

Scenari

STUDI LEGALI, NEL 2021
INVIATE OLTRE 2MILA
SUBMISSION

L'iniziativa

GLI STUDI BENEFIT
SI ASSOCIANO:
NASCE PROBENEFIT

Great resignation

FUORI DALLO STUDIO

Diverso sarà lei

SE LE DONNE
FANNO "CIAO CIAO"

Nuove competenze

LA CYBERSECURITY?
IN APPALTO ALLE
DIREZIONI LEGALI

Il boom

IL 2022 È STATO
L'ANNO D'ORO DEL FINTECH

Speciale

SUSTAINABILITY
AWARDS

Ecco i 50 numeri uno
dell'avvocatura
d'affari italiana nel
2022 secondo MAG e
Legalcommunity.
Sono i professionisti che
hanno lasciato il segno
negli ultimi dodici mesi,
cavalcando l'onda lunga
della crescita

L'AVVOCATO DELL'ANNO

**LEGALCOMMUNITY
AWARDS**

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

Energy Awards	Milano, 26/01/2023
Finance Awards	Milano, 09/02/2023
IPGTM Awards	Milano, 23/03/2023
Tax Awards	Milano, 13/04/2023
Forty under 40 Awards	Milano, 25/05/2023
Corporate Awards	Milano, 15/06/2023
Italian Awards	Roma, 06/07/2023
Labour Awards	Milano, 11/09/2023
Litigation Awards	Milano, 21/09/2023
Real Estate Awards	Milano, 09/10/2023
Marketing Awards	Milano, 23/10/2023

**LEGALCOMMUNITYCH
AWARDS**

The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurigo, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 26-27/10/2023

**LEGALCOMMUNITYMENA
AWARDS**

The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 21/12/2022
---------------------------	-------------------

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

La settimana internazionale di eventi per la legal business community a Milano.

Legalcommunity Week	Milano, 12-16/06/2023
Corporate Music Contest	Milano, 14/06/2023

**INHOUSECOMMUNITY
AWARDS**

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

Inhousecommunity Awards Italia	Milano, 19/10/2023
Inhousecommunity Days	Roma, 27-29/09/2023

**FOODCOMMUNITY
AWARDS**

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

Foodcommunity Awards	Milano, 28/11/2022
Foodcommunity Awards	Milano, 27/11/2023

**FINANCECOMMUNITY
AWARDS**

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

Fintech Awards NEW	Milano, 16/03/2023
---------------------------	--------------------

LC
PUBLISHING GROUP

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

Inspirallaw Italia	Milano, 03/03/2023
Energy Summit	Milano, 11/09/2023
Sustainability Summit	Milano, 09/11/2023
Sustainability Awards	Milano, 09/11/2023

STUDI LEGALI, IL MODELLO TRADIZIONALE NON ESISTE... PIÙ

di nicola di molfetta



L'editoriale allo scorso numero di MAG ha suscitato (per fortuna) molto dibattito. Per chi se lo fosse perso e fosse così pigro da non volerlo recuperare scaricando il numero 190 di questa rivista digitale ([qui il link](#)), riporto di seguito il concetto finale: *I nuovi avvocati sanno che il mercato non sarà più degli studi individuali e che negli studi associati non tutti potranno essere soci. Allora hanno bisogno di inserirsi in strutture dove oltre alla massima qualità professionale sia di casa anche un modello gestionale competitivo, una governance trasparente, una capacità di esecuzione tecnologicamente supportata e dove l'attenzione alle persone sia alta almeno quanto quella ai profitti.*

Questa frase ha suscitato un paio di commenti che secondo me meritano risposta perché, entrambi, toccano dei punti fondamentali del dibattito attuale sulla professione forense e la forma-studio legale. Essi, infatti, sollevano due delle questioni che maggiormente alimentano le resistenze verso una considerazione serena e obiettiva del processo di cambiamento che sta

attraversando il settore ormai da anni.

Il primo commento è del mio partner in crime nella serie podcast Complex – L'avvocatura oltre la superficie ([lo potete ascoltare qui](#)), Paolo Lanciani, che sente l'amaro in bocca quando dico che negli studi associati non tutti possono diventare soci. Ne abbiamo parlato spesso anche in puntata. Purtroppo, però, questo è un fatto. E credere, o far credere, a chi ci legge che sia vero il contrario, è a mio parere sbagliato. A dirci che le cose stanno così sono i numeri. Fatta 100 la popolazione di professionisti nei primi 50 studi legali attivi in Italia per fatturato, vediamo che meno del 20% è costituita da partner (senza distinguere tra equity e non). Il fatto che sia giusto che un giovane avvocato aspiri all'equity di uno studio non significa che riuscirà ad arrivarci (per mille le ragioni). E questo non si può contestare. Credo, invece, che quell'amaro in bocca sia figlio di una visione arcaica della professione: quella dell'ognun per sé... La stessa che, intendiamoci, ha dettato i principi

Ask the submission form to: guido.santoro@iberianlegalgroup.com
For more information about the events send an email to: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



These events refer to Iberian Lawyer and they reward the best lawyers and law professionals in Spain and Portugal.

Iberian Lawyer Labour Awards Portugal	Lisbon, 15/12/2022
Inspirallaw	Madrid, 09/03/2023
Iberian Lawyer Labour Spain	Madrid, 30/03/2023
Iberian Lawyer IP&TMT Spain	Madrid, 23/05/2023
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 29/06/2023
Iberian Lawyer IP&TMT Portugal	Lisbon, 13/07/2023
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 14/09/2023
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 05/10/2023
Legal Day	Madrid, 07/11/2023
Gold Awards	Madrid, 07/11/2023
Iberian Lawyer Labour Awards Portugal	Lisbon, 05/12/2023



The event aims to highlight the excellence of private practice lawyers, experts in the sector of energy and infrastructure in Latin America.

The LatAm Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 13/12/2023
--	-----------------------



La settimana internazionale di eventi per la legal business community a Milano.

Legalcommunity Week	Milano, 12-16/06/2023
---------------------	-----------------------



The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurigo, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 26-27/10/2023



The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 21/12/2022
LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 23/11/2023

regolatori della professione al Legislatore che, infatti, non considera (ancora oggi) che negli studi associati lavorino oltre ai soci anche i collaboratori. I quali, in moltissimi casi, rimangono tali (seppure con livelli di seniority diversi) a vita. E non per questo sono considerabili “meno professionisti” degli altri loro colleghi (questo sì che lascia l’amaro in bocca). Parliamo, infatti, di professionisti che hanno fatto proprio il progetto professionale dell’organizzazione in cui sono inseriti e lì hanno trovato il loro punto di equilibrio. Il senso della loro missione professionale. Uscendo (finalmente) dalla grammatica individualistica del passato, che oggi, invece, è una delle principali cause del fenomeno della proletarizzazione della categoria.

E qui veniamo al secondo commento. In questo caso, a firmarlo è un avvocato che ho raccontato spesso su queste pagine (e che torna alla ribalta anche in questo numero di MAG): Giulio Graziani, ceo di Freebly, società tra avvocati benefit che funziona come piattaforma di servizi che mette in rete professionisti che hanno scelto di uscire dalle (più o meno grandi) organizzazioni associate e si sono messi in proprio contando però su una serie di sinergie attivabili grazie all’adesione al network.

Graziani si chiede, mi chiede, se «il modello tradizionale di studio rappresenti la sicurezza a discapito dell’assecondare un’esigenza di libertà». Detto altrimenti, Graziani ci ricorda che la vita negli studi associati può essere molto dura e che, nonostante gli sforzi che molte realtà fanno per promuovere il work-life balance e consentire ai loro professionisti la massima flessibilità e indipendenza, in tanti casi, la condizione in cui molti si vengono a trovare è vessata dalla necessità di centrare obiettivi di budget, assecondare i desideri dei colleghi gerarchicamente sovraordinati, assoggettare la propria autonomia ai diktat dei clienti. La cosa che mi stupisce è che Graziani consideri questo, il modello tradizionale di studio legale. In realtà, a mio parere, oggi non esiste più un modello organizzativo che possa dirsi tradizionale. In particolare (e Graziani ne è la prova vivente) non esiste più un unico modello di studio legale organizzato.

Non lo sono gli studi associati, visto che nella loro dimensione para-aziendale sono qualcosa di molto diverso dal concetto di studio legale del passato in cui si riproduceva in vitro un microcosmo di stampo feudale se non addirittura monarchico assoluto. Non lo sono le società tra avvocati che possono dare vita a società per azioni così come a cooperative e che possono, a loro volta, dar forma a iniziative di vario stampo e impostazione (come la stessa Freebly).

L’unica cosa che accomuna le numerosissime e diversissime interpretazioni della forma studio, oggi, è rappresentata da un dato di fondo: nessuno (professionalmente) si può più salvare da solo. Un avvocato contemporaneo ha bisogno di una rete di competenze con cui collaborare per essere competitivo (la forma giuridica di questa collaborazione è un dettaglio) e di una rete di protezione per non restare indifeso di fronte all’aggressione di un mercato che chiede, efficienza, efficacia, internazionalizzazione, visibilità e credibilità.

Starà poi al professionista scegliere la dimensione ideale in cui inserirsi per esprimere al meglio le proprie potenzialità. E affermare, così, la sua identità d’avvocato. 



23 SPECIALE
L'AVVOCATO DELL'ANNO



98 FRONTIERE
ESG E DATA-DRIVEN:
IL MODELLO OCTOBER



82 NUOVE COMPETENZE
LA CYBERSECURITY?
IN APPALTO ALLE DIREZIONI LEGALI



148 KITCHEN CONFIDENTIAL
VIVA LA BIODIVERSITÀ IN CUCINA

66 **Scenari**
Studi legali, nel 2021
inviare oltre 2mila submission

70 **L'iniziativa**
Gli studi benefit si associano:
nasce Probenefit

76 **Great resignation**
Fuori dallo studio

80 **Diverso sarà lei**
Se le donne fanno "ciao ciao"

104 **Il boom**
Il 2022 è stato l'anno d'oro del fintech

110 **Speciale**
Sustainability awards

8 **Agorà**
Chiomenti, Marilena Hyeraci
nuova of counsel per cybersecurity
e white collar crime

16 **Il barometro del mercato**
Corre il mercato dei capitali

62 **Idee e progetti**
Un coach in azienda
per le pmi francesi

88 **Faccia a faccia**
È il tempo dei chief purpose officer

93 **Cartoline dalla finanza**
Otto capi azienda su dieci vedono
la recessione all'orizzonte.
Ma, dicono, durerà poco

94 **Media economy**
Dai podcast al metaverso:
il settore cresce del 9,6%

102 **Nessun limite alla Previdenza**
I giovani, la libera professione
e i panda da tutelare

130 **AAA Cercasi**
La rubrica Legal Recruitment
by legalcommunity.it

140 **Food Finance**
Campari Group acquisisce Wilderness
Trail Distillery e prosegue l'espansione
nel settore spirits

144 **Food business**
Planet Farms porta il vertical farming
a casa Cerea

154 **Movimenti**
La battaglia dei vignaioli indipendenti

158 **Le tavole della legge**
L'altro fine dining
di Trattoria Contemporanea



N.191 | 21.11.2022

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017
Direttore Responsabile
nicola.dimoffetta@lcpublishinggroup.it
con la collaborazione di
giuseppe.salemm@lcpublishinggroup.it
michela.cannovale@lcpublishinggroup.it
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it
eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.it

Hanno collaborato
ilaria.laquinta, claudia la via, camilla rocca

Design Team and Video Production
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it
andrea.cardinale@lcpublishinggroup.it
claudia.gentile@lcpublishinggroup.it
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com

Group Market Research Director
vincenzo.rozzo@lcpublishinggroup.it

Market Research Executive
guido.santoro@lcpublishinggroup.it
elia.turco@lcpublishinggroup.it

Market Research Team
bruna.macle@lcpublishinggroup.it

Managing Director
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

General Manager
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Group Chief Financial Officer
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it

Senior Legal Counsel
beatrice.azzolini@lcpublishinggroup.com

Group Chief Operating Officer
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Events Coordinator
francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

Events Assistant
ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

**Group Communication, Marketing
& BD Director**
helene.thierry@lcpublishinggroup.it

International Project & Conference Manager
anna.palazzo@lcpublishinggroup.it

Communication & Social Media Executive
martina.vigliotti@lcpublishinggroup.it

Communication & Social Media Department
alice.prattisoli@lcpublishinggroup.it
Sales & Marketing Executive
chiara.seghi@lcpublishinggroup.it

Sales Coordinator
silvia.torri@lcpublishinggroup.com

**Direttore Responsabile
Iberian Lawyer e The Latin American Lawyer**
ilaria.laquinta@iberianlegalgroup.com

**Account Executive Brazil, Iberian and LatAm
Markets**
amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Legalcommunity CH
mercedes.galan@lcpublishinggroup.it

Legalcommunity MENA
suzan.taha@lcpublishinggroup.it

Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it

Servizi Generali
marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.it

Per informazioni
info@lcpublishinggroup.it

Editore
LC Publishing Group S.p.A.
Sede operativa:
Via Savona, 100 - 20144 Milano
Sede legale:
Via Tolstoj, 10 - 20146 Milano
Tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.com



MARILENA HYERACI

LA DOPPIETTA

CHIOMENTI, MARILENA HYERACI NUOVA OF COUNSEL PER CYBERSECURITY E WHITE COLLAR CRIME

Marilena Hyeraci si unisce al team Chiomenti in qualità di of counsel, nelle aree data protection & privacy e white collar crimes, investigation & business integrity.

La segue in Chiomenti Virginia Putorti, associate con esperienza in materia di data protection e white collar crimes. Entrambe le professioniste provengono dallo studio Delfino e associati Willkie Farr & Gallagher.

Marilena Hyeraci vanta una consolidata esperienza in materia di compliance, white collar crimes e indagini interne, anche in ambito transfrontaliero, con un focus particolare su corruzione, frodi e crimini informatici, su cui tiene anche dei corsi di formazione rivolti ad aziende e istituzioni. Negli anni è stata inoltre promotrice di varie iniziative in materia di gender equality. Collaboratrice di numerose pubblicazioni giuridiche ed economiche, annovera un'esperienza presso la Divisione Italiana della Corte europea dei diritti dell'uomo a Strasburgo.



MICHELA SCHIZZI

CAMBIO DI POLTRONA

NUOVA GENERAL COUNSEL IN CERVED: È MICHELA SCHIZZI

È **Michela Schizzi** la nuova general counsel di Cerved. Background internazionale e solida expertise maturata prima in Scam e poi in Allianz, Schizzi opererà a diretto riporto del ceo di Cerved, Andrea Mignanelli, nella definizione e applicazione degli standard di compliance legale del gruppo a supporto dei mercati in cui Cerved opera. In passato ha fatto parte del board of directors di DESFA SA – Hellenic Gas Transmission System Operator. Prima ancora, è stata associate di Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP.



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMAZIONE



EVENTI



CENTRO RICERCHE



PUBBLICAZIONI

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



LC Publishing Group S.p.A.
Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoj 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 36727659





LA NOMINA

AMBIENTA, LAURENT DE ROSIÈRE NUOVO HEAD OF INVESTOR RELATIONS

Laurent de Rosière è il nuovo head of investor relations and strategic partnerships di Ambiente.

Il professionista vanta un'esperienza quasi trentennale nelle attività di asset management, investment banking e wealth management di alternative assets. Arriva in Ambiente da BC Partners, dove era entrato nel 2009 ed ha più di recente ricoperto il ruolo di partner e global head of strategic relationships.

Nel nuovo incarico, che si aggiunge a quello di partner e membro del comitato strategico di Ambiente, de Rosière avrà un ruolo chiave per lo sviluppo della piattaforma Ambiente.

IL NUOVO SOCIO

CARBONETTI, ENTRA FRANCESCO SELOGNA PER IL CORPORATE M&A



Carbonetti e associati ha annunciato l'ingresso di un nuovo socio equity, l'avvocato **Francesco Selogna**.

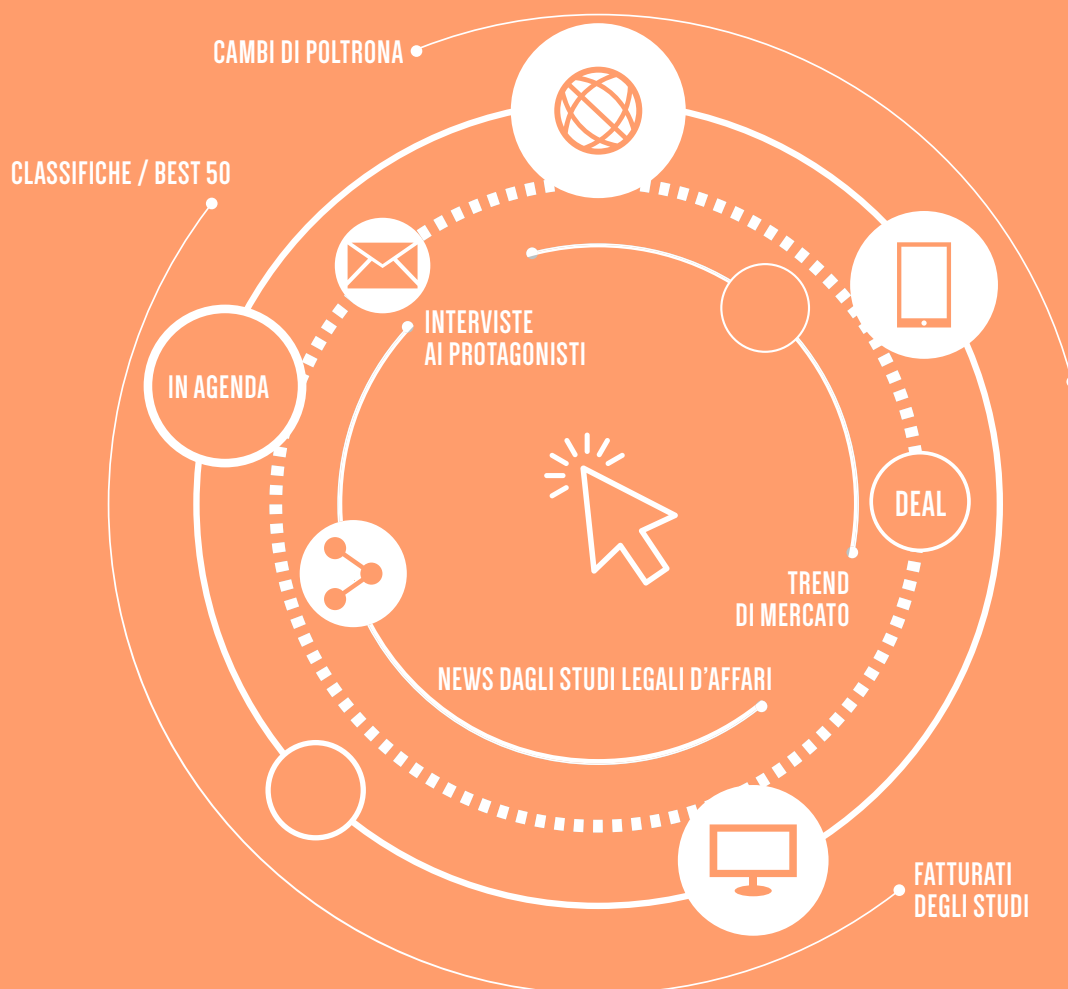
Il nuovo ingresso, come dichiarato dal managing partner Fabrizio Carbonetti, "si iscrive nel progetto di crescita dello studio, che prevede diverse iniziative in ambiti transactional e mira al rafforzamento della nostra presenza a Milano".

Selogna, proveniente da Gianni & Origoni, è specializzato in corporate m&a, con particolare focus su acquisizioni, finanza straordinaria, leverage buyout, private equity e ristrutturazioni societarie e del debito. Assiste in particolare banche, fondi e società industriali.



LEGALCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.legalcommunity.it

LA PRIMA DONNA

ALMUDENA ARPÓN DE MENDÍVIL È LA NUOVA PRESIDENTE DELL'IBA

Almudena Arpón de Mendivil, avvocatessa spagnola coordinatrice del settore TMT di Gómez-Acebo & Pombo, è stata eletta presidente dell'International Bar Association (IBA) per il periodo 2023-2024. È la prima volta in 20 anni che una donna presiederà la più grande associazione legale del mondo. Dalla sua fondazione nel 1947 e sulla base della visione dell'ONU, l'IBA cerca di contribuire al progresso, alla pace globale e allo stato di diritto. Sostiene l'indipendenza di avvocati e giudici, promuove la difesa dei diritti umani e offre sviluppo professionale ai suoi membri.



ALMUDENA ARPÓN DE MENDÍVIL



PAOLO MARIA COSMELLI

PASSAGGIO DI TESTIMONE

KAIROS PARTNERS SGR: PAOLO MARIA COSMELLI NUOVO RESPONSABILE DEL PRIVATE BANKING

Kairos Partners SG annuncia la nomina di **Paolo Maria Cosmelli** a nuovo responsabile dell'area private banking, con l'obiettivo di rafforzare la squadra dei consulenti dedicati alla clientela privata all'interno della divisione commerciale.

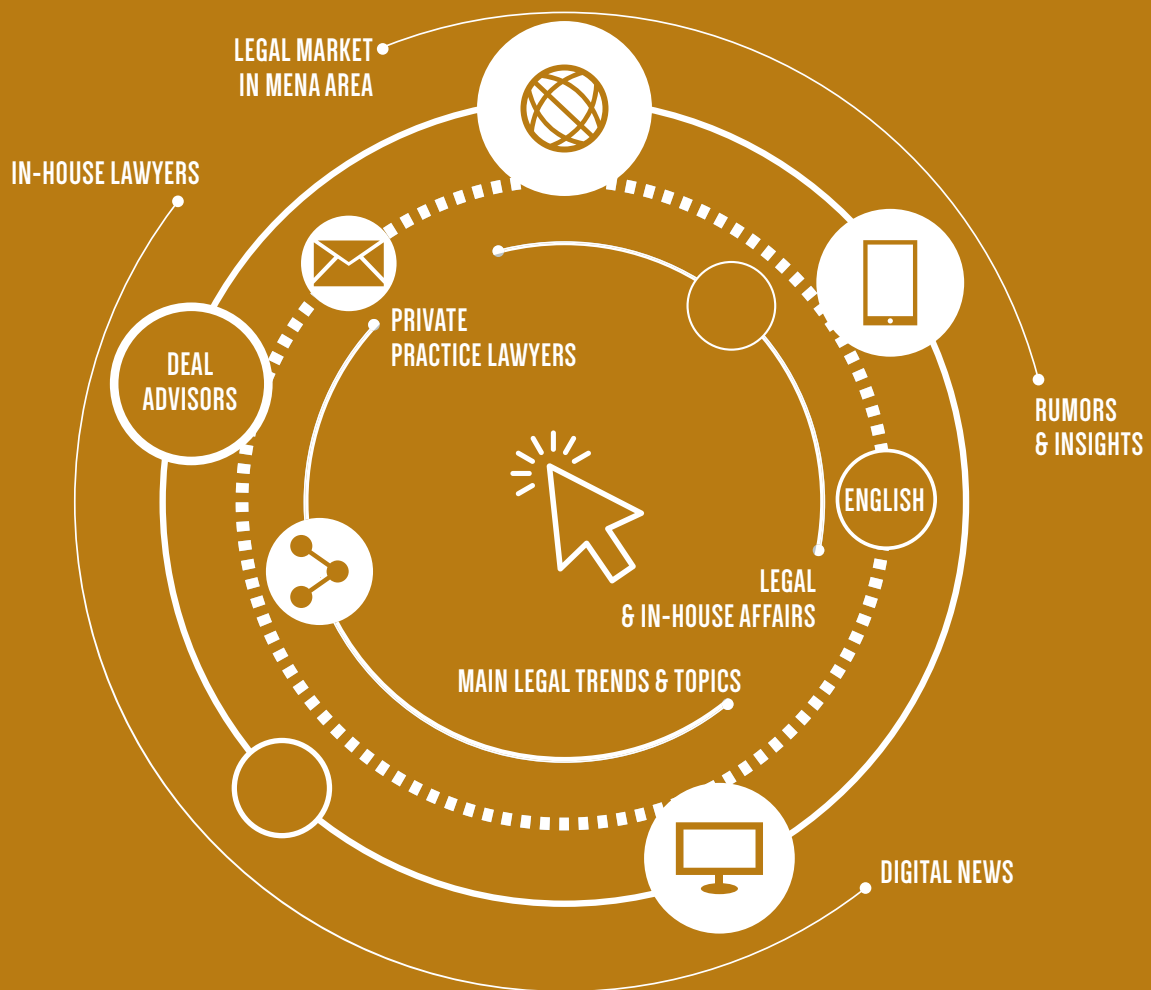
Cosmelli, che ha fatto il suo ingresso in Kairos a marzo del 2022 dopo un lungo percorso professionale per lo più maturato in Azimut Wealth Management, assume l'incarico sino ad oggi ricoperto da Caterina Giuggioli, a cui riporterà, che rimane la responsabile delle strategie commerciali del gruppo. A Cosmelli, che vanta una significativa esperienza in ambito di reclutamento di promotori e private banker e del loro coordinamento e formazione, viene anche affidata la responsabilità delle sedi di Torino e Roma.

NEW



LEGALCOMMUNITYMENA

The first digital information tool dedicated to the legal market in MENA
Egypt, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates



Follow us on



www.legalcommunitymena.com

ESPANSIONI

GRIMALDI CRESCE NEL NON PROFIT CON BELLICINI

Si amplia ancora la partnership di Grimaldi. Lo studio legale guidato dall'avvocato Francesco Sciaudone prende ancora un socio da Legalitax. Si tratta di **Laura Bellicini**, di stanza a Roma, e del suo team, composto da **Claudia Spampinato**, **Alessio Briganti** e **Tommaso Avenoso**. Tutti entreranno in Grimaldi da gennaio 2023.

Avvocato e revisore legale, esperta di non profit, Bellicini si occupa di consulenza fiscale e legale nei confronti di associazioni, fondazioni, enti del terzo settore, imprese sociali, in particolare nel settore culturale e sanitario, nonché in materia di società benefit.



LAURA BELLICINI



DANIELE PATRUNO

AI VERTICI

EUROPA INVESTIMENTI: DANIELE PATRUNO NOMINATO CEO

Il CdA di Europa Investimenti (gruppo Arrow Global) ha nominato **Daniele Patruno** nuovo amministratore delegato della società. Nell'ambito del suo mandato, Patruno lavorerà al percorso di crescita del gruppo e opererà per rafforzare le sinergie con le altre piattaforme italiane di Arrow. Patruno, 37 anni, una laurea in Economia Aziendale e un Master in Scienze Finanziarie presso l'Università Bocconi di Milano, è approdato in Europa Investimenti nel 2009, dopo una breve esperienza in Barclays Capital. Succede a Stefano Bennati, che proseguirà come chairman di Arrow Global Italia e consigliere di amministrazione di Europa Investimenti.

AI VERTICI

BERNADETTE BEVACQUA È LA NUOVA CEO DI SPERLARI

Bernadette Bevacqua, già presidente di Henkel Italia, è la nuova ceo di Spertari. La professionista porta con sé una competenza che deriva dalla lunga carriera trascorsa in Henkel, in cui è entrata nel 1999 all'interno della divisione Retail Cosmetic e ha ricoperto negli anni ruoli di crescente responsabilità a livello nazionale e internazionale, fino a essere nominata nel 2013 direttore generale di Henkel Beauty Care Retail Italia e nel 2016 presidente e amministratore delegato di Henkel Italia.



BERNADETTE BEVACQUA



Is the **largest specialist legal publisher**
across **Southern Europe** and **Latin America**
with the acquisition of the majority share in



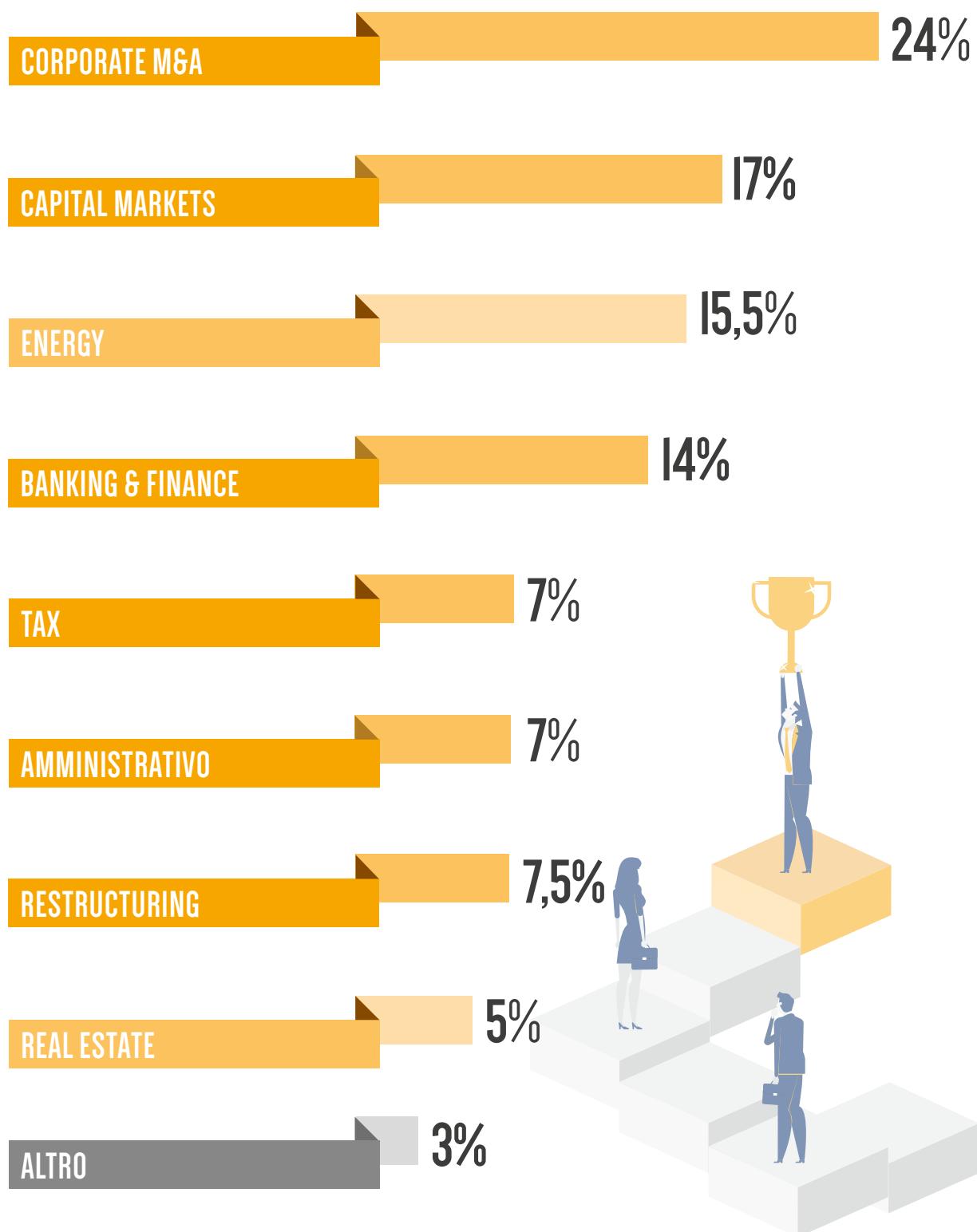
LC Publishing Group S.p.A.
Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan
Tel. + 39 02 36727659



CORRE IL MERCATO DEI CAPITALI

Operazioni e advisor sotto la lente. Protagonisti dei deal in questa puntata: Monte dei Paschi di Siena, Zurich e Zhero

I SETTORI che tirano



Periodo 7 al 20 novembre 2022. Fonte Legalcommunity.it

GLI STUDI NELL'AUMENTO DI CAPITALE DI BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA

Chiomenti e lo studio del professor **Andrea Zoppini** hanno assistito Banca Monte dei Paschi di Siena su tutte le questioni societarie, regolatorie e contrattuali connesse all'aumento di capitale da 2,5 miliardi.

