massimo Di Terlizzi, Roberta Di Vieto, Andera Gottardo Andrea, Federico Grigoli, Guido Guetta, Francesco Mantegazza, Piero Marchelli, Luca Occhetta, Fabio Oneglia, Roberto Padova, Claudio Schettini, Bettina Solimando, Stefano Tronconi, Andrea Vagliè, Luca Valdameri, Yuri Zugolaro

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-

-

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

165 · 100%



Partner dedicati

24 (equity) · 100%

NOMI PARTNER

Andrea Alberico, Stefano Barletta,
Maurizio Bernardi, Lorenzo Banfi,...

REAL ESTATE

B



Team dedicato

11 · 6,6%



Partner dedicati

7 (equity) · 29,1%

NOMI PARTNER

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

29 · 17,5%



Partner dedicati

5 (equity) · 20,8%

NOMI PARTNER

Maurizio Bernardi, Massimo Di Terlizzi,
Andrea Gottardo, Roberto Padova,
Stefano Tronconi

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

50 · 30,3%



Partner dedicati

13 (equity) · 54,1%

NOMI PARTNER

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

165 · 100%



Partner dedicati

24 (equity) · 100%

NOMI PARTNER

Andrea Alberico, Stefano Barletta,
Maurizio Bernardi, Lorenzo Banfi,...

NOMI PARTNER

**

Gabriele Bricchi, Gianfranco Buschini,
Giuseppe Cagliero, Maria Ciarla,
Massimo Di Terlizzi, Roberta Di Vieto,
Andrea Gottardo Andrea, Federico
Grigoli, Guido Guetta, Francesco
Mantegazza, Piero Marchelli, Luca
Occhetta, Fabio Oneglia, Roberto
Padova, Claudio Schettini, Bettina
Solimando, Stefano Tronconi, Andrea
Vagliè, Luca Valdameri, Yuri Zugolaro

NOMI PARTNER

Andrea Alberico, Maria Ciarla,
Federico Grigoli, Francesco
Mantegazza, Piero Marchelli,
Claudio Schettini, Bettina Solimando

NOMI PARTNER

Andrea Alberigo, Stefano Barletta,
Gabriele Bricchi, Giuseppe Cagliero,
Massimo Di Terlizzi, Andrea
Gottardo, Federico Grigoli, Fabio
Oneglia, Roberto Padova, Bettina
Solimando, Stefano
Tronconi, Andrea Vagliè, Luca
Valdameri



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

18 · 10,9%



Partner dedicati

4 (equity) · 16,6%

NOMI PARTNER

Maurizio Bernardi, Massimo Di Terlizzi,
Andrea Gottardo, Stefano Tronconi

COMPETITION ANTITRUST

C



Team dedicato

3 · 1,8%



Partner dedicati

1 (equity) · 4,1%

NOMI PARTNER

Gabriele Bricchi

TAX M&A

A



Team dedicato

110 · 66,6%



Partner dedicati

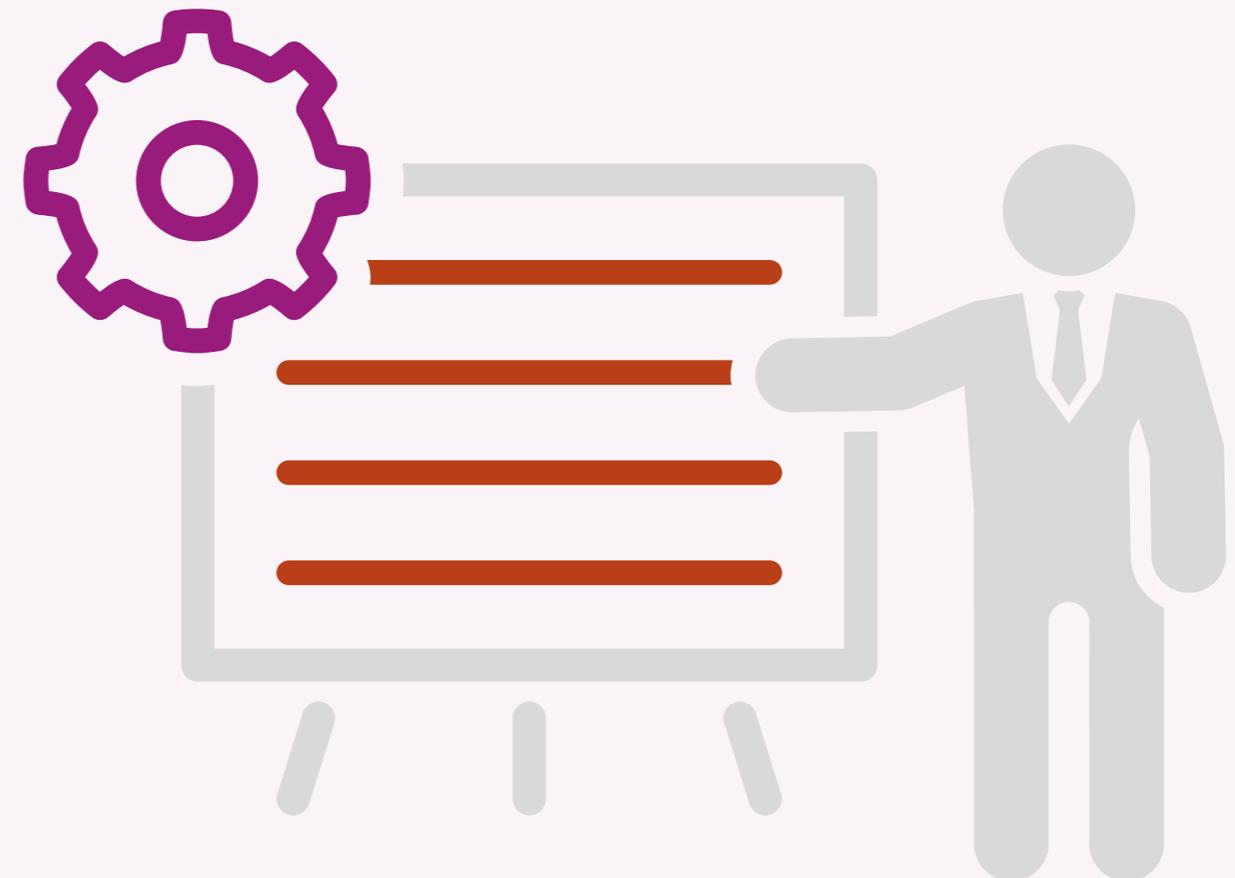
18 (equity) · 75%

NOMI PARTNER

**

NOMI PARTNER

**

Andrea Alberico, Lorenzo Banfi,
Lorenzo Banfi, Stefano Barletta,
Gianfranco Buschini, Giuseppe
Cagliero, Maria Ciarla, Massimo
Di Terlizzi, Federico Grigoli, Guido
Guetta, Francesco Mantegazza, Luca
Occhetta, Fabio Oneglia, Claudio
Schettini, Bettina Solimando, Stefano
Tronconi, Andrea Vagliè, Luca
Valdameri, Yuri Zugolaro

*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Christian Dior



Tipologia operazione
Corporate restructuring - Consulenza



Socio di riferimento
Maurizio Bernardi



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Riorganizzazione assetto produttivo/commerciale del gruppo in Italia.



Cliente
Industrie Saleri Italo



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Socio di riferimento
Anne-Manuelle Gaillet



Controparte
Newco del fondo Auctus Capital Partner



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Cessione del 100% del capitale di Italtel e Gauss previa scissione attivi immobiliari.



Cliente
Groupe Autajon



Tipologia operazione
M&A - Real estate



Socio di riferimento
Anne-Manuelle Gaillet



Controparte
O.G.A. Srl e Grafiche Seven Spa



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Acquisizione societaria e di cespiti immobiliari e impianto fotovoltaico.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. ottima assistenza day by day con un servizio adeguato, in sintonia con le esigenze commerciali del cliente;
2. tempestività di intervento con risposte rapide e precise;
3. conoscenza del business aziendale.

NOVITÀ

A dicembre 2015, lo studio bolognese ha aperto un ufficio a Milano con l'ingresso del partner **Monica Montironi**, proveniente da Nctm.



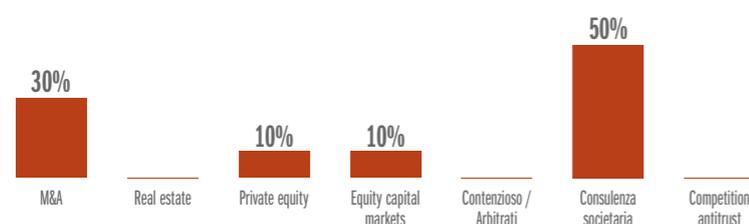
Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

LUCA POGGI

C

«Disponibile, presente, preparato, conosce molto bene il business aziendale e le dinamiche di mercato».

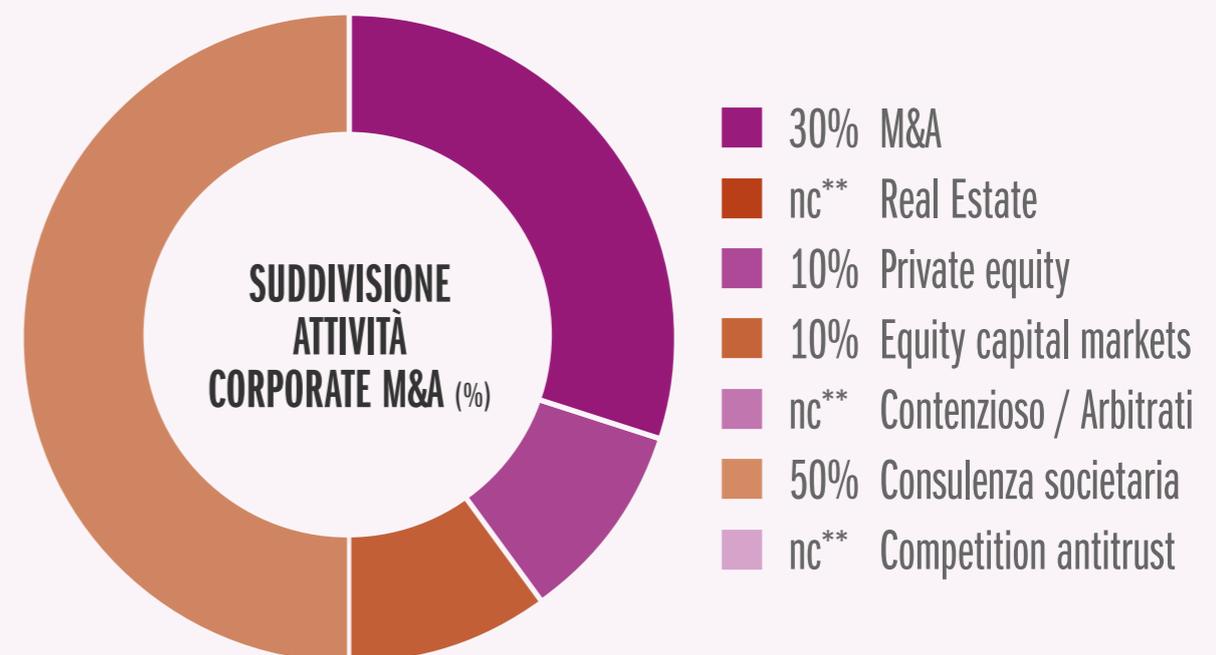
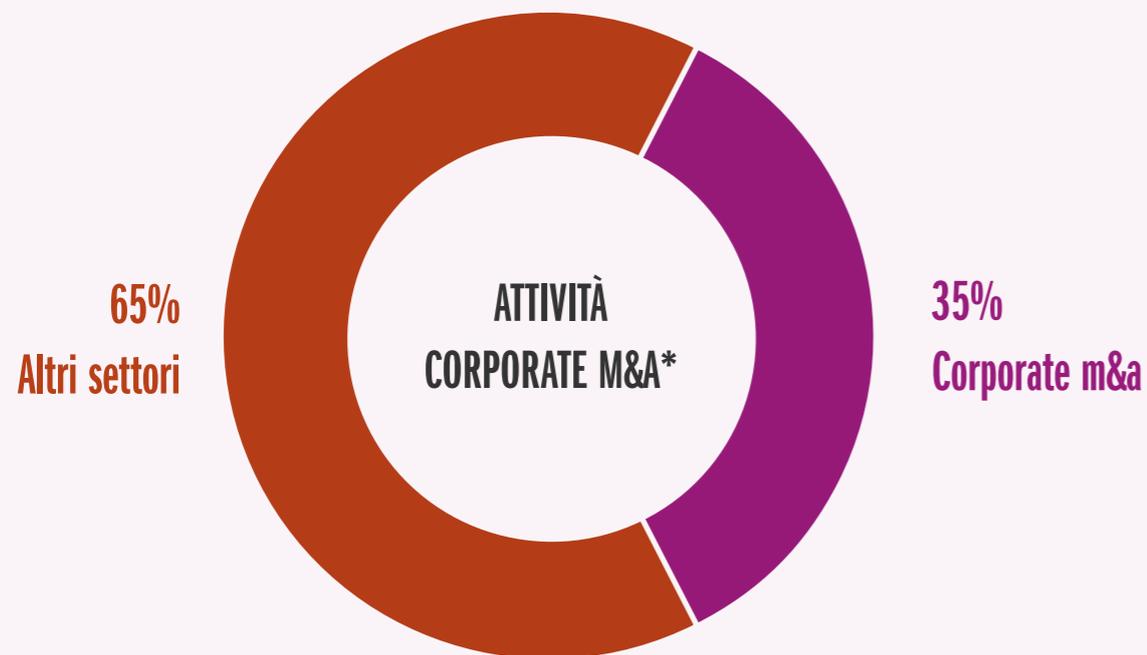
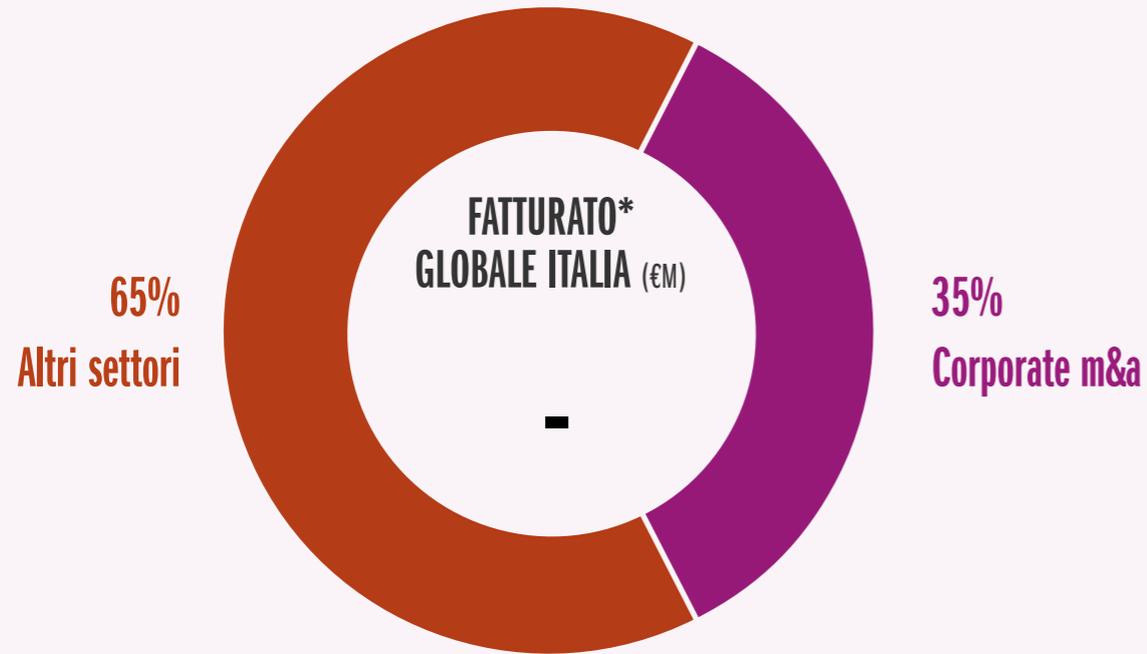