Lo studio Chiomenti ha lavorato con diversi team coordinati dal presidente, **Francesco Tedeschini** e in particolare, con un team dedicato al supporto legale a tutta l'attività connessa alla predisposizione dei documenti relativi all'offerta e ai rapporti con le banche del consorzio di garanzia coordinato da **Federico Amoroso** e composto da **Matteo Costantino**, **Simone De Benedictis** e **Lorena Reitano**, con un team dedicato ai profili societari e di disciplina delle società quotate coordinato da **Italo De Santis** e composto da **Bruno Sciannaca** e **Alessandra Barazza** e con un team dedicato ai profili regolamentari coordinato dal professor **Vincenzo Troiano** e composto da **Alessandro Pappadà** e **Anna Giulia Piersanti**.

Il team dello studio Zoppini è stato coordinato dal professor Zoppini con l'assistenza del partner **Giovanni Diele** e dell'of counsel, professor **Giovanni Strampelli**. Lo studio White & Case ha assistito Banca Monte dei Paschi di Siena in relazione all'offerta a investitori istituzionali ai sensi di Reg S e



ANDREA ZOPPINI



FRANCESCO TEDESCHINI



MICHAEL IMMORDINO



UGO ORSINI

Rule 144A e ai profili di diritto statunitense con un team che ha incluso i partner **Michael Immordino**, **Ferigo Foscari** e **Evgeny Scirtò Ostrovskiy**, insieme agli associate **Alessandro Picchi**, **John Sanders**, **Roberta Monasterolo**, **Stefania Maracich** e **Vincenzo Ferrini**. Il partner **Alessandro Zappasodi** e gli associate **Licia Mongiello** e **Andrea Lamonica** si sono occupati degli aspetti regolamentari. Linklaters ha assistito il consorzio di garanzia composto da BofA Securities Europe, Citigroup Global Markets, Credit Suisse Bank (Europe), Mediobanca, in qualità di joint global coordinator, e Banco Santander, Barclays Bank Ireland, Société Générale e Stifel Europe Bank, in qualità di joint bookrunner, in tutte le attività relative all'aumento di capitale con un team coordinato dal partner **Ugo Orsini** e composto dalla counsel **Cheri De Luca**, dal managing associate **Francesco Eugenio Pasello**, dall'associate **Daniele Casà** e dai trainee **Carolina Galiero** e **Mariglen Ismaili**.

La practice

International Capital Markets

Il deal

Aumento di capitale Banca Mps

Gli studi legali

Chiomenti, Studio Andrea Zoppini, White & Case, Linklaters

Le banche

BofA Securities Europe, Citigroup Global Markets, Credit Suisse Bank, Mediobanca, Banco Santander, Barclays Bank Ireland, Société Générale, Stifel Europe BankGli

Il valore

2,5 miliardi di euro

ZURICH ACQUISTA IL RAMO FINANCIAL ADVISORY DI DEUTSCHE BANK. GOP E BONELLIEREDE NEL CLOSING

Gianni & Origoni e BonelliErede hanno assistito rispettivamente Zurich Italy Bank, società interamente controllata da Zurich Insurance Company, e Deutsche Bank nel closing, dell'operazione di acquisto da parte di Zurich del ramo d'azienda di financial advisory di Deutsche Bank, composto da 1.085 consulenti finanziari, 96 dipendenti e oltre 16 miliardi di asset under management. L'operazione dà esecuzione all'accordo tra le parti sottoscritto nell'agosto 2021.

Il completamento dell'operazione costituisce un momento di significativa rilevanza per Zurich, che rafforza la propria presenza sul mercato italiano e fa il proprio ingresso nel settore della consulenza finanziaria e del wealth management; proprio a tal fine, Zurich ha costituito Zurich Italy Bank, la cui autorizzazione allo svolgimento dell'attività bancaria e della prestazione dei servizi di investimento è stata rilasciata dalla BCE al termine di un procedimento condotto dinanzi alla Banca d'Italia.

L'operazione si pone in continuità con il percorso di trasformazione e rifocalizzazione strategica di Deutsche Bank in Italia, rappresentando un ulteriore



DIANA ALLEGRETTI



FRANCESCO GIANNI



MASSIMILIANO DANUSSO

sviluppo della partnership con Zurich.

Lo studio legale Gianni & Origoni ha assistito Zurich Insurance Company e Zurich Italy Bank, affiancando il team in house delle società, in tutte le fasi della operazione d'acquisto e di autorizzazione allo svolgimento dell'attività bancaria e alla prestazione dei servizi di investimento, con un team coordinato dal partner **Francesco Gianni** e guidato dal partner **Raimondo Premonte**, coadiuvato dal senior associate **Alessandro Meringolo**, **Andrea Covolani** e **Chiara Masucci** per i profili corporate e m&a, e dal partner **Emanuele Grippio**, coadiuvato dal counsel **Giancarlo Ranucci** e dall'associate **Federico Cappellini** per i profili regolamentari, nonché dal partner **Cristina Capitanio** e dal managing associate **Veruska Crucitti** per gli aspetti giuslavoristici. Gli aspetti golden power sono stati seguiti dal partner **Antonello Liroi** coadiuvato dal senior associate **Carmine Pepe**, mentre gli aspetti antitrust sono stati curati dal partner **Piero Fattori** con la senior associate **Mariachiara Goglione**.

Carbonetti e associati ha affiancato Zurich Bank nell'ottenimento delle autorizzazioni alla prestazione dei servizi bancari e di investimenti.

BonelliErede ha assistito Deutsche Bank in tutti gli aspetti che hanno portato al completamento dell'operazione con un team multidisciplinare coordinato dai partner **Massimiliano Danusso** ed **Enrico Vaccaro**, membri del

Focus Team Banche, con il coinvolgimento, per i profili di diritto regolamentare, della partner **Francesca Marchetti**, coadiuvati per gli aspetti corporate m&a, dal senior associate **Francesco Farracchiati** e da **Ludovico Morabito** e **Alberto Picece**. I profili di diritto del lavoro sono stati seguiti dal partner Marcello Giustiniani e dal senior associate Stefano Calabria.

Il team inhouse di Zurich è stato coordinato da **Diana Allegretti**, general counsel di Zurich in Italia, e da **Francesco Alteri**, head of legal & corporate affairs di Zurich Italy Bank, ed è composto da **Marc Poltera** per gli aspetti m&a, **Costanza Starita**, **Francesca Cimpanelli** e **Chiara Ruggeri** per i profili corporate e regolamentari, **Andrea Vitale** e **Alessandro Varliero** per gli aspetti contrattuali e assicurativi. Il team in house di Deutsche Bank è stato coordinato da **Michele Mengoni**, general counsel di Deutsche Bank in Italia, ed è composto da **Daniele Bonfiglio** per gli aspetti m&a, **Massimo Serva** per i profili privacy e regolamentari e **Paola Trincherò** per gli aspetti contrattuali.

La practice

Corporate m&a

Il deal

Deutsche Bank cede il ramo financial advisory

Gli studi legali

*Gianni & Origoni,
BonelliErede*

Le banche

*Deutsche Bank, Zurich Italy Bank
Carbonetti e associati*

Gli inhouse

Diana Allegretti, Michele Mengoni



ENRICO VITALI



MARCO ALVERÀ



LORENZO PICCARDI



DOMENICO FANUELE

SHEARMAN E TREMONTI NELL'AUMENTO DI CAPITALE DI ZHERO

Zhero, nuova società operante nel settore dell'energia, ha stipulato, insieme ai suoi fondatori, un accordo di investimento con Three Cairns Group, Galvanize Climate Solutions e Fortescue Future Industries, che prevede un aumento di capitale con l'obiettivo di dare impulso alle iniziative di Zhero nel campo dell'energia pulita.

Zhero è una società fondata da **Marco Alverà**, **Paddy Padmanathan**, **Alessandra Pasini** ed **Enrico Vitali** per lo sviluppo, la proprietà e la gestione su scala di progetti nelle aree relative a rinnovabili, H2/derivati, interconnessioni, stoccaggio e riconversione di energia. Zhero è stata assistita da Shearman & Sterling per i profili legali dell'operazione, con un team guidato dal partner **Domenico Fanuele**, coadiuvato dalla partner **Kristen Garry** (per gli aspetti fiscali statunitensi), dall'associate **Luigi A. Stabile** e dal trainee **Francesco Speciale**.

Lo studio Tremonti Romagnoli Piccardi e associati si è occupato dei profili fiscali italiani, coordinato dai soci **Lorenzo Piccardi** e **Fabrizio Colombo**.

I profili di diritto olandese sono stati curati dallo studio Van Campen Liem, coordinato dalla partner **Sophie de Mandt**.

La practice

International Capital Markets

Il deal

Aumento di capitale di Zhero

Gli studi legali

Shearman & Sterling, Tremonti Romagnoli Piccardi, Van Campen Liem

i RACCONTI dell'ULTIMO BICCHIERE



*Questo libro contiene
la raccolta dei racconti
presentati in occasione
del Concorso letterario
“I racconti dell’ultimo
bicchiere”.*

Prezzo:
10,00 euro



LEGALCOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY

concorso
letterario

Il Edizione i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"

Partecipazione: gratuita

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

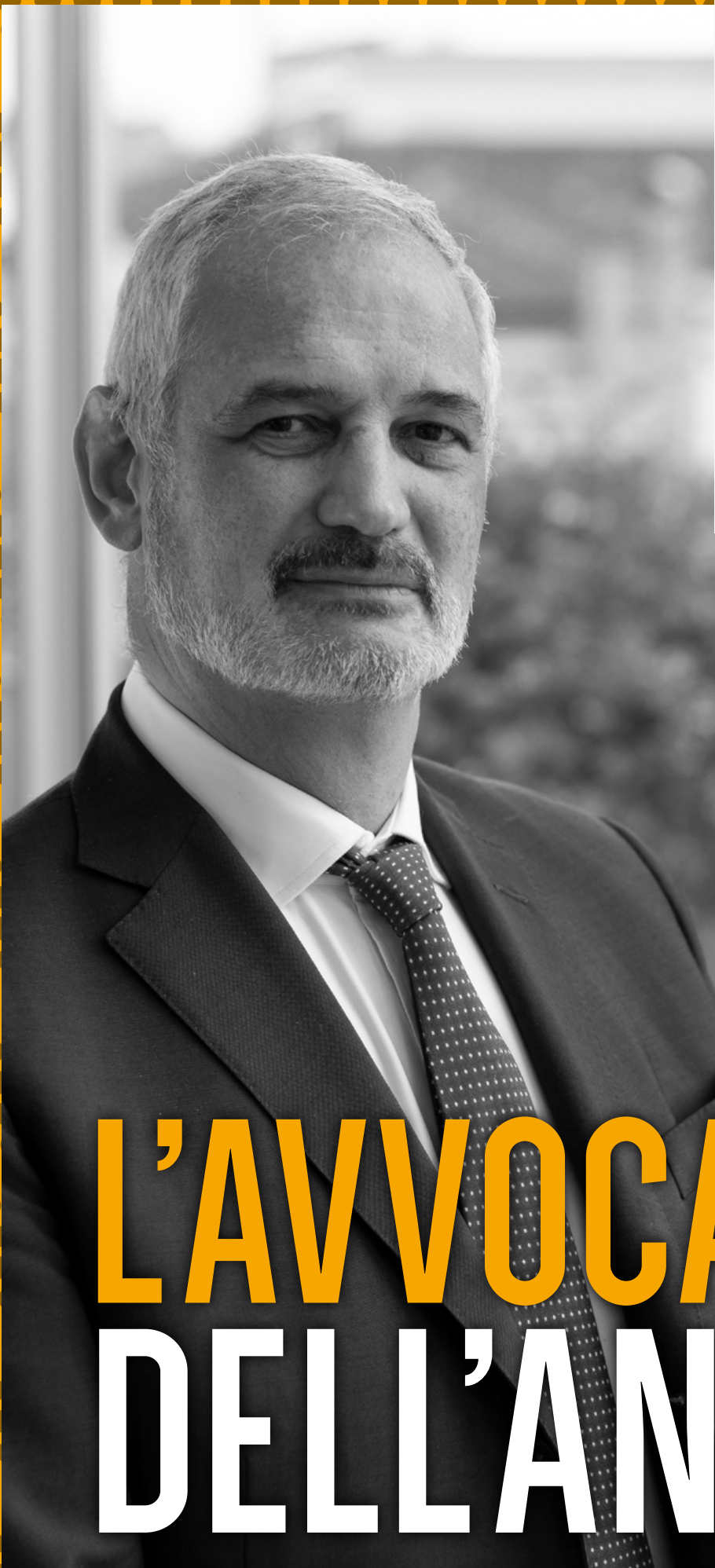
Caratteristiche del racconto:
lunghezza di massimo 7.000 battute (spazi inclusi), inedito e che non abbia già partecipato ad altri concorsi letterari. L'autore dovrà garantire che il racconto non violi alcun diritto d'autore di terzi.

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



Ecco i 50 numeri uno
dell'avvocatura
d'affari italiana nel
2022 secondo MAG e
Legalcommunity. Sono
i professionisti che
hanno lasciato il segno
negli ultimi dodici mesi,
cavalcando l'onda lunga
della crescita

A cura di nicola di molfetta



L'AVVOCATO DELL'ANNO

Il 2022 è stato un anno storico per il mercato dei servizi legali italiani. Per la prima volta, infatti, un professionista basato a Milano e socio di una delle più grandi law firm internazionali, ha raggiunto il vertice di questo studio diventandone il managing partner mondiale. Si tratta di **Charles Adams** che dallo scorso mese di maggio è il global managing partner di Clifford Chance, insegna appartenente a quello che un tempo veniva definito il "magic circle" inglese: oltre 600 partner, 371 tra senior lawyer e consultant, più di 1.900 associate ed executive. Un'organizzazione che muove, a livello mondo, un fatturato di 2,3 miliardi di euro.

La storia di Adams (che apre questo speciale) racconta un trend nuovo che vede le grandi law firm globali sempre più impegnate a valorizzare i talenti che sono riuscite a riunire nel corso degli anni in tutto il mondo (quindi anche in Italia), decentralizzando i centri di gestione delle loro strutture. La sua "impresa" ci racconta di come l'approccio transnazionale di questi studi abbia abbandonato la dicotomia che prima vedeva da un lato le sedi centrali e dall'altro gli uffici periferici, e ormai consideri la law firm nella sua unità globale, fatta di competenze e culture diverse, integrate e dialoganti. Adams è arrivato dove nessun professionista italiano era arrivato prima e per questo motivo è l'Avvocato dell'Anno 2022 per MAG e Legalcommunity.it.

Ma c'è di più. La sua ascesa conferma che gli avvocati italiani sono sempre più credibili anche come manager all'interno delle organizzazioni internazionali di cui sono parte (fino a pochi anni

fa si trattava di un fatto tutt'altro che scontato). Infatti, il caso di Adams, per quanto eclatante, non è isolato. Sono numerosi, anche in questa lista dei 50 protagonisti del 2022, i professionisti che ricoprono o hanno recentemente ricoperto ruoli di peso all'interno delle grandi law firm, guidando dipartimenti, gestendo aree geografiche, ricoprendo cariche di vertice. Basti pensare a figure come **Federico Sutti, Massimiliano Mostardini, Stefania Radoccia, Patrizio Messina, Laura Orlando, Eugenio Tranchino o Roberta Crivellaro**.

Ma quello che vediamo accadere nelle grandi organizzazioni internazionali non riguarda solo le law firm e i loro partner. È una cartina al tornasole che spiega anche l'evoluzione del concetto di leadership nei moderni studi legali di casa nostra. La maturazione della prima generazione di avvocati-manager battente bandiera italiana coincide con la trasformazione delle botteghe legali d'un tempo in vere e proprie imprese dove l'apertura internazionale, così come l'importanza di costruire una governance trasparente ed equilibrata sono ormai pari a quella di tessere relazioni e generare business. Dai profili presi in considerazione emerge anche una sempre più diffusa attenzione alle tematiche Esg e una forte consapevolezza della necessità di governare i processi di evoluzione tecnologica e di operare secondo criteri di efficienza ed efficacia.

Ecco allora che i 50 profili che seguono raccontano una nuova generazione di business lawyer giunta alla sua piena maturità. Sono i professionisti che hanno lasciato il segno negli ultimi dodici mesi, riuscendo a cavalcare

l'onda lunga della crescita registrata nel 2021 (con il giro d'affari del settore che ha sfiorato i 3 miliardi di euro, +10%) e a massimizzarne i benefici anche in questo anno pieno di "turbolenze". L'età media è di 56 anni. Gli over 70 sono, per convenzione, lasciati fuori. Ecco perché, per la prima volta, da quando realizziamo questo speciale, non comparirà il nome dell'avvocato **Francesco Gianni**, che però anche nell'anno che ci stiamo lasciando alle spalle, ha giocato quasi tutte le partite più importanti sul tavolo dell'm&a confermandosi ancora tra i signori assoluti del settore. Il più senior (70 anni) tra i professionisti nella lista 2022 è il decano dei fiscalisti italiani, **Guglielmo Maisto**. Mentre, il più giovane in elenco è **Francesco Lombardo** (40 anni), che nei mesi scorsi è diventato managing partner di Freshfields. Sale, anche se di poco, il numero delle donne che passa dal 10 al 12%. Quanto alla matrice degli studi legali rappresentati in questa fotografia, si nota che il 58% dei professionisti citati lavora in studi legali di matrice italiana, il 38% opera in studi di origine internazionale e la restante parte nelle branch legali e tributarie delle cosiddette Big Four della consulenza.

I professionisti individuati dall'osservatorio di MAG e Legalcommunity sono coloro che si sono messi in luce oltre che in virtù della reputazione professionale (di cui tutti i profili che seguono godono ai massimi livelli) e della capacità di generare business, per l'attitudine alla gestione, la forza delle relazioni, l'apertura all'innovazione, l'attenzione verso la comunicazione e l'internazionalità del proprio raggio d'azione.

01

CHARLES ADAMS

CLIFFORD CHANCE

+21

54 anni

IL VERTICE



Charles Adams, dallo scorso mese di maggio, è il nuovo global managing partner (Gmp) di



Clifford Chance. Un italiano sul tetto mondiale del legal business. Classe '68, inglese, nato in Francia



e di madre italiana. La sua storia potrebbe essere perfetta per un romanzo. A undici anni entra nel



collegio britannico dei monaci benedettini a Roma. Poi ci sono stati gli studi a Oxford (Queen's college). Nel 1992 comincia la



carriera da avvocato ed entra come praticante in Clifford



Chance a Londra. Due anni dopo viene mandato in Italia per fare un'esperienza in Grimaldi.



Terminato questo periodo di distacco deve tornare nella

City ma l'Italia gli è rimasta nel cuore. Cerca di ottenere un secondment. Ma non è possibile. Le regole della law firm prevedono che prima di essere mandati all'estero, gli avvocati dello studio debbano trascorrere almeno due anni nel Paese d'origine. Sono troppi. Adams

si licenzia, si trasferisce a Roma e si fa assumere da Grimaldi che poco dopo unisce le forze proprio a Clifford Chance. Adams a questo punto si ritrova a casa. Il cerchio si chiude. E quando, nel 2002, con Grimaldi finisce l'idillio, l'avvocato decide di restare con gli inglesi che, oramai, in Italia ci sono e non hanno intenzione di andarsene. Nel 2006 viene eletto per la prima volta alla guida degli uffici italiani della law firm. Tra il 2015 e il 2018 si trasferisce a New York: un'esperienza preziosa che gli fa acquisire il polso di uno dei mercati di frontiera più ambiti dalle grandi insegne inglesi al lavoro sulla espansione globale. Torna in Italia nel 2018 e poco dopo viene nominato a capo dell'area Continental Europe della law firm. Carica che ha mantenuto fino al momento della sua elezione a Gmp. La sua scheda, nell'Albo online del Cnf parla chiaro: domicilio professionale principale, Milano. Adams è considerato diffusamente uno dei "signori" della consulenza in ambito banking & finance. Nel corso del 2021 ha assistito le istituzioni finanziarie in relazione al primo finanziamento sustainability-linked di FS Italiane da 2,5 miliardi di euro. Ha affiancato Cementir Holding nell'ottenimento di un finanziamento di 190 milioni. Ha fatto parte del pool legale che ha assistito il consorzio guidato da Cdp per l'acquisizione dell'88% di Autostrade per l'Italia. Ha assistito le banche finanziatrici nell'operazione che ha portato Diasorin a firmare un accordo di fusione per l'acquisizione della società statunitense Luminex. Nonché il fondo di private equity Ardian, e la sua controllata Dedalus Holding, nel finanziamento per l'acquisizione del business Healthcare Software Solutions di DXC Technology. Adams ha preso il posto di Matthew Layton, giunto al termine del suo secondo mandato quadriennale come Gmp, ed è entrato nella storia.



Managerialità



Reputazione



Relazioni



Business



Visibilità



Innovazione



Internazionalità

02

FILIPPO TROISI

LEGANCE

-1

57 anni

IL RAINMAKER



È il rainmaker del mercato dei servizi legali in Italia. Un professionista dotato di visione, leadership, autorevolezza e network. Un mix che si traduce in lavoro. Tanto che, nell'ultimo esercizio, Legance si è confermato tra i best performer del mercato italiano realizzando una crescita del 20,6% sull'anno precedente e raggiungendo quota 123 milioni di euro in termini di ricavi. Nel corso di quest'anno il suo nome è comparso in molte delle più rilevanti operazioni di mercato, a cominciare dal closing dell'acquisizione di Autostrade per l'Italia seguita al fianco di Blackstone. L'avvocato ha assistito la holding San Quirico,



delle famiglie Garrone e Mondini, nell'accordo con il gestore di fondi australiano, Ifm Investors per la nascita di una nuova holding che controllerà il 62,5% di Erg con lo scopo di sviluppare le attività di quest'ultima sulle energie rinnovabili. Ancora, è stato l'avvocato di Multiversity nell'acquisizione dell'ente promotore dell'Università Telematica San Raffaele Roma.



03

STEFANO SIMONTACCHI

BONELLIEREDE

-1

52 anni

GRANDE ANIMA



È il presidente dello studio legale BonelliErede che nell'ultimo anno ha condotto al



raggiungimento di uno storico traguardo: il superamento dei 200 milioni di fatturato. Non



era mai accaduto, fino a questo momento, a uno studio legale italiano. Dottore commercialista, è anche presidente della



Fondazione Buzzi. Consigliere d'amministrazione di RCS, Prada, Fattorie Osella, ISPI, Assoedilizia; è inoltre sponsor di Sinergia



Venture e advisor di Nextalia. È stato varie volte consulente per il Governo italiano sui temi dell'internazionalizzazione, della competitività e dell'attrazione degli investimenti. Ha fatto



parte del Comitato di Esperti in materia economica e sociale (il cosiddetto Comitato Colao) nominato dalla Presidenza del Consiglio per fronteggiare l'emergenza Covid. All'attività professionale e imprenditoriale associa un grande impegno etico, culturale e umanitario. Si dedica allo studio della spiritualità, che racconta anche attraverso la sua espressione artistica.



04

FRANCESCO
GATTIGATTI PAVESI BIANCHI
LUDOVICI

+3

58 anni

IL FUORICLASSE



Socio fondatore e name partner della super boutique Gatti Pavesi Bianchi Ludovici. Il suo nome



è comparso nelle cronache relative ad alcune delle partite più importanti dell'anno. Dalla



corporate governance di Generali, all'opa su Atlantia (seguita per conto di Edizione), passando per



la "battaglia" di via Solferino, vinta al fianco di Blackstone.



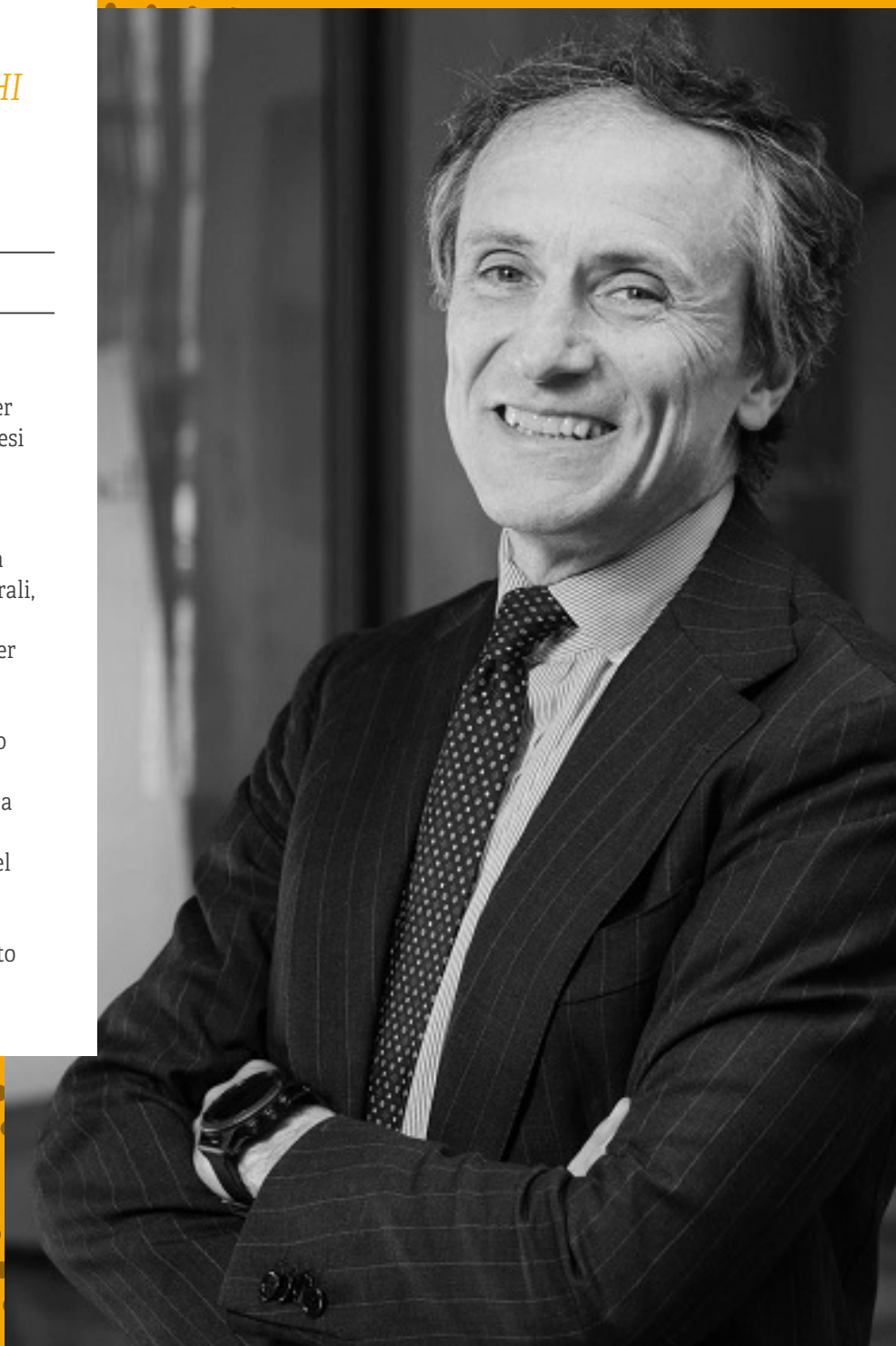
Operazioni iconiche che hanno definito il posizionamento di mercato dell'organizzazione. La



directory Chambers, lo indica, da 16 anni, tra i protagonisti del



mercato legale italiano dove si colloca in prima fascia. Uomo squadra dello studio, è un punto di riferimento per il mercato.



05

FRANCESCO
TEDESCHINI

CHIOMENTI

-2

61 anni

IL CAPITANO



Presidente di Chiomenti, è considerato il punto di riferimento per il governo interno dello studio che, nell'ultimo anno, ha registrato una crescita record del 20%.



Protagonista del mercato m&a, nel corso dell'anno ha seguito Thyssenkrupp nella cessione di Acciai Speciali Terni al gruppo Arvedi; Bper nell'offerta pubblica di acquisto su Carige; mentre per Romulus and Remus Investments, la società veicolo di The Friedkin Group, si è occupato degli aspetti societari e di mercato legati all'offerta pubblica di acquisto volontaria su tutte le azioni ordinarie dell'AS Roma, finalizzata al

delisting del club giallorosso. Inoltre, ha coordinato il team dello studio che ha da poco mandato in porto l'aumento di capitale da 2,5 miliardi di euro di MPS.

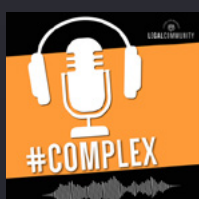


SEGUI I NOSTRI PODCAST

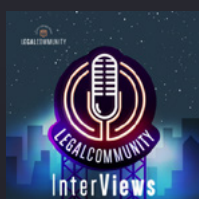
PUBLISHING GROUP
LC



LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



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



I GIURISTI D'IMPRESA
SI RACCONTANO
RISPONDENDO
A DIECI DOMANDE



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



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



STORIE
DEI PROTAGONISTI
DELLA COMMUNITY
DEL FOOD & BEVERAGE





PUBLISHING GROUP
LC

IL VOSTRO PODCAST, LA VOSTRA VOCE

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

ASCOLTA LE PUNTATE ►



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

06

FEDERICO
SUTTI

DENTONS

-1

57 anni

IL REGISTA



Managing partner e responsabile della practice italiana di real estate di Dentons. È il capostipite



della prima generazione di manager legali italiani. Membro dello Europe Board e del Global



Board della law firm, è un vero deal maker del mercato immobiliare. Ha seguito, tra le



altre, l'acquisizione di Palazzo Marini a Roma da parte di Fort Partners; ha affiancato Coima



nell'accordo forward purchase per un portafoglio di sviluppi



logistici con Logiman; ha seguito Orion Capital nella JV con CDS per la riqualificazione e lo sviluppo



dell'area Waterfront di Levante di Genova. Sotto la sua guida, i ricavi dello studio hanno continuato a crescere anche nell'ultimo anno: + 25%.



07

BRUNO
GATTAIGATTAI MINOLI
PARTNERS

-1

63 anni

IL LEADER



Ha portato lo studio Gattai Minoli Partners a tagliare il traguardo dei 10 anni di attività con risultati impressionanti: quasi 50 milioni di fatturato e oltre 160 avvocati. La super boutique è ormai saldamente posizionata nel novero delle grandi insegne nazionali. A parlar chiaro sono le operazioni. Gattai ha guidato il team che ha assistito Blackstone nell'acquisizione di Reale Compagnia Italiana; ha affiancato Versalis (Eni) nel rafforzamento della partnership con Novamont; è stato al fianco di Cvc nell'acquisizione di Maticmind. Ha voluto e portato a casa la certificazione carbon footprint e quella per la cyber security dello studio.



08

PATRIZIO
MESSINA

ORRICK

+2

53 anni

IL MARATONETA



Senior partner per l'Europa di Orrick, è il primo italiano nella storia della law firm a gestire



(oltre agli uffici della Penisola) anche quelli di Londra, Parigi, Düsseldorf, Monaco, Bruxelles



e Ginevra. Pioniere delle



cartolarizzazioni in Italia, nel corso dell'anno, ha affiancato Cdp nella regolamentazione delle garanzie sistemiche a supporto delle Pmi



dopo la crisi pandemica; ha assistito Snam in relazione alla finanza di debito e alle emissioni con finalità



Esg a valere sul programma Emtn da 12 miliardi; ha affiancato Iccrea e JP Morgan in una cartolarizzazione



di Npl dal valore nominale di 1,3 miliardi di titolarità di 77 banche cedenti. È un runner entusiasta.



09

FRANCESCO
SCIAUDONEGRIMALDI
STUDIO LEGALE

+2

52 anni

IL VISIONARIO



Da 10 anni è il dominus dello studio che nel corso di questo periodo è arrivato a contare 285 professionisti e un giro d'affari di quasi 50 milioni.



Autentico rain maker, fa piovere lavoro sulle scrivanie di soci e collaboratori. Animatore di uno dei



progetti di internazionalizzazione più innovativi (Grimaldi Alliance), continua l'espansione in Italia,



puntando sul Nord Est e Torino. La strategia di espansione a



Nord Est ha visto un'importante accelerazione a fine anno con l'integrazione delle sedi venete di



Legalitax. Un'operazione che ha registrato l'arrivo di dieci nuovi soci



equity nella compagine dello studio che oggi è una delle insegne più grandi nell'area.



10

GABRIELLA COVINO

GIANNI & ORIGONI

NEW

54 anni

L'AUTOREVOLE



Co-responsabile del dipartimento restructuring di Gianni & Origoni è considerata tra i partner più autorevoli dello studio in cui è entrata nel 1995 e di cui è socia dal 2004.



È una deal maker tra i più attivi dell'organizzazione. Nel corso dell'anno ha seguito, per esempio, l'ingresso del gruppo Psc in Italtel; ha fatto parte del pool legale che ha gestito il concordato Fintyre; e ha affiancato Danilo Iervolino e Idi nell'acquisizione del 51% di Bfc Media. Sempre per Danilo Iervolino e Idi ha seguito la vendita del 100% di Multiversity a Cvc. È Chair del Corporate Governance Subcommittee dell'M&A Committee della International Bar Association (IBA).



11

**ANTONIO
PEDERSOLI***PEDERSOLI***NEW**

63 anni

L'ATTENTO

Tra i soci di riferimento dello studio, l'avvocato si è messo alla guida del sector group interdisciplinare dedicato alle tematiche Esg: un team di lavoro che coinvolge 21 professionisti tra cui otto soci. Nel corso dell'anno ha seguito la cessione di Assiteca a Howden Group Holdings. Inoltre, ha seguito gli azionisti di Plurima nell'apertura del capitale a Poste.



12

**FRANCO
TOFFOLETTO***TOFFOLETTO DE LUCA**TAMAJO*

=

65 anni

CAPITAN FUTURO

È il geniale managing partner dello studio, una delle insegne di riferimento



nel mercato del diritto del lavoro italiano. Negli



ultimi due anni ha reso operativa la strategia del piano quinquennale (20/25)



integrando nuove sedi (Bari, Torino, Venezia) e



competenze, a cominciare dalla consulenza del lavoro.



Ha affidato a un ingegnere il ruolo di chief technology



officer e ha portato avanti la realizzazione di "prodotti" digitali.



13

**ROBERTO
CAPPELLI**
CAPPELLI RCCD

=

 63 anni

IL TRASCINATORE


Il 2022 è stato un anno di conferme per l'avvocato che dal momento



dell'avvio del progetto Cappelli Rccd ha messo il turbo alla presenza dello studio nel mercato m&a.



È stato l'avvocato di Cdp Equity nell'acquisizione di Autostrade per l'Italia; ha affiancato Poste Italiane



nell'acquisizione di Lis Holding; ha affiancato il Gruppo Marcegaglia



nell'operazione Outokumpu. Nel suo

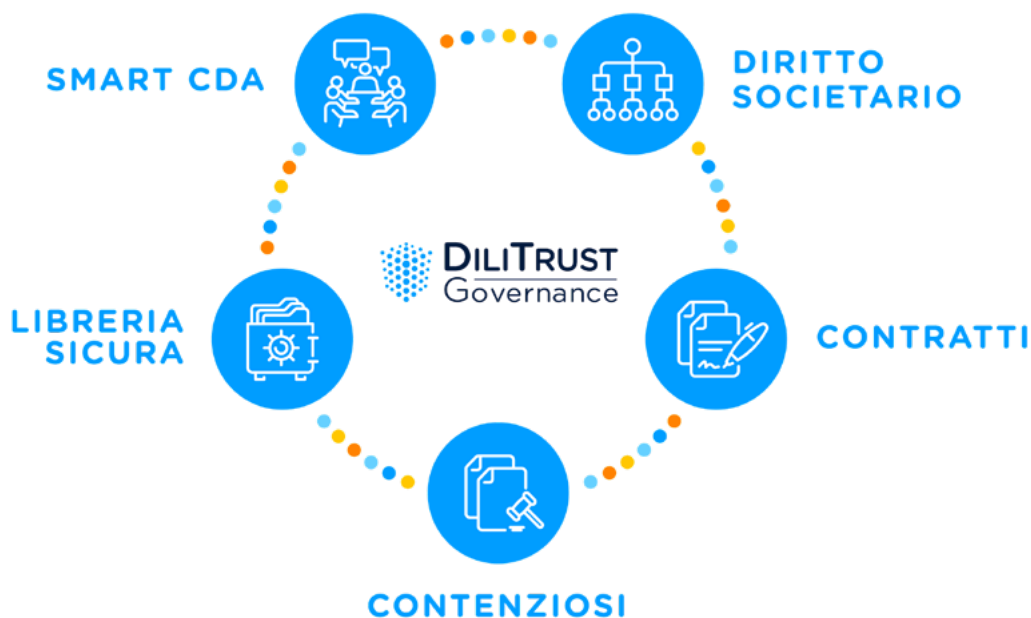


primo anno lo studio è cresciuto del 22%.



E se ti dicessimo che anche la Direzione Legale può avere un gestionale tutto suo?

Ti presentiamo l'unica suite sul mercato **LegalTech** in grado di **digitalizzare tutte le attività della tua Direzione Legale**, oggi anche con tecnologie di **intelligenza artificiale**.

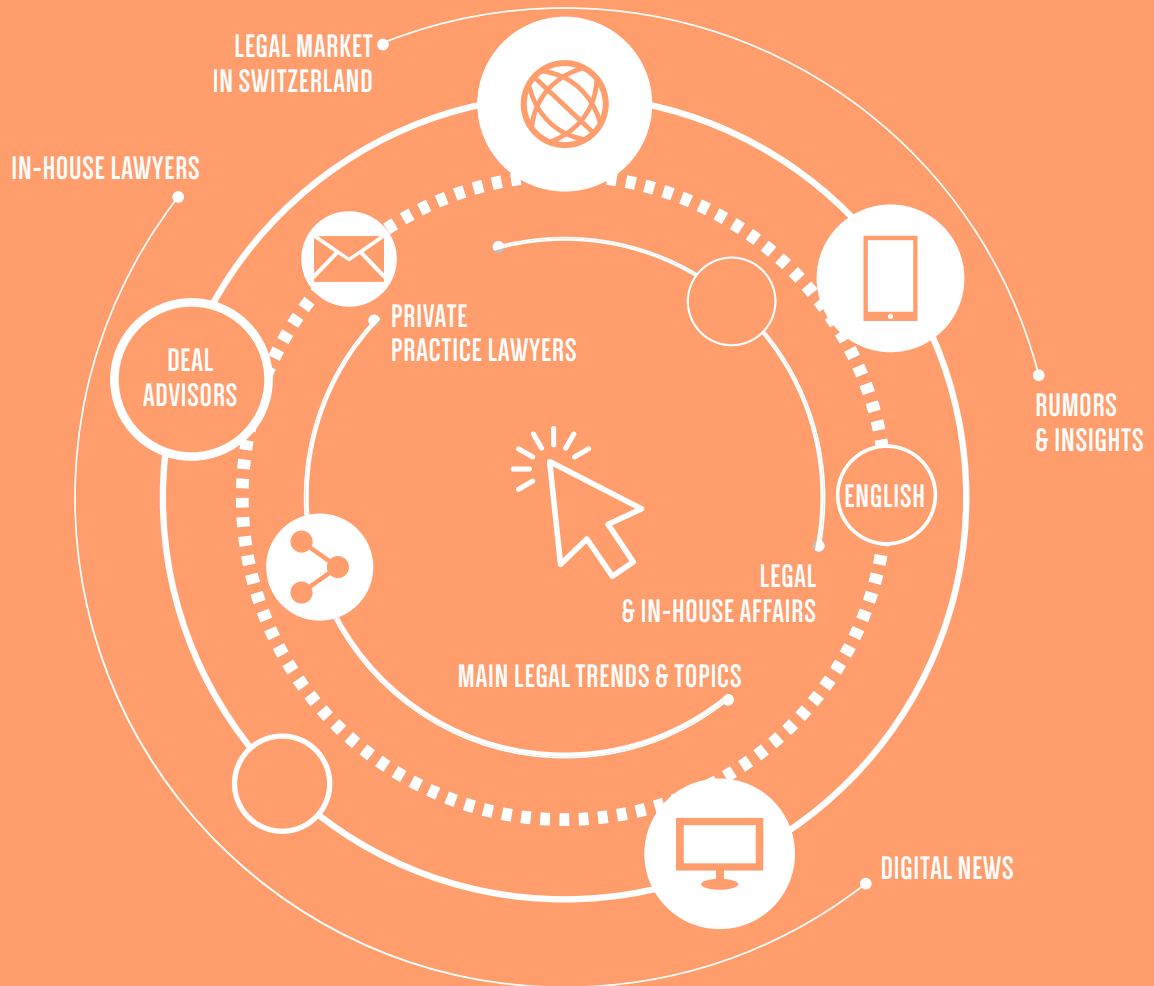


Da oltre 25 anni DiliTrust lavora a fianco delle Direzioni Legali di aziende di ogni dimensione per supportarle nel processo di **trasformazione digitale**. Con le nostre soluzioni sicure in SaaS, aiutiamo General Counsel, Consigli di Amministrazioni e Comitati a lavorare più efficientemente, eliminando i rischi e ottimizzando la gestione di tutte le loro attività.



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch



14

MICHELE BRIAMONTE

GRANDE STEVENS

=

45 anni

IL TIMONIERE



È il timoniere del nuovo corso di una delle super boutique più prestigiose del panorama nazionale. È l'avvocato scelto da ITA Airways per gestire la trattativa con i potenziali acquirenti interessati a rilevare il controllo dal Mef. Ha fatto crescere lo studio puntando anche su contenzioso e penale. Nell'anno ha seguito importanti processi. È stato nominato presidente del Consorzio Regge Sabaude.



15

ANDREA AROSIO

LINKLATERS

=

53 anni

L'INNOVATORE



Numero uno della law firm magic circle in Italia, nonché uno dei campioni del banking & finance. Ha guidato la strategia di crescita nel mercato real estate nonché l'adesione dello studio all'associazione del venture capital Italian Tech Alliance. Nell'anno ha lavorato, tra l'altro, al fianco delle banche per il sustainability linked loan di Prometeon Tyre e dei creditori nell'ambito dell'accordo Comdata Konecta.





16

ALESSANDRO DE NICOLA

ORRICK

=

61 anni

IL SAGGIO



Senior partner e membro del board internazionale di Orrick.



Quest'anno ha assistito numerose aziende in tema di sanction law (incluse le sanzioni Ofac e Ue). Ha affiancato Enel X nella



joint venture con Volkswagen per la realizzazione comune di un'infrastruttura di ricarica



ad alta potenza in Italia. Col Politecnico di Milano, ha creato un Osservatorio su Corporate Governance e Controlli Societari.



17

ALBERTO TOFFOLETTO

ADVANT NCTM

=

62 anni

IL PROF.



Socio fondatore di Advant Nctm, ordinario di diritto commerciale alla Statale di Milano. È considerato un innovatore. Nel corso dell'anno ha assistito Igt nella cessione di Lis Holding a Poste. Ha assistito Rcs nel riacquisto degli immobili di Via Solferino a valle della transazione raggiunta con Blackstone. L'avvocato ha agito anche per Falck nella cessione del 60% di Falck Renewables a Infrastructure Investments Fund (Iif).





18

STEFANO SCIOLLA

LATHAM & WATKINS

+8

54 anni

LA LOCOMOTIVA



Il managing partner di Latham & Watkins in Italia è un trascinatore. Per il secondo anno consecutivo ha portato lo studio a registrare una crescita record (+47%) superando quota 60 milioni di fatturato. Nell'anno ha seguito, tra le altre, l'acquisizione di Gelpat per Forno d'Asolo, il deal Dainese per Carlyle, l'integrazione di Comdata e Konecra. Sempre per Carlyle ha completato l'acquisizione della maggioranza di Ocmis



19

GREGORIO CONSOLI

CHIOMENTI

=

44 anni

IL PLAYMAKER



Uomo squadra, il co-managing partner di



Chiomenti ha avuto un anno ricco di operazioni.



Ha assistito Crédit Agricole nelle emissioni di covered bond da 1,5 miliardi; ha



affiancato le banche coinvolte nel progetto



Keystone di Kryalos; inoltre, ha seguito assieme al



socio Gianrico Giannesi la strutturazione della mega



operazione di derisking di Unicredit.





20

CARLO GAGLIARDI

DELOITTE LEGAL

-2

48 anni

IL MANAGER



Il managing partner di Deloitte Legal ha continuato a spingere sull'aggregazione di competenze.



Tra le mosse più rilevanti



realizzate nell'anno, l'alleanza nel penale con Giorgio Perroni, la nomina di Emiliano Russo alla



guida del real estate, l'apertura di un ufficio studi legislativi con



l'of counsel Paolo Narciso e il rafforzamento dell'm&a con Cirino



Pomicino. E ora si appresta a fare una doppietta nel diritto dello



sport.



21

FILIPPO MODULO

CHIOMENTI

+12

51 anni

IL RECORD MAN



Protagonista del mercato m&a nell'ultimo anno, il managing partner di Chiomenti ha seguito quasi tutti i deal più importanti degli ultimi 12 mesi. Ha agito con Dufry su Autogrill, ha affiancato Flutter nell'acquisizione di Sisal, ha assistito Green Arrow nell'uscita da Somacis ed è stato impegnato con Certares sul dossier ITA.





22

GIUSEPPE
LA SCALA

LA SCALA STA

-2

62 anni

IL VULCANO



Un vulcano di idee e iniziative. L'avvocato ha portato lo studio a Napoli siglando una partnership con Monticelli Portaro e ha rafforzato il suo presidio romano con il doppio lateral hire di Emiliano Cardenà e Filippo Maria Rovesti. Assieme ad Alex Bellini, esploratore e divulgatore ambientale, ha avviato una practice Esg guidata dal socio Michele Massironi.



23

GUGLIELMO
MAISTO

MAISTO E ASSOCIATI

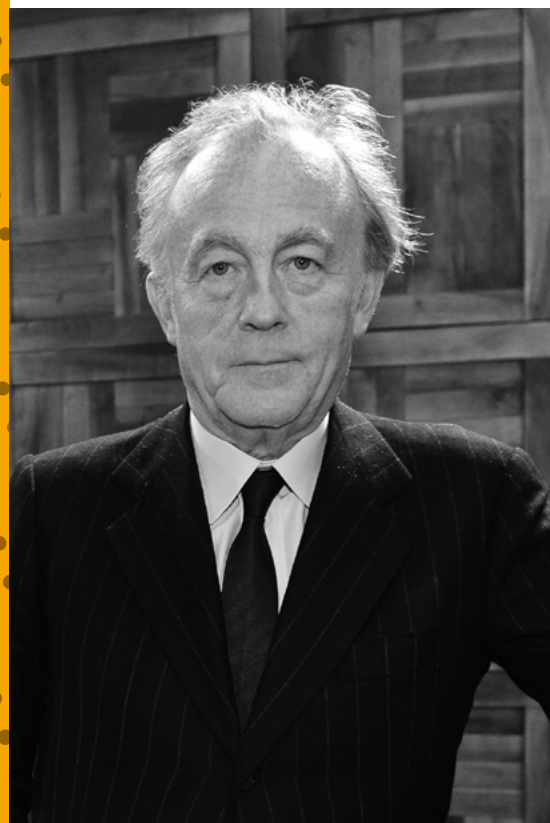
=

70 anni

IL MAESTRO



Decano dei tributaristi italiani, fondatore dello studio che porta il suo nome e che ha ormai superato i 30 anni di attività, il professore è un assoluto punto di riferimento per il mercato tax. Quest'anno, tra le altre, ha seguito la scissione e quotazione di Iveco, l'acquisizione di Acciai speciali Terni da parte di Arvedi e la vendita di Palazzo Mancini per Kryalos.





24

GIOVANNI LEGA

LCA

=

64 anni

IL DISRUPTOR



Fondatore e managing partner di LCA, presidente di Asla, si è candidato a essere il primo avvocato a portare in Borsa uno studio legale. Tutto in nome dell'istituzionalizzazione. Nell'ultimo anno ha portato la squadra a sfiorare quota 200 professionisti con l'ingresso di 11 nuovi soci. Ha avviato anche un progetto di assistenza continuativa ad alto tasso tech.

25

SPECIALE

STEFANIA RADOCCIA

EY

+4

52 anni

LA THOUGHT LEADER



Autentica thought leader, guida lo studio tax & law di Ey che ha continuato a far crescere attirando talenti professionali in settori strategici come il diritto ambientale e il banking & finance. Oltre al management, si è occupata di alcuni dossier di particolare rilevanza come l'assistenza a Bonifiche Ferraresi nel deal Bia e il supporto a Kryalos nel progetto Keystone.





26

MASSIMILIANO MOSTARDINI

BIRD & BIRD

-5

56 anni

L'ARTISTA



Uno dei più consapevoli manager legali sul mercato, oltre che uno dei signori dell'intellectual property e life sciences in Italia. Da quasi vent'anni in Bird & Bird (di cui è stato anche chairman globale dal 2016 al 2020) il socio si è distinto, tra le altre cose, per il lavoro svolto sul progetto di distretto dell'innovazione (Federated Innovation), a Milano.

27

ANDREA CARTA MANTIGLIA

BONELLIEREDE

=

59 anni

IL TEAM LEADER



Managing partner del più grande studio italiano, BonelliErede, ha dedicato grandi energie alla realizzazione di una importante riforma dei collaboratori. La sua dedizione al capitolo people della strategia dello studio non è sfuggita nemmeno agli osservatori del Financial Times. A inizio anno, la promozione interna di tre nuovi soci ha portato a 90 il numero dei partner dello studio.



28

WOLF MICHAEL KUHNE

DLA PIPER

-3

58 anni

L'IRONICO



È l'uomo al comando di Dla Piper in Italia, oltre che il fondatore (correvano il 1993) della practice della law firm nella penisola. Ha consolidato il posizionamento dello studio come prima insegna internazionale nel Paese. Ha innovato ancora la governance introducendo la figura dei counsel. Ha fatto crescere la partnership con lateral hire e promozioni interne.



29

GIOVANNI STEFANIN

PWC TLS

NEW

53 anni

LA ROCCIA



È il co-managing partner di Pwc Tls. Si occupa soprattutto di corporate e m&a. Nell'anno ha affiancato Bip nell'acquisizione di Riskcare; Htc nel deal Adler; Blubanca nell'integrazione della Popolare Valconca. Sta guidando la crescita della componente legale dello studio. Nel '22 ha mandato in porto l'ingresso del socio Ernesto Apuzzo (ex Hogan Lovells) e ha affidato il diritto amministrativo a Francesca Isgrò (ex Orrick).



30

PAOLO MONTIRONI

ADVANT NCTM

-2

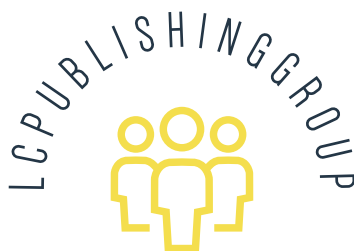
60 anni

L'INTRAPRENDENTE



Senior partner di Advant Nctm, è uno degli avvocati con la più spiccata inclinazione imprenditoriale nel panorama italiano. Promotore del progetto Advant, prima organizzazione (swiss verein) legale europea costituita assieme ai colleghi di Altana e Beiten Burkhardt, è un corporate lawyer tra i più apprezzati sul mercato m&a e private equity.

ILT



ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

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

Per informazioni: info@italianlegaltech.it

Per membership: membership@italianlegaltech.it



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

SIAMO SU TELEGRAM



LEGALCOMMUNITY
@LEGALCOMMUNITY_IT



FINANCECOMMUNITY
@FINANCECOMMUNITY_IT



INHOUSECOMMUNITY
@INHOUSECOMMUNITY_IT



FOODCOMMUNITY
@FOODCOMMUNITY_IT



LEGALCOMMUNITYCH
@LEGALCOMMUNITYCH_CH



IBERIANLAWYER
● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
@IBERIANLAWYERCOM



È DISPONIBILE
UN NUOVO CANALE
PER OGNI TESTATA

ISCRIVITI
PER RICEVERE LE NOTIZIE
E RIMANERE
SEMPRE
AGGIORNATO!



31

**FERDINANDO
EMANUELE**

CLEARY GOTTlieb

-1

54 anni

IL RIFERIMENTO



Partner di Cleary Gottlieb, è considerato uno dei maggiori arbitri italiani. È membro della Corte internazionale di arbitrato della Camera di commercio di Parigi (Icc). Tra i clienti che ha difeso più di recente spiccano nomi di grandi corporation come Vivendi, Sky e Acciaierie d'Italia (gruppo Arcelor Mittal). Di recente ha agito per l'Anm in una vicenda legata al cosiddetto caso Palamara.



32

**FRANCESCO
LOMBARDO**

FRESHFIELDS

NEW

40 anni

IL TALENTO



È il nuovo managing partner di Freshfields in Italia. È entrato nello studio con uno stage e dopo 14 anni si è conquistato un posto nella stanza dei bottoni. Si occupa di banking & finance. Npe e real estate sono stati decisamente la sua tazza di tè nel corso del '22. La sua gestione è cominciata con la nomina della prima donna partner nella Penisola e la promozione di due nuovi counsel.





33

SARA BIGLIERI

DENTONS

+4

55 anni

LA BATTAGLIERA



Head del litigation della law firm a livello europeo ha guidato, in modo particolare, la crescita della practice sul fronte italiano rendendola un vero e proprio hub del contenzioso. È presidente non esecutivo di Equita Group. Assieme a Carlo Cottarelli ha lavorato nel comitato scientifico di Programma per l'Italia. Fra le operazioni che ha seguito nell'anno, l'acquisizione di Refrion da parte di Lu-Ve e il rafforzamento patrimoniale e finanziario di Saipem.



34

LUCA ARNABOLDI

CARNELUTTI

+1

61 anni

IL GENTLEMAN



Il managing partner di Carnelutti ha mandato in porto, nel corso dell'anno, l'integrazione della boutique D'Urso Zena dando ulteriore spinta al dipartimento di corporate litigation della storica insegna nazionale. Sempre sul fronte strategico, ha avviato e si è messo alla guida del dipartimento di restructuring, in cui ha fatto arrivare anche il partner Gianclaudio Fischetti. Intanto, l'avvocato è stato rieletto alla presidenza dell'American Chamber of Commerce in Italy.



35

STEFANO VALERIO

*GATTI PAVESI BIANCHI
LUDOVICI*

+3

52 anni

L'INDISPENSABILE



Il managing partner della super boutique continua a guidare l'implementazione delle strategie di crescita e sviluppo. Di rilievo il rafforzamento di Roma, con l'arrivo di Barbara Napolitano, e l'impegno in favore del respiro internazionale della struttura. L'avvocato ha seguito Edison nell'acquisizione di Gaxa; ha affiancato Tim nella cessione ad Ardian della partecipazione indiretta in Inwit; e si è occupato della vendita di Isem a Peninsula Capital.



36

GABRIELE CUONZO

TREVISAN & CUONZO

=

65 anni

IL REGISTA



Il managing partner di Trevisan & Cuonzo ha proseguito il lavoro sulla governance dello studio istituendo la figura dei counsel. Sette le prime nomine. Inoltre, con Trevisan & Cuonzo Ips ha costituito Tcbm assieme ai professionisti di Bianchetti & Minoja con l'obiettivo di rafforzare l'offerta di intellectual property services. Lo studio, sempre quest'anno, ha anche aderito come partner ad ApicAll.



37

STEFANO SENNHAUSER

ALLEN & OVERY

NEW

58 anni

LA MENTE

È il senior partner di Allen & Overy in Italia. È uno dei signori del banking & finance nazionale. Ha guidato lo studio in un anno dei record che ha visto l'insegna internazionale ottenere la promozione di due soci nella Penisola, oltre alla nomina di tre nuovi counsel. Dopo quasi 15 anni, inoltre, lo studio è tornato a fare un lateral hire, prendendo la socia Francesca Petronio con cui ha rafforzato la practice di contenzioso.

38

UGO MOLINARI

MOLINARI AGOSTINELLI

+1

58 anni

L'INTERISTA

Fondatore della boutique e punto di riferimento per i grandi operatori della finanza. Nel corso dell'anno ha messo a segno numerose operazioni, tra cui l'ingresso di Clessidra in Acque minerali d'Italia; il rifinanziamento e rafforzamento patrimoniale del gruppo Valvitalia; l'ingresso di Itaca Equity Holding in Landi Renzo; oltre alla cessione dell'attività di merchant acquiring di Banco Desio a Worldline Merchant Services Italia.



SPECIALE



39

LAURA ORLANDO

HERBERT SMITH

FREEHILLS

+3

46 anni

BEST IN CLASS

Alla guida della sede italiana di Herbert Smith Freehills, è riuscita a bruciare un'altra tappa nel suo percorso di crescita professionale. Fondatrice della practice italiana, capo del sector Life sciences della law firm a livello Emea, adesso è diventata global head dell'Ip della law firm. Sul piano strategico ha allargato il raggio d'azione dello studio integrando l'offerta con il diritto penale e prendendo in squadra il socio Enrico Maria Mancuso.



41

MATTEO ORSINGER

ORSINGER ORTU

+2

60 anni

IL SORRIDENTE



È uno dei più apprezzati esperti in materia Ip e Tmt a livello nazionale. Anche nell'ultimo anno ha portato avanti la campagna di lateral hire che ha visto l'ingresso del giuslavorista Luca Garramone e di Cosimo Paszkowski con cui lo studio ha rafforzato ancora il suo banking & finance. Rivendica la struttura multipractice dello studio incentrata attorno ai pilastri dell'Ip/Tmt e del corporate transactional.



40

FRANCESCO DI CARLO

FIVELEX

+1

53 anni

BORN TO RUN



Con la sua aria da gentleman inglese continua a lavorare al consolidamento dello studio che ha perfettamente integrato e valorizzato la practice tax. Fuoriclasse del diritto finanziario, nel corso dell'anno ha seguito l'apertura in Italia di Mindful Capital Partners e si è occupato dell'autorizzazione a operare in Italia per Pgim Investments. È presidente del collegio sindacale di Mediobanca e componente del cda di Milano Investment Partners.



42

GREGORIO
GITTI

GITTI & PARTNERS

NEW

58 anni

L'ETICO



Ha archiviato un importante anno di crescita che ha contribuito a confermare la boutique tra le insegne di riferimento del mercato corporate finance. L'attività transactional è trainante per il gruppo. Ma il raggio d'azione si è ampliato notevolmente grazie a lateral hire mirati. Tra le altre, l'avvocato ha seguito l'aumento di capitale da 250 milioni di Hope Sicaf; NB Renaissance nell'acquisizione del controllo di Arbo; e Red Circle in quella di Benanti.



43

OTTAVIANO
SANSEVERINO

GIANNI & ORIGONI

NEW

56 anni

L'ENERGICO



Socio di Gianni & Origoni, fa parte dello studio da 20 anni ed è co-responsabile del dipartimento di energia e infrastrutture, tra le practice più impegnate nell'ultimo anno. Ha lavorato al mega deal Open Fiber al fianco dei finanziatori; ha assistito Eos IM nel primo green loan project finance fotovoltaico in grid parity; inoltre, ha affiancato il pool di finanziatori di uno dei primi progetti agrovoltai su base corporate Ppa in Italia.





44

CARLOANDREA MEACCI

ASHURST

=

49 anni

LO STACANOVISTA

- Guida uno degli studi che ha registrato la maggiore crescita nel corso del 2021 (+26%).
- Il risultato gli ha consentito di portare a 10 i professionisti della partnership italiana della law firm. Ha contribuito a rendere la practice della Penisola «un net exporter di lavoro» capace di alimentare la crescita del network.
- Manager accorto, è stato in prima linea su diversi deal tra cui l'assistenza ad Allianz nel finanziamento per l'acquisizione di EniPower da parte di Sixth Street.

45

PAOLA LEOCANI

SIMMONS & SIMMONS

NEW

51 anni

SUA MAESTÀ

- Guida il debt capital markets group della sede di Milano della law firm ed è considerata una stella del settore.
- Quest'anno ha affiancato A2a in due nuovi green bond; ha seguito Enel nell'aggiornamento del programma Emtm e nel collocamento di un bond da 2,75 miliardi; ha assistito Citigroup nell'offerta di social bond per 21 milioni di dollari al pubblico retail in Italia; e si è occupata del nuovo Btp Italia da 9,4 miliardi.



46

ALESSANDRO GIOVANNELLI

GIOVANNELLI E

ASSOCIATI

NEW

56 anni

IL RISERVATO

- Socio fondatore dell'omonima boutique, ormai diventata una delle insegne più presenti nel mercato delle fusioni e acquisizioni. Nel corso dell'anno, ha assistito Esigen nel passaggio a Renovit; si è occupato dell'ingresso di Argos Wityu in SB Italia; ha seguito la vendita della maggioranza di P&P al private equity Riello; mentre al fianco di Azimut Libera Impresa Sgr ha gestito l'acquisto dell'80% di Cbg Acciai.



47

EUGENIO TRANCHINO

WATSON FARLEY &
WILLIAMS

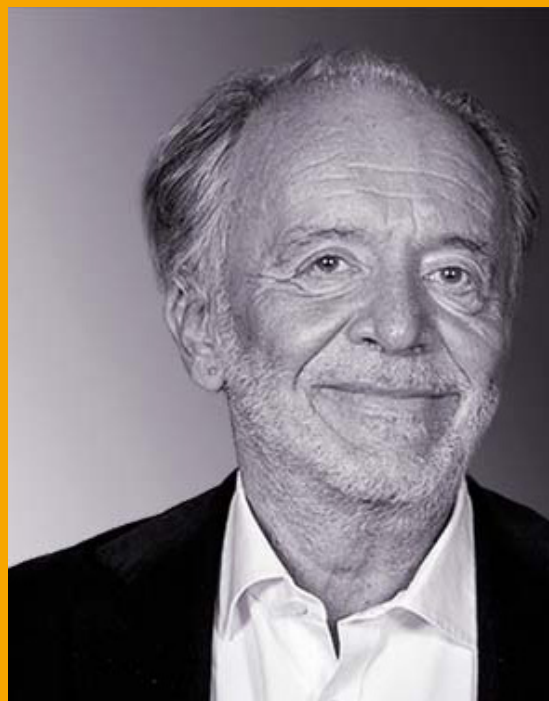
+2

49 anni

LO SPECIALISTA



Fondatore e managing partner della sede italiana della law firm, è stato nominato membro del supervisory board, nuova struttura di leadership e management dello studio. Anche quest'anno si è confermato uno degli energy lawyer più attivi. Ha seguito, tra le altre, ha assistito Mid Infra (Schroders Capital) nell'ingresso nell'eolico onshore di Gallo Due e ha seguito il passaggio del 70% di Tecnoservizi ad Acea Ambiente.