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Monica Montironi



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Luca Poggi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

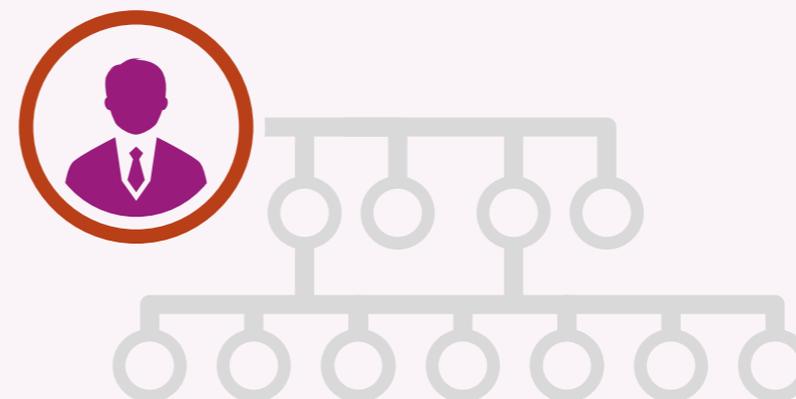


«Il loro punto forte è la celerità nelle risposte. Ci forniscono un'ottima assistenza day by day, con un servizio sempre adeguato».

NOMI PARTNER



Luca Poggi, Emanuele Gnugnoli,
Monica Montironi, Paolo Corinaldesi



INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Monica Montironi**
Carica. **Partner**
Provenienza. **NCTM**

Nome. **Massimo Castiglioni**
Carica. **Associate**
Provenienza. **NCTM**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A C

 Team dedicato
6 · 100%

 Partner dedicati
4 · 100%

NOMI PARTNER

Luca Poggi, Emanuele Gnugnoli,
Monica Montironi, Paolo Corinaldesi

REAL ESTATE -

 Team dedicato
-

 Partner dedicati
-

NOMI PARTNER

-

PRIVATE EQUITY C

 Team dedicato
5 · 83,3%

 Partner dedicati
3 · 75%

NOMI PARTNER

Luca Poggi, Emanuele Gnugnoli,
Monica Montironi

EQUITY CAPITAL MARKETS C

 Team dedicato
5 · 83,3%

 Partner dedicati
3 · 75%

NOMI PARTNER

Luca Poggi, Emanuele Gnugnoli,
Monica Montironi

CONTENZIOSO / ARBITRATI -

 Team dedicato
-

 Partner dedicati
-

NOMI PARTNER

-

CONSULENZA SOCIETARIA B

 Team dedicato
6 · 100%

 Partner dedicati
4 · 100%

NOMI PARTNER

Luca Poggi, Emanuele Gnugnoli,
Monica Montironi, Paolo Corinaldesi

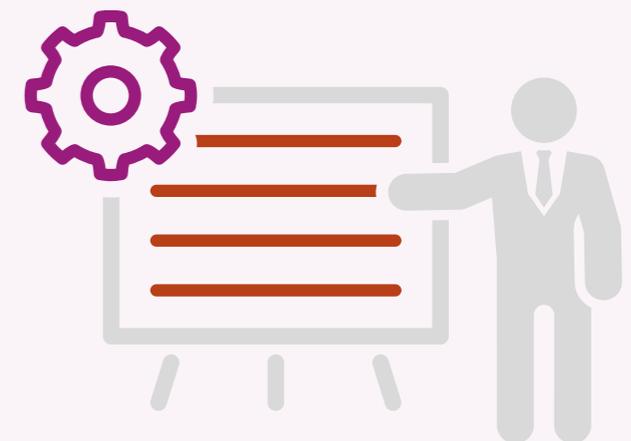
COMPETITION ANTITRUST -

 Team dedicato
-

 Partner dedicati
-

NOMI PARTNER

-



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Ima Spa



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Socio di riferimento
Luca Poggi



Controparte
Odewald & Co



Valore (euro)
65 milioni

Descrizione

Assistenza legale e fiscale nell'acquisizione dell'80% del gruppo Oystar.



Cliente
Ima Spa, So.Fi.Ma



Tipologia operazione
Consulenza - Equity capital markets



Socio di riferimento
Luca Poggi



Controparte
Mercato Finanziario



Valore (euro)
107 milioni

Descrizione

Collocamento privato in borsa di azioni Ima sia da parte dell'emittente che da parte della controllante So.Fi.Ma.



Cliente
Gima



Tipologia operazione
Consulenza - M&A



Soci di riferimento
Emanuele Gnugnoli, Monica Montironi



Controparte
Xenon



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione dal fondo Xenon del 75% di Telerobot.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

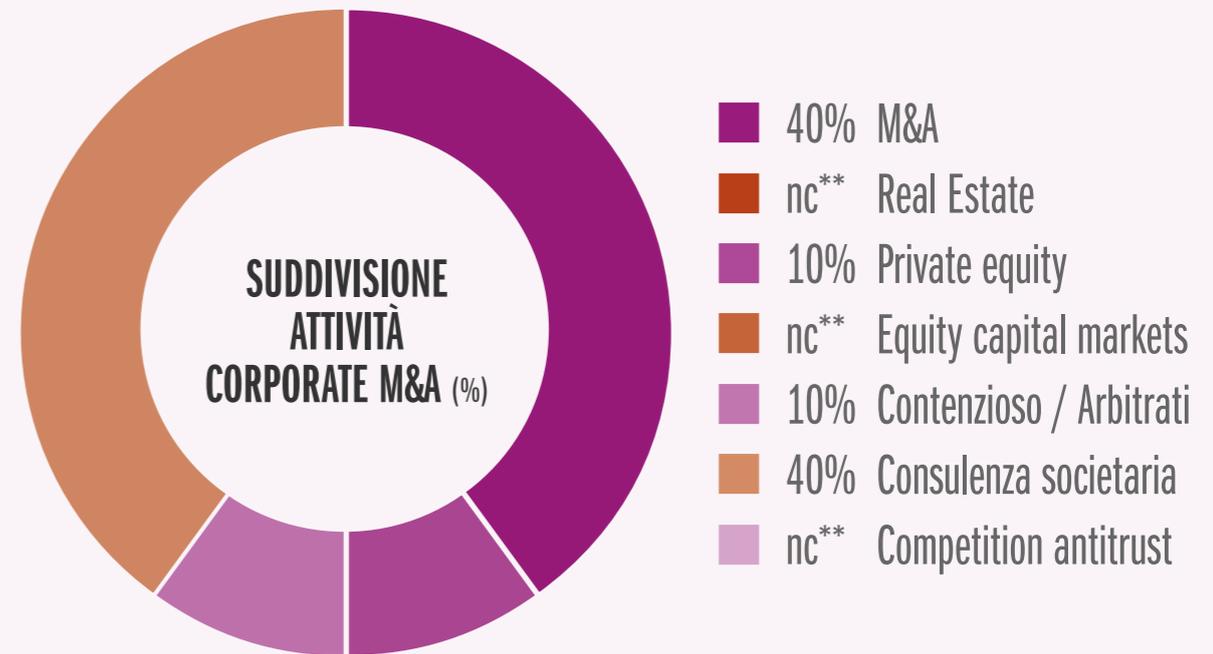
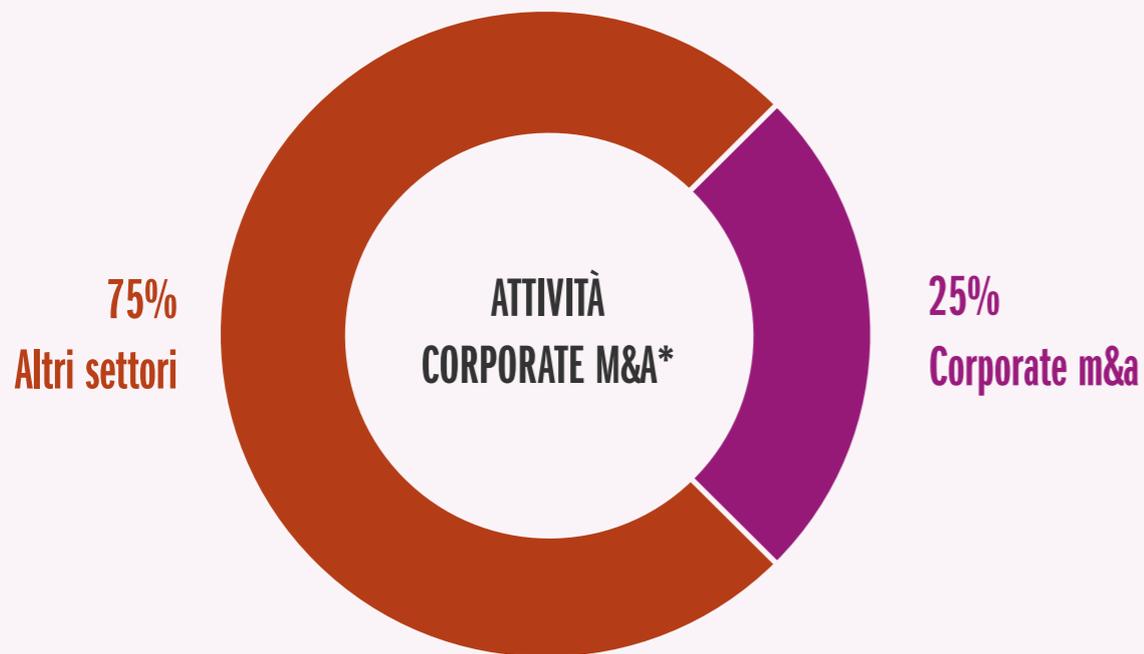
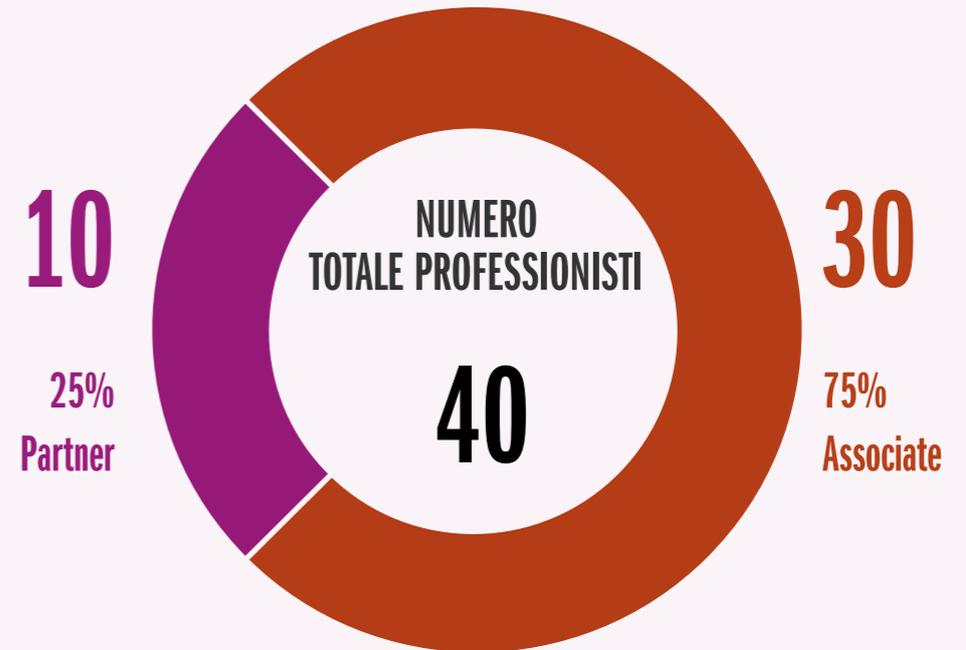
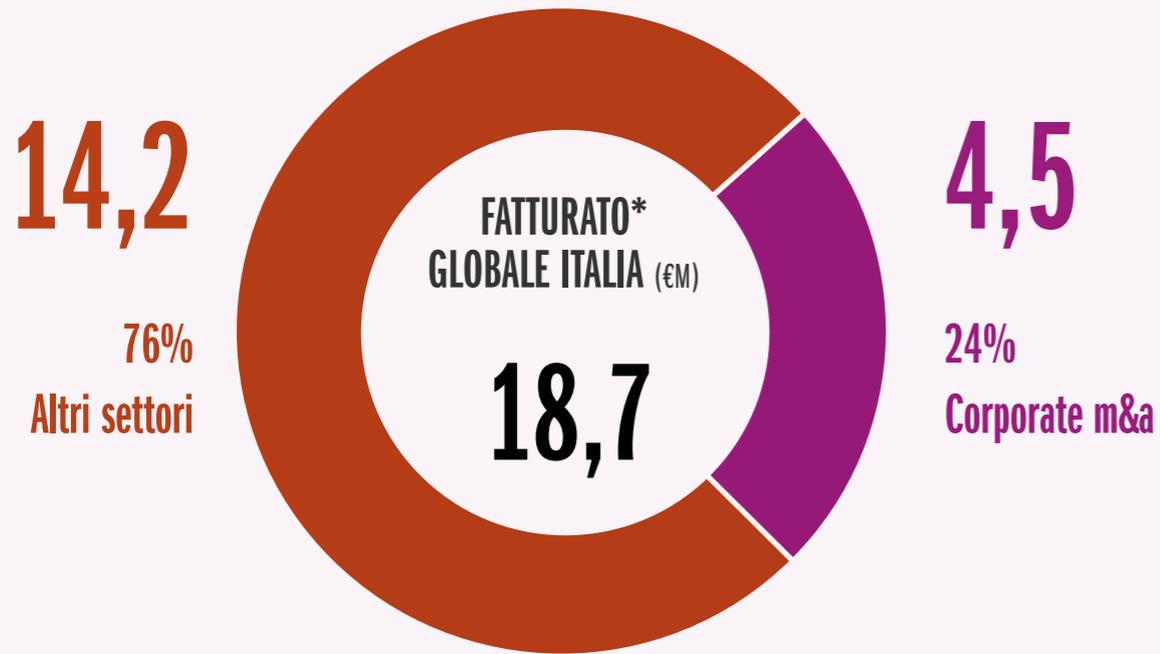
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. conoscenza del mercato e del business aziendale;
2. approccio commerciale, pragmatico, problem solving;
3. network internazionale;
4. disponibilità e presenza dei professionisti.