48

ENRICO CASTALDI

CASTALDIPARTNERS

-1

67 anni

IL MECENATE



È il fondatore e punto di riferimento della più nota boutique legale attiva sull'asse Italia - Francia che, nel corso dell'anno, ha promosso cinque partner, tra cui quattro donne. Sempre attivo sul fronte business, ha seguito Icop per l'appalto della nuova linea metro di Parigi. È anche un grande mecenate, devoto alla settima arte. E quest'anno, nelle vesti di produttore, ha presentato il suo primo film, *Passione Cinema*, a Venezia.

49

ROBERTA
CRIVELLARO

WITHERS

-1

56 anni

LA RIGOROSA



Partner nel team corporate a Milano e Padova della law firm, è anche european leader della Business division, nonché managing partner della practice italiana e responsabile degli 'Italian Desk' nel mondo. Sotto la sua guida, la practice italiana, quest'anno ha ottenuto la promozione di un nuovo socio nell'area real estate. Ha avviato un progetto focalizzato sul family business portando in squadra la special counsel Dawn Goodman.



50

GIORGIO
FRACCASTORO

FRACCASTORO

NEW

52 anni

UFFICIALE GENTILUOMO



Fondatore dell'omonima boutique focalizzata sul diritto amministrativo. Ha dato vita a un progetto professionale che cresce al ritmo del 20% l'anno e che oramai si è imposto nel panorama delle insegne di riferimento del settore. Di recente ha assistito Ferservizi e Ilva in amministrazione straordinaria. Inoltre, ha assistito, dall'origine, Cdp Equity e TIM, sui profili istituzionali, pubblicitari e regolatori del Polo Strategico Nazionale.





**PREZZO
39.90€**

**ORDINA
LA TUA COPIA!**

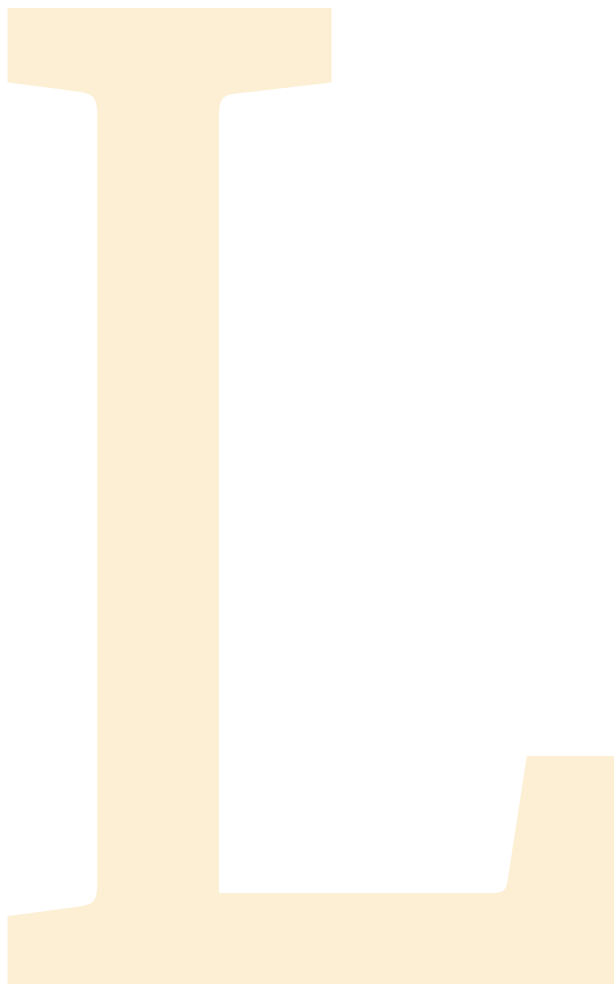
Scrivi a: books@lcpublishinggroup.it



UN COACH IN AZIENDA PER LE PMI FRANCESI

Gaspere Dori di CastaldiPartners racconta il suo ruolo in un nuovo progetto del Medef, mentre i rapporti Italia-Francia vivono l'ennesimo momento di instabilità

di giuseppe salemme



La chiamata di Sergio Mattarella al presidente francese Emmanuel Macron è riuscita, almeno nel momento in cui quest'articolo viene scritto, a calmare gli animi. Ma è innegabile che il recente deterioramento dei rapporti diplomatici tra Italia e Francia, dovuto al rimpallo di responsabilità tra i rispettivi governi sullo sbarco di 230 migranti dalla nave francese Ocean Viking, possa lasciare disorientato e pieno di domande chi avesse deciso di staccarsi dai telegiornali anche solo per una settimana: «Ma come, e il trattato del Quirinale? La “casa comune franco-italiana”? La cooperazione europea? Che fine ha fatto la “disciplina dell'amicizia”?»

I rapporti istituzionali tra i due paesi negli ultimi anni sono stati in effetti altalenanti: una tela di Penelope cucita, disfatta e ricucita a seconda delle contingenze del momento e dei governi in carica. In un certo senso, un utile reminder della complessità e della mutevolezza dei rapporti tra stati democratici pluralisti, in relazione ai quali un certo rischio di instabilità è forse ineliminabile (a maggior ragione nei momenti di incertezza come quello attuale).

Ma è altrettanto vero che, come testimonia **Gaspard Dori**, partner di CastaldiPartners, le caratteristiche proprie dei mercati italiano e francese, e soprattutto delle aziende che li popolano, continueranno a favorire affari, scambi e rapporti tra Italia e Francia a prescindere dalle posizioni politiche dei rispettivi governi.

Dori, avvocato abilitato in entrambe le giurisdizioni, spiega a MAG le ragioni dell'affinità di business tra i due paesi. Un'affinità a cui ha il compito di dare forma e sostanza: non solo in quanto legale ma, nei prossimi mesi, in qualità di vero e proprio coach delle aziende della regione Aura (Auvergne-Rhône-Alpes), su mandato della “Confindustria” francese, il Medef.

Avvocato Dori, sono stati giorni tesi nei rapporti tra Italia e Francia. Come valuta quanto successo in relazione alla nave Ocean Viking?

Quello migratorio e umanitario è un problema che coinvolge da anni i paesi a Nord del continente africano. Basti pensare che anche Parigi e Londra stanno trovando in questi giorni un compromesso sulle traversate illegali della Manica, che sono più di 40mila da inizio anno...

Tra Parigi e Roma la situazione sembra molto meno aperta a compromessi...

Credo che la bufera diplomatica sia andata oltre i termini, pur complessi e controversi, del problema dei confini. Si rischia così di rendere più difficili le posizioni su altri dossier, come il prezzo del gas o la revisione del patto di stabilità. Bisogna ritrovare la logica di una discussione comune, non basata sul proprio passaporto. Ne guadagneranno tutti.

Fa strano pensare che esattamente un anno fa Mario Draghi ed Emmanuel Macron firmavano il famoso trattato del Quirinale, a rafforzare la cooperazione tra i due Paesi. Da avvocato attivo tra i due mercati, se ne è sentito l'effetto?

Difficile dirlo, dato che la crisi ucraina è subentrata ben presto a complicare la situazione geopolitica ed economica. Ma devo dire che il mercato delle mid e small cap tra la Francia e l'Italia non ne ha risentito: le operazioni cross-border ci sono state, non sono state scoraggiate dall'aumento dei prezzi dell'energia né dall'aumento dei prezzi dell'energia né da quello dei tassi. I prezzi sono rimasti stabili e i multipli anche. Magari caleranno un po' nel 2023, vedremo; ma il dato principale rimane quello del crescente interesse per gli investimenti in aziende italiane da parte di quelle francesi, e viceversa.

Come mai?

Nella mia esperienza posso dire che quelle tra aziende italiane e francesi, a parte rarissimi casi, sono operazioni che funzionano bene. Perché favoriscono l'unione tra il carattere innovativo e l'attenzione alla qualità del prodotto che caratterizzano le pmi italiane, e la grande capacità di fare processo di quelle francesi, con manager abili nel creare sistemi che funzionano al di là delle persone.

Recentemente è stato incaricato dal Medef (Mouvement des Entreprises de France), ovvero la Confindustria francese, di un programma di formazione diretto alle aziende del sud-est della Francia (la regione Aura). Di cosa si tratta?

Si tratta di un programma denominato "Accélérer à l'Internationale", pensato per agevolare l'apertura delle pmi della regione alle opportunità di m&a all'estero. La regione ha un tasso di industrializzazione molto elevato; eppure, le aziende di quel territorio non sembrano guardare alla strada dell'internazionalizzazione quanto quelle italiane.

Per quale motivo?

Le regioni italiane più produttive (Lombardia, Piemonte, Veneto ed Emilia-Romagna) hanno una propensione naturale ad una crescita anche per linee esterne. Anche le aziende più piccole valutano le possibilità di acquisizione all'estero: non solo per acquisire quote di mercato, ma anche per allargare la gamma di prodotti e servizi, o per integrare la filiera. Questa propensione è meno avvertita in altri territori, dove le pmi tendono a concepire piani di sviluppo prevalentemente rivolti al mercato interno.

Quale sarà il suo ruolo in questo scenario?

Il programma prevede, per le aziende che ne faranno richiesta, una sorta di coaching finalizzato a preparare gli imprenditori e i manager ai rapporti con aziende e investitori esteri. Si tratta, in sostanza, di sessioni di due ore in cui verranno presentate delle macro-tematiche con un approccio fortemente pragmatico, anche perché saranno rivolte a imprenditori potenzialmente privi di formazione finanziaria o di business. L'obiettivo è far capire nella pratica come si fa l'operazione. E quindi: di quali variabili tenere conto per farla rendere al meglio; tecniche di negoziazione, rapporti con i venditori, calendarizzazione, determinazione del prezzo, strategie per garantire l'investimento. Non un progetto da avvocato che va lì "con il codice in mano", insomma.

Ci sono altri advisor coinvolti nel progetto?

Sono coinvolti anche Altios International, società focalizzata in maniera verticale sulla consulenza alle aziende che vanno all'estero, e Grant Thornton, che si occupa di tutti gli aspetti fiscali, contabili e finanziari. Io mi occuperò invece della parte legale e strategica. Finite le sessioni, rimarrò poi a disposizione delle aziende per consigli o assistenza su eventuali opportunità offerte dal mercato. 📞



GASPARE DORI



IBERIAN LAWYER



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on





STUDI LEGALI, NEL 2021 INVIATE OLTRE 2MILA SUBMISSION

L'Italia è quarta per numero di questionari presentati alle legal directory. Benedetta Mazza (Neon Pro) racconta a MAG l'approccio delle firm, tra workflow e inclusività

di giuseppe salemme

ESSERE CLASSIFICATI IN UNA LEGAL DIRECTORY CONSENTE A STUDI E PROFESSIONISTI DI MIGLIORARE IL PROPRIO POSIZIONAMENTO NEL MERCATO

Una pioggia di submission. Sono circa 2mila le richieste di inserimento nelle legal directory (nazionali e internazionali) inviate dagli studi legali italiani nel 2021.

Il dato, frutto di uno studio dell'agenzia di comunicazione Neon Pro, conferma quanto sia sempre più importante per le insegne nostrane essere presenti nelle guide o nelle classifiche delle principali directory focalizzate sul mercato della consulenza legale. Solo Chambers, uno dei colossi del settore con oltre 13mila professionisti e 1.400 firm classificate nelle sue guide, ha ricevuto dagli studi italiani lo scorso anno 817 submission, distribuite su 51 categorie. Sono stati 496 invece i moduli compilati dagli studi per entrare nei ranking Legal 500; e 224 quelli inviati all'International Financial Law Review.

L'Italia, peraltro, è tra i primi paesi europei in termini di interesse per questo tipo di graduatorie. Prendendo d'esempio nuovamente Chambers, ci superano, in numero di submission inviate, solo Francia (1.303), Germania (1.104) e Spagna (930): un dato che potrebbe sorprendere qualche addetto ai lavori, conscio della storica ritrosia degli avvocati italiani sul tema comunicazione. Ma che, a ben vedere, di sorprendente ha ben poco: è pacifico che essere classificati in una legal directory consenta a studi e professionisti di migliorare il proprio posizionamento nel mercato; è la stessa dinamica per cui la stella Michelin fa impennare gli incassi di un ristorante o tutti corrono a vedere un film nel momento in cui viene nominato all'Oscar.

L'INCUBO

Eppure, qualcosa che tradisce un certo approccio "retrò" degli studi in questo ambito c'è. Lo sostiene **Benedetta Mazza**, managing partner di BM Legal & Financial Communications, attiva da circa vent'anni nell'ambito della comunicazione legale.

«Gli studi si rendono sempre più conto di quanto siano importanti e strategici i risultati che si ottengono tramite le submission» racconta Mazza a MAG. «Tuttavia, nella mia esperienza ho constatato come queste ultime rappresentino un problema per

praticamente tutti gli studi».

Mazza spiega insomma che, nonostante l'approdo in una delle legal directory rappresenti sempre più un traguardo annuale per molte firm, la strada per raggiungere la meta si rivela spesso complicata da una serie di ostacoli strutturali: «I problemi che gli studi si trovano ad affrontare sono di vario ordine. Su tutti, c'è l'eccessivo carico di lavoro posto sulle risorse di comunicazione e business development. I dipartimenti sono spesso sotto-staffati, o addirittura formati da un'unica persona: diventa difficile dedicare alle varie procedure il giusto tempo, soprattutto quando le deadline si accavallano, e capita spesso».

Ma non è solo una questione di "forza bruta": «I problemi sono sostanzialmente la mancanza di informazioni e le limitate conoscenze dei criteri di selezione delle directory, l'assenza di procedure standardizzate, la gestione delle informazioni non ottimizzata e i track record non aggiornati o non compilati in inglese». Alla base di tutto, Mazza rileva una certa incoerenza negli studi sul tema: «I partner o il management vogliono a tutti i costi essere presenti e ben posizionati nelle classifiche, ma non considerano il relativo procedimento come strategico, o non gli dedicano il giusto tempo, forse perché le ore ad esso dedicate non sono billable». Non c'è dunque da sorprendersi se sempre in più paesi si stia sviluppando il modello di business che punta a gestire dall'esterno, per conto degli studi,

GLOSSARIO

SUBMISSION E LEGAL DIRECTORY: COSA SONO?

La **submission** è il modulo che studi e professionisti compilano e inviano alle legal directory affinché queste ultime possano valutare il loro inserimento all'interno dei loro ranking. A tal fine, contengono solitamente le informazioni necessarie a far sì che questo avvenga: dati sulle varie practice, track record dei professionisti, politiche di crescita ed espansione e, soprattutto, la descrizione delle operazioni o i casi più rilevanti seguite nel periodo di riferimento.

Le **legal directory** sono le società che ricevono le submission e, valutando le informazioni in esse contenute in base ai propri criteri e principi, compilano le loro guide e/o graduatorie. Nel mondo, secondo la società di comunicazione specializzata Jericho Associates, ci sono attualmente circa 1200 legal directory. 



BENEDETTA MAZZA

l'intero procedimento di submission. La stessa Benedetta Mazza è project director di "Submission on demand", nuovo progetto di outsourcing del processo di submission che svolge in partnership con Neon Pro, la divisione dedicata agli studi professionali della società di comunicazione Neon 2020, guidata dal ceo **Nicolò Michetti**. «Abbiamo messo a punto un workflow, una metodologia di lavoro, che segue tutto il procedimento: dalla submission al filing, fino al feedback per i referees e poi all'uscita del ranking vero e proprio» ha affermato Michetti a MAG. «Grazie alla partnership con Benedetta, abbiamo dato vita a un servizio che risponde ad una nuova esigenza del mercato».

DIRECTORY INCLUSIVE

Se le directory possono essere un formidabile mezzo per farsi conoscere dal mercato, è anche vero che lo strapotere dei grandi nomi che lo popolano rischia di monopolizzarle, lasciando le briciole proprio a chi più di ogni altro beneficerebbe da una maggiore visibilità: ci riferiamo ovviamente ai progetti e ai professionisti più giovani, e in particolare alle donne.

Ma, a guardare i dati, non sembra una tematica su cui le directory rimangono inerti, anzi. Quasi tutte ormai includono categorie dedicate a nuove insegne ("firms to watch"), praticanti o rising stars. La sola Chambers nel 2021 ha raddoppiato il numero di "associates to watch" e "up and coming lawyers" in graduatoria rispetto all'anno precedente. Parimenti, l'aumento registrato del numero di professionisti in classifica è stato il più alto degli ultimi 10 anni,

permettendo al numero totale di avvocate classificate di superare per la prima volta quota 200. Su tutte, sono Romania (53%), Lettonia (42,1%) e Bulgaria (41%) le giurisdizioni con la maggior percentuale di donne in graduatoria; ragionando in termini di practice di competenza, invece, vediamo che quelle maggiormente women friendly sono employment, healthcare/life sciences e intellectual property (nei cui ranking è donna rispettivamente il 38%, il 36,8% e il 29,6% dei professionisti).

Su quest'ultimo fronte l'Italia non brilla: se, come abbiamo visto, siamo nella top five di paesi per numero di submission inviate, siamo solo al ventunesimo (su ventisette) per numero di donne partecipanti. «Non solo» aggiunge Mazza. «Se guardiamo alle practice "regine", e quindi a quelle corporate, banking o private equity, troviamo che in Italia sono quelle con meno donne alla guida in assoluto. È probabilmente per provare a smuovere questo scenario che praticamente tutte le legal directory principali hanno creato delle categorie dedicate alle 'women in law'».

È così: dalla già citata Chambers, all'Iflw, passando per IP Stars e Legal 500 Emea, tutte i principali attori di questo settore si sono dotati di una classifica ad hoc per le donne. Quest'ultima ha pubblicato anche una "gender agenda", documento che contiene sia un'apertura che un chiaro monito verso gli studi: "Le classifiche possono riflettere solo la realtà attuale all'interno degli studi, quindi abbiamo bisogno del vostro aiuto per cambiare. Cercheremo modi in cui possiamo riflettere meglio la diversità all'interno degli studi, e se le modifiche ai criteri per le nostre classifiche possono aiutare a riconoscere i partner femminili e di minoranza a lungo trascurati...".



NICOLÒ MICHETTI



LA PROVA IN GIUDIZIO DEGLI ELEMENTI COSTITUTIVI DEL **MOBBING**

La Corte di Cassazione è tornata di recente a pronunciarsi sugli elementi costitutivi del c.d. mobbing (Ord. n. 32018/2022).

Come noto, il mobbing consiste in una situazione lavorativa di conflittualità sistematica, persistente ed in costante progresso, in cui una o più persone vengono fatte oggetto di azioni ad alto contenuto persecutorio da parte di uno o più aggressori.

In totale mancanza di una regolamentazione normativa della materia, i contorni della categoria giuridica del mobbing risultano essere di creazione prettamente giurisprudenziale. A riguardo, infatti, la dottrina e la giurisprudenza si sono prodigate negli anni nel tentativo di definire nella maniera più precisa possibile quali dovessero essere gli elementi costitutivi del mobbing e attorno a quale perimetro dovesse circoscriversi l'attività di analisi del Giudice.

Nel solco tracciato dalla precedente giurisprudenza, l'ultima pronuncia della Corte di Cassazione ammette la presenza di mobbing nel caso si verifichi:

a) una molteplicità di comportamenti di carattere persecutorio, illeciti o anche leciti se considerati singolarmente, che siano stati attuati in modo miratamente sistematico e prolungato contro il dipendente con intento vessatorio; b) un evento lesivo della salute o della personalità del lavoratore; c) un nesso eziologico tra la condotta del datore e il pregiudizio all'integrità psico-fisica del lavoratore; d) una prova dell'elemento soggettivo, cioè dell'intento persecutorio.

Atteso che la prova in giudizio sull'esistenza dei citati elementi è posta a carico della vittima, il lavoratore è chiamato ad un'impresa molto rigorosa.

Nel contesto dei rapporti interpersonali del sistema azienda risulta, infatti, difficile discernere con

esattezza, ossia con quella univocità di direzione oggettiva e soggettiva del comportamento vessatorio richiesta dalla giurisprudenza, un rapporto di causa-effetto tra le condotte lamentate dal dipendente e le responsabilità dell'imprenditore o dei colleghi. Molto spesso, quindi, i fatti riportati in giudizio dal lavoratore perdono di valenza oggettiva, per cedere il passo a un contenuto squisitamente soggettivo, frutto della prospettiva utilizzata dal soggetto che la descrive. Normali dinamiche aziendali, come l'ordine di servizio comunicato con un tono perentorio o la richiesta di una maggiore sensibilizzazione all'impegno in alcuni periodi dell'anno, vengono soggettivamente vissute dal lavoratore come ricatto psicologico, atteggiamenti vessatori o espressione di forza datoriale.



Avv. Matteo Azzurro - Founding Partner A Law Avvocati

Tre anni dopo aver fondato Freebly, primo studio benefit italiano, Giulio Graziani promuove l'associazione: otto i membri fondatori

di giuseppe salemme



GIULIO GRAZIANI

GLI STUDI BENEFIT SI ASSOCIANO: NASCE PROBENEFIT

Per coloro che seguono assiduamente l'evolversi del mercato legale, il trend "benefit" è evidente da tempo. Per le numerose notizie relative all'assistenza prestata dagli studi legali ad aziende interessate a costituirsi in questa forma, introdotta nell'ordinamento italiano nel 2016 (vedi box); ma anche perché sempre più studi, mutuando la tendenza del mondo corporate, hanno deciso di sfruttare le possibilità accordate dall'ordinamento italiano (come la possibilità di costituirsi in forma societaria tramite le "società tra avvocati") per saltare sul treno benefit in prima persona.

La notizia di oggi è che questi iniziative, finora per lo più solitarie e slegate in quanto portate avanti da singoli studi, potranno aspirare ad assumere una valenza "di sistema" e puntare al confronto con le istituzioni forensi, grazie a Probenefit, associazione che punta a riunire tutti gli studi italiani costituiti sotto forma di società benefit.

Un progetto lanciato nei giorni scorsi (anche se i fondatori precisano che l'idea si era concretizzata già nello scorso luglio), nato dall'idea di **Giulio Graziani**, proprio l'avvocato che con Freebly [aveva dato vita al primo studio benefit italiano](#).

Proprio Graziani, in qualità di presidente di Probenefit, racconta a MAG gli obiettivi di questo nuovo progetto, con l'aiuto di **Isabella Secci** e **Simona Cardillo**, rispettivamente vicepresidente e responsabile d'impatto dell'associazione, e a loro volta in rappresentanza di due studi benefit associati, Lawal e Lexant.

Studi diversi, con storie diverse e obiettivi diversi, oltre che ovviamente concorrenti nel mercato dei servizi legali. Ma che mettono nero su bianco la loro volontà di fare fronte comune: per meglio perseguire le finalità "benefit" scelte dai singoli studi. Ma anche per fare di quei valori la



propria identità, e mettersi nelle condizioni migliori di comunicarla: verso l'interno, a professionisti e collaboratori; e verso l'esterno, a clienti e istituzioni.

«Tre anni fa avevo l'obiettivo di dare un segnale di novità al mercato degli avvocati» racconta Giulio Graziani. «Ci riuscimmo, pur tra mille difficoltà: e il primo segnale fu proprio che "si può fare una società benefit tra avvocati". Che poi si è chiamata Freebly, ma questo è un altro film...»

Oggi quella voglia di innovare si è diffusa in diverse insegne italiane...

Giulio Graziani (GG): Esatto. Dopo tre anni abbiamo visto che altri professionisti avevano condiviso questa necessità di organizzarsi maggiormente, costituendosi nativamente o trasformandosi in società benefit. E a quel punto abbiamo detto: "Perché non parlarsi?". Condividiamo

AT A GLANCE

Tutto su Probenefit

Costituzione: luglio 2022

Studi fondatori: Freebly, Lexant, Fidone, Lawal, Futura Law Firm, SDBA, FL20 Studio, IPlus (8)

Provenienza studi fondatori: Lombardia, Piemonte, Veneto e Sicilia

Consiglio direttivo: Giulio Graziani (presidente), Isabella Secci (vicepresidene), Stefano Della Bella (segretario generale), Beatrice Scappini (tesoriere), Simona Cardillo (responsabile impatto), Rosario Giommaresi (responsabile impatto Sud Italia)

evidentemente l'impostazione secondo cui svolgiamo la professione; ma ci siamo uniti anche per elaborare una nuova proposta diretta, almeno inizialmente, al mercato legale. E dico inizialmente perché alcuni studi membri dell'associazione hanno al loro interno anche commercialisti o consulenti del lavoro, quindi credo che un tema orizzontale come questo possa interessare sempre più anche altre professioni: il "pro" nel nome dell'associazione vuole riferirsi anche alla nostra qualità di professionisti, in generale.

Isabella Secci (IS): Il progetto Lawal è l'esempio di uno studio che, a seguito di uno spinoff, ha concretizzato proprio le caratteristiche di cui parla Giulio: unendo allo studio legale la parte tax e costituendoci fin da subito come società tra avvocati benefit. Una cosa che ci interessava fin dall'inizio era proprio aggregare altri professionisti intorno a un modello di studio. E poter aggiungere altri fini all'oggetto sociale di uno studio legale facilita questa possibilità.

Simona Cardillo (SC): Il percorso che ha portato Lexant a diventare società benefit è ancora diverso. Lo studio cresceva, eravamo ormai in 60 su 4 sedi e sentivamo l'esigenza di una forma più strutturata. Quindi ci siamo prima trasformati in società di capitali; e poi abbiamo integrato nell'oggetto sociale dei valori che ci siamo resi conto avere nel nostro dna, e che volevamo condividere.

Veniamo all'associazione. Quali fasi ha seguito la costituzione?

IS: Abbiamo svolto un'analisi di mercato preventiva. Siamo andati a vedere quanti studi benefit ci fossero già costituiti: a quanto ci risulta, sono poco più di una decina. Otto di questi sono oggi membri fondatori di Probenefit.

E gli altri?

GG: Ci siamo seduti al tavolo con tutti in questi mesi, ma alcuni studi, non hanno mostrato l'intenzione di aderire, almeno per il momento.

Ci sarà la possibilità di aderire anche in futuro?

GG: Assolutamente sì. Il nostro statuto, consultabile e scaricabile dal nostro sito ufficiale, prevede, oltre alla qualifica di socio fondatore, anche quella di socio ordinario, che sarà aperta a tutti gli studi benefit che volessero entrare a far parte dell'associazione in futuro. Inoltre, abbiamo previsto la categoria di "socio



SIMONA CARDILLO

sostenitore", destinata a tutte quelle insegne che, pur non ancora costituite sotto forma di società benefit, abbiano conseguito determinate certificazioni di sostenibilità o redigano già abitualmente bilanci di sostenibilità.

Come associazione, che obiettivi vi siete posti? Da osservatore del mercato trovo che spesso quando si parla di società benefit risultano poco chiari gli scopi perseguiti in concreto...

GG: Su questo il nostro statuto non lascia dubbi. È tutto pubblico e specificato all'art.3.2: diffondere la conoscenza sul modello benefit, stimolare il continuo miglioramento di prassi e norme, e soprattutto definire gli indici di riferimento per cui gli studi professionali possono dirsi "benefit" o "sostenibili".

SC: Uno dei motivi per cui abbiamo aspettato così tanto per comunicare l'inizio dell'associazione è che stiamo lavorando tanto per renderla qualcosa di estremamente concreto.

Quindi avete già delle iniziative in programma o degli obiettivi concreti?

SC: Vogliamo dare un'identità molto forte all'"essere uno studio benefit". Daremo rilevanza alle storie dei singoli studi e professionisti, comunicando e dialogando sia con le altre associazioni di settore che con gli ordini professionali.

GG: Ci interessa in particolare il dialogo con gli Ordini, anche per migliorare la divulgazione di

questo tipo di cultura.

In che senso?

GG: Vorremmo proporre ad esempio l'istituzione di un albo degli studi benefit, anche in una logica di procurement per le aziende, che possono avere interesse a cercare fornitori aderenti a determinati principi. SC: In più, abbiamo riscontrato in questi mesi che in qualche caso gli Ordini hanno difficoltà ad ammettere l'iscrizione all'albo di studi benefit. Una collega, che ha recentemente fondato uno studio, ha ricevuto inizialmente quasi un rifiuto dal suo Ordine di competenza: non avevano chiaro il significato di studio benefit. Hanno dunque dovuto discutere e spiegare agli uffici di cosa si trattasse fino all'ottenimento di un parere favorevole. È una problematica che interessa maggiormente gli ordini "di provincia", a quanto ci risulta. Ma anche qui sta il senso di essere un'associazione di portata nazionale: per puntare, nel pieno rispetto delle istituzioni, a modernizzare prassi e regole che riguardano il mondo professionale e che devono essere attualizzate.

Quali sono stati i principali vantaggi che in questi anni avete riscontrato derivare dall'essere uno studio benefit?

IS: È stato importante dare al mercato un elemento in più per capire quali sono i valori sposati dello studio. Mostrare il proprio dna permette di essere appetibili per professionisti o studi con caratteristiche simili, in funzione di partnership o aggregazioni.

SC: Lavorando molto con le aziende, essere strutturati e interessarsi a questo tipo di dinamiche molto simili a quelle che il mondo corporate vive ogni giorno (penso ai sempre crescenti obblighi di rendicontazione non finanziaria e Esg) ti permette di acquisire credibilità. Nel contesto dell'associazione, poi, è stato stimolante anche discutere con altri soggetti che perseguono le finalità benefit da più tempo: ci ha dato un'idea di quello che potremo diventare.

GG: Credo che come associazione possiamo rappresentare un esempio di come anche tra competitor ci si possa parlare. Ci è stato evidente fin dalle prime riunioni: siamo colleghi, in ruoli simili, in studi simili sia come size che come clientela, e magari in competizione su molte pratiche. Gli avvocati sono sempre visti come squali iper-competitivi: credo sia importante dimostrare che sono anche capaci di dialogare e darsi delle regole per cercare di operare in maniera corretta, nel nome di un interesse superiore. ■

5 COSE SU...

Società benefit, le basi

Cosa sono? Introdotte nell'ordinamento italiano dalla legge di stabilità 2016 (legge n.208 del 28 dicembre 2015) sono quelle società che decidono di affiancare al normale scopo lucrativo anche la finalità di "beneficio comune". Si impegnano dunque a operare "in modo responsabile, sostenibile e trasparente", puntando a ottenere un impatto positivo nei confronti di persone, comunità, territori, ambiente, beni ed attività culturali e sociali, enti e associazioni.

Come operano? Le società benefit rinnovano il loro oggetto sociale, integrandolo con gli scopi benefici che intendono perseguire, e aggiungono l'appellativo di "società benefit" (o la sigla SB) alla loro denominazione; istituiscono la figura del "responsabile d'impatto", che dovrà assicurare il perseguimento dei fini benefici indicati nell'oggetto sociale; e si impegnano a rendicontare annualmente, tramite una "relazione d'impatto", le azioni messe in campo e gli obiettivi raggiunti.

Le società benefit hanno diritto ad agevolazioni fiscali? A fronte del loro impegno, le società benefit non godono di particolari benefici fiscali. Anche se, nell'ambito della legislazione pandemica emergenziale, è stato introdotto un credito d'imposta del 50% sui costi sostenuti per la costituzione ex novo o la trasformazione in società benefit.

Quante sono? Secondo Assobenefit, nel giugno 2022 erano circa 2146 le società benefit italiane; un numero più che raddoppiato rispetto all'anno prima (in cui ne erano state registrate 926).

C'è altro? Una piccola curiosità: l'Italia è stato il primo paese europeo a prevedere la figura della società benefit, originaria dell'esperienza nordamericana delle "benefit corporation".



VINCENZO
FEDELE
STUDIO LEGALE

AVVOCATO DELL'ANNO BANCA E FINANZA PREMIATO AI LEGALCOMMUNITY ITALIAN AWARDS 2022

Lo Studio Legale Fedele, nato a Roma nel 2005 e ad oggi operante su tutto il territorio nazionale, è stato premiato con il titolo di "Avvocato dell'anno nel settore Banca e Finanza" in occasione dei Legalcommunity Italia Awards 2022.

Un riconoscimento molto importante, che colloca l'Avv. Vincenzo Fedele ai vertici italiani e che certifica ulteriormente la qualità del lavoro svolto dallo Studio con particolare attenzione al dipartimento Recupero Crediti.

L'Avv. Vincenzo Fedele, sulla base dell'esperienza maturata negli anni, collabora con i maggiori player italiani del settore NPE, ed insieme ad altri partners, ha costituito la rete Legal Tech Solutions, una start-up innovativa e capofila per la fornitura di servizi di Loan e Legal Management per portafogli secured and unsecured, gestendo attualmente oltre 10 mld di euro.

Diventare leader indiscusso del mercato nella "gestione" NPE grazie alla consolidata collaborazione avviata da diversi anni con i maggiori operatori presenti in Italia e spinto dal progetto Legal Tech Solution. Questa è la sfida dello Studio Legale Fedele.

Lo sviluppo della rete Legal Tech Solutions sarà, per il mercato dei crediti NPE, un asset innovativo e disruptive per il settore, che porterà ad una maggiore efficienza ed efficacia dei servizi offerti grazie al knowhow acquisito negli anni dai manager e da ciascuna professionalità facente parte della rete. Il valore aggiunto sta nella presenza di un professionista, con skills legal proattive, per ogni presidio e/o portafoglio gestito che, sulla base dei track record positivi ottenuti nel corso degli anni di gestione dei crediti, aiuta i Services a conseguire i

massimi risultati nella loro attività di recupero dei crediti NPL e facilita il processo di ritorno in bonis del debitore per i crediti UTP soddisfacendo così anche le esigenze degli Istituti di Credito.

Visita il nostro sito web www.studiolegalefedele.net



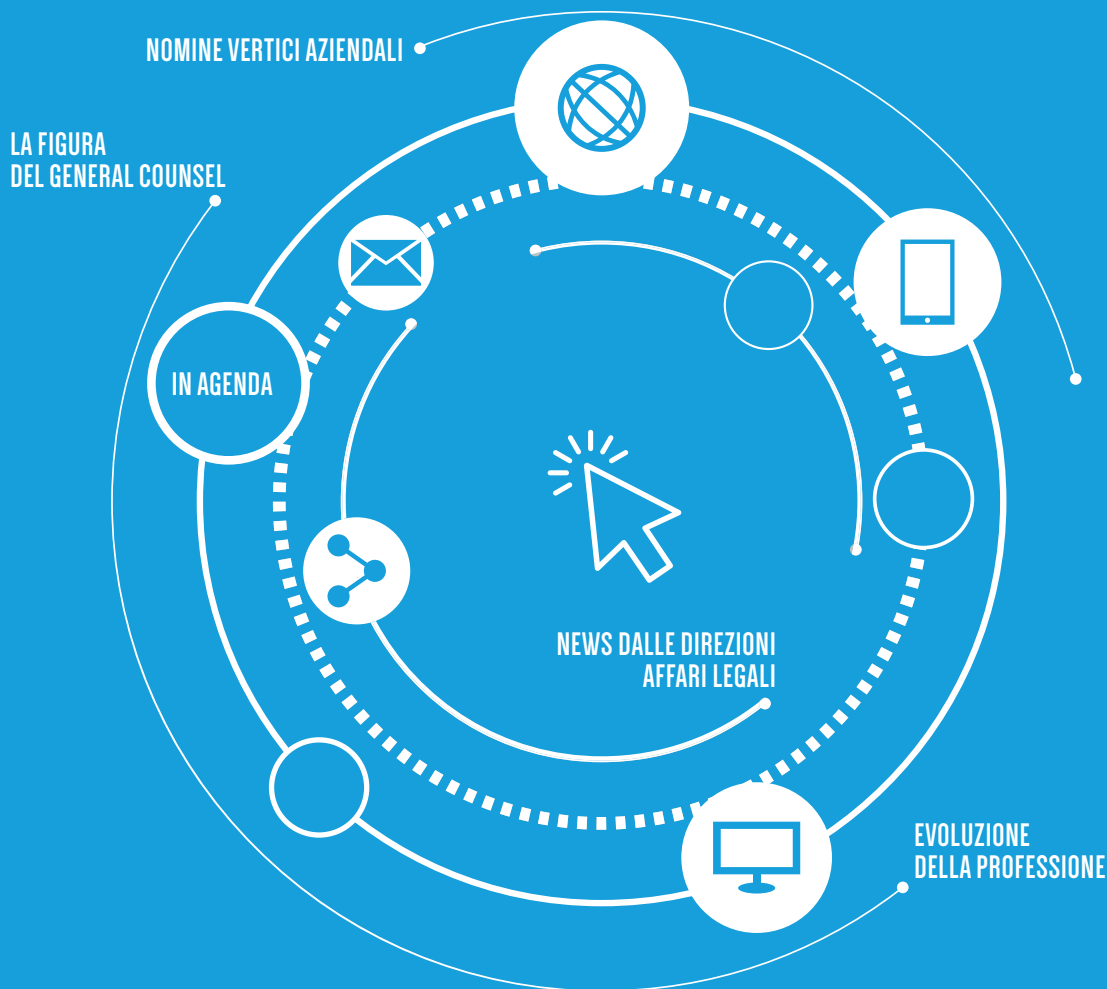
Avvocato Vincenzo Fedele



L'INIZIATIVA

INHOUSECOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.inhousecommunity.it

MAG 191 | 75



FUORI DALLO STUDIO

Dopo circa 35 anni di attività in grandi studi legali d'affari, Javier Santos Ramírez ha deciso di lasciarsi tutto alle spalle per equilibrare meglio il lavoro e la vita privata

di *ilaria iaquinta*

Cambiare vita. Per dedicare più tempo a se stessi e alle cose che contano di più, non lasciandosi assorbire completamente dal lavoro. Chi non l'ha sognato almeno una volta? Di fatto, però, c'è chi si limita a fantasticare e chi passa dalle parole ai fatti. Tra questi ultimi c'è sicuramente **Javier Santos Ramirez**. Lo scorso 30 settembre l'ex partner di DLA Piper ha lasciato lo studio ([qui la notizia](#)). Era responsabile della practice energia e membro del comitato direttivo della law firm. Nulla di personale con lo studio, spiega a Iberian Lawyer l'avvocato, ma semplicemente la necessità di intraprendere nuovi progetti che gli consentano un migliore equilibrio tra lavoro e vita privata. Questo dopo quasi 35 anni di esercizio della professione forense. Prima di entrare in DLA Piper, ha lavorato in Cremades y Asociados e poi in Squire Sanders & Dempsey, insegna che è stata poi assorbita da DLA Piper nel 2006. La sua decisione rievoca il fenomeno noto negli Stati Uniti come "Great Resignation" ([qui un articolo dedicato](#)). Lo abbiamo intervistato per parlarne in modo più approfondito. Ecco cosa ci ha detto:

Dopo 30 anni di libera professione e 17 in DLA Piper, ha deciso di cambiare vita. Può spiegarci il perché?

Raggiungere il giusto equilibrio tra lavoro e vita privata è fondamentale per le persone. Lavorare in uno studio legale è molto impegnativo, per cui è difficile trovare un giusto bilanciamento. In genere, la parte più penalizzata dell'equazione è la vita privata. Quindi, dopo quasi 35 anni di carriera, è giunto per me il momento di provare a ribaltare questa formula e dedicare più tempo agli aspetti non strettamente professionali.

Ha già in mente dei progetti specifici? Per esempio, pensa di entrare in un'azienda oppure vuole cambiare completamente mestiere?

Al momento, il mio unico progetto è quello di continuare a esercitare la professione di avvocato,

GLI STUDI PROFESSIONALI
SI STANNO IMPEGNANDO
SEMPRE DI PIÙ PER
SODDISFARE QUESTE
RICHIESTE DI UN MIGLIORE
EQUILIBRIO TRA LAVORO
E VITA PRIVATA. MA C'È
ANCORA MOLTO DA FARE



ma in proprio, nel mio ufficio. Non intendo entrare in un altro studio legale o assumere una funzione in-house. Quello che cerco è alleggerire il mio carico di lavoro per potermi concentrare sulle questioni più interessanti, per le quali, grazie alla mia esperienza, posso fornire un reale valore aggiunto ai clienti.

La pandemia ha influito sulla sua decisione? Ha a che fare con il fenomeno noto come Great Resignation?

La pandemia ha avuto un impatto notevole sulle nostre vite. Una delle lezioni che abbiamo imparato è quella di dare molto più valore a quelle cose che un tempo consideravamo più semplici, come andare a fare una passeggiata, praticare sport o anche solo incontrare gli amici per un aperitivo. Ciò che voglio veramente ora è dedicare più tempo a queste cose semplici. Avrei preso questa decisione in ogni caso, anche se probabilmente la pandemia ha influito sui tempi, forse li ha accelerati. In questo senso, quindi, possiamo vederla come un esempio del fenomeno delle Great Resignation, che ha visto molte persone rinunciare al proprio reddito, a una carriera brillante o a uno status professionale consolidato a favore di

un migliore equilibrio tra lavoro e vita privata.

Anche se ogni mese negli Stati Uniti milioni di lavoratori lasciano il proprio posto di lavoro e in Spagna i numeri sono molto più bassi, il mondo legale, duro ed estremamente competitivo com'è, non è immune da questo fenomeno. Non le pare?

Quanto sta accadendo in Spagna non è paragonabile alla situazione negli Stati Uniti. Uno dei motivi è che in America il mercato del lavoro è molto dinamico, per cui rinunciare a un posto di lavoro non implica il timore di non riuscire a trovarne uno simile in futuro. Al contrario, in Spagna, dove il tasso di disoccupazione è molto elevato, il lavoro è associato alla stabilità e quindi le persone si assumono meno rischi quando si tratta di cambiare drasticamente la propria condizione lavorativa. Detto questo, il fenomeno comincia a essere visibile anche in Spagna. Conosco diversi colleghi che hanno preso una decisione simile alla mia.

Anche le nuove generazioni hanno nuove esigenze di conciliazione vita-lavoro. Gli studi legali si stanno impegnando per rispondere a queste

richieste, secondo lei stanno facendo abbastanza?

Gli studi professionali si stanno impegnando sempre di più per soddisfare queste richieste di un migliore equilibrio tra lavoro e vita privata. Ne è un chiaro esempio il lavoro a distanza, che ormai è pienamente accettato ed è stato accolto dagli studi come una validissima alternativa al lavoro in presenza. Ma c'è ancora molto da fare. Sono fermamente convinto, ad esempio, che gli studi potrebbero offrire agli avvocati percorsi di carriera diversi, ciascuno con obiettivi e retribuzione specifici.

Alcuni sostengono che, per quanto gli studi si possano sforzare di stabilire degli equilibri, questi rimarranno fragili. I tempi e il modus operandi dell'avvocato d'affari non sono sempre negoziabili. Dipendono dai clienti, dalle operazioni, ecc. È d'accordo o pensa che si possa ancora trovare un compromesso? In che modo?

Non dobbiamo dimenticare che in uno studio legale il "capo" non è lo studio in sé, ma il cliente. I clienti dettano l'agenda e il calendario, con l'ulteriore complicazione che ovviamente non si coordinano tra loro. Questo produce i famosi picchi di lavoro associati alla professione legale. Per questo motivo, credo che la ricerca di un migliore equilibrio tra lavoro e vita privata non dipenda solo dagli studi, ma anche dai clienti. Gli studi, da un lato, devono fornire i mezzi, gestire le risorse e garantire che il carico di lavoro sia distribuito il più equamente possibile tra i professionisti. Allo stesso tempo, però, i clienti devono anche riflettere sulle richieste che fanno ai propri consulenti esterni, per capire fino a che punto siano davvero necessarie.

Facciamo un esempio...

Se di venerdì sera alle 19.00 un cliente dice che ha bisogno di un contratto entro il lunedì mattina, ciò implica che l'avvocato dovrà necessariamente lavorare durante il fine settimana. La domanda da porsi è quindi: è davvero indispensabile che quel contratto sia pronto per il lunedì mattina? Probabilmente in molti casi non è così, ed è per questo che ritengo che garantire un migliore equilibrio tra lavoro e vita privata non sia solo un compito degli studi legali, ma anche dei clienti che, a loro volta, sono alla ricerca di questo stesso obiettivo per i propri dipendenti.

La guerra per il talento è una grande sfida per gli studi legali. Alcuni studi legali stanno aumentando gli stipendi degli avvocati più giovani o abbassando gli obiettivi di fatturazione. Secondo lei, come

possono vincere questa guerra?

Credo che offrire diversi percorsi di carriera all'interno dello stesso studio sia una delle chiavi per attrarre e trattenere i talenti. Se un avvocato cerca un miglior equilibrio tra lavoro e vita privata, perché lo studio non può offrirgli una carriera alternativa all'interno della stessa organizzazione? Ciò significherebbe permettere la coesistenza di diversi piani di carriera all'interno dello stesso studio. La cosa fondamentale è la trasparenza: gli avvocati dovrebbero sapere cosa comporta ogni alternativa in termini di aspettative e compensi ed essere in grado di optare per una o l'altra soluzione. O addirittura di passare in futuro da un piano all'altro. Se gli studi chiedono agli avvocati assoluta flessibilità nel lavorare oltre l'orario di lavoro, nei fine settimana e così via, perché non possono essere flessibili nel proporre diversi piani di carriera? 🗨

“
SONO FERMAMENTE
CONVINTO, AD ESEMPIO,
CHE GLI STUDI POTREBBERO
OFFRIRE AGLI AVVOCATI
PERCORSI DI CARRIERA
DIVERSI, CIASCUNO CON
OBIETTIVI E RETRIBUZIONE
SPECIFICI”



Il motore del cambiamento non è solo una retribuzione migliore, ma, sempre più spesso, il bisogno di sentirsi in sintonia con l'azienda. Dopo great resignation, un altro trend. Ancora una volta great

di michela cannovale

SE LE DONNE FANNO “CIAO CIAO”

S

Se penso agli aggettivi che negli ultimi mesi sono stati utilizzati più di frequente per descrivere le dinamiche lavorative a livello globale, me ne vengono in mente soprattutto due: silenzioso e grande. O meglio, visto che i grandi trend, anche quando si tratta di linguistica, vengono perlopiù dagli Stati Uniti: quiet e great. Ne citerò solo alcune varianti: quiet quitting, quiet firing, quiet fleecing. Ma anche: great reshuffle, great re-invention, great relocation e, ça va sans dire, great resignation, termine diventato popolare anche al di qua dell'oceano.

Adesso ce n'è un altro, di trend, ed è ancora una volta great. È quello che McKinsey e LeanIn, nella loro indagine annuale intitolata 'Women in the workplace' che nel 2022 ha visto coinvolte oltre 40.000 dipendenti provenienti da circa 330 aziende diverse, chiamano the great breakup. La grande rottura.

Attenzione, però: se ad alimentare la great resignation del post-pandemia sono in primis la ricerca di condizioni economiche più soddisfacenti e, solo in secundis, il desiderio di trovare un migliore equilibrio fra vita privata e ufficio, il great breakup riguarda soprattutto lavoratrici donne in ruoli senior che si licenziano non per abbandonare definitivamente il mondo del lavoro, ma per trasferirsi in aziende che condividono i loro valori, privilegiano l'avanzamento di carriera e supportano la flessibilità, la diversità e l'inclusione. Solo un altro nome per great resignation, direte voi. E invece, secondo McKinsey e LeanIn, il fenomeno è interessante per tre motivi. Il primo: è squisitamente femminile. Il secondo: è sintomo del fatto che il motore del cambiamento non è sempre e solo una retribuzione migliore, ma è anche – e sempre più spesso – il bisogno di sentirsi in sintonia con la propria azienda, pur in un contesto economico in peggioramento come quello attuale. Il terzo: il divario tra il numero di donne e di uomini che si dimettono non è mai stato così ampio come oggi. Nel dettaglio: due donne in posizione di leadership su tre decidono di licenziarsi nel momento in cui ricevono una promozione.

Non è un caso, a questo proposito, che le dipendenti lascino proprio mentre la tendenza allo smart working viene gradualmente abbandonata dalla maggior parte degli uffici: il report rileva infatti che, mentre quasi il 20% degli uomini preferisce lavorare principalmente in sede, questo sentimento è condiviso solo dal 10% delle loro colleghe.

L'AVANZAMENTO DI CARRIERA

Torniamo ora ai motivi della grande rottura. Come affermano gli autori dell'indagine, le donne si licenziano in quanto – niente di più semplice – «sono ambiziose tanto quanto i loro colleghi maschi». Ecco perché, non appena percepiscono un qualsivoglia ostacolo all'avanzamento di carriera, preferiscono spostarsi altrove, dove la crescita è meno ostacolata.

Citerò, per farvi un esempio, un'esperienza descritta da una delle 40.000 intervistate da McKinsey e LeanIn: «Quando sono arrivata in questo ufficio, ho notato molte donne e persone di colore ai vertici. Questo mi ha fatto capire che era possibile fare carriera. Quando arrivi in un'azienda e ci sono leader che ti somigliano, la sensazione è diversa».

FLESSIBILITÀ ED EQUILIBRIO TRA LAVORO E VITA PRIVATA

Sebbene sia le donne che gli uomini vogliano una maggiore flessibilità sul lavoro, sembra che il tema sia particolarmente sentito soprattutto fra le prime. Infatti, il 49% delle manager sentite per il report ha affermato che la flessibilità è una delle considerazioni principali quando decidono se entrare o rimanere in un'azienda, rispetto a solo il 34% dei loro colleghi. Come ha riferito una delle intervistate: «Per la prima volta nella mia carriera vengo a sapere di persone che si licenziano per spostarsi in aziende con una politica di smart working più generosa. Così ho analizzato i dati e mi sono resa conto di una caratteristica che accomuna tutte queste persone: sono donne».

Come dicevamo, solo una donna su dieci preferisce lavorare in sede, a fronte di due uomini su dieci. Rachel Thomas, cofondatrice e ceo di LeanIn, ha notato qualcosa che vale la pena riportare anche qui: le donne sono più propense a domandare maggiore flessibilità non perché siano meno ambiziose o non vogliano lavorare sodo, ma, al contrario, perché vogliono fare di più. Al lavoro e in famiglia. «L'idea che la flessibilità renda il lavoro più facile – ha precisato Thomas – è assurda: la flessibilità lo rende semplicemente fattibile. E le donne la chiedono perché sanno che è ciò di cui hanno bisogno per avere successo».

LA RICERCA DELLA D&I

In un'ultima analisi, come dicevamo sopra, le donne cambiano lavoro per andare in aziende che condividono i loro valori. Fra i valori più citati, in cima alla classifica compaiono quelli della diversità e dell'inclusione. Per esempio, le donne hanno il doppio delle probabilità di dedicare molto tempo a strategie che riguardano la D&I sul luogo di lavoro. Eppure, il 40% delle intervistate ha affermato che questo tempo non viene riconosciuto nel momento in cui l'azienda valuta la loro performance complessiva. ■



**LA CYBERSECURITY?
IN APPALTO ALLE
DIREZIONI LEGALI**

Secondo l'ACC, l'84% dei chief legal officer ha un ruolo chiave nella sicurezza informatica

di michela cannovale



Se da un lato cresce in Italia e nel mondo la richiesta di figure professionali in grado di assicurare la difesa della sicurezza cibernetica aziendale, studi recenti evidenziano come questo compito ricada sempre più spesso fra gli oneri di general counsel e dipartimenti legali interni. Quali siano le implicazioni di questa tendenza e in che modo i team in house stiano affrontando le sfide di queste nuove responsabilità, abbiamo cercato di capirlo attraverso tre punti di vista. A parlare con MAG sono **Maria Mariniello**, head of legal and compliance southern Europe di JLL, **Andrea Di Paolo**, head of legal and regulatory affairs southern Europe di British American Tobacco (BAT), e **Giuseppe Marletta**, managing director dell'Association of Corporate Counsel (ACC).

IL 22% DELLE AZIENDE HA UN AVVOCATO COMPLETAMENTE DEDICATO ALLA CYBERSECURITY

Secondo l'indagine '2022 state of cybersecurity, an in house perspective' condotta dall'ACC in collaborazione con Ernst & Young (che per l'occasione hanno coinvolto 265 imprese di piccole, medie e grandi dimensioni e con sede in 24 paesi diversi), ammonta addirittura all'84% la quota di aziende che ad oggi assegna al chief legal officer (clo) un ruolo chiave nella strategia di cybersecurity aziendale (in crescita rispetto al 2021, quando erano il 71%). Se non è riposta nelle

mani del clo, la cybersecurity fa comunque capo nel 20% dei casi al clo – figura che, peraltro, solo il 39% delle volte fa parte di un team con responsabilità in materia di cybersecurity.

Dall'indagine si evince inoltre che il 22% delle aziende ha oggi un avvocato interno completamente dedicato alla cybersecurity (a fronte del 18% nel 2021) e che, rispetto all'anno scorso, il 20% delle imprese in più richiede una formazione annuale sulla cybersecurity per tutti i dipendenti. Diventa naturale che questo fronte si spenda sempre di più, come dichiarato dal 38% degli intervistati. Infatti, «di questo 38%, circa il 50% afferma che il denaro viene speso principalmente all'esterno (ad esempio per studi legali, ALSP o consulenti), per il 25% viene speso all'interno (attraverso l'assunzione di risorse legali interne specifiche per il cyber), mentre la percentuale rimanente dichiara un mix di entrambi», ha spiegato a MAG Giuseppe Marletta dell'ACC, confermando che ci troviamo di fronte a una tendenza in aumento: i legali in house, è così, hanno sempre più spesso a che fare con la sicurezza informatica.

Una naturale conseguenza della trasformazione digitale, questa, che certamente ha accelerato la convergenza tra questioni legali e di conformità. Si stanno cioè trasformando le strutture entro le quali opera la figura dell'avvocato, che oggi non si limita più a fornire una consulenza di base, ma è coinvolto anche nelle strategie di mitigazione e difesa contro le minacce alla sicurezza aziendale.

«Dal 2015 – ha notato Marletta – assistiamo a un carico crescente del ruolo degli uffici legali nella cybersecurity. Si tratta di un trend fortemente legato alla trasformazione digitale delle aziende e al maggior rischio reputazionale e finanziario associato alle violazioni informatiche».

CYBERSECURITY, TRA DIPARTIMENTI IT E COMPLIANCE

A proposito di violazioni informatiche, secondo il 'Global Threat Landscape Report' di Fortinet, nel 2021 queste sarebbero aumentate di dieci volte rispetto all'anno precedente. Anno precedente in cui, a causa della pandemia, sempre più dipendenti hanno iniziato a lavorare da casa collegandosi dai loro computer non protetti, e quindi più suscettibili a fughe di dati o attacchi di phishing. Stando allo stesso rapporto di Fortinet, inoltre, le organizzazioni

dichiarano che molte delle sfide che si trovano ad affrontare nella lotta al crimine informatico sono collegate proprio alla mancanza di professionisti qualificati in questo campo.

Ma la cybersecurity non era una responsabilità del personale IT? Le cose non stanno (più) esattamente così. Se gli IT continuano avere un ruolo fondamentale nella sicurezza informatica attraverso lo sviluppo di firewall, antispam e antivirus, in realtà, come affermato da Marletta, «le altre responsabilità in materia di cybersecurity non sono improvvisamente ricadute interamente sull'ufficio legale. Il coinvolgimento degli avvocati interni è stato progressivo negli ultimi anni, da quando il rischio informatico è stato riconosciuto come un rischio legale e, quindi, con gravi implicazioni legali, finanziarie e di immagine per l'azienda».

Si pensi, a questo proposito, ai rischi implicati nel regolamento GDPR. Se gestiti male, questi dati rischiano di compromettere la competitività dell'azienda, con danni alla reputazione o persino l'interruzione del rapporto con il cliente.

«È poi importante sottolineare – ha proseguito Marletta – che gli uffici legali hanno una maggiore



supervisione del cyber nelle aziende più piccole, dove il numero di livelli strutturali è inferiore e i team meno numerosi. Le aziende più grandi e complesse, invece, quasi sempre hanno un dipartimento di cybersecurity separato e, in questo caso, l'ufficio legale è più un partner che l'unico "proprietario" del cyber».

Vediamo come funziona in JLL (98.000 dipendenti e uffici sparsi in 80 paesi – dati 2021) e in BAT (52.050 dipendenti e uffici sparsi in 55 paesi nello stesso anno – dati 2021).

«In JLL – ha detto Maria Mariniello – la cybersecurity è un terreno sempre più interdisciplinare, dove si giocano più partite: quella dell'IT e degli esperti di sicurezza informatica, quella dell'HR, quella del data protection officer e, in parallelo, quella del legale deputato alla compliance. In considerazione delle molteplici norme che regolano l'attività dell'azienda a livello globale, la numerosità dei clienti internazionali e la continua gestione di informazioni confidenziali e strategiche, le procedure del gruppo sono molto stringenti al fine di mitigare il rischio di perdita dei dati riservati, anche attraverso l'adozione di appositi programmi di prevenzione. In caso di potenziale rischio, la funzione del legale locale assicura la corretta applicazione delle procedure di risk management. In questo senso, possiamo dire che l'in house legal counsel non si occupa più solo di questioni meramente giuridiche, ma ha ormai assunto un ruolo di promozione e difesa dei dipendenti e di tutti i beni – anche informatici – che fanno parte del patrimonio aziendale».

«In BAT – ha raccontato invece Andrea Di Paolo – il grande ombrello del dipartimento legale comprende una strettissima e sempre più frequente collaborazione con i dipartimenti IT e di security, che, a loro volta, si occupano di garantire che le attività aziendali si svolgano senza fughe di dati e in perfetta compliance con il GDPR. Proprio questa interazione tra i dipartimenti ci permette di minimizzare i rischi relativi alla sicurezza informatica. Quindi sì, confermo: abbiamo assistito ad un aumento del carico di lavoro nel settore della cybersecurity, e questo è dovuto anche al fatto che gli strumenti di lavoro sono più fruibili a livello cyber. Il mondo, in fondo, sta evolvendo rapidamente: quando io sono stato assunto, i canali esistenti erano solo quelli

di vendita, ora invece c'è l'e-commerce, ci sono le e-mail, gli strumenti solo ad uso interno e quelli ad uso anche esterno. La tecnologia avanzata fa parte della maggioranza degli strumenti quotidiani di lavoro e la direzione legale ha assunto un ruolo centrale e di coordinamento al fine di evitare il verificarsi di incidenti legati alla sicurezza dei dati».

UN MIX DI RUOLI PER I LEGALI

Essere in prima linea nella cybersecurity, porta i legali in house a dover per forza di cose ottimizzare le proprie competenze in materia di rischio e conformità. Come lo fanno? Anche con i corsi. «In JLL, tutti i dipendenti – legali compresi – sono obbligati a seguire dei corsi di information technology e di cybersecurity, che servono sia per imparare a maneggiare sia per proteggere la tecnologia e i dati a livello informatico. Vi sono poi simulazioni per valutare se la risposta dei dipendenti è coerente con le regole adottate. In JLL esiste inoltre JLL Technologies, una società deputata allo sviluppo ed alla protezione della tecnologia necessaria per lo sviluppo e innovazione delle attività del gruppo nel contesto real estate e di investimenti», ha sottolineato **Mariniello**.

«Anche in BAT sono previsti dei corsi di cybersecurity per tutti. Lo facciamo soprattutto in un'ottica di prevenzione, e non necessariamente perché gli attacchi informatici siano aumentati. Il motto è: prevenire è sempre meglio che curare. Ciò al fine di sensibilizzare la popolazione aziendale verso le tematiche relative alla sicurezza informativa, soprattutto in considerazione dell'importanza delle sanzioni (che, come noto, possono arrivare fino al 4% del fatturato mondiale dell'azienda)», ha fatto presente **Di Paolo**, che ha poi precisato: «Ma non ci fermiamo ai corsi. Vengono predisposte anche delle simulazioni senza preavviso: i dipendenti ricevono sul loro device un alert di fake fishing (e dalla loro reazione capiamo se il corso che hanno seguito è stato utile o meno...), oppure vengono organizzati dei finti dawn raid (in questo modo, attraverso la simulazione di una vera e propria ispezione da parte del garante, siamo in grado di verificare il livello di conoscenza e consapevolezza dei dipendenti su tematiche relative alla protezione dei dati e alla sicurezza informatica)» Il mix di responsabilità deputate alla

cybersecurity può includere, per i team legali, anche la stesura e la revisione delle politiche e dei corsi attivati dall'azienda. «È chiaro che in questo lavoriamo insieme al dipartimento IT, supportandolo nell'analisi e gestione del rischio oltre che nella revisione delle comunicazioni, dei processi e del piano di preparazione sulla sicurezza informatica», ha detto ancora Di Paolo.