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Stefan Brandes,
Daniele Bonvicini***

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Il team si muove con un approccio commerciale, orientato al business, grazie alla larga expertise e conoscenza che ha del mondo aziendale. Questo fa in modo di operare in maniera pragmatica con la tipica attitudine problem solving».

NOMI
PARTNER

Stefan Brandes, Daniele Bonvicini*, Alessandro Borelli,
Massimiliano Perletti, Paolo Peroni, Eugenio Bettella,
Svenja Bartels, Roberto Pera, Silvio Rizzini Bisinelli,
Thomas Giuliani

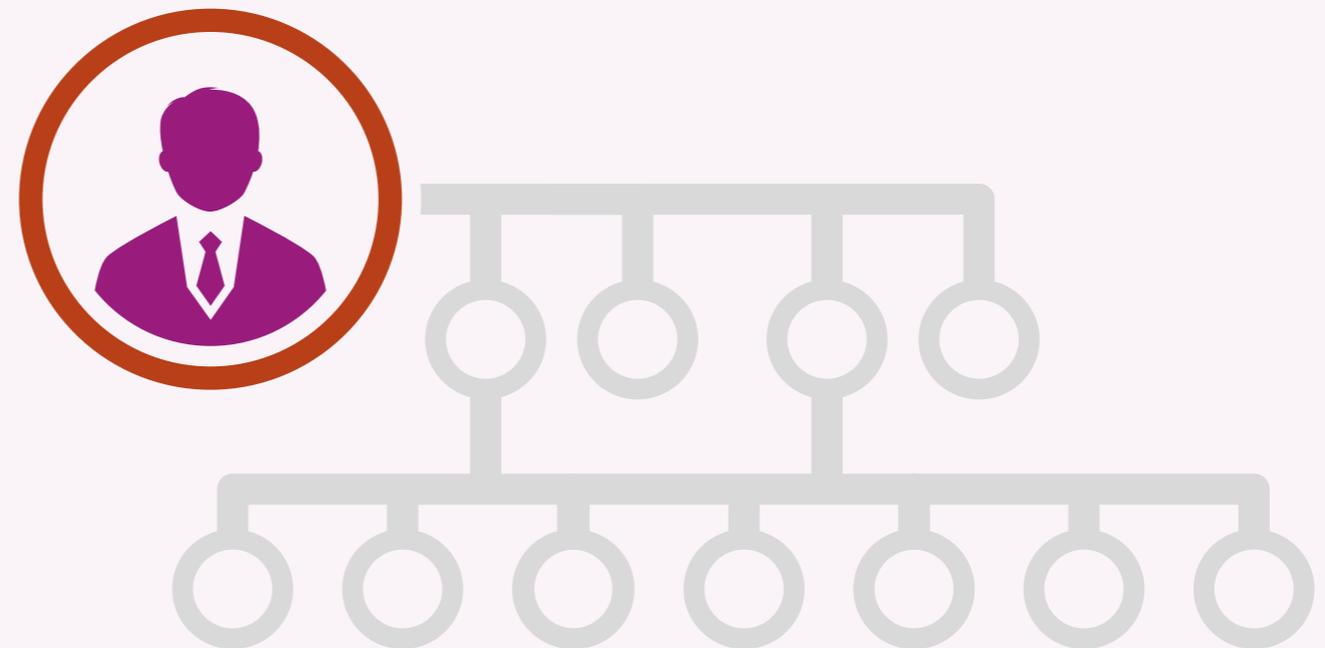
INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Silvio Rizzini Bisinelli**

Carica. **Partner**

Provenienza. **NCTM**



* Passata a Grande Stevens a giugno 2016

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

20 · 50%



Partner dedicati

10 · 100%

NOMI PARTNER

REAL ESTATE

C



Team dedicato

5 · 12,5%



Partner dedicati

1 · 10%

NOMI PARTNER

Paolo Peroni

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

8 · 20%



Partner dedicati

2 · 20%

NOMI PARTNER

Daniele Bonvicini**, Alessandro Borelli

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

1 · 2,5%



Partner dedicati

1 · 10%

NOMI PARTNER

Daniele Bonvicini*

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

12 · 30%



Partner dedicati

3 · 30%

NOMI PARTNER

Massimiliano Perletti, Eugenio Bettella, Roberto Pera

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

25 · 62,5%



Partner dedicati

10 · 100%

NOMI PARTNER

COMPETITION ANTITRUST

C



Team dedicato

3 · 7,5%



Partner dedicati

1 · 10%

NOMI PARTNER

Alessandro Borelli

NOMI PARTNER

Stefan Brandes, Massimiliano Perletti, Paolo Peroni, Daniele Bonvicini*, Alessandro Borelli, Eugenio Bettella, Svenja Bartels, Roberto Pera, Silvio Rizzini Bisinelli, Thomas Giuliani

* Passata a Grande Stevens a giugno 2016

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Famiglia Vaghi



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Soci di riferimento
Daniele Bonvicini*, Riccardo Sismondi*



Controparte
Mandarin Capital Management



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza e consulenza legale in relazione alla vendita del 100% del capitale sociale di Tieffe Spa.



Cliente
Kering Eyewear



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Soci di riferimento
**Daniele Bonvicini*, Giuliana Durand,
Riccardo Sismondi***



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza e consulenza legale in relazione alla costituzione di una joint venture.



Cliente
Dolciaria Val d'Enza



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Daniele Bonvicini*, Riccardo Sismondi*



Controparte
Alto Capital III



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza e consulenza legale in relazione alla vendita di una partecipazione rappresentativa del 58% di Dolciaria Val d'Enza.

* Passata a Grande Stevens a giugno 2016

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Elvea, Sysdata Italia, Biscuits Bouvard e numerose altre società attive in diversi settori merceologici.

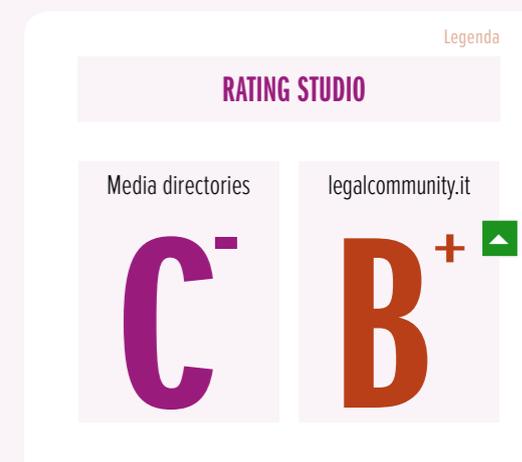
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. professionisti apprezzati dal mercato per la specializzazione, le competenze, la celerità di risposte, le relazioni con i clienti;
2. capacità di mediazione e approccio pragmatico;
3. conoscenza del mercato e della realtà aziendale.

NOVITÀ

Nel corso dell'ultimo anno, il focus team ha visto l'ingresso di due of counsel (**Alberto Tedoldi** e **Federico Barbara**) e di un associate. Adesso il dipartimento conta complessivamente 27 professionisti.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ALBERTO SANTA MARIA



«Know how di alto profilo. Livello professionale eccellente».



LUIGI SANTA MARIA

A

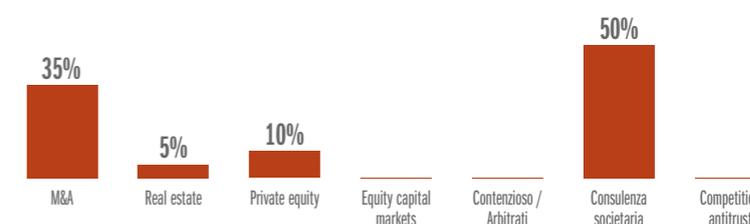
«Dotato di competenza, scrupolosità, capacità di mediazione e di inquadramento di problematiche complesse».



MARIO SANTA MARIA

B

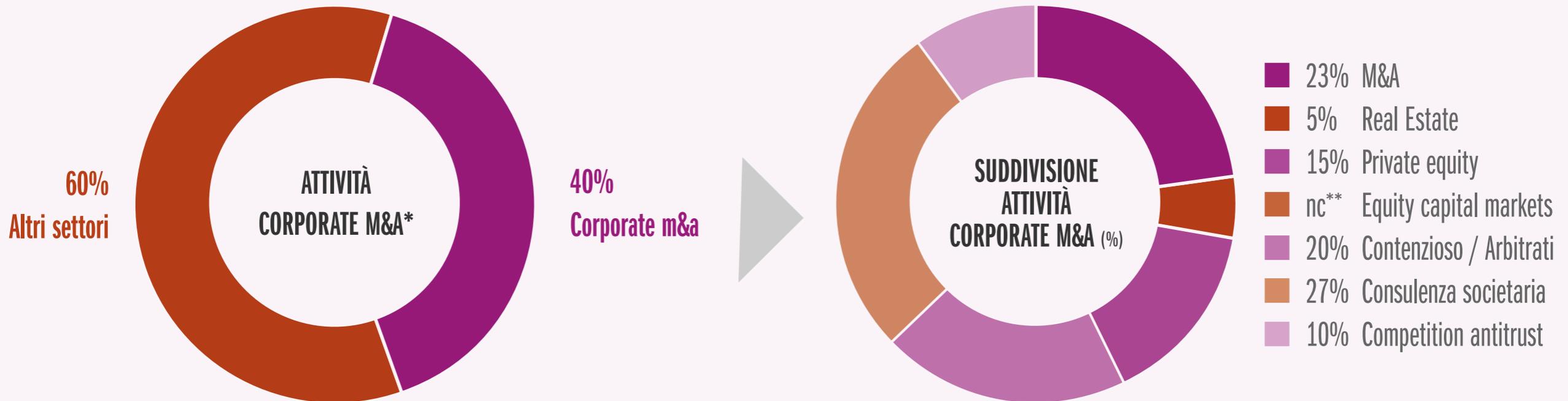
«Pragmatico, pronto al dialogo, professionale, disponibile ed efficiente».



Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

-

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Luigi Santa Maria

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

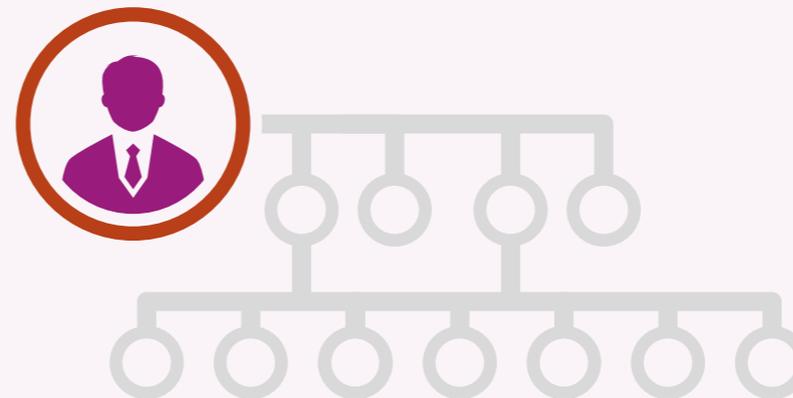
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Sempre in linea con le aspettative, celeri nelle risposte e a fornire feedback, attenti alle relazioni con il cliente».

NOMI
PARTNER

Alberto Santa Maria, Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria, Alessio Gerhart Ruvolo, Pietro Caliceti, Carlo Scaglioni, Francesca Torricelli

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Alberto Tedoldi**
Carica. **Of counsel**
Provenienza. **Studio Legale Tedoldi**

Nome. **Federico Barbara**
Carica. **Of counsel**
Provenienza. **4 Legal**

Nome. **Adriano Nocerino**
Carica. **Associate**
Provenienza. **4 Legal**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

21 · 77,7%



Partner dedicati

6 · 85,7%

NOMI PARTNER

Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria, Pietro Caliceti, ...**

REAL ESTATE

B



Team dedicato

10 · 37%



Partner dedicati

2 · 28,5% + 2

NOMI PARTNER

Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria + Federico Barbara (dip. real estate), Alfredo Pentimalli (dip. litigation)

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

21 · 77,7%



Partner dedicati

6 · 85,7%

NOMI PARTNER

Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria, Pietro Caliceti, ...**

EQUITY CAPITAL MARKETS

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A



Team dedicato

21 · 77,7%



Partner dedicati

3 · 42,8% + 3

NOMI PARTNER

Alberto Santa Maria, Francesca Torricelli, Alessio Gerhart Ruvolo, ...***

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

21 · 77,7%



Partner dedicati

6 · 85,7%

NOMI PARTNER

Alberto Santa Maria, Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria, ...****

COMPETITION ANTITRUST

B



Team dedicato

8 (dip. antitrust)



Partner dedicati

3

NOMI PARTNER

Alberto Santa Maria, Claudio Biscaretti di Ruffia, Edoardo Gambaro

NOMI PARTNER

**

Carlo Scaglioni, Francesca Torricelli, Alessio Gerhart Ruvolo

+ Claudio Biscaretti di Ruffia (dip. antitrust), Edoardo Gambaro (dip. antitrust), Alfredo Pentimalli (dip. litigation)

Pietro Caliceti, Carlo Scaglioni, Francesca Torricelli, Alessio Gerhart Ruvolo

*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Centerbridge Partners



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Luigi Santa Maria



Controparte
Gattai Minoli Agostinelli



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di Banca Farmafactoring dal fondo di private equity britannico Apax Partners.



Cliente
Digital Marine Solutions



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Luigi Santa Maria



Controparte
Paul Hastings



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del ramo d'azienda "Jeppesen" dal gruppo internazionale The Boeing Company.



Cliente
Nomad Holdings



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Luigi Santa Maria



Controparte
Skadden Arps, Clifford Chance



Valore (euro)
2,6 miliardi

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di CSI-Compagnia Surgelati Italiana, società titolare del marchio Findus, dal fondo di private equity britannico Permira.

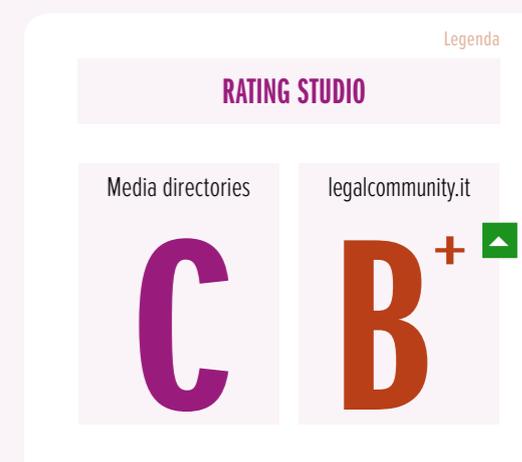
Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Amazon, Banca Corner, Villa D'Este, Zoomarine, Bracco, Gruppo Fontana, Sonepar Italia, Thales.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. professionisti segnalati e apprezzati dal mercato per la loro professionalità, competenza (nelle rispettive aree di attività), disponibilità e rispetto delle tempistiche;
2. eccellenza ampiamente riconosciuta nei settori real estate, equity capital markets e m&a;
3. network internazionale;
4. larga conoscenza del mercato.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

DOMENICO FANUELE

A

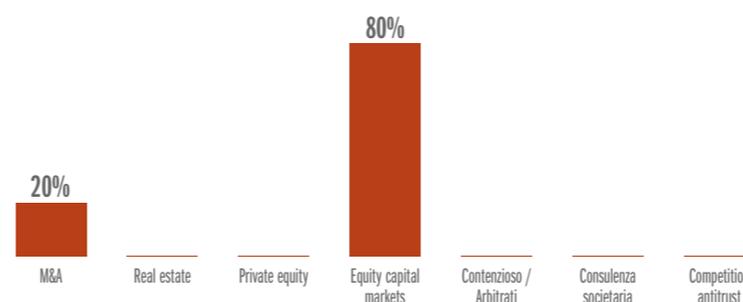
«Abilità, strategia e fermezza i suoi punti forti. È tra i più competenti del mercato in materia real estate».



TOBIA CROFF

B

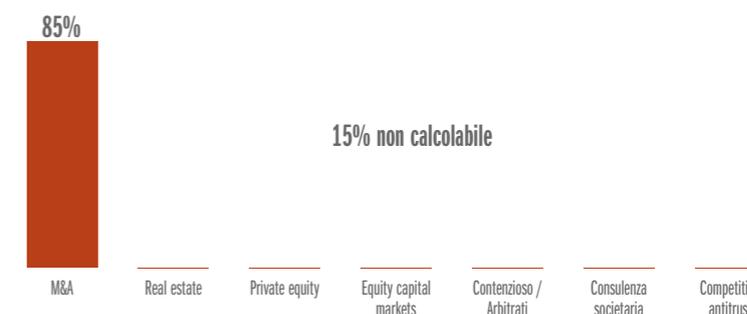
«Persona di estrema disponibilità, ha una grande conoscenza del settore e offre sempre suggerimenti utili».



FABIO FAUCEGLIA

B

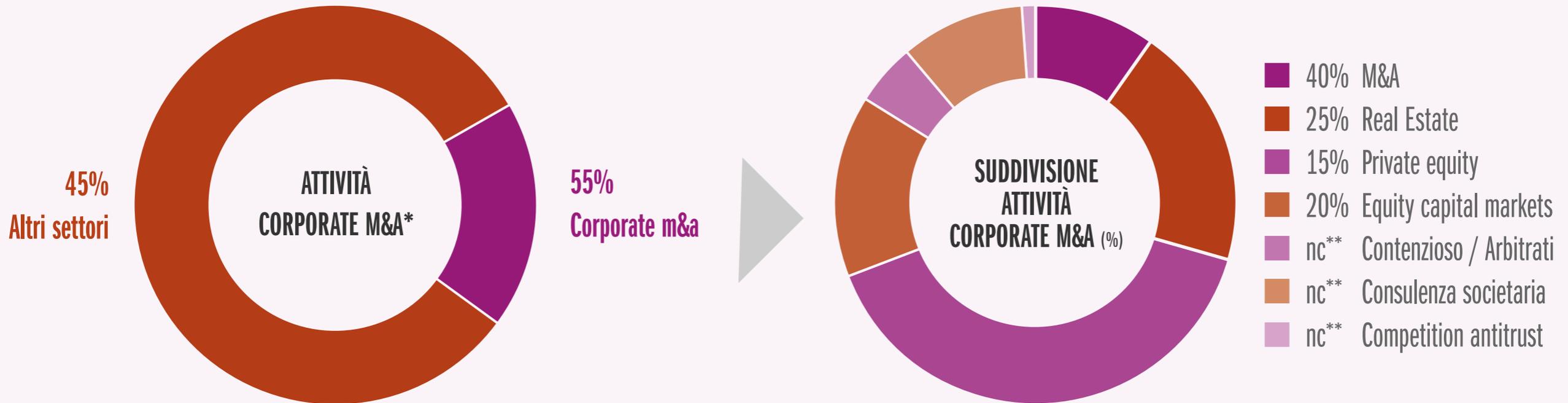
«Si distingue per preparazione, professionalità, impegno e cortesia».



Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Emanuele Trucco

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Domenico
Fanuele**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



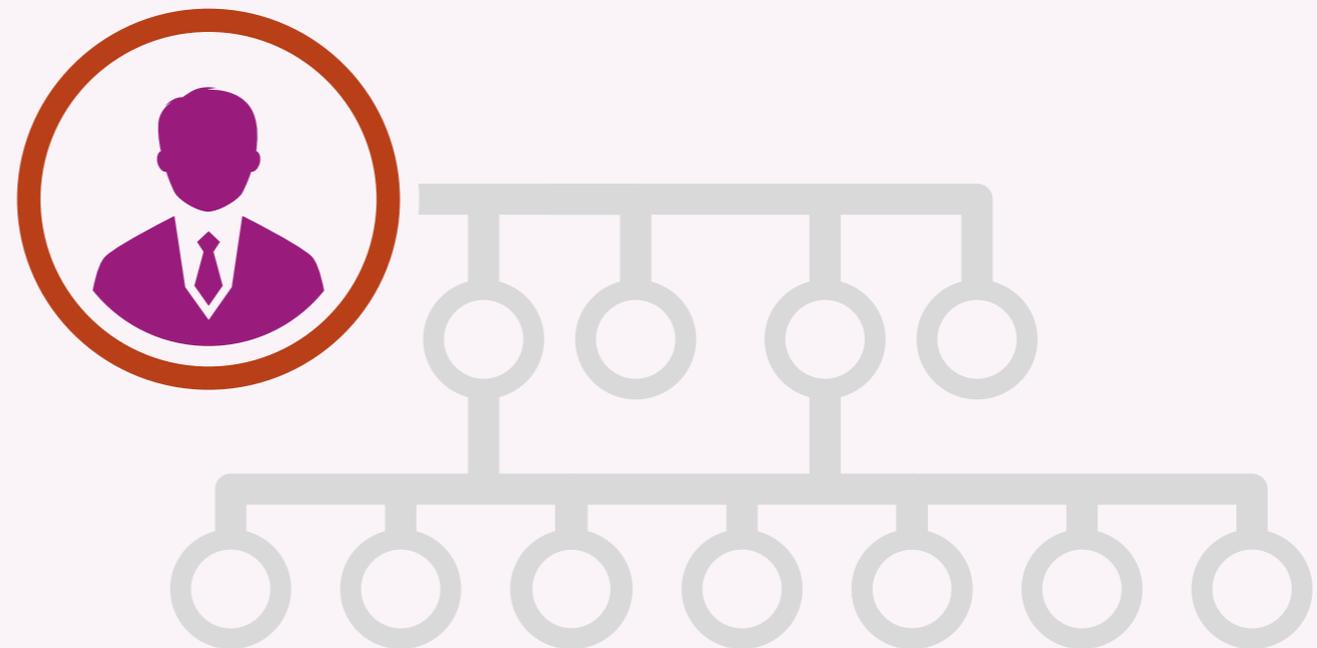
«Professionali, flessibili, sempre molto disponibili, rispettano le tempistiche e danno consigli soddisfacenti. Ottimo team».