«E naturalmente – ha concluso l'head of legal and regulatory affairs di BAT – scendiamo in campo quando la patologia viene diagnosticata. Se si verifica un attacco informatico, l'ufficio legale agisce innanzitutto coinvolgendo il garante e la capogruppo, ma anche i dipartimenti IT ad hoc, che a loro volta redigono un'analisi dell'evento. Tale analisi, sotto forma di report, viene poi valutata dai legali, che nella fase di risk assessment definiscono le azioni per correggere il problema, adottando le necessarie azioni mitigatrici del rischio. Se l'attacco è stato condotto da un dipendente interno all'azienda, per esempio, talvolta si procede attraverso provvedimenti disciplinari, che possono sfociare pure nel contenzioso». ■

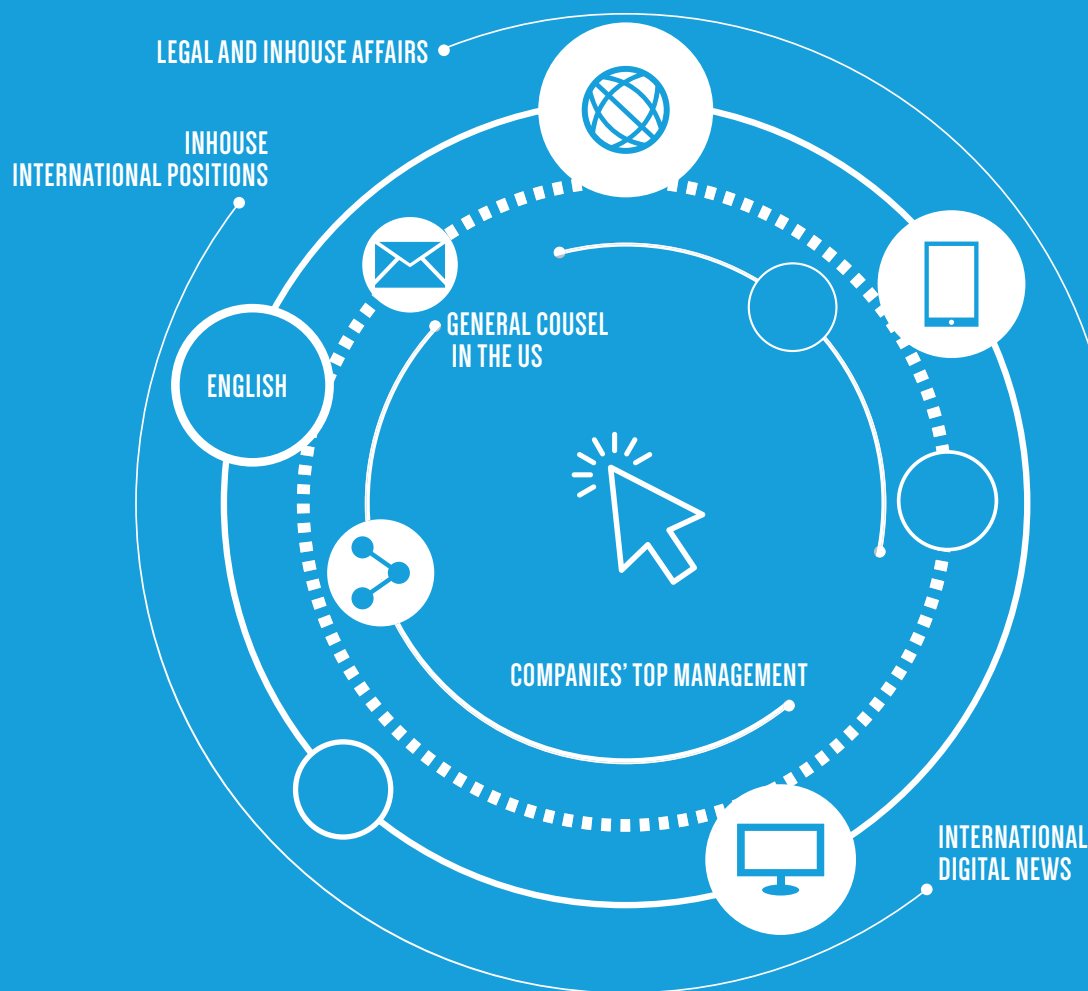


ANDREA DI PAOLO



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

A portrait of Ombretta Faggiano, a woman with long, wavy brown hair, smiling and wearing a dark blazer. Her arms are crossed, and her hands are visible with dark red nail polish. The background is dark.

È IL TEMPO DEI CHIEF PURPOSE OFFICER

MAG incontra Ombretta Faggiano, numero uno della direzione legale di Esaote. «Ecco come stanno evolvendo le responsabilità associate al ruolo di general counsel»

di michela cannovale



«Chief legal officer: è veramente ancora un titolo efficace? Non sarebbe meglio, piuttosto, chief purpose officer?». Inizia così l'intervista di MAG a **Ombretta Faggiano**, Executive mbs, chief legal, governance, compliance e corporate tenders officer e membro interno dell'organismo di vigilanza di Esaote, gruppo con headquarter in Italia che opera nel settore biomedicale e si occupa di progettazione, produzione, vendita e manutenzione di apparecchiature per la diagnostica medica e soluzioni per l'information technology per la sanità.

«Le responsabilità associate al ruolo di general counsel – racconta invece Faggiano – stanno evolvendo. Agli avvocati, siano questi partner di piccoli e grandi studi legali o in house, viene ormai richiesto di avere un approccio sempre più incentrato sull'essere umano e sulla società in cui viviamo. Ecco perché il titolo 'chief legal

“IL PERIMETRO DI AZIONE DEL LEGALE IN HOUSE SI STA ALLARGANDO PERCHÉ SPINTO DA UNA NUOVA FORMA DI CAPITALISMO, IL COSIDDETTO ‘STAKEHOLDER’ CAPITALISM”

officer’ non descrive più efficacemente il ruolo». Ombretta Faggiano è entrata in Esaote nel 2014 in qualità di chief legal, governance and compliance per poi, dal 2020, assumere anche la direzione del corporate tenders office per la partecipazione alle gare di prodotto e servizio globali. È con lei che è nata la direzione legale dell'azienda. Pur con due decenni di esperienza legale alle spalle, inclusa quella nella filiale di New York di Banca Intesa e la sede meneghina di Baker & McKenzie, due anni fa, in piena pandemia, ha deciso di conseguire un Executive mba alla SDA Bocconi School of Management di Milano. «L'ho fatto proprio perché sono convinta che la visione del legale in house debba essere il più aperta possibile e capace di comprendere tutte le dinamiche economico, finanziarie e operative dell'impresa e della realtà in cui essa si inserisce. E lo può fare solo ottenendo tutte le competenze trasversali che consentano di parlare la stessa lingua del business».

Ma quindi l'ESG è importante o no?

Non è solo importante, ma è anche imprescindibile. Si pensi solo alle caratteristiche uniche del contesto in cui operano le direzioni legali in house: pandemia, guerra, criticità relative all'energia e all'approvvigionamento delle materie prime, crisi del multilateralismo. Questi fattori costringono le aziende a uno stress test notevole.

E le direzioni legali?

E le direzioni legali, coinvolte tradizionalmente nella sola definizione della strategia legale, sono chiamate a svolgere un ruolo fondamentale nella gestione di rischi più ampi, anche con specifiche ricadute ed escalation legali, che minacciano l'esistenza stessa dell'azienda. Il perimetro di azione del legale in house si sta allargando perché spinto da una nuova forma di capitalismo, il cosiddetto 'stakeholders' capitalism', che si contrappone allo 'shareholders' capitalism'.

Si spieghi meglio...

Quello che intendo dire è che l'attività delle aziende oggi è soggetta anche all'opinione degli stakeholders, cioè l'opinione pubblica, i clienti, i fornitori, i dipendenti, collaboratori, partners commerciali e tecnologici, gli enti regolatori, i media, la comunità scientifica, le comunità locali e le nuove generazioni. In questa cornice, crescita, redditività e sostenibilità sono inscindibili. E il

IL TRAGUARDO

IL RATING DI LEGALITÀ CON 3 STELLETTE

Esaote è nata a Genova, ma nel 2018 il gruppo è stato acquisito da un consorzio di investitori industriali cinesi, tra cui Jack Ma, il fondatore del colosso dell'e-commerce Alibaba, e David Yu, ex presidente di Focus Media. L'azienda è presente in oltre 80 paesi del mondo in Europa, America, Latinamerica, Asia e Africa. Che sia italiano o cinese, il settore medicale, comunque, rimane fortemente regolamentato poiché ad alto rischio sotto più profili. La direzione legale e compliance del gruppo ha saputo lavorare anche sotto questo punto di vista, consentendo a Esaote di ottenere il Rating di Legalità con il massimo punteggio di tre stellette. Secondo uno studio del 2020 dell'AGCM, solo il 7% delle aziende italiane ha raggiunto questo risultato fino a oggi. 🏆

driver di tale inscindibilità è la forza selettiva del mercato: dipendenti, fornitori, clienti, investitori e finanziatori che premiano in maniera tangibile le imprese più sostenibili e danno chiare indicazioni su dove occorre indirizzare i capitali. Inoltre, si registra una tendenza delle soft law dettate dalla coscienza sociale e prive di efficacia vincolante nei confronti dei destinatari ad aggiungersi alle previsioni normative e regolamentari (le cosiddette hard law) e a costituire la base per le azioni di enforcement e per il contenzioso legale nelle varie giurisdizioni globali.

Soft law come quella legata ai principi ESG, per l'appunto?

Esattamente. Le aziende, che ormai devono essere considerate alla pari di agenti sociali attivi per il cambiamento di rotta auspicato verso modelli sostenibili, oggi sono spinte ad ottenere una 'social license'. E la funzione legale è in possesso delle prerogative culturali e di azione per fungere validamente da abilitatore di questa 'licenza'.

Ma in che modo le direzioni legali possono aiutare a tradurre in azione la volontà delle aziende di adattarsi alle necessità ESG?

Posso dire come funziona in Esaote. Qui, il team corporate legal, compliance e tenders, facendo leva su skill fondamentali come la capacità di analisi e negoziale, la capacità di visione a lungo termine e sulla formazione continua, che caratterizzano l'approccio dei professionisti legali, diventa il partner indispensabile nelle relazioni multi-stakeholder in cui è necessario riportare equilibrio con approccio imparziale. Il team

è costantemente esposto a dinamiche non più solo interne, ma anche esterne, e mette in campo la propria consapevolezza riguardo un ampio spettro di interessi che gravitano dentro e attorno a Esaote.

È questo che intende quando parla di chief purpose officer?

Sì. La funzione in house può agire come change agent e innovatore per un nuovo modello di business dal momento che ha nel proprio DNA la capacità di fornire supporto non solo per ciò che le norme consentono di fare, ma anche per ciò che è socialmente accettabile. La linea di demarcazione di quello che tipicamente è incluso nella funzione legale, quindi, è oggi più sfocata. Le responsabilità del general counsel stanno evolvendo e di recente il Financial Times ha stimolato una riflessione ponendo l'interrogativo se il titolo di 'chief legal officer' sia ancora adeguato a descrivere il ruolo, proponendo la nuova figura del 'chief purpose officer' per evidenziare come essa possa contribuire all'azione strategica per la creazione di valore condiviso secondo il purpose che l'azienda si pone (e cioè lo scopo) e per raggiungere risultati economici e sociali tangibili e misurabili.

E fra le azioni strategiche rientra anche quella della sostenibilità, ambientale e sociale...

Sì. Tant'è che, nell'ottica di una crescente attenzione alle politiche di sostenibilità, Esaote ha scelto di istituire nella persona del chief legal officer una nuova figura professionale: quella del chief sustainability officer, dedicata al miglioramento di processi e comportamenti

aziendali, che agisce sia come generatore di conoscenza e consapevolezza sia come facilitatore.

Esattamente, cosa c'entra il tema della sostenibilità con la produzione di apparecchiature biomedicali?

La salute rientra tra i 6 pilastri del Next Generation EU (NgEU), lo strumento temporaneo di ripresa e rilancio economico istituito dalla EU per mitigare l'impatto economico e sociale generato dalla crisi sanitaria a seguito della pandemia da Covid-19. Al fine di soddisfare gli indirizzi del PNRR, i bandi di gara sono lo strumento con cui le esigenze sociali sono integrate nella domanda del mercato. L'azienda, quindi, deve poter definire una specifica value proposition e in questa direzione il ruolo del team legal and tenders è fondamentale per indirizzare correttamente l'offerta di beni e servizi e per una crescita orientata quindi alla sostenibilità. Questo impegno è inoltre oggetto di rendicontazione con il primo reporting non finanziario che Esaote sta predisponendo e per il quale la leadership di progetto è stata affidata alla direzione legale. Di fatto, questo impegno anticipa gli obblighi introdotti dalla Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) che ha ricevuto approvazione da parte dei deputati

del Parlamento Ue lo scorso 10 novembre e che entrerà in vigore a breve dopo il passaggio al Consiglio Ue.

A proposito di ESG, Esaote ha aderito al Global Compact delle Nazioni Unite. Che cosa ha significato questo in pratica per l'ufficio legale?

Esaote ha aderito ai principi del Global Compact (SDGs) nelle aree dei diritti umani, ambiente, lavoro e anticorruzione oiché intende contribuire ad una nuova globalizzazione caratterizzata da sostenibilità, cooperazione internazionale e partnership, in una prospettiva multi-stakeholders.

Il team corporate legal, compliance and tenders è stato il promotore dell'iniziativa sulla base della presa di coscienza della nuova direzione del mercato, in particolar modo il mercato pubblico.

Attraverso l'osservatorio privilegiato dei bandi di gara nazionali e internazionali, abbiamo segnalato la necessità di indirizzare la strategia aziendale per soddisfare la domanda che sia nel settore privato, ma soprattutto nel settore pubblico, ha assunto nuove e definite caratteristiche che le aziende devono saper identificare e soddisfare per preservare la propria competitività. 

LA CRESCITA

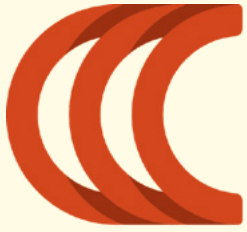
A PROPOSITO DI SOSTENIBILITÀ E LEGALI IN HOUSE...

Il gruppo Esaote negli ultimi anni ha preso consapevolezza della necessità di dotarsi di una struttura organizzativa che possa affrontare le nuove sfide. In questa direzione, il team legal compliance corporate è cresciuto ed è stato arricchito con le risorse del corporate tender office per un totale di 16 membri che compongono la squadra. Questo ha consentito di mettere a punto una sinergia di competenze e azioni a presidio dei nuovi rischi e di contribuire su ogni aspetto operativo e strategico dell'azienda.

Il team integra nei progetti strategici gli input per la gestione dei rischi fin dall'inizio, traducendoli in operatività e soluzioni concrete: driver quindi di valore e non più (se mai lo fosse stato) solo un costo sul conto economico.

La direzione legale e yenders è collocata a livello corporate nella capogruppo Esaote e fornisce servizio in tutti gli 80 paesi del mondo dove, in via diretta o indiretta, Esaote svolge la propria attività.

La parola chiave del team corporate legale, compliance e tenders, racconta Faggiano, è "contaminazione", sia all'interno dell'organizzazione che all'esterno. «In quest'ottica – ci spiega – ogni anno identifichiamo un tema predominante che indirizza l'azione del team. Il tema del 2022 è 'Run as One', per sottolineare la direzione chiara in cui indirizzare gli sforzi che mirano alla collaborazione aziendale, senza soluzione di continuità all'interno del team, all'esterno verso tutte le funzioni e tutti gli stakeholders». 



MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION

13° CAM ANNUAL CONFERENCE
MILAN, 25 NOVEMBER 2022
Hybrid event
WWW.CAMERA-ARBITRALE.COM



**THE
DEVIL
WEARS
ARBITRATION**

*Litigating in the
fashion industry*

Media partner:



INHOUSECOMMUNITY



LEGALCOMMUNITY



OTTO CAPI AZIENDA SU DIECI VEDONO LA RECESSIONE ALL'ORIZZONTE. MA, DICONO, DURERÀ POCO

Nei prossimi mesi, più di 8 amministratori delegati su 10 a livello globale (86%) prevedono l'arrivo di una fase recessiva. Ma il 58% si aspetta anche che questa recessione sia leggera e breve. Tanto emerge dalla survey KPMG 'CEO Outlook 2022' che raccoglie le opinioni di più di 1.300 capi azienda delle più grandi società al mondo sulle prospettive dell'economia globale e sulle strategie per rispondere ad un contesto fortemente incerto come quello attuale.

Il 73% dei ceo prevede che la recessione interromperà la crescita prevista della propria organizzazione, ma tre quarti (76%) hanno già adottato misure precauzionali.

Quanto agli italiani, se da un lato si dimostrano i più ottimisti riguardo a una possibile recessione, dall'altro risultano i meno preparati ad affrontarla: il 72% dei ceo italiani intervistati ritiene che ci sarà una recessione nei prossimi 12 mesi, il 44% ritiene che sarà breve e lieve, mentre solo il 52% ha già adottato misure precauzionali in vista di una recessione imminente. Il 14% dei ceo globali identifica proprio il rischio di una recessione tra le preoccupazioni più urgenti in questa fase, anche se le difficoltà legate alla pandemia sono ancora oggi il tema considerato più critico (15%). I ceo italiani, invece, hanno indicato come principale preoccupazione per la crescita della propria azienda l'adozione di tecnologie digitali (18% rispetto all'11% dei ceo globali).

Tra i principali fattori di rischio che potrebbero incidere sulla crescita del business nei prossimi tre anni, i ceo globali hanno identificato le nuove tecnologie disruptive, le tematiche operative, la regolamentazione, il rischio climatico e il rischio reputazionale. I Ceo italiani, invece, hanno indicato il rischio di un ritorno al territorialismo (16% rispetto al 7% dei ceo globali), i rischi reputazionali (14% contro il 10%) e i rischi operativi (14% contro 10%).



DAI PODCAST AL METAVERSO: IL SETTORE CRESCE DEL 9,6%

Ecco le principali operazioni che hanno interessato i comparti di editoria, pubblicità e produzione audiovisiva nel corso dell'ultimo anno

di eleonora fraschini

A fronte di una crescita complessiva del Pil del 6,6%, i ricavi del settore Entertainment & Media hanno registrato un aumento del 9,6%, attestandosi ben oltre i 34,3 miliardi di euro del 2021. Il settore fornisce quindi un contributo non indifferente all'economia nazionale, soprattutto se si considera che il dato può essere proiettato a oltre 40,8 miliardi di euro nel 2026.

Sono alcuni dei dati diffusi da PwC nel report Entertainment & Media Outlook in Italy 2022-2026, che analizza i 17 principali segmenti del settore: libri, business-to-business, cinema, consumo dati Internet, tecnologia 5G, Internet access, pubblicità online, musica-radio-podcast, riviste, quotidiani e periodici, pubblicità out-of-home, tv tradizionale e home video, streaming video over-the-top, pubblicità televisiva, videogames & esports, realtà virtuale e metaverso & nft.

TRA CRESCITA E VOLATILITÀ: UN CONTESTO IN CONTINUA EVOLUZIONE

Secondo l'analisi di PwC, nell'ultimo anno si assiste a un complessivo aumento degli investimenti in infrastrutture e asset, sia pubblici, sia privati. I benefici ottenuti risultano maggiormente influenti in termini di riduzione del "digital divide" (ovvero la riduzione del divario tra chi ha accesso alle tecnologie dell'informazione e chi ne è escluso) e in termini di disponibilità di contenuti E&M sempre più avanzati e immersivi.

Il contributo maggiore in termini di ricavi viene garantito dai segmenti Internet advertising e Internet access (rispettivamente il 53,2% della spesa pubblicitaria e il 40% della spesa consumer nel 2022). I segmenti in più rapida ascesa risultano essere VR e la componente esports (rispettivamente +29,4% e +41,3% nel 2022). Per quanto riguarda la fruizione di contenuti video invece, viene confermato lo shift delle abitudini verso contenuti on-demand, con il segmento streaming video over-the-top che supera il miliardo di euro di ricavi per la prima volta e raggiunge un aumento del 56% rispetto al 2020. I ricavi da Internet advertising – che hanno fatto registrare una crescita dell'oltre il +46% nel 2021 – incideranno per oltre il 50% sui ricavi totali pubblicitari nel 2026.

Nella dimensione tradizionale, la crescita sarà trainata dalla ripresa degli eventi dal vivo che sono stati colpiti

duramente dalla pandemia, ovvero cinema (+146,1% nel 2022), musica (+32,7% nel 2022) e B2B (+17,7% nel 2022).

Questi trend sono accompagnati da una serie di operazioni che hanno contribuito alla trasformazione del panorama italiano: MAG propone una breve rassegna delle più importanti.

L'ESPRESSO E BFC MEDIA: LA DOPPIETTA DI IERVOLINO

L'ultimo anno ha visto nell'imprenditore napoletano, **Danilo Iervolino**, uno dei maggiori protagonisti delle operazioni del settore media. Lo scorso marzo infatti Blu Financial Communication (Bfc) Media, controllata dalla Idi di Danilo Iervolino, ha acquisito il settimanale L'Espresso e le Guide de L'Espresso dal gruppo Gedi. L'operazione è stata finalizzata tramite la controllata L'Espresso Media, partecipata al 51% da Bfc Media e al 49% da Idi. Il mese successivo il patron della Salernitana ha poi perfezionato l'acquisizione, attraverso Idi, del 51% del capitale sociale della stessa Bfc Media. Hanno ceduto le loro quote Jd Farrods Group Luxembourg e Denis Masetti. Bfc Media, quotata all'Euronext Growth Milan, è specializzata nell'informazione sul personal business e sui prodotti finanziari, attraverso le testate Forbes Italia, BlueRating, Robb Report, Private, Ite, Assett Class, Cosmo, Equos, Bike e Trotto&Turf.



MONDADORI CEDE GRAZIA E ICON A REWORLD MEDIA

È di ottobre la notizia della cessione di Grazia e Icon al gruppo francese ReWorld Media. I due brand sono stati venduti dal gruppo Mondadori insieme a tutte le attività editoriali cartacee e digitali e al network internazionale, presente in oltre 20 Paesi, che l'anno scorso ha registrato ricavi per 18 milioni di euro.

CHORA MEDIA COMPRA WILL: VIA ALL'UNIONE DELLE PODCAST-NEWS

A settembre Chora Media, podcast company fondata a fine 2020 da **Guido Brera, Mario Calabresi, Mario Gianani e Roberto Zanco**, ha finalizzato l'acquisizione del 100% di Will Media, media company fondata a gennaio 2020 da **Alessandro Tommasi, Imen Boulahrajane, Davide Dattoli e**

Francesco Fumagalli.

Obiettivo dell'operazione, valsa 5,2 milioni di euro, è quello di dare vita al primo polo italiano dell'informazione nativa digitale in audio e video. Nella trattativa hanno preso parte da una parte Is Media e dall'altra Chora, marchio della Be Content a sua volta controllata all'85% da Be Water (i cui soci di riferimento sono Mario Gianani della casa di produzione Wildside e Guido Maria Brera di Kairos Partners). Mario Calabresi è amministratore unico al 15%.

Le due società insieme contano su una community social di 2 milioni di persone e su oltre 3 milioni di ascolti medi mensili podcast.

WISE EQUITY INVESTE IN ONETAG

Wise Equity, società di gestione del fondo di private equity Wisequity V, e Onetag, società tecnologica specializzata nel programmatic advertising, lo scorso settembre hanno firmato un accordo vincolante che porterà all'acquisizione del 55% del capitale di Onetag, da parte di Wisequity V e alcuni co-investitori. I soci fondatori di Onetag reinvestiranno nell'operazione al fianco di Wise Equity, detenendo complessivamente una quota del 45% del capitale, e continueranno a essere coinvolti attivamente nella gestione e nella crescita della società. A seguito dell'ingresso di Wise Equity, sarà coinvolto nella gestione della società anche Andrea Santagata, direttore generale di Mondadori Media.



MARIO CALABRESI

L'ECO DELLA STAMPA INVESTE IN POSTPICKR

Sempre nel mese di settembre L'Eco della Stampa, società italiana attiva nella produzione di rassegne personalizzate attraverso il monitoraggio di stampa, televisione, radio, internet e social network, ha acquisito una partecipazione del 50% del capitale di Postpickr, società pugliese proprietaria dell'omonimo social media management tool, fondata da **Antonello Fratepietro, Maurizio Lotito e Maria Miracapillo**. Fondata nel 1901 da **Ignazio Frugiuele**, L'Eco della Stampa è attualmente guidata dalla quinta generazione della famiglia. Con l'ingresso di L'Eco della Stampa, Postpickr si propone di internazionalizzare il proprio social media management tool al fine di raggiungere anche i mercati internazionali.

EAGLE PICTURES ACQUISISCE 302 ORIGINAL CONTENT DA EMG

Eagle Pictures, società di produzione e distribuzione di contenuti audiovisivi, lo scorso agosto ha acquisito l'intero capitale sociale di 302 Original Content da EMG, attiva nell'offerta di servizi broadcast e media production. 302 Original Content, nata nel 2021 da un carve out del gruppo EMG, è una società attiva in Italia nel settore della produzione e coproduzione indipendente televisiva e cinematografica.

MEDIA MAKER FINANZIATA DA MEDIOCREDITO CENTRALE CON 2,5 MILIONI

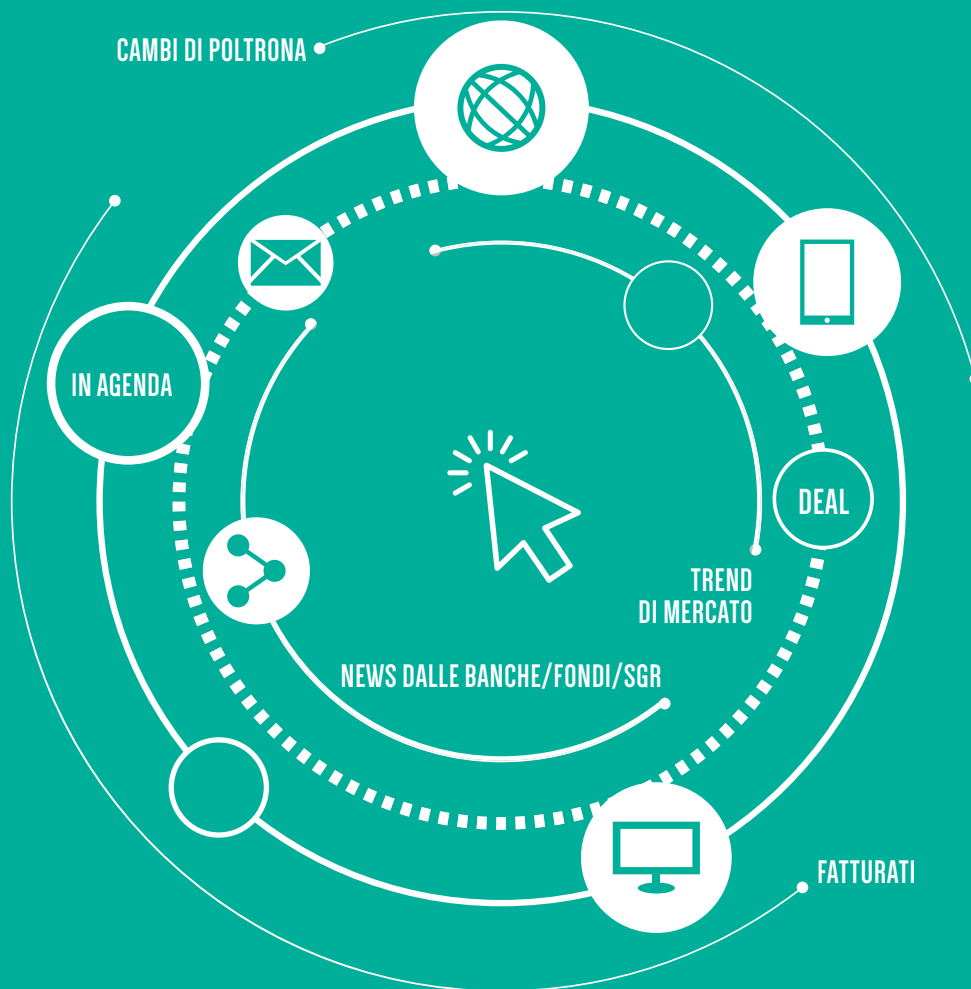
Media Maker, società specializzata nella produzione, distribuzione di contenuti audiovisivi ed editoriali e con esperienza rilevante nel settore pubblicitario digital outdoor, quotata sul mercato Euronext Growth Paris, lo scorso marzo ha ricevuto un finanziamento in via diretta da Mediocredito Centrale dal valore complessivo di 2,5 milioni di euro.

L'investimento ha l'obiettivo di rafforzare la competitività internazionale della società, attraverso il finanziamento di progetti di sviluppo delle produzioni audiovisive, future acquisizioni e partecipazioni legate al business plan aziendale. 



FINANCECOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.financecommunity.it

A portrait of Sergio Zocchi, a man with dark, wavy hair and a light complexion, wearing a white button-down shirt and a dark grey blazer. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a plain, light grey.

FRONTIERE

Esg e data-driven: il modello October

SERGIO ZOCCHI

Il ceo Sergio Zocchi spiega a MAG come è possibile far dialogare pmi e private debt

di eleonora fraschini



Alle spalle una carriera nel venture capital, di fronte a sé il mandato biennale di presidente dell'associazione ItaliaFintech. **Sergio Zocchi** è di casa nel mondo dell'innovazione e del credito alle imprese. Da qui la decisione di unirsi a October, fintech europea specializzata nei finanziamenti online alle pmi e di guidarne il lancio in Italia. October è anche un punto di riferimento per il private debt con a oggi sette fondi di credito dedicati a investitori istituzionali. La valutazione dei rischi di October è data-driven, con una particolare attenzione al mondo della sostenibilità. Per capire meglio come funziona questa realtà MAG ha intervistato il ceo di October Italia.

Quando è nata l'idea di dar vita a October?

October è nata otto anni fa in Francia con l'idea di semplificare l'accesso al credito per le micro e le piccole medie imprese. Fino a quel momento in tutti i Paesi europei l'accesso al credito era possibile quasi esclusivamente attraverso il canale bancario, limitando la scelta a disposizione delle pmi. Abbiamo deciso di partire dal mercato francese con l'obiettivo di espansione internazionale poiché, nonostante l'evoluzione del quadro normativo cominciasse a permettere l'avvio di nuovi modelli operativi nel settore del credito, non si era ancora sviluppata una rete a livello internazionale che permettesse alle pmi di avere accesso a un canale nuovo per il credito all'interno dell'Unione Europea. Fin da subito abbiamo quindi identificato un'opportunità e un modello di business scalabile in altri Paesi. Nel 2016 è stata quindi aperta l'attività anche in Italia e Spagna, per poi estendersi a Olanda e Germania negli anni successivi.

Come funziona questo modello?

October facilita il dialogo tra le imprese e una pluralità di soggetti che mettono a disposizione delle risorse finanziarie. Accanto agli investitori privati abbiamo deciso di coinvolgere anche gli investitori istituzionali. Questo ci ha permesso di crescere molto rapidamente in termini di volumi, semplificando anche l'esperienza del cliente.

Quali novità avete introdotto rispetto alla richiesta di un finanziamento tradizionale?

Abbiamo puntato sul canale digitale, nel quale negli anni abbiamo acquisito un certo know how, in modo da poter rispondere quasi in tempo reale al cliente. Abbiamo così rivoluzionato la modalità attraverso cui un'impresa può ricevere credito, permettendo anche a piccole medie imprese di rivolgersi al private debt, tipicamente riservato a clienti grandi e allo stesso tempo di accedere al credito sul mercato internazionale. Si tratta di un nuovo modo per attrarre capitali esteri a beneficio delle imprese italiane.

Come avete potuto realizzare tutto questo?

Per valutare il cliente adottiamo processi analitici, basati sui dati e ampiamente scalabili. Gestiamo integralmente la nostra operatività e la relazione con il cliente dalla nostra sede di Milano, attraverso i canali digitali, che ci assicurano una copertura capillare di tutto il territorio. Nel corso del tempo abbiamo ricevuto e analizzato centinaia di migliaia di richieste e milioni di documenti. Questi dati, che

costituiscono il patrimonio informativo della nostra società, hanno permesso di creare e continuamente ottimizzare i nostri modelli di credito e valutazione del rischio. Grazie ai dati e al loro utilizzo il cliente riceve una proposta calibrata sulle sue esigenze, mentre gli investitori hanno la possibilità di selezionare realtà sulle quali è stata fatta un'attenta valutazione.

Tra i parametri di cui tenete conto nella valutazione di un'impresa c'è anche la sostenibilità?

Molti dei nostri investitori sono interessati a conoscere la valutazione di impatto delle realtà che finanziano. I nostri stakeholders - istituzionali e non - vogliono infatti sapere la ricaduta del proprio investimento anche su questo versante. Da lungo tempo abbiamo quindi sviluppato una serie di strumenti che ci permettono di valutare anche dal punto di vista dell'impatto ESG le imprese che richiedono un finanziamento. Il nostro target è costituito da micro e piccole aziende che non dispongono di un set informativo particolarmente strutturato. Anche in questo caso la nostra valutazione avviene in maniera totalmente analitica e scalabile: abbiamo sviluppato un framework informativo che ci permette di definire un profilo di sostenibilità assegnando un punteggio in ambito Environment, Social e Governance, senza rinunciare alla semplicità e all'immediatezza di risposta.