NOMI
PARTNER

Domenico Fanuele, Fabio Fauceglia,
Tobia Croff

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

Numero variabile



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Domenico Fanuele, Fabio Fauceglia,
Tobia Croff

REAL ESTATE

A



Team dedicato

Numero variabile



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Domenico Fanuele

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

Numero variabile



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Domenico Fanuele, Fabio Fauceglia,
Tobia Croff

EQUITY CAPITAL MARKETS

A



Team dedicato

Numero variabile



Partner dedicati

2 · 66,6%

NOMI PARTNER

Tobia Croff, Domenico Fanuele

CONTENZIOSO / ARBITRATI

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

Numero variabile



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Domenico Fanuele, Fabio Fauceglia,
Tobia Croff

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-

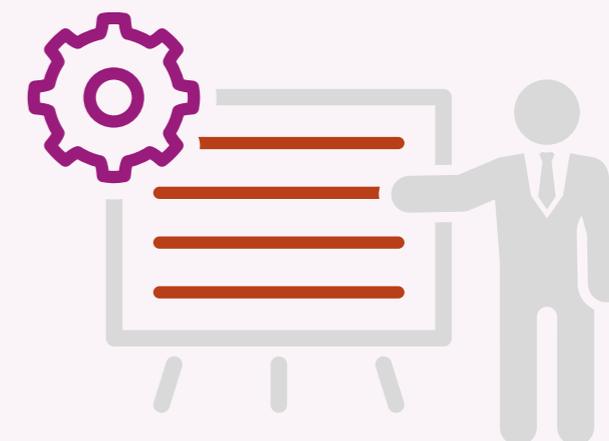


Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-



*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Qatar Holding



Tipologia operazione
M&A - Real estate



Socio di riferimento
Domenico Fanuele



Controparte
Gianni Origoni Grippo Cappelli, Maisto e Associati (per gli aspetti fiscali)



Valore (euro)
2 miliardi

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione dell'intera partecipazione nei tre fondi di investimento immobiliari che detengono il progetto Porta Nuova a Milano.



Cliente
Oceanic Gold Global



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Fabio Fauceglia



Controparte
Gattai Minoli Agostinelli



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza alla società che ha rilevato una partecipazione del 49% di Giochi Preziosi acquistando le quote possedute da Clessidra, Intesa San Paolo e Idea Capital Funds e sottoscrivendo un aumento di capitale.



Cliente
Poste Italiane



Tipologia operazione
Equity Capital Markets



Socio di riferimento
Tobia Croff



Controparte
Clifford Chance, BrancadoroMirabile, Gianni Origoni Grippo Cappelli, Chiomenti



Valore (euro)
3,4 miliardi

Descrizione

Assistenza ai global coordinator e ai joint bookrunners nell'offerta pubblica iniziale di Poste Italiane e quotazione delle sue azioni ordinarie sulla Borsa di Milano.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Sigit Promoters, Banca Monte dei Paschi di Siena, Banca Sistema, Banca Carige, TPG, Blackstone, Viacom International.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. professionisti apprezzati per le capacità tecniche, l'esperienza e la conoscenza del mercato e del business aziendale;
2. eccellenza largamente riconosciuta nel settore private equity;
3. buon rapporto qualità-prezzo.

NOVITÀ

A maggio 2016, **Augusto Santoro** è stato promosso partner; mentre, a maggio 2015, **Dario Spinella**, ex Lombardi Molinari Segni, è entrato a far parte del team corporate di Simmons con la carica di socio.



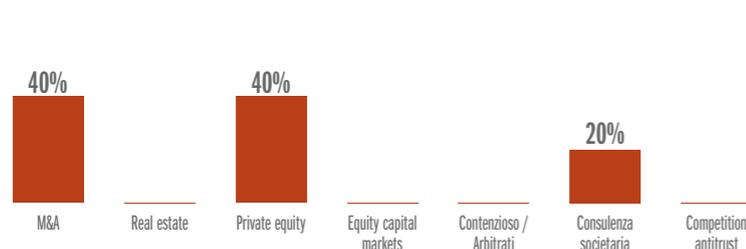
Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ANDREA ACCORNERO

A

«Persona di grande acume e intelligenza. Possiede un grande bagaglio di esperienza e notevoli capacità tecniche. Un vero maestro del private equity».



DARIO SPINELLA

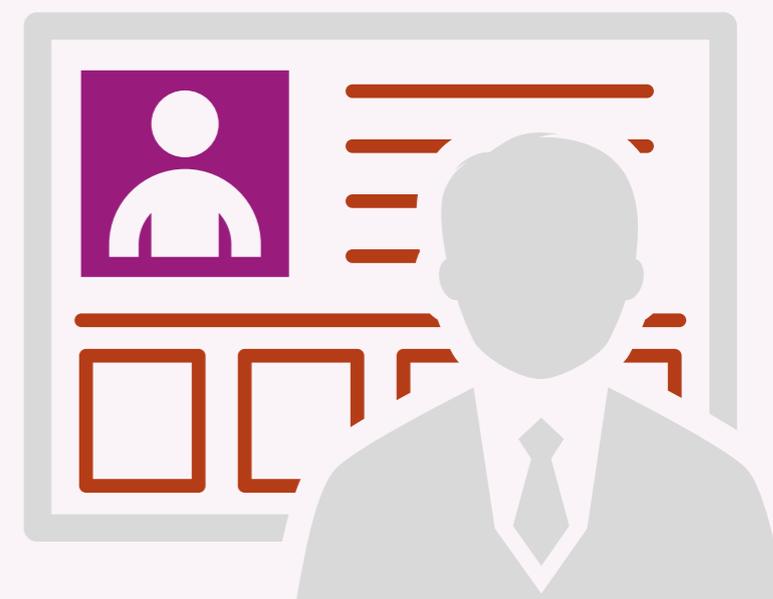
C

«In gamba, conosce molto bene la materia e i temi su cui focalizzare esigenze e necessità».

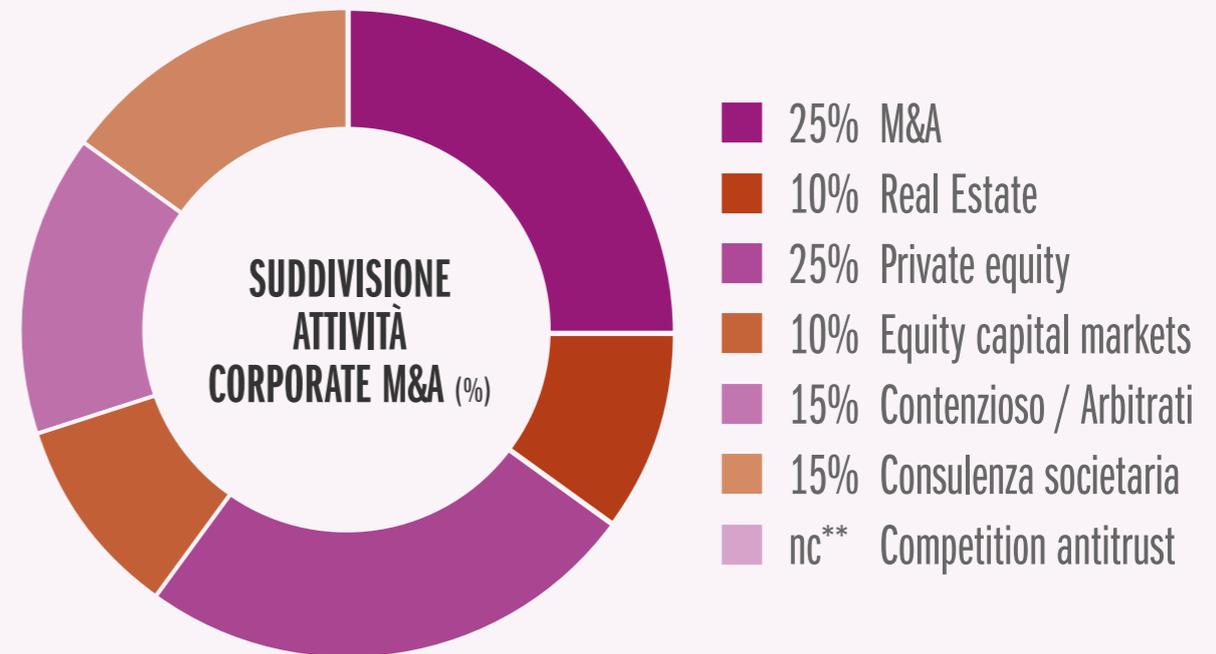
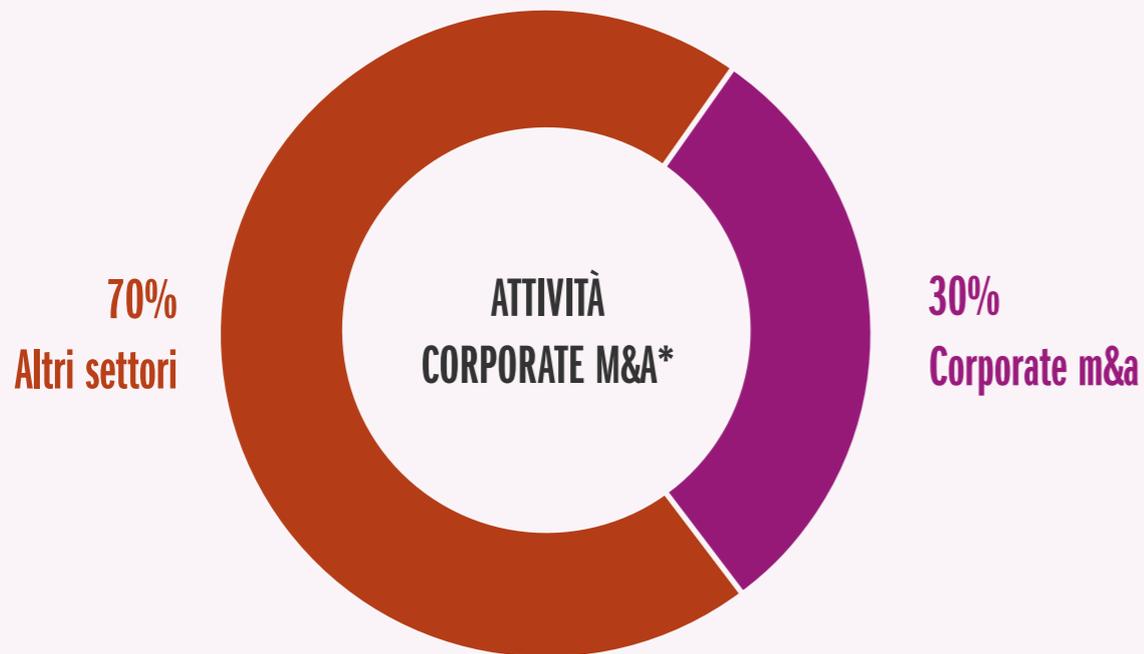
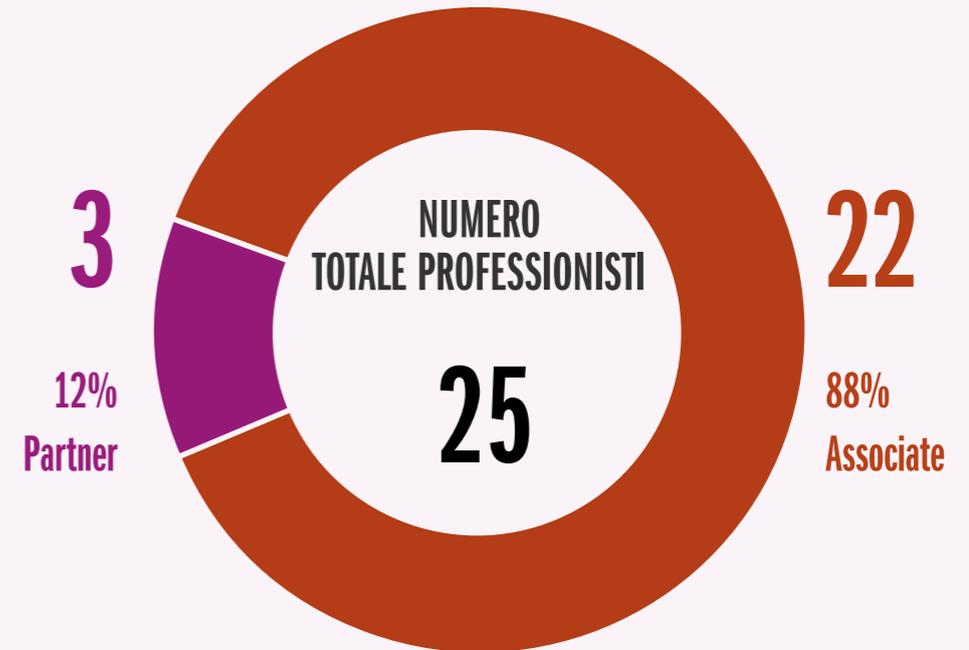


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Augusto Santoro



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Andrea
Accornero**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

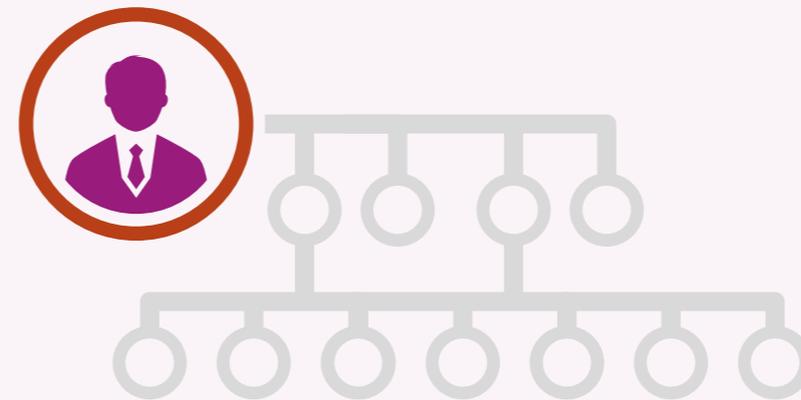
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Professionisti seri, seguono quello che il cliente chiede, conoscono bene gli obiettivi aziendali. Il rapporto qualità-prezzo è molto buono.».

NOMI
PARTNER

Andrea Accornero, Dario Spinella,
Augusto Santoro

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Dario Spinella**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Lombardi Molinari Segni**

Nome. **Augusto Santoro**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Promosso internamente**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

25 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Andrea Accornero, Dario Spinella,
Augusto Santoro

REAL ESTATE

B



Team dedicato

6 · 24%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Dario Spinella

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

15 · 60%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Andrea Accornero

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

4 · 16%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Augusto Santoro

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

5 (dip. litigation)



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Francesco Maruffi + Giorgio Grasso
(Of counsel)

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

25 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Andrea Accornero, Dario Spinella,
Augusto Santoro

COMPETITION ANTITRUST

C



Team dedicato

1 · 4%

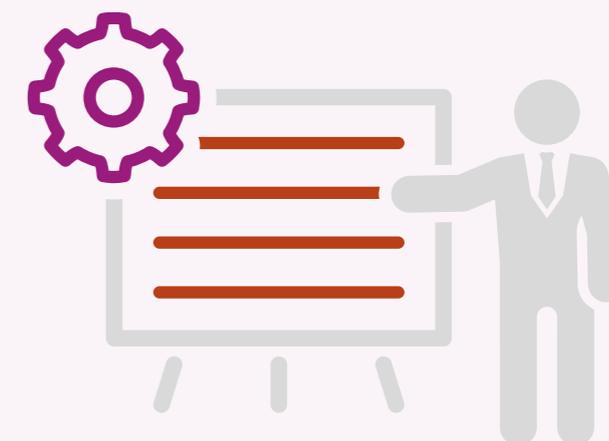


Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-



*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Tod's



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Augusto Santoro



Controparte
BonelliErede



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del marchio di calzature di alta gamma "Roger Vivier" nonché della totalità del capitale della società di diritto francese titolare dello storico flagship store Roger Vivier di Parigi.



Cliente
Wise e Alcedo



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Andrea Accornero



Controparte
Shearman & Sterling



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza a Wise e Alcedo nella vendita di JK Group al gruppo americano Dover.



Cliente
Wisequity III



Tipologia operazione
Private equity - M&A



Socio di riferimento
Andrea Accornero



Controparte
Legance con i venditori



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'accordo di acquisizione del 100% del capitale del gruppo Controls.

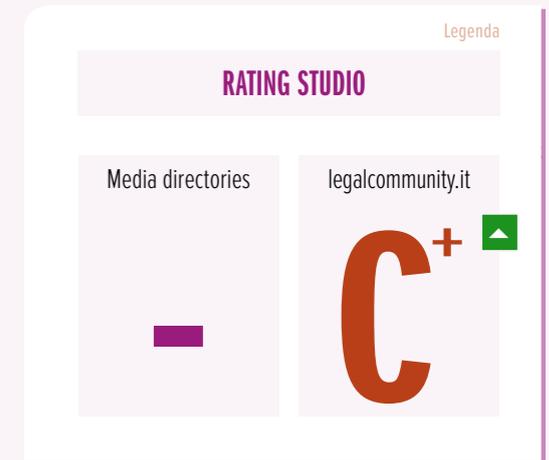
Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Banche d'affari, fondi di private equity e società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. crescita di visibilità e presenza nel mercato;
2. team ritenuto competente, pratico e disponibile;
3. conoscenza del mondo aziendale e delle dinamiche di business;
4. ottime relazioni con i clienti e la controparte.



Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ROMINA GUGLIELMETTI

B

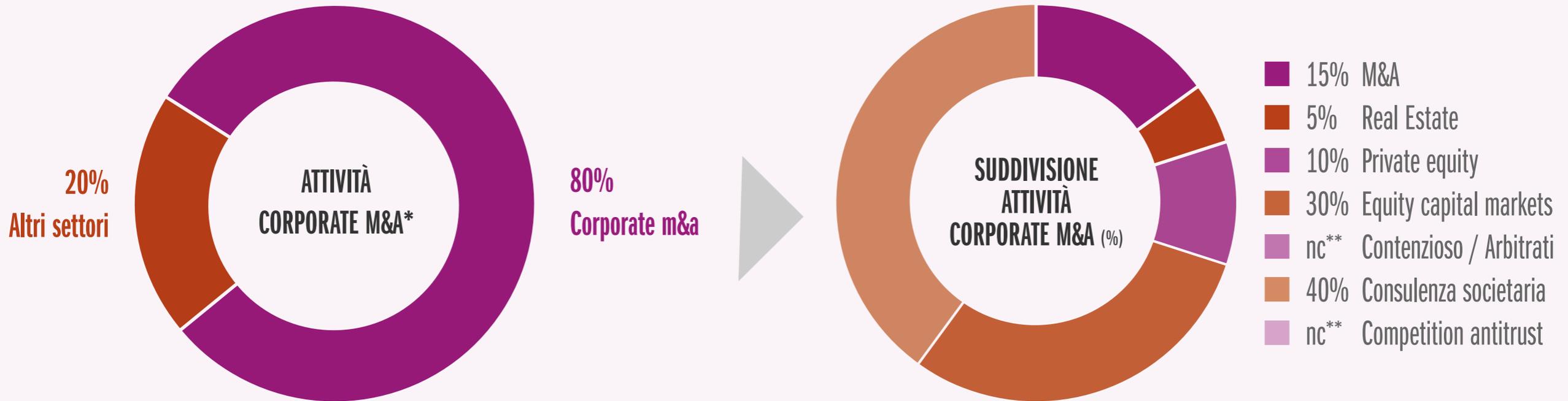
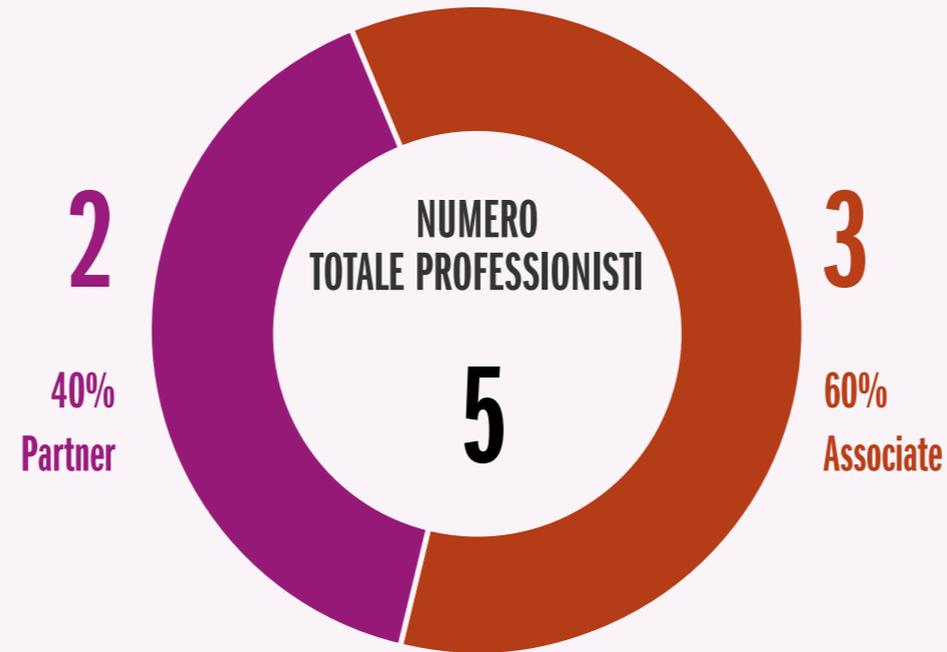
«Esperta, reattiva, puntuale e disponibile. Conosce bene le esigenze aziendali e le dinamiche di mercato. Ha anche ottime relazioni con la controparte».

Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Carlo Riganti



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Romina
Guglielmetti**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



Secondo operatori del settore, la boutique milanese ha consolidato la propria credibilità. Il team («competente, pratico e disponibile») inizia ad avere larga visibilità nel mercato.

NOMI PARTNER

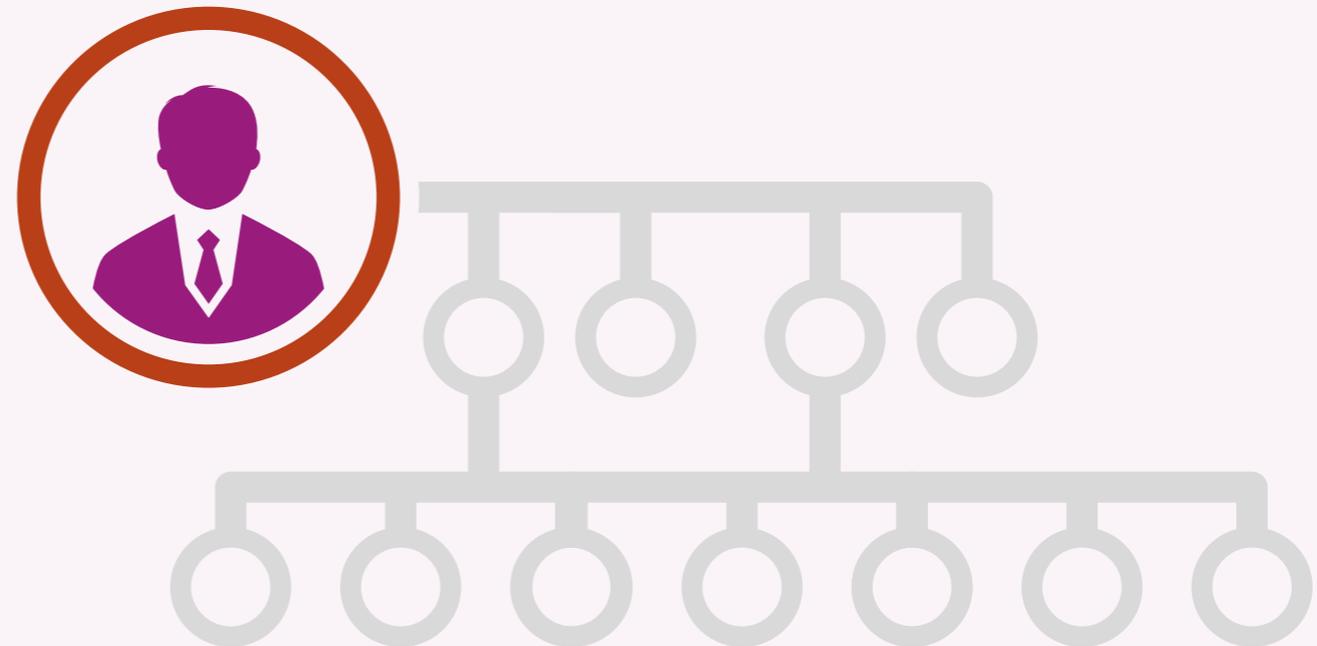


Romina Guglielmetti, Carlo Riganti

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A **B**

 Team dedicato
3 · 60%

 Partner dedicati
2 · 100%

NOMI PARTNER

Romina Guglielmetti, Carlo Riganti

REAL ESTATE **C**

 Team dedicato
2 · 40%

 Partner dedicati
2 · 100%

NOMI PARTNER

Romina Guglielmetti, Carlo Riganti

PRIVATE EQUITY **B**

 Team dedicato
2 · 40%

 Partner dedicati
2 · 100%

NOMI PARTNER

ERomina Guglielmetti, Carlo Riganti

EQUITY CAPITAL MARKETS **B**

 Team dedicato
2 · 40%

 Partner dedicati
2 · 100%

NOMI PARTNER

Romina Guglielmetti, Carlo Riganti

CONTENZIOSO / ARBITRATI **-**

 Team dedicato
-

 Partner dedicati
-

NOMI PARTNER

-

CONSULENZA SOCIETARIA **B**

 Team dedicato
3 · 60%

 Partner dedicati
2 · 100%

NOMI PARTNER

Romina Guglielmetti, Carlo Riganti

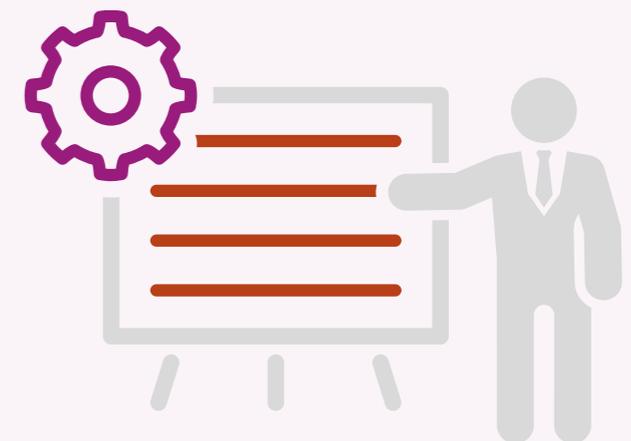
COMPETITION ANTITRUST **-**

 Team dedicato
-

 Partner dedicati
-

NOMI PARTNER

-



*I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
LVentur



Tipologia operazione
Equity capital markets



Soci di riferimento
Romina Guglielmetti, Carlo Riganti



Controparte
-



Valore (euro)
4,9 milioni

Descrizione

Assistenza nell'operazione di aumento di capitale da (massimi) 4,9 milioni di euro.