Quale tipologia di dati utilizzate per questa

valutazione? E perché è così importante?

A prescindere dalla tipologia di azienda, la misurazione dell'impatto ESG di un'azienda ha un peso nella decisione di credito, premiando le aziende più virtuose. Nella nostra analisi consideriamo dati economico-finanziari, dati di bilancio, transazionali, comportamentali e di settore.

Mettiamo poi questo risultato - che si aggiorna nel corso del tempo - a disposizione dei nostri utenti: in October viene utilizzato per la richiesta di finanziamento, ma i clienti possono sfruttarlo anche per migliorare i propri risultati o per presentarlo a terzi. Nelle imprese che si rivolgono a noi vediamo sempre più una sensibilità e un'attenzione verso la sostenibilità, in particolare nel nostro Paese.

Questo dato è emerso anche da un'analisi condotta recentemente dal nostro Centro Studi, per cui tre aziende italiane su quattro dimostrano familiarità con il termine ESG e stanno iniziando a investire su queste pratiche.

Quali sono i vostri progetti per il futuro?

È nostra intenzione proseguire in questa direzione: abbiamo innovato il modo con cui permettiamo all'impresa di accedere al credito, ora vogliamo rendere il prodotto October sempre più integrato in servizi o ambienti di terzi attraverso soluzioni di embedded finance che permettono di avvicinare sempre più l'offerta alle esigenze dei clienti. 



1st Edition

FINTECHAWARDS

SAVE THE DATE

16 MARZO 2023
MILANO



I GIOVANI, LA LIBERA PROFESSIONE E I PANDA DA TUTELARE

di fabio enrico pessina*

In un recente incontro, alcuni studenti di un istituto superiore mi hanno chiesto per quale motivo un giovane, in Italia, dovrebbe scegliere la libera professione. Bella domanda, risposta difficile, se non impossibile. Ciascuno studente, ho spiegato, dovrebbe trovare da solo, in base alle proprie passioni, ai sogni che insegue, le motivazioni per intraprendere una carriera professionale. Ho suggerito tuttavia, di valutare con attenzione, anche grazie ai consigli di chi ha maggiore esperienza, le difficoltà ed i sacrifici connessi a tale scelta così come le opportunità offerte dal mercato, in Italia e nel mondo.

Rispetto al mito del posto fisso, le aspirazioni delle giovani generazioni appaiono cambiate, più attratte dall'idea di non dover "timbrare il cartellino", di non avere vincoli legati a orari né luoghi, di poter costruire in autonomia il proprio percorso di crescita. Un percorso, certamente complesso, a partire dall'esame di Stato e dal periodo di praticantato per ottenere i titoli necessari, ma che promette di poter contare su una maggiore elasticità per gestire al meglio il proprio tempo e di costruirsi una carriera legata alle proprie aspettative.

Nel caso specifico dei Dottori Commercialisti, la media di nuovi iscritti nell'ultimo quinquennio rappresenta circa il 3% dei totali, e non accenna a diminuire, a dimostrazione che, nel campo di

competenza degli economisti e aziendalisti, la libera professione continua a essere attrattiva.

Un'indagine del 2021 condotta dal Centro Studi di Adepp, l'associazione che riunisce gli enti di previdenza privata, su un campione di 10mila liberi professionisti "La libera professione non solo non ha perso il suo appeal ma ha addirittura recuperato la sua forza attrattiva, dimostrando che la consapevolezza e la responsabilità sono i principi alla base della scelta di esercitare l'attività libero professionale". Il 78% dei professionisti neoiscritti alla rispettiva Cassa di previdenza dichiara di aver scelto la libera professione seguendo le proprie aspirazioni e uno specifico percorso universitario e di orientamento alla professione, percentuale che sale all'86% nel caso delle professioniste (Fonte: *XI Rapporto Adepp sulla previdenza privata - I professionisti italiani*).

Scelta consapevole e convinta che, tuttavia, spesso si scontra con un avvio normalmente caratterizzato da grandi sacrifici e medie reddituali contenute, ancorché più elevate rispetto al lavoro dipendente: secondo un'analisi del sito Truenumbers basata sui dati Eurostat e Inps nel 2020, lo stipendio medio dei lavoratori italiani under 30 era di 16.968 euro per gli uomini e 13.414 euro per le donne, mentre nello stesso anno il reddito medio dei giovani dottori



commercialisti under 30 è stato di 18mila 390 euro nel caso delle professioniste e 21mila e 448 euro per i loro colleghi.

Bello vedere l'entusiasmo di tanti giovani che, con tanta passione, forse anche un pizzico di spensieratezza, affrontano deliberatamente un percorso professionale arduo a dir poco, tanto più in un Paese che non brilla per semplicità e supporto alla crescita professionale.

È ben noto che il nostro legislatore dimostri quasi sempre scarsa attenzione nei confronti dei liberi professionisti, prova ne siano le ultime agevolazioni in materia di bonus.

Occorre davvero molta dedizione, coraggio e forza d'animo, soprattutto nei primi anni di attività, quando le difficoltà possono apparire insormontabili e lo sconforto può farla da padrone.

È necessario, pertanto, che il mondo della previdenza privata continui a investire sui giovani, supportandoli nella crescita professionale, con ogni iniziativa anche di natura assistenziale, il cosiddetto "welfare strategico", tanto più durante una congiuntura economica tutt'altro che favorevole ed in un contesto di inverno demografico che minaccia di trasformare i giovani professionisti in una categoria in via di estinzione, come i panda.

Per chi oggi svolge la professione, è indispensabile poter fare affidamento sulle nuove generazioni, ai quali passare il testimone e continuare l'attività, perpetuando quanto fino a qui costruito. Senza gelosie, invidie, conflitti intergenerazionali, ma al contrario valorizzando l'arricchimento che può derivarne e l'opportunità di creare sinergie a beneficio della categoria e dell'equilibrio

previdenziale di lungo periodo.

Primo consiglio utile per i giovani professionisti, conoscere ed apprezzare i vantaggi delle aggregazioni: nel 2021 il reddito medio prodotto dai dottori commercialisti che operano esclusivamente in forma aggregata è stato superiore a 123mila euro, a più di 145mila per i professionisti con un tipo di attività mista, a fronte di una media di 51mila euro per chi opera in forma esclusivamente individuale.

Accogliere, aiutare e proteggere i giovani panda, insegnando loro a vivere in branco, per la loro sopravvivenza e per la continuità della specie. 🐼

**Consigliere d'amministrazione
Cassa Dottori Commercialisti*



IL 2022

È STATO L'ANNO D'ORO **DEL FINTECH**

Il settore ha generato due unicorni italiani. Ed è quello che raccoglie più risorse dal venture capital

di claudia la via

L'Italia scommette sempre di più sul fintech. Il settore, solo nel 2022, ha generato due Unicorni (Scalapay e Satispay). Sono passati 10 anni da quando per la prima volta le startup divennero una realtà ufficialmente riconosciuta in Italia con la firma, da parte dell'ex ministro dello Sviluppo economico Corrado Passera, dello Startup Act.

Oggi lo scenario è decisamente cambiato, come conferma anche la fotografia scattata all'ecosistema italiano dell'innovazione dall'Osservatorio sul Venture Capital in Italia, realizzato da Growth Capital, il primo advisor italiano specializzato in aumenti di capitale e operazioni di finanza straordinaria per startup e scaleup, in collaborazione con Italian Tech Alliance, l'associazione italiana del Venture Capital, degli investitori in innovazione e delle startup e Pmi innovative.

I dati confermano infatti che gli investimenti complessivi nel Venture Capital hanno raggiunto quota 527 milioni di euro nel terzo trimestre 2022 e il fintech è il settore con la raccolta più alta.

Il fintech italiano si sta consolidando e mai come oggi si presenta effervescente e in salute.

Dal 2018 al 2021 le aziende fintech in Italia sono cresciute anno su anno del 28% e oggi sono oltre 400 su tutto il territorio nazionale, e di queste un numero sempre maggiore sono scaleup, cioè realtà che hanno superato la fase iniziale e più critica del business. Anche lato investimenti si registra una crescita: un CAGR del +39,7% dal 2018 al 2021 e più del 50% dei finanziamenti provenienti dal Venture Capital arrivano da realtà internazionali. Lo confermano anche i dati di Foreign & Direct Investments



CLELIA TOSI

Unit di Milano & Partners, che mostra come negli ultimi due anni 152 fintech internazionali abbiano manifestato concreto interesse verso l'Italia, Milano in particolare.

Purtroppo, però, sul fronte degli investimenti siamo ancora in coda agli altri Paesi europei. «È arrivato il momento dello sprint, non ci sono più scuse. L'ecosistema è pronto e deve prendere il passo dei nostri competitor europei. Dobbiamo lavorare in una logica di sistema con iniziative che possano valorizzare le nostre aziende all'estero. Un aspetto che spesso frena la crescita delle fintech è la mancanza di una cultura di "crescita scalabile", quando invece dovrebbe trattarsi di un business globale per definizione. Le aziende devono pensarsi internazionali sin dal primo giorno», spiega a MAG Clelia Tosi, a capo del Fintech District.

Secondo Tosi oggi sono principalmente due le aree che guidano lo sviluppo del settore: pagamenti e lending, e proprio in questi settori ci sono già aziende consolidate che suscitano interesse anche all'estero.

«Tra gli altri trend che si stanno affermando, ci sono poi le techfin - ovvero realtà focalizzate su asset tecnologici (dall'intelligenza artificiale alla blockchain) con applicazioni per i financial services. Uno spazio importante ce l'ha anche il settore delle criptovalute e della blockchain e stiamo assistendo con attenzione ai primi esperimenti nel metaverso», dice Tosi. Inoltre, un ambito dall'alto potenziale è quello delle startup fintech che usano la tecnologia per abilitare nuove soluzioni che rendano i processi bancari e finanziari più sostenibili, sia per l'ambiente che per le persone con nuove soluzioni più inclusive, ma anche dell'embedded finance, che consente di abilitare servizi finanziari integrati in soluzioni non nativamente finanziarie.

«Anche l'insurtech e in generale l'open insurance ha buoni dati di crescita sebbene abbia un andamento altalenante; forse in questo ambito servirebbe una spinta regolamentare con una normativa

**SONO PRINCIPALMENTE
DUE LE AREE CHE GUIDANO
LO SVILUPPO DEL SETTORE:
PAGAMENTI E LENDING**

**NEGLI ULTIMI DUE ANNI 152
FINTECH INTERNAZIONALI
HANNO MANIFESTATO
CONCRETO INTERESSE
VERSO L'ITALIA**

specifica come la PSD2 è stata per il fintech», prosegue Clelia Tosi. Secondo i dati dell'Insurtech Investment Index, ideato da Italian Insurtech Association (Iia), l'associazione che riunisce più di 200 player del mercato assicurativo, ed elaborato dall'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano, comunque nel primo semestre 2022 sono stati 200 i milioni di euro investiti in insurtech, contro i 60 milioni dei primi sei mesi dell'anno scorso (+230%). E si prevede di arrivare a 500 milioni di euro entro fine 2022. Negli ultimi 30 mesi sono stati complessivamente 510 i milioni di euro investiti. Insomma, dati incoraggianti che fanno pensare a un processo sistematico di sviluppo.

A far crescere il settore in Italia, comunque, non sembra sia solo la presenza di capitali e investimenti significativi come quelli che arrivano dai fondi di Venture capital. Un tema centrale è soprattutto il fatto che le fintech stanno sempre più uscendo dal proprio ecosistema autoreferenziale e stanno allargando i propri orizzonti e le proprie collaborazioni, ampliando il dialogo con l'economia reale e con i business tradizionali. «Il fintech non è visto più come un concorrente del mondo finanziario tradizionale. Sempre più frequentemente vediamo siglare accordi e nascere progetti di open innovation: non solo nel settore finanziario ma, con l'affermarsi dell'embedded finance, anche le grandi corporate stanno cogliendo queste opportunità», sottolinea Tosi.

Purtroppo non è ancora abbastanza, certo, ma la direzione è quella giusta. In questo modo probabilmente sarà sempre più semplice catalizzare investimenti significativi, attrarre capitali internazionali e anche superare le difficoltà iniziali che per una startup sono fisiologiche. A patto, però, che questa "contaminazione virtuosa" non spenga la componente di innovazione che l'universo fintech porta con sé. 📌

NOME	NASCITA	RACCOLTA (MLN)	VALUTA	PRINCIPALI INVESTITORI
Scalapay	2019	727,5	dollari	Poste Italiane, Tencent Willoughby Capital.
Satispay	2013	417,5	dollari	Addition, Block Inc., Tencent Mediolanum Gestione Fondi
Soldo	2015	263,2	dollari	Sunley House, Citi, Temasek, Advent
Moneyfarm	2011	186	dollari	M&G, Poste Italiane, Allianz
Yapily	2017	69,4	dollari	Future Fifty, Latitude, HV Capital
Aidexa	2020	45	dollari	Gruppo Bertoldi, Banca Ifis Banca Sella Group, Generali Group
Credimi	2016	39,9	dollari	United Ventures, Vertis SGR, Tikehau Capital, Giovanni Landi, Alessandro Benetton
Young Platform	2018	20,6	euro	United Ventures, Banca Sella Azimut, Sygnum
Conio	2015	20,5	dollari	Banca Generali, Banca Sella Poste Italiane
YOLO	2017	12,5	dollari	Intesa Sanpaolo Vita, Banca di Piacenza, Be Think Solve Execute
Oval Money	2016	11,2	dollari	Valerio Foddai, Eurizon Intesa Sanpaolo, Neva Finventures

Fonte Crunchbase



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
26.01.2023

10th Edition

energy

ORE 19.15 • MILANO

#LcEnergyAwards

Per info: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



**LEGALCOMMUNITY
AWARDS**

SAVE THE DATE
09.02.2023

10th EDITION

FINANCE

ORE 19.15 • MILANO



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
23.03.2023

11TH EDITION

IIP & TMTT

ORE 19.15 • MILANO

Sustainability Awards 2022 I VINCITORI

SFOGLIA LA FOTOGALLERY

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





Si sono svolti al Four Seasons di Milano gli **LC Sustainability Awards 2022**, l'evento dedicato alla sostenibilità in vari campi: finanziario, economico, governance, innovazione, rapporti di equilibrio tra uomini e donne nelle aziende, ambiente, diversità, garanzia dei diritti.

La serata è stata organizzata LC Publishing Group in collaborazione con DLA Piper, KPMG ed Orrick.

Durante la serata sono stati conferiti i riconoscimenti alle aziende che si sono distinte per il loro impegno per la sostenibilità a tutto tondo.



Categoria	Vincitori
Finance in collaborazione con Orrick	Banca Generali
Finance in collaborazione con KPMG	Banco BPM
Finance in collaborazione con KPMG	BNP Paribas
Finance in collaborazione con KPMG	COIMA
Finance in collaborazione con DLA Piper	DC Advisory
Finance in collaborazione con DLA Piper	Ethical Banking della Cassa Rurale di Bolzano
Finance in collaborazione con DLA Piper	illimity Bank
Finance in collaborazione con Orrick	ING
Finance in collaborazione con Orrick	Invimit
Chemical, Pharmaceutical in collaborazione con KPMG	AstraZeneca
Chemical, Pharmaceutical in collaborazione con DLA Piper	Nuncas
Chemical, Pharmaceutical in collaborazione con Orrick	Rougj Group
Energy in collaborazione con Orrick	Green Arrow Capital
Food & Beverage in collaborazione con LC Publishing Group	Fratelli Carli
Food & Beverage in collaborazione con Orrick	Princes Industrie Alimentari
Food & Beverage in collaborazione con Orrick	Too Good To Go
Industry in collaborazione con DLA Piper	FAAC
Consumer Goods, Retail and E-commerce in collaborazione con DLA Piper	BAT
Consumer Goods, Retail and E-commerce in collaborazione con Orrick	Unieuro
Fashion & Luxury in collaborazione con KPMG	Diesel
Telecommunications in collaborazione con DLA Piper	Gruppo Sirti
Diversity & Inclusion in collaborazione con DLA Piper	Eni



TEAM DELL'ANNO FINANCE

BANCA GENERALI



CARMELO REALE

TEAM DELL'ANNO FINANCE

BANCO BPM



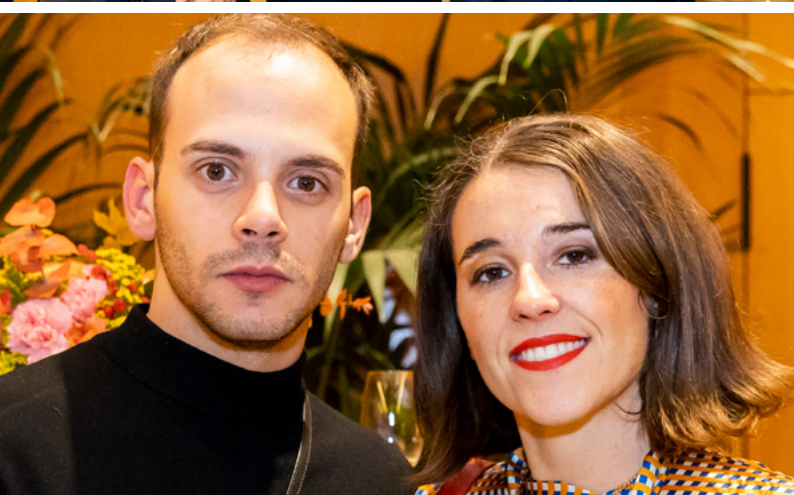
PAOLO MASCIULLI, STEFANIA COVINI, LICIA CIOCCA, CRISTINA FALCOMETÀ

TEAM DELL'ANNO FINANCE

BNP PARIBAS



ANTONIO BALDARI, ALESSANDRA PROFUMO, FEDERICA SARTORI, UMBERTO DI GIORGIO





CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

L'evento dedicato alle **50 donne** avvocate di studio o in-house che hanno lasciato il segno in **Italia** nel 2023

SAVE THE DATE

3 APRILE 2023

ORE 19.15 • MILANO

Seguici su



#inspiralawIT

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

PUBLISHING GROUP
LC



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

13.04.2023

ORE 19.15 • MILANO

10th Edition

Tax

TEAM DELL'ANNO FINANCE

COIMA



MATTEO RAVÀ, STEFANO CORBELLA, BEATRICE PAGANO, CRISTIAN CELIN

TEAM DELL'ANNO FINANCE

DC ADVISORY



RICCARDO FURLAN, SERENA GAVAZZI

TEAM DELL'ANNO FINANCE

ETHICAL BANKING DELLA
CASSA RURALE DI BOLZANO



ROLAND FURGLER, IVAN RECH-DALDOSSO

TEAM DELL'ANNO FINANCE

ILLIMITY BANK



NICOLA GATTO, ANNA DURANTI, FRANCESCA LIVOTI, RODOLFO BIANCHERI

TEAM DELL'ANNO FINANCE

ING



MANUELA DESIDERIO, LUCIO RONDINELLI, SILVIA COLOMBO, ELISA GAZZARA, SILVIA BINAGHI

TEAM DELL'ANNO FINANCE

INVIMIT



VALERIO AUDISIO, TOMMASO LA CASCIA, GIULIA CAMPISI, TRIFONE ALTIERI, GIOVANNA DELLA POSTA, VALERIA MERCATANTE, ALESSANDRO TOMASELLO

**TEAM DELL'ANNO
CHEMICAL, PHARMACEUTICAL**

ASTRAZENECA



**TEAM DELL'ANNO
CHEMICAL, PHARMACEUTICAL**

NUNCAS



**TEAM DELL'ANNO
CHEMICAL, PHARMACEUTICAL**

ROUJ GROUP



TEAM DELL'ANNO ENERGY

GREEN ARROW CAPITAL



FILIPPO ORLANDI, LAURA EMMA PACIFICI, ALESSANDRO DI MICHELE
EUGENIO DE BLASIO, EDVIGE GALEARDI PACE, PASQUALE MERELLA

TEAM DELL'ANNO FOOD & BEVERAGE

**PRINCES INDUSTRIE
ALIMENTARI**



GIANMARCO LAVIOLA

TEAM DELL'ANNO FOOD & BEVERAGE

TOO GOOD TO GO





LEGALCOMMUNITYCH

AWARDS

SAVE THE DATE
04.05.2023

19.15 • ZÜRICH



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE
25.05.2023

4th Edition

ITALY
Forty
UNDER **40**

ORE 19.15 • MILANO

#LcFortyUnder40 

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

TEAM DELL'ANNO INDUSTRY

FAAC



TEAM DELL'ANNO CONSUMER GOODS, RETAIL AND E-COMMERCE

BAT



TEAM DELL'ANNO CONSUMER GOODS, RETAIL AND E-COMMERCE

UNIEURO



TEAM DELL'ANNO FASHION & LUXURY

DIESEL



ANDREA ROSSO, SARA BETTEGHELLA, SILVIA LOVISON, FABIO SPONCHIADO

TELECOMMUNICATIONS

GRUPPO SIRTI



GIORGIA BRIAMONTE, MARCO ERCOLE

TEAM DELL'ANNO DIVERSITY & INCLUSION

ENI







LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP



NEXT EDITION

12 - 16 JUNE 2023

Milan, Italy

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Media Partners



For info: helene.thiery@lcpublishinggroup.it

SAVE THE DATE

15 JUNE 2023



5th Edition

CORPORATEMUSICCONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

MILAN

#CorporateMusicContest



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **8 posizioni aperte**, segnalate da **7 studi legali**: Deloitte Legal, FBP Legal, Puccio Penalisti Associati, Quorum – Studio Legale e Tributario Associato, Studio Legale Sutti, Hogan Lowells e Morri Rossetti e associati

I professionisti richiesti sono 22 tra: Praticante, Praticante e Associate, Associate Crisis and Restructuring, Associate, Avvocato.

Le practice di competenza comprendono: Crisis and Restructuring, Diritto Commerciale e Societario, M&A, Contrattualistica, Compliance e 231, Diritto Penale Commerciale, Contrattualistica / Corporate / M&A, Employment, Contenzioso commerciale e arbitrale.

Per future segnalazioni scrivere a: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

DELOITTE LEGAL

Sede: Bari

Posizione aperta: Associate Crisis and Restructuring

Area di attività: Crisis and Restructuring

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Lavorerai nel team Crisis and Restructuring presso la nostra sede di Bari. Sarai coinvolto/a, con un crescente grado di autonomia, nelle attività di:

- Gestione di procedure concorsuali e Advisory in incarichi di Turnaround per il superamento delle crisi di impresa - anche tramite operazioni societarie straordinarie - tramite i procedimenti previsti dal Codice della Crisi e dell'Insolvenza, incluse ricerche e pareristica in tali materie;
- Assistenza alla redazione e revisione di documentazione societaria (verbali di assemblea e del consiglio di amministrazione, statuti, patti parasociali ecc.);
- Assistenza e consulenza in ambito giudiziale in azioni revocatorie, azioni di responsabilità, opposizioni allo stato passivo e impugnative di deliberazioni assembleari e del consiglio di amministrazione, nonché in tutto il contenzioso relativo alla materia concorsuale e societaria.

Rispondi al profilo che cerchiamo se sei un/una Avvocato/a con almeno 2/3 anni di esperienza post abilitazione, maturata specificamente in ambito Crisis & Restructuring e Corporate Law e parli fluentemente inglese.

Riferimenti: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo recruitinglegal@deloitte.it indicando nell'oggetto: Rif. C&R

Sede: Bologna, Padova, Torino e Genova

Posizione aperta: Associate Corporate and M&A

Area di attività: M&A, Corporate

Numero di professionisti richiesti: 4

Breve descrizione: Lavorerai nel team Corporate M&A e sarai coinvolto/a, con un crescente grado di autonomia, nelle attività di:

- Due Diligence, con redazione del relativo Due Diligence Report;
- Predisposizione e revisione dei documenti contrattuali nell'ambito di operazioni straordinarie quali, a titolo esemplificativo, trasferimenti di partecipazioni, aziende e rami d'azienda, aumenti di capitale, fusioni (italiane e cross-border) e scissioni;

- Costituzione di società di diritto italiano e Joint venture societarie;
- Redazione e revisione di documentazione societaria (verbali di assemblea e del consiglio di amministrazione, statuti, patti parasociali ecc.).
- Rispondi al profilo che cerchiamo se sei un/a Avvocato/a con almeno 3 anni di esperienza specifica in ambito Corporate M&A e parli fluentemente inglese.

Riferimenti: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo recruitinglegal@deloitte.it indicando nell'oggetto: Rif. M&A

FBP LEGAL

Sede: Milano

Posizione aperta: Avvocato

Area di attività: Diritto Commerciale e Societario, M&A, Contrattualistica

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Lo studio ricerca un/una avvocato/a che abbia maturato 3/5 anni di esperienza in attività di consulenza stragiudiziale, in particolare in materia di diritto commerciale e societario, contrattualistica, m&a, startup. Ottimo inglese indispensabile.

Riferimenti: RIF: 20221107AP – info@fpblegal.com – www.fpblegal.com

HOGAN LOVELLS

Sede: Roma

Posizione aperta: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Financial Services

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Financial Services con focus nel diritto delle assicurazioni, sede di Roma.

Il/la candidato/a ideale è un/a giovane neolaureato/a, con tesi di laurea in diritto delle assicurazioni, votazione minima 105/110 ed uno spiccato interesse per la materia e/o un/una praticante avvocato che abbia sviluppato competenze ed esperienza effettiva di 1- 2 anni nel settore, preferibilmente presso studi legali internazionali. In particolare, ricerchiamo candidati che abbiano sviluppato la

capacità di lavorare in team e su diversi progetti contemporaneamente.

La conoscenza fluente dell'inglese è requisito indispensabile: eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero sono positivamente valutate.

Riferimenti: Stagiaire/Trainee, dip. Financial Services - focus Insurance - Roma

Sede: Roma

Posizione aperta: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Corporate

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca una/un giovane collaboratrice/collaboratore per potenziare il nostro team Corporate M&A, sede di Roma.

La/il candidata/o ideale è neolaureata/o (votazione minima 105/110) con tesi in diritto commerciale o materie affini e uno spiccato interesse per la materia. L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

In particolare, ricerchiamo candidati che abbiano sviluppato la capacità di lavorare in team e su diversi progetti contemporaneamente. Flessibilità e curiosità completano il profilo della/del candidata/o ideale.

Riferimenti: Stagiaire/Trainee, dip. Corporate - Roma

Sede: Milano

Posizione aperta: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Debt Capital Markets

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Debt Capital Market, sede di Milano.

In particolare cerchiamo:

- un/a laureando/a oppure neolaureato/a, con tesi di laurea preferibilmente in diritto commerciale, societario, bancario o dei mercati finanziari, con votazione minima 100/110 e con una forte motivazione ed entusiasmo per il settore; oppure
- un/a praticante fino a 6 mesi di esperienza
- L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

Riferimenti: Stagiaire/Trainee dip. Debt Capital Markets - Milano

Sede: Milano

Posizione aperta: Associate NQ – 2 PQE

Area di attività: Debt Capital Markets

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Per il nostro team di Debt Capital Market, sede di Milano, cerchiamo un/a avvocato che abbia maturato dai due ai quattro anni di esperienza

effettiva (incluso il periodo di pratica forense) nel campo del Debt Capital Markets.

Si richiede esperienza in operazioni di finanza strutturata, compresi i profili relativi a cartolarizzazioni, cover bonds ed emissioni di titoli strutturati, maturata presso primari studi legali. L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

Riferimenti: Associate, dip. Debt Capital Markets - Milano

Sede: Roma

Posizione aperta: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Financial Services (focus regolatorio bancario e finanziario)

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Financial Services con focus nel regolatorio bancario e finanziario, sede di Roma.

Il/la candidato/a ideale è un/a praticante avvocato, con una forte passione per il settore ed almeno sei mesi di esperienza effettiva nel regolatorio bancario e finanziario (ivi inclusi, a titolo esemplificativo, servizi di investimento, servizi di pagamento, antiriciclaggio, credito al consumo, fondi di investimento), maturata presso boutique specializzate o primari studi legali. In particolare, ricerchiamo candidati che abbiano sviluppato la capacità di lavorare in team e su diversi progetti contemporaneamente. Ottima conoscenza dell'inglese (scritto e parlato), flessibilità e curiosità completano il profilo del candidato ideale.

Riferimenti: Giovane Professionista per il Dipartimento di Financial Institutions (focus regolatorio bancario e finanziario), sede di Roma

Sede: Roma

Posizione aperta: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di una figura di STAGIAIRE/TRAINEE per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma.

Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, supportando i colleghi più senior nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, diritto ambientale e degli appalti, energy e project finance.

Il profilo ideale:

- è un/una neolaureato/a preferibilmente con tesi in diritto amministrativo, votazione minima 105/110 e/o
- un praticante avvocato che abbia maturato un'esperienza effettiva di almeno un anno nel settore, preferibilmente in primari studi legali internazionali o boutique
- la conoscenza fluente della lingua inglese (scritta e parlata) è un requisito indispensabile: eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate

Riferimenti: Stagiaire/Trainee - Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment (Roma)

Sede: Roma

Posizione aperta: Senior Associate

Area di attività: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di una figura di Senior Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma.

Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, diritto ambientale e degli appalti, energy e project finance.

Il profilo ideale:

- è abilitato alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di minimo 6 anni post-qualifica nel campo del diritto amministrativo
- ha maturato esperienza in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati
- ha un'ottima conoscenza e utilizza la lingua inglese come strumento di lavoro quotidiano nella produzione scritta/orale; tale requisito è considerato essenziale, in mancanza del quale le candidature pervenute non saranno prese in considerazione

Riferimenti: Hogan Lovells_Senior Associate Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment Roma

Sede: Roma

Posizione aperta: Associate

Area di attività: Regulatory (Administrative and

Public Law) and Environment

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di una figura di Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma. Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, diritto ambientale e degli appalti, energy e project finance. Il profilo ideale:

- ha maturato esperienza in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati;
- è abilitato alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di minimo 4 anni post-qualifica oppure 3 anni inclusa la pratica nel campo del diritto amministrativo;
- ha un'ottima conoscenza e utilizza la lingua inglese come strumento di lavoro quotidiano nella produzione scritta/orale; tale requisito è considerato essenziale, in mancanza del quale le candidature pervenute non saranno prese in considerazione

Riferimenti: (a chi inviare il Cv) Hogan Lovells_Associate Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment Roma

Sede: Roma

Posizione aperta: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Litigation

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Litigation, sede di Roma.

La/il candidata/o ideale è una/un laureanda/o oppure neolaureata/o con votazione minima 105/110 e uno spiccato interesse per l'ambito del contenzioso societario, assicurativo e arbitrati.

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

Riferimenti: Stagiaire/Trainee, dip. Litigation - Roma

Sede: Milano / Roma

Posizione aperta: Stage pre-laurea

Area di attività: Multidisciplinare

Numero di professionisti richiesti: 2 per sede

Breve descrizione: Siamo sempre alla ricerca di giovani e brillanti studenti di Giurisprudenza al IV e V anno interessati a svolgere un tirocinio curriculare presso le nostre sedi di Milano e Roma.



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE
15.06.2023

9th Edition

corporate

ORE 19.15 • MILANO

#LcCorporateAwards 

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



LEGALCOMMUNITY --- ITALIAN AWARDS

6TH EDITION

SAVE THE DATE

06.07.2023

ORE 19.15 • ROMA

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it - 02 36727659

#LcItalianAwards

I tirocinanti collaborano con tutti i dipartimenti dello Studio e supportano i professionisti svolgendo varie attività quali, a titolo esemplificativo, ricerche, traduzioni e supporto nella stesura di prime bozze di documenti e memoranda. Hanno inoltre la possibilità di partecipare alle varie attività formative organizzate dallo Studio.