Cliente
Gambero Rosso



Tipologia operazione
Equity capital markets - Consulenza (per le tematiche di corporate governance)



Socio di riferimento
Romina Guglielmetti



Controparte
Gianni Origoni Grippo Cappelli con la società



Valore (euro)
7,1 milioni (circa)

Descrizione

Assistenza nell'operazione di aumento di capitale riservato ad investitori istituzionali, al pubblico in Italia e ai dipendenti del gruppo.



Cliente
Go internet



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Soci di riferimento
Carlo Riganti, Romina Guglielmetti



Controparte
El Towers



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella conclusione con El Towers, gruppo quotato attivo nella gestione delle infrastrutture per tadio, TV e telecomunicazioni, di un accordo di servizi di ospitalità.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane straniere attive in diversi settori merceologici.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. approccio pratico, commerciale, orientato al business e ai risultati;
2. conoscenza del mercato, in particolar modo di quello energy, settore dove il team riscuote ampio successo tra gli operatori.

NOVITÀ

Nel corso dell'anno, il team è cresciuto a seguito dell'ingresso di 4 professionisti. Tra questi, un counsel, **Nunzio Bicchieri**, e una senior associate, **Elena Macchi**, entrambi provenienti da Ashurts.

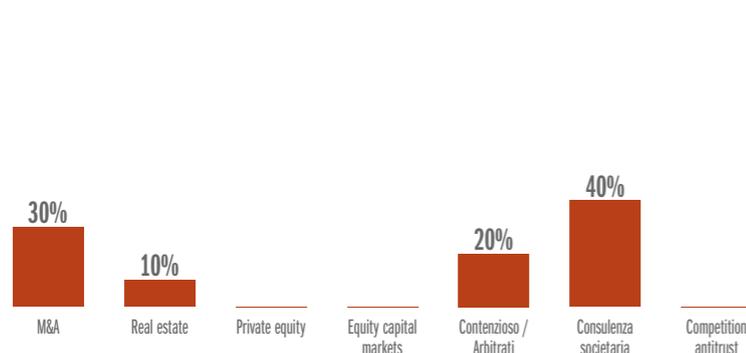


Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

EUGENIO TRANCHINO

B

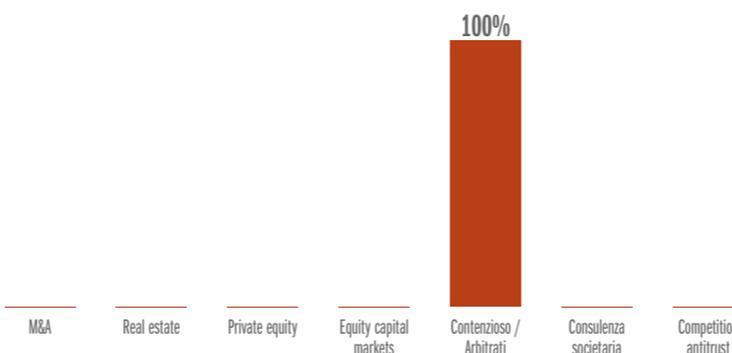
«Ha un approccio commerciale, aziendale, orientato alla definizione del deal. Pratico, veloce e competente».



ELVEZIO SANTARELLI

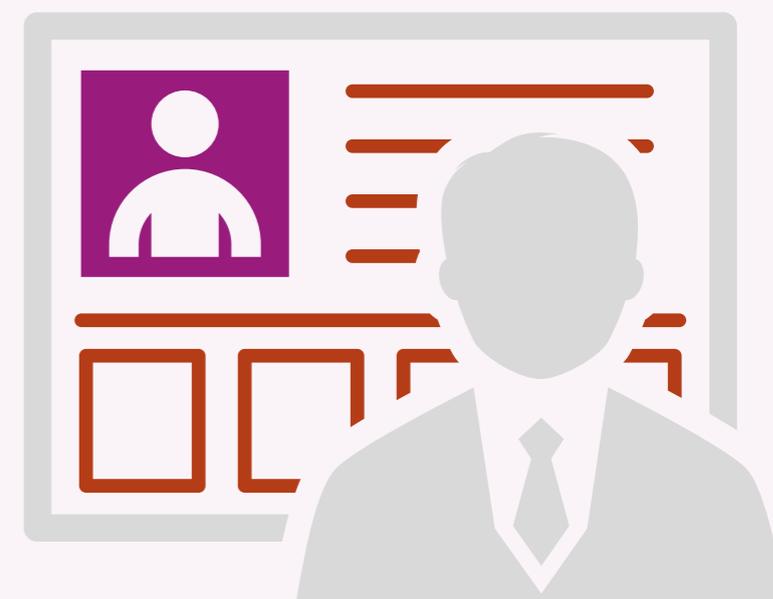
B

«Reattivo, scrupoloso, preciso, attento ai dettagli, trova sempre la soluzione giusta ai problemi».

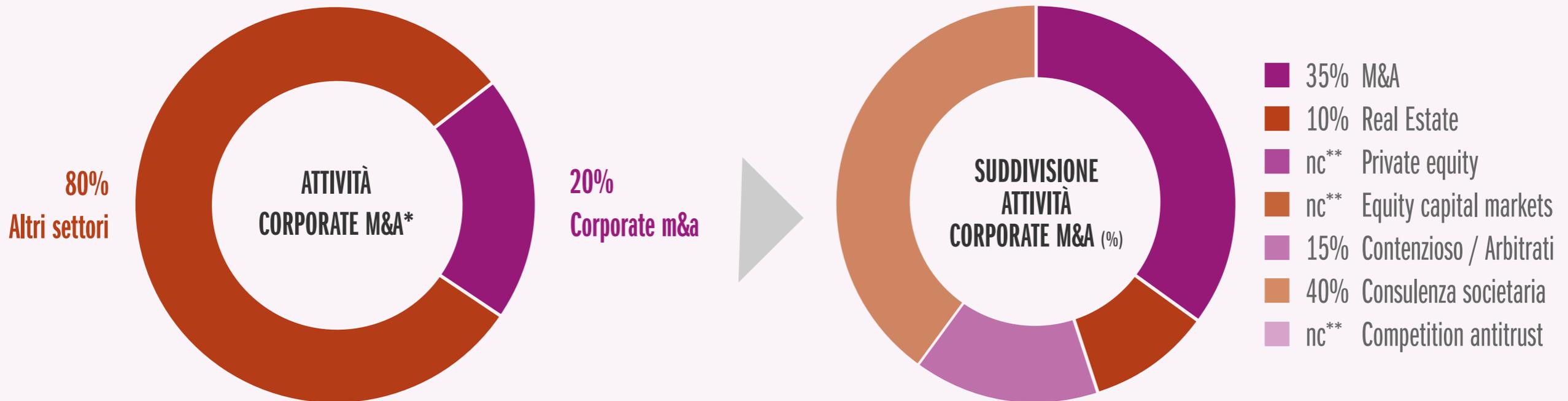
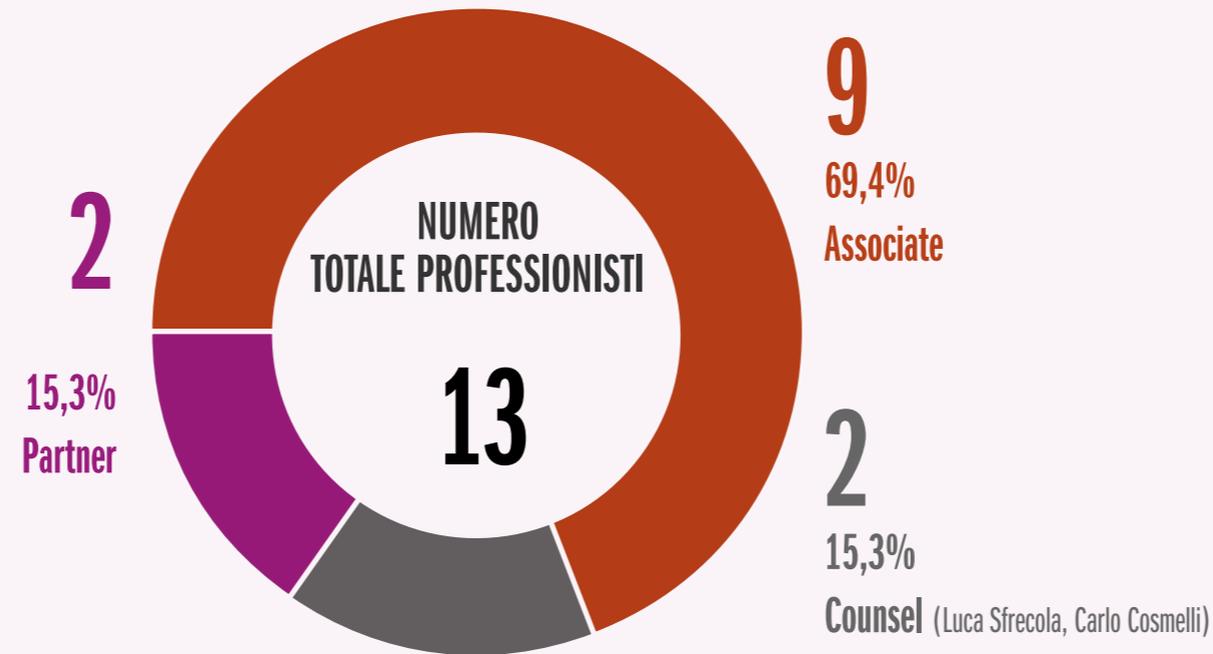


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Tiziana Manenti, Furio Samela



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



**Eugenio
Tranchino**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

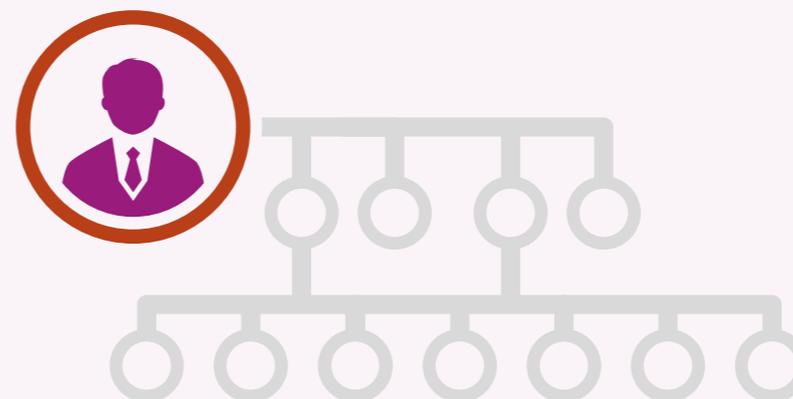
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Team di alto profilo: esperto, professionale e competente. In campo energy, lo studio è sicuramente tra i migliori del mercato. Tutti i professionisti conoscono bene la materia».

NOMI
PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

5

Nome. **Nunzio Bicchieri**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Ashurts**

Nome. **Elena Macchi**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Ashurts**

Nome. **Anthony Bellacci**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Chiomenti**

Nome. **Giovanni Incardona**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Giambronelaw**

Nome. **Francesco Comaschi**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

C



Team dedicato

11 · 84,6%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti

REAL ESTATE

C



Team dedicato

2 · 15,3%



Partner dedicati

1 · 50%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

4 · 30,7%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti

EQUITY CAPITAL MARKETS

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

6 · 46,2%



Partner dedicati

2 · 100% + 1

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti
+ Elvezio Santarelli (dal dip. litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

11 · 84,6%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Obton A/S



Tipologia operazione
Consulenza



Socio di riferimento
Eugenio Tranchino



Controparte
McDermott, Rechtsanwälte Steuerberater



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella negoziazione e sottoscrizione di un accordo transattivo con il gruppo Wirsol.



Cliente
Capital Stage



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Tiziana Manenti



Controparte
Orrick



Valore (euro)
65,4 milioni

Descrizione

Assistenza nell'accordo di acquisizione di quattro parchi fotovoltaici in Piemonte da parte di un gruppo industriale.



Cliente
Humphrey Julian Nokes



Tipologia operazione
M&A - Consulenza



Socio di riferimento
Eugenio Tranchino



Controparte
King & Wood Mallesons



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del 35,33% del capitale sociale di Principia Sgr.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Greentech Energy Systems, Sound Oil, WalletSaver, Erva, K.R Energy, Gruppo Aurelius, Goldman Sachs.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. approccio multidisciplinare e sinergia/collaborazione tra i diversi practice group dello studio;
2. flessibilità, competenza e conoscenza del mercato e del contesto aziendale;
3. network internazionale che garantisce assistenza completa in operazioni cross border.

NOVITÀ

A maggio 2015, White & Case ha ampliato il proprio team di corporate M&A a Milano con l'arrivo del nuovo partner **Leonardo Graffi**, ex of counsel di Freshfields.



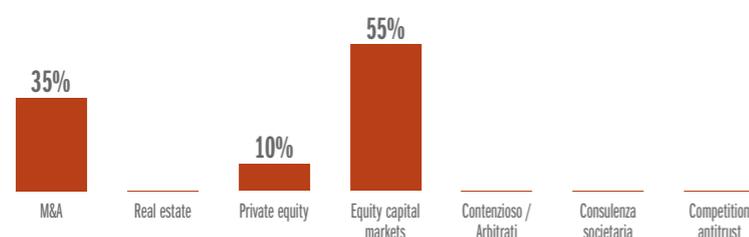
Legenda

Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

FERIGO FOSCARI

B

«Dotato di competenza, intuito, flessibilità, immedesimazione nelle esigenze del cliente».

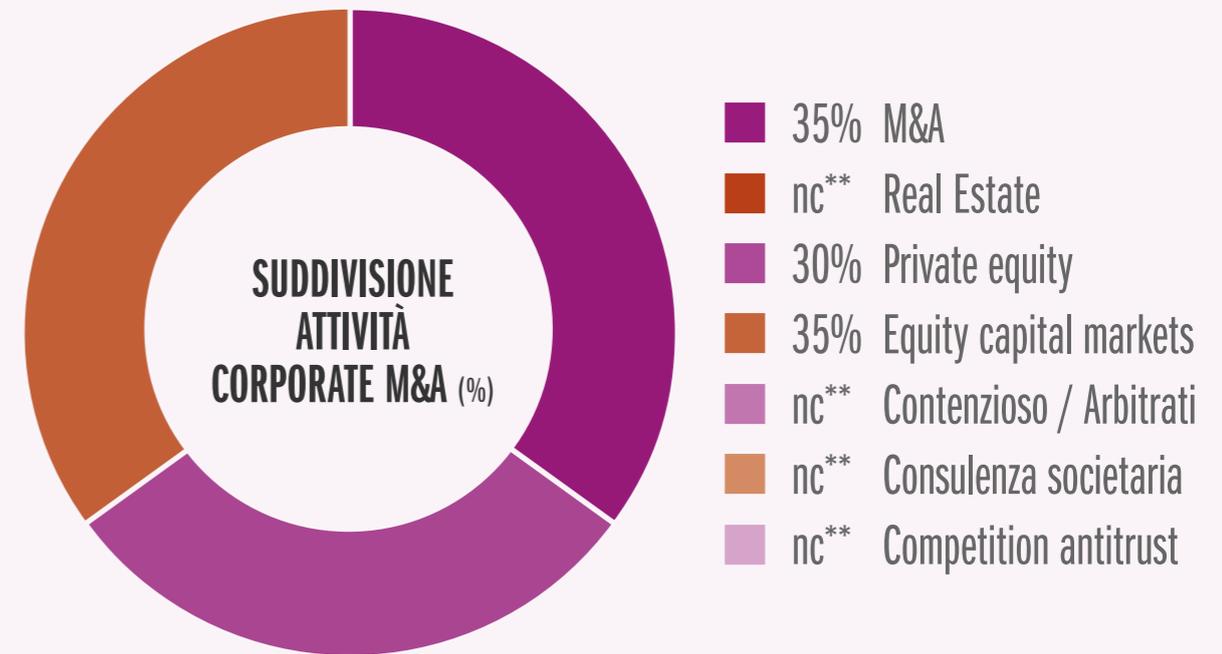
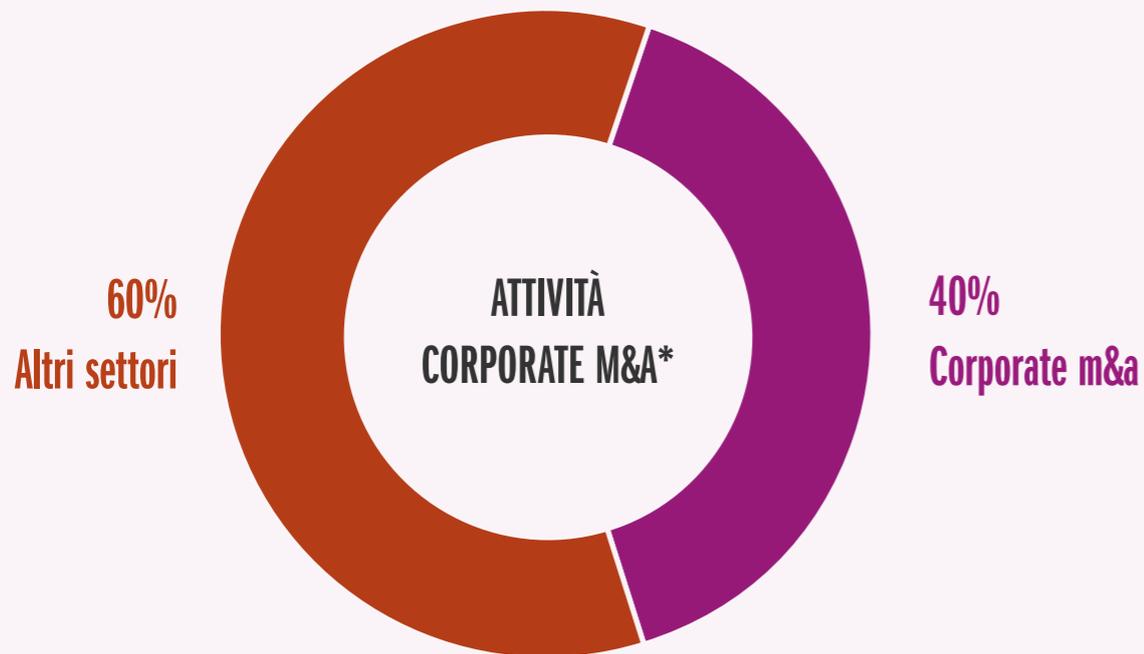


Altri professionisti emersi nel corso della ricerca

Iacopo Canino, Michael Immordino



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Jacopo Canino,
Ferigo Foscari (foto),
Leonardo Graffi,
Michael Immordino

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

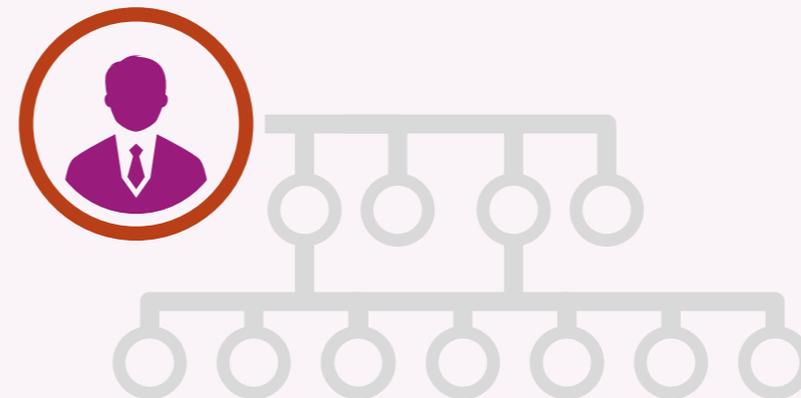
Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Team valido, flessibile e super competente. Ottima la sinergia tra i professionisti di diverse practice, come anche il network internazionale che garantisce assistenza completa e soddisfacente in operazioni cross border».

NOMI
PARTNER

Jacopo Canino, Ferigo Foscari,
 Leonardo Graffi, Michael Immordino

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Leonardo Graffi**
 Carica. **Partner**
 Provenienza. **Freshfields**

Nome. **Sara Scapin**
 Carica. **Associate**
 Provenienza. **Grande Stevens**

Nome. **Valerio Di Mascio**
 Carica. **Associate**
 Provenienza. **Columbia University (NY)**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

A



Team dedicato

30 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Iacopo Canino, Ferigo Foscari,
Leonardo Graffi, Michael Immordino

REAL ESTATE

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

30 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Iacopo Canino, Ferigo Foscari,
Leonardo Graffi, Michael Immordino

EQUITY CAPITAL MARKETS

A



Team dedicato

28 · 93,3%



Partner dedicati

2 · 50%

NOMI PARTNER

Ferigo Foscari, Michael Immordino

CONTENZIOSO / ARBITRATI

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

30 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Iacopo Canino, Ferigo Foscari,
Leonardo Graffi, Michael Immordino

COMPETITION ANTITRUST

C



Team dedicato

*



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

NOMI PARTNER

*

Il team di antritrust è basato a Bruxelles e comprende una serie di professionisti italiani e non

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Italiaonline e Libero



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
**Ferigo Foscari, Michael Immordino,
Gavin Weir (partner, Londra)**



Controparte
Chiomenti



Valore (euro)
500 milioni

Descrizione

Assistenza nell'ambito della fusione per incorporazione di Italiaonline in Seat Pagine Gialle.



Cliente
De' Longhi Industrial



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
**Michael Immordino, Leonardo Graffi,
Ferigo Foscari**



Controparte
Gianni Origoni Grippo Cappelli



Valore (euro)
508 milioni

Descrizione

Assistenza nella cessione, mediante asta competitiva, del 74.97% del capitale sociale di DeLclima.



Cliente
Saipem



Tipologia operazione
Equity capital markets



Soci di riferimento
Michael Immordino, Ferigo Foscari



Controparte
Clifford Chance



Valore (euro)
3,5 miliardi

Descrizione

Aumento di capitale da 3,5 miliardi di euro offerti in opzione agli azionisti di Saipem.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Cifin, Industria Macchine Automatiche, Mediobanca, Banca Popolare di Vicenza, Goldman Sachs, IMI, Deutsche Bank, UniCredit, Credit Suisse, HSBC, Tengram Capital Partners, Summit Partners.

CMS. Il team corporate di Cms conta circa 18 professionisti. **Pietro Cavasola** e **Dietmar Zischg** sono stati i partner più segnalati. L'attività dello studio è concentrata soprattutto nella consulenza societaria/m&a e in operazioni di real estate.

DENTONS. Lo studio internazionale guidato da **Federico Sutti** è destinato a essere protagonista del mercato tricolore. La law firm infatti, sin dalla sua apertura in Italia, non ha mai smesso di crescere e investire. A luglio 2016, ha aperto un ufficio a Roma, il secondo nella penisola dopo quello di Milano. Sul fronte m&a, ha recentemente reclutato **Aian Abbas** da Ashurst e, poco prima, **Stefano Speroni** (attuale capo dipartimento) da Grimaldi.

LA SCALA. **Riccardo Bovino**, partner alla guida del piccolo team dedicato alla materia composto da 5 professionisti, è attivo in operazioni di consulenza societaria, area cui è rivolta in via quasi esclusiva l'intera attività del dipartimento.

LMS. A maggio 2016, lo studio fondato da **Fabio Labruna** ha messo a segno un lateral importante. Si tratta di **Fabio Coppola**, super-esperto di m&a e private equity. Con Coppola, sono entrati nella boutique milanese anche **Gaia Guizzetti** (con la qualifica di partner), **Beatrice Magotti** e **Carlo Napolitano**. Tutti e quattro i professionisti provengono da Latham & Watkins. Con l'arrivo di Coppola e Guizzetti, il numero dei soci di Lms, sale a 12.

LUDOVICI & PARTNERS. La super Tax boutique, con il suo socio fondatore **Paolo Ludovici**, ha seguito i profili fiscali di molte delle più importanti operazioni di m&a dell'anno. Tra queste: Sorin-Cyberonics, Yoox-Net-A-Porter, Gtech-Igt.

GRANDE STEVENS. A giugno 2016, lo studio torinese ha annunciato l'arrivo di un importante socio nel team di corporate m&a. Si tratta di **Daniele Bonvicini**. L'avvocato proviene dalla sede italiana della law firm di matrice tedesca Rödl & Partner dov'era approdato a gennaio 2014.

R&P LEGAL. **Claudio Elestici**, managing partner di R&P Legal, nonché socio responsabile del dipartimento Corporate M&A dello studio, ha di recente assistito il Fondo Mandarin Capital nell'operazione di acquisizione di Marval, azienda piemontese di nicchia del mercato automotive.

RUCELLAI & RAFFAELLI. I soci **Enrico Sisti** e **Lorenzo Conti** sono stati segnalati dal mercato per le competenze espresse nelle rispettive aree di attività. Tra i clienti dello studio Accenture, Imi Fondi Chiusi, Beijer Ref e Philip Morris.





*ne combiniamo
di tutti
i colori*

CREATIVE

ideas