Il/la candidato/a ideale è: studente di giurisprudenza con un brillante curriculum accademico.

Disponibilità per almeno tre mesi full time.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale. Eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate.

Riferimenti: Hogan Lovells - Stage Curriculare Multidisciplinare

MORRI ROSSETTI E ASSOCIATI

Sede: Milano

Posizione aperta: Junior Associate

Area di attività: International Tax Advisory

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Lo Studio è alla ricerca di un giovane praticante avvocato, anche neo laureato, con conoscenze del diritto tributario per inserimento nel Team di International Tax Advisory

- Il candidato ideale possiede i seguenti requisiti:
- Laurea in giurisprudenza (voto min. 105/110);
- Forte propensione e passione per lo studio e l'approfondimento;
- Ottima padronanza scritta e parlata della lingua inglese (Professional Working Proficiency Level).

Per maggiori dettagli, visita il nostro sito <http://morrirossetti.it/posizioni-aperte-1290.html>

Riferimenti: Se interessati alla posizione si prega di inviare la propria candidatura a

Francesco.Nicolosi@MorriRossetti.it [codice posizione: TAJA0922]

Sede: Milano

Posizione aperta: Junior Associate

Area di attività: Tax Advisory

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Nell'ottica di ampliare il dipartimento Tax, lo Studio è alla ricerca di un giovane Dottore Commercialista con 2-3 anni di esperienza.

La risorsa si occuperà, prevalentemente, della gestione degli adempimenti di società di capitali anche facenti parte di gruppi internazionali (calcolo delle imposte, redazione bilanci, dichiarazioni fiscali, attività di ricerca e consulenza, ecc.).

Le principali attività riguardano:

- Dichiarativi fiscali annuali e periodici
- Calcolo imposte dirette
- Pareristica
- Consulenza day by day

Si richiedono:

- Spiccata propensione per il lavoro in team
- Forte interesse per la professione
- Ottima conoscenza della lingua inglese sia scritta che parlata (Professional Working Proficiency Level)

Per maggiori dettagli, visita il nostro sito <http://morrirossetti.it/posizioni-aperte-1290.html>

Riferimenti: Se interessati alla posizione si prega di inviare la propria candidatura a

Davide.Rizzo@MorriRossetti.it [codice posizione: TAJA1022]

Sede: Milano

Posizione aperta: Associate

Area di attività: Crisi d'impresa

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Lo Studio è alla ricerca di una risorsa da inserire nel Dipartimento Crisi d'impresa. La nuova risorsa lavorerà a stretto contatto con il Partner di riferimento e si occuperà principalmente delle seguenti attività:

- Gestione di fallimenti, liquidazioni giudiziali, concordati preventivi (lato Curatore e Commissario Giudiziale).
- Assistenza a società in stato di crisi attraverso il ricorso a strumenti quali concordati preventivi, accordi di ristrutturazione dei debiti e piani attestati di risanamento.
- Consulenze tecniche in materia societaria, contabile e bancaria.

Si richiedono:

- Laurea in discipline economiche, con votazione di almeno 105/110.
- Abilitazione alla Professione di Dottore Commercialista.

- Padronanza del pacchetto Microsoft Office.
- Ottima conoscenza della lingua inglese.

Per maggiori dettagli, visita il nostro sito
<http://morrirossetti.it/posizioni-aperte-1290.html>

Riferimenti: Se interessati alla posizione si prega di inviare la propria candidatura a
Davide.Rizzo@MorriRossetti.it [codice posizione: TAJA1022]

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

Sede: Milano/Brescia

Posizione aperta: Associate

Area di attività: Compliance e 231

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Lo Studio è alla ricerca di un professionista in ambito Compliance e 231, che risponda ai seguenti requisiti:

- esperienza qualificata in materia di Compliance e D.Lgs. 231/2001
- ottima conoscenza della lingua inglese, parlata e scritta
- seria motivazione a lavorare in team
- precisione nella gestione, anche in autonomia, degli incarichi
- tempestività e rispetto delle scadenze interne

L'attività consisterà nell'assistenza consulenziale ad aziende e gruppi multinazionali operanti nei più svariati settori produttivi e dei servizi. Nello specifico, la risorsa si occuperà della conduzione di attività di predisposizione e implementazione di Modelli Organizzativi, supporto, assistenza e partecipazione ad Organismi di Vigilanza, anche mediante l'effettuazione di attività di audit, e nella predisposizione di procedure aziendali in ambito compliance (AML, anti bribery, ecc.).

Riferimenti: Inviare la propria candidatura a:
info@pucciopenalisti.it

Sede: Brescia

Posizione aperta: Praticante

Area di attività: Diritto Penale Commerciale

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione:

Lo Studio è alla ricerca di un/a neolaureato/a in Giurisprudenza da inserire come Praticante Avvocato all'interno della propria sede di Brescia.

La risorsa supporterà i professionisti dello Studio nelle attività di ricerca, studio e preparazione delle udienze, nonché nelle attività di consulenza stragiudiziale.

Sono richiesti:

- ottimo curriculum accademico (con focus su Diritto Penale)
- ottima conoscenza della lingua inglese
- attitudine a lavorare in team
- intraprendenza e flessibilità

Riferimenti: info@pucciopenalisti.it

Sede: Milano

Posizione aperta: Praticante

Area di attività: Diritto Penale Commerciale

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione:

Lo Studio è alla ricerca di un/a neolaureato/a in Giurisprudenza da inserire come Praticante Avvocato all'interno della propria sede di Milano. La risorsa supporterà i professionisti dello Studio nelle attività di ricerca, studio e preparazione delle udienze, nonché nelle attività di consulenza stragiudiziale.

Sono richiesti:

- ottimo curriculum accademico (con focus su Diritto Penale)
- ottima conoscenza della lingua inglese
- attitudine a lavorare in team
- intraprendenza e flessibilità

Riferimenti: info@pucciopenalisti.it

QUORUM – STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO ASSOCIATO

Sede: Milano

Posizione aperta: Associate

Area di attività: Contrattualistica / Corporate / M&A

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Quorum Studio Legale e Tributario Associato ricerca per la propria sede di Milano un associate da inserire nel dipartimento di Corporate e M&A. La risorsa coadiuverà il partner di riferimento principalmente nell'assistenza (anche eventualmente mediante secondment) ai clienti per la redazione, revisione e/o negoziazione (in italiano o inglese) di contratti commerciali (quali contratti di appalti di servizi, di distribuzione, logistica, agenzia, locazione commerciale e prestazione d'opera intellettuale) e della documentazione relativa a

operazioni di M&A, nonché per la redazione di pareri in materia di diritto societario/contrattuale.

Il candidato ideale deve aver conseguito la laurea con votazione non inferiore a 103/110, possedere una ottima conoscenza (orale e scritta) della lingua inglese e aver maturato una pregressa esperienza di almeno 2/3 anni in primari studi legali e/o uffici legali di aziende. Il conseguimento del titolo di avvocato sarà valutato favorevolmente.

Riferimenti: per sottoporre la propria candidatura si richiede l'invio di un CV aggiornato al seguente indirizzo: segreteria.milano@quorumlegal.com, menzionando espressamente nell'oggetto della e-mail di accompagnamento la seguente sigla: Associate-MAG.

Sede: Milano

Posizione aperta: Praticante e Associate

Area di attività: Employment

Numero di professionisti richiesti: 4

Breve descrizione: Quorum Studio Legale e Tributario Associato ricerca per la propria sede di Milano due associates e due praticanti da inserire nel dipartimento Employment. Le risorse coadiuveranno il partner di riferimento nell'assistenza giuslavoristica giudiziale e stragiudiziale in favore di aziende multinazionali. Il candidato ideale deve aver conseguito la laurea con votazione non inferiore a 105/110, possedere una ottima conoscenza (orale e scritta) della lingua inglese e (per gli associates) aver maturato una pregressa esperienza di almeno 2/3 anni in primari studi legali specializzati.

Riferimenti: per sottoporre la propria candidatura si richiede l'invio di un CV aggiornato al seguente indirizzo: segreteria.milano@quorumlegal.com, menzionando espressamente nell'oggetto della e-mail di accompagnamento la seguente sigla: Associate-LAB-MAG.

un inserimento stabile nella practice contenziosa civile dello studio.

Rispondi al profilo che cerchiamo se sei un/a Avvocato/a con almeno 3/5 anni di esperienza specifica in ambito Corporate M&A e parli fluentemente inglese.

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

STUDIO LEGALE SUTTI

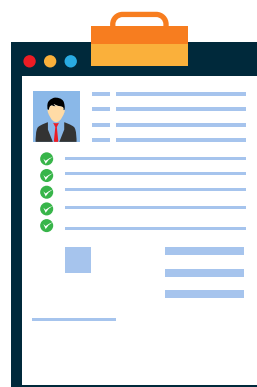
Sede: Milano

Posizione aperta: Associate

Area di attività: Contenzioso commerciale e arbitrale

Numero di professionisti richiesti: 2

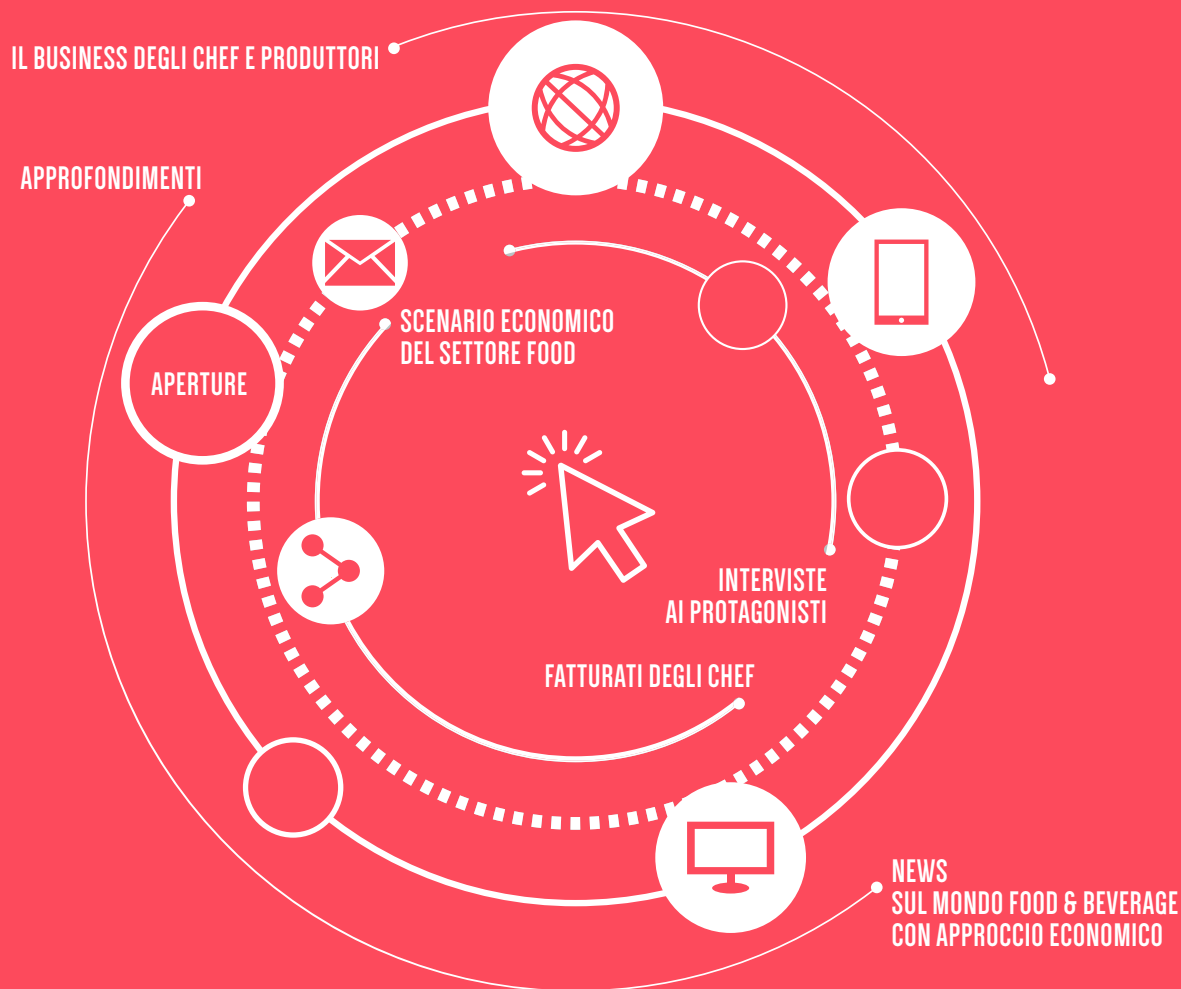
Breve descrizione: L'ufficio milanese dello Studio Legale Sutti (via Durini 20) seleziona neolaureati in giurisprudenza in Italia fortemente motivati ad intraprendere un percorso di crescita finalizzato ad





FOODCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.foodcommunity.it

CAMPARI PROSEGUE L'ESPANSIONE NEL SETTORE SPIRITS

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni registrate nel panorama italiano. La famiglia Cremonini riacquisisce la quota in Inalca e Apicoltura Vangelisti cede la maggioranza a Idea Agro

a cura di eleonora fraschini*

Continua l'espansione di Campari Group nel mondo del bourbon, iniziata nel 2009: la storica azienda novarese ha acquisito il 70% del capitale di Wilderness Trail Distillery. Il settore negli Stati Uniti è particolarmente dinamico: il whiskey americano ha inciso per il 13% del valore totale del mercato degli spirit nel 2021, in crescita del 7% rispetto all'anno precedente. Cremonini, tra i principali produttori europei di carni bovine e trasformati a base di carne, ha riacquisito da Cdp Equity una quota in Inalca ceduta nel 2014. Infine, Apicoltura Vangelisti, ha ceduto una partecipazione di maggioranza a IDeA Agro, gestito da DeA Capital Alternative Funds sgr.

CAMPARI CRESCE NEL BOURBON CON IL 70% DI WILDERNESS TRAIL DISTILLERY



Campari Group ha concluso un accordo per acquisire una quota iniziale del 70%, e nel 2031 la restante quota del 30%, del capitale di Wilderness Trail Distillery, LLC.

Wilderness Trail Distillery, situata a Danville, Kentucky, Stati Uniti, è stata fondata nel 2012 come distilleria artigianale

premium con l'obiettivo di produrre bourbon e rye whiskey di altissima qualità. Facendo leva su un'infrastruttura operativa avanzata e versatile, nel 2018 i fondatori hanno lanciato due espressioni proprietarie premium Wilderness Trail: Wilderness Trail Bourbon e Wilderness Trail Rye Whiskey. La gamma di prodotti è stata elevata con l'introduzione di una linea d'alta gamma di bourbon silver label invecchiato sei e otto anni per un gusto più intenso e maturo.

I fondatori nonché attuali azionisti, **Shane Baker** e **Pat Heist**, sono esperti di fermentazione con oltre 20 anni alle spalle nella produzione di whiskey, da sempre riconosciuti come innovatori in progettazione, ricerca e sviluppo e nelle attività di fermentazione e distillazione.

Bob Kunze-Concewitz, chief executive officer di Campari Group ha commentato: «Integrando il marchio Wilderness Trail, super-premium e in forte crescita, espandiamo e rendiamo ancora più premium il nostro portafoglio di bourbon, che si prepara a diventare il secondo maggiore asse di sviluppo di Campari Group dopo gli aperitivi. Inoltre, acceleriamo il nostro percorso di premiumisation, rafforzando ulteriormente il portafoglio Rare, la nostra divisione volta ad accelerare la crescita e a sfruttare il potenziale di una gamma selezionata di marchi ed espressioni super e ultra-premium nei nostri principali mercati. Inoltre, abbiamo l'opportunità di aumentare notevolmente la nostra capacità produttiva e il nostro magazzino in invecchiamento per soddisfare la crescita futura dei nostri bourbon premium, tra cui la gamma ad alto potenziale Whiskey Barons, attualmente limitata da vincoli di capacità. Siamo veramente entusiasti di collaborare con un team così qualificato di esperti di fermentazione e distillazione, che ci consentirà di accelerare ed espandere significativamente la piattaforma di innovazione per il nostro portafoglio di bourbon».

Il percorso nel mondo del bourbon di Campari Group è iniziato nel 2009 con l'acquisizione del marchio e della distilleria di Wild Turkey. Da allora, Campari Group si è concentrata sul percorso di premiumisation del portafoglio Wild Turkey, che comprende il potenziamento e l'accelerazione della crescita del bourbon artigianale Russell's Reserve, e il lancio del bourbon small batch Longbranch nel 2018 in collaborazione con Matthew McConaughey. Nel 2017, Campari Group ha anche lanciato la collezione ultra-premium Whiskey Barons, tra cui Old Ripy, Bond&Lillard e William Butler Saffell. Infine, in agosto 2022, Campari Group ha acquisito una partecipazione iniziale di minoranza, con path to control, in Howler Head, un brand di Kentucky straight bourbon whiskey all'aroma naturale di banana, insieme ai relativi diritti esclusivi di distribuzione globale.

Il whiskey americano ha inciso per il 13% del valore totale del mercato statunitense degli spirit nel 2021, in crescita del 7% rispetto all'anno precedente, con sovra performance della fascia di prezzo super-premium a +17%.

William Blair&Company ha agito in qualità di consulente finanziario esclusivo dei venditori e Benesch, Friedlander, Coplan and Aronoff LLP ha agito in qualità di loro consulente legale. McDermott Will&Emery LLP ha agito in qualità di consulente legale e fiscale di Campari Group.

CREMONINI RICOMPRA IL 28,4% DI INALCA GROUP

Cdp Equity ha rivenduto alla famiglia Cremonini la sua quota del 28,4% di Inalca, gruppo attivo nella produzione di carne bovina in Europa e nella distribuzione alimentare all'estero, passata nel portafoglio di Cdp Equity come eredità del portafoglio dell'allora Fondo Strategico Italiano, guidato da **Maurizio Tamagnini**, che nel dicembre 2014 aveva condotto l'investimento insieme alla Qatar Investment Authority (QIA) per 165 milioni di euro.

Cremonini è tra i principali produttori europei di carni bovine e trasformati a base di carne, molto attivo in Italia nella commercializzazione e distribuzione di prodotti alimentari alla ristorazione. L'azienda è inoltre tra i principali player in Italia nei buffet delle stazioni ferroviarie e vanta una notevole presenza nei principali aeroporti italiani e nella ristorazione autostradale. In Europa è uno dei maggiori operatori nella ristorazione a bordo treno.

Il Gruppo Inalca è attivo in tutta Europa nella produzione e distribuzione di carne bovina, detiene la leadership in Italia nella produzione di hamburger e di carne in scatola.

Vitale ha assistito IQ Made in Italy Investment Company con un team composto da **Alberto Gennarini** (managing partner), **Valentina Salari** (partner), **Azzurra Bisogno** (vice president) e **Ugo Maria Franzini** (associate).



IDEA AGRO ACQUISISCE L'85% DI APICULTURA VANGELISTI

La famiglia Vangelisti, proprietaria di Apicoltura Vangelisti, eccellenza italiana nella trasformazione e commercializzazione di miele, ha ceduto una partecipazione di maggioranza pari all'85% del capitale a IDEa Agro, fondo tematico interamente dedicato a investimenti nell'agribusiness e a progetti di sviluppo agricolo, gestito da DeA Capital Alternative Funds sgr.

Apicoltura Vangelisti, con sede a Stia (Arezzo), è attiva da oltre 90 anni nella trasformazione e commercializzazione di miele e prodotti affini per l'industria dolciaria, farmaceutica e alimentare e per la GDO. Il catalogo prodotti della società è molto ampio con vendite sia a marchio proprio, con posizionamento premium, sia come private label, e include creme spalmabili, mieli gourmet, mieli bio, caramelle, pappa reale, pollini e cosmetici. Con un fatturato di 18 milioni di euro nel 2021 e un'elevata esposizione al canale industria, Apicoltura Vangelisti è presente capillarmente a livello nazionale e vanta un portafoglio clienti di primario standing, consolidato e altamente fidelizzato.

L'ingresso di IDEa Agro nel capitale della società è finalizzato ad accelerare il percorso di sviluppo organico già avviato dalla famiglia, mediante il rafforzamento del presidio dei canali serviti e dei mercati di approvvigionamento, anche attraverso la promozione di una filiera integrata del miele italiano di qualità.

LABS Corporate Finance ha agito in qualità di advisor finanziario della proprietà Apicoltura Vangelisti, Pedersoli Studio Legale ha assistito i soci di Apicoltura Vangelisti per gli aspetti legali. IDEa Agro è stato assistito da **Ettore Fieramosca** in qualità di advisor, Aretè in qualità di business advisor e origination, studio Giovannelli e Associati per la consulenza legale, Di Tanno Associati per la tax due diligence e KPMG per la financial, ESG due diligence ed il business plan.



**Per segnalare operazioni per questa rubrica scrivere a eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.it*

LUCA TRAVAGLINI

A portrait of Luca Travaglini, a man with a beard and short dark hair, wearing a green button-down shirt. He is positioned against a solid green background. His left arm, which has a tattoo, is visible at the bottom right. The text is overlaid on the lower portion of the image.

PLANET FARMS
PORTA IL VERTICAL
FARMING
A CASA CEREAL

L'agricoltura di domani è 4.0. Planet Farms, dopo aver aperto la vertical farm più grande d'Europa, si prepara a sbarcare all'estero. MAG ha scambiato due parole con il co-founder Luca Travaglini

di letizia ceriani

Galeotta fu la pandemia. Nel 2018 i fratelli Cerea, in cerca di basilico, si imbattono in Planet Farms. Dal loro incontro fortuito e fortunato nasce una collaborazione che porta all'inaugurazione, nell'ottobre 2022, di un orto verticale all'interno del ristorante Da Vittorio a Brusaporto. Planet Farms è una società milanese specializzata nel vertical farming, fenomeno di origine giapponese. Nata nel 2018 dal progetto di **Luca Travaglini**, sviluppa un sistema di coltivazione verticale volto a creare prodotti agricoli sani, sostenibili, di alta qualità, e a basso impatto ambientale.

Gli orti verticali si inseriscono all'interno dell'ambiente in modo molto innovativo utilizzando il 95% di acqua in meno rispetto alle altre coltivazioni in campo aperto.

L'idea è stata proposta e subito sposata dall'amico **Daniele Benatoff**, oggi co-founder e co-amministratore delegato, che allora lavorava nel mondo della finanza. La prima vertical farm – ad oggi la più grande in Europa – è stata costruita a Cavenago (MB) e si estende su circa 10mila metri quadrati. Nel 2021, Planet Farms registra un aumento di capitale per complessivi 30 milioni di euro. Prossimi step: entro il 2023, una nuova farm a Cirimido (CO), sarà circa il doppio della primogenita, e poi l'espansione all'estero, fermata Londra.

In questa intervista a MAG, il fondatore Luca Travaglini illustra l'evoluzione della società e i piani futuri.

La partnership con i Fratelli Cerea apre le porte all'alta ristorazione...

La collaborazione con il ristorante tristellato Da Vittorio è nata in piena pandemia, quando gli chef Cerea, alla ricerca di basilico per preparare i pasti per l'ospedale degli Alpini, hanno incontrato i nostri sapori e non li hanno più abbandonati. Da lì è partita una vera e propria partnership, che ha visto il suo coronamento nella realizzazione della prima vertical farm per il mondo dell'alta ristorazione.

Punto di arrivo o punto di partenza?

La farm di Brusaporto produce molteplici tipologie di basilico, baby-leaves e altre varietà specifiche, in base alle richieste specifiche e in continua evoluzione degli chef Cerea.

Si tratta di un milestone importante per noi – e un grande valore aggiunto per il ristorante Da Vittorio – ma allo stesso tempo un punto di partenza per future possibili collaborazioni.

Mi racconterebbe brevemente la storia di Planet Farms e la sua mission?

Planet Farms nasce da una lunga storia di amicizia tra me e Daniele Benatoff. Abbiamo seguito due percorsi di carriera differenti, io presso l'azienda di famiglia, la Travaglini S.p.A., realtà leader nella realizzazione di stabilimenti automatizzati nel settore alimentare, lui a Londra nel mondo dell'alta finanza.

In viaggio per lavoro, ho visitato alcuni stabilimenti di coltivazioni verticali in Giappone a seguito del disastro di Fukushima e da lì è nato il sogno: dare vita al più innovativo e avanzato progetto di vertical farming al mondo e ho voluto fortemente che questo succedesse proprio in Italia. A seguito di un mio importante problema di salute io e Daniele ci siamo ritrovati e abbiamo deciso di sviluppare insieme il progetto Planet Farms, la cui mission principale è produrre prodotti agricoli, sani e nutrienti in modo sostenibile, che facciano bene a noi ed al nostro Pianeta.

«CON IL VERTICAL FARMING, DA UN SEME PURO NASCE UN PRODOTTO PRONTO AL CONSUMO, DAL GUSTO AUTENTICO, SOSTENIBILE E TRACCIATO»



Quindi che cosa si intende per vertical farming?

Il vertical farming è proprio questo: elevare l'agricoltura alla massima potenza, utilizzando meno suolo e risorse possibili – viene utilizzato il 95% in meno di acqua nelle nostre colture rispetto a quelle tradizionali –, all'interno di un ambiente protetto e isolato dall'esterno.

In questo modo si evita il contatto con agenti patogeni e di conseguenza l'uso di fitofarmaci e pesticidi, dannosi per la salute e l'ambiente, facendo esprimere alle piante tutto il loro potenziale nutrizionale.

Come funziona la struttura a Brusaporto?

In che modo i parametri vengono controllati dall'intelligenza artificiale?

La nuova struttura di Brusaporto è una vera e propria vertical farm custom made e rappresenta ad oggi un'esclusiva a livello mondiale. Al suo interno, lavorano quotidianamente a fianco degli chef Cerea i nostri agronomi altamente specializzati.

«LA FARM DI BRUSAPORTO È UN MILESTONE IMPORTANTE PER NOI, MA ALLO STESSO TEMPO UN PUNTO DI PARTENZA PER FUTURE POSSIBILI COLLABORAZIONI»

La farm ospita due camere di crescita, ognuna delle quali contiene sei aree disposte su tre livelli e indipendenti l'una dall'altra, per permettere lo sviluppo di famiglie di colture con esigenze differenti. Tutti i parametri colturali – dalla temperatura all'umidità, dalla ricetta della soluzione nutritiva all'intensità e composizione della luce, fino alla qualità di semi, substrati, aria e acqua – sono controllati da un nostro software proprietario e da un sistema di intelligenza artificiale, per creare le condizioni ideali in tutte le fasi della crescita delle piante.

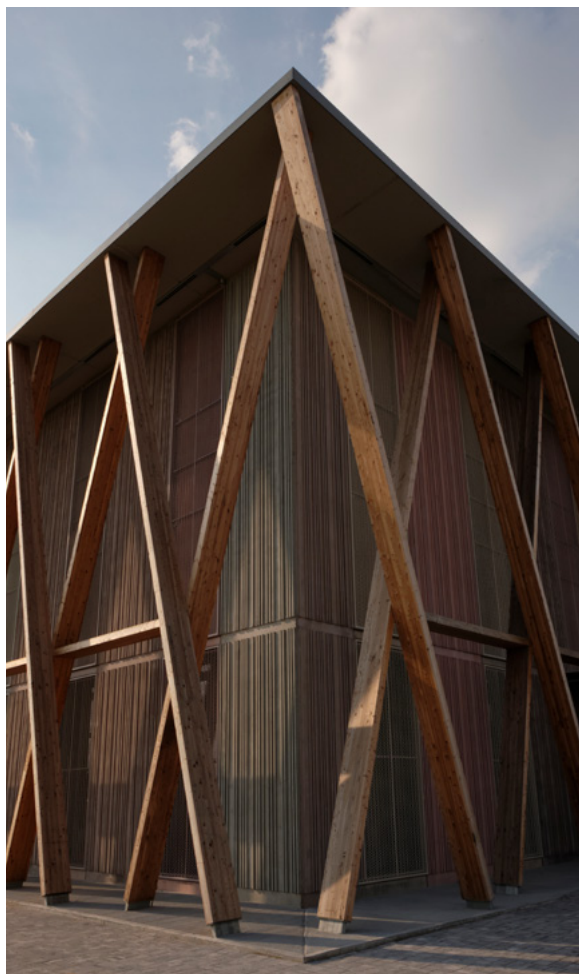
Quante varietà vengono coltivate nell'orto?

Attualmente, vengono coltivati molteplici tipologie di basilico, baby-leaves e altre varietà specifiche, inclusi micro-greens, sulla base delle richieste specifiche dei fratelli Cerea.

Tenendo conto del fatto che Planet Farms è votata fin dalla fondazione alla sostenibilità ambientale, potrebbe raccontarmi il vostro modus operandi a partire dalla vision aziendale?

La sostenibilità è il punto di partenza e l'essenza stessa della nostra azienda. La sostenibilità che abbiamo a cuore non è solo ambientale, ma anche sociale ed economica: lavoriamo nel pieno rispetto dell'ambiente, supportiamo la crescita di comunità locali, coltiviamo un prodotto eccezionale con l'obiettivo di renderlo alla portata di tutti.

Food safety e food security sono molto importanti



per voi...

Parliamo di “food safety” per descrivere gli aspetti relativi alla salubrità del cibo e di “food security” per fare riferimento alla sicurezza alimentare legata agli aspetti più etici, economici e sociali. Per l'agricoltura tradizionale, sempre più soggetta a variazioni atmosferiche e climatiche e in generale a qualunque condizione esterna, si tratta di due canoni difficili da coniugare.

Con il vertical farming, invece, questo è possibile: coltiviamo in ambienti controllati, in cui monitoriamo al meglio ogni elemento legato alla crescita, senza utilizzare pesticidi o diserbanti. Il risultato è che da un seme puro nasce un prodotto pronto al consumo, dal gusto autentico, prodotto in modo sostenibile e tracciato.

In che misura il modo di fare agricoltura di Planet Farms può cambiare il settore dell'agrifood? Come si immagina l'agricoltura di domani?

Mi piace paragonare il rapporto tra il nostro modello di vertical farming e l'agricoltura tradizionale a quello che la “Formula 1” rappresenta per il mondo

automotive: il nostro obiettivo non è quello di sostituirci all'agricoltura tradizionale, bensì di anticiparne le necessità e potenziarne le capacità. Nelle nostre vertical farm riusciamo a non sprecare risorse fondamentali per il Pianeta, dimezzando i tempi di produzione e producendo in quantità superiori. Guardando al futuro tutto questo sarà un vantaggio, soprattutto nelle aree in cui diventa sempre più complicato coltivare con i metodi tradizionali. Il cambiamento di paradigma che stiamo implementando porta l'agricoltura, notoriamente alla rincorsa delle giuste condizioni climatiche, a posizionarsi direttamente dove si trovano domanda e consumatore, a prescindere dalle condizioni circostanti.

Planet Farms nel 2021 ha registrato un aumento di capitale per complessivi 30 milioni di euro. Qual è il pronostico per il 2022? Cosa c'è nel vostro progetto di crescita futuro?

L'ultimo round di investimenti ci aiuterà a sostenere un'ulteriore espansione dell'azienda in Italia e all'estero. Stiamo lavorando per dar vita a un nuovo centro di ricerca e sviluppo a Cavenago, per continuare a esplorare nuove potenzialità del vertical farming nel settore alimentare (e non solo) e tecniche di produzione più efficienti.

Tra le novità in programma per i prossimi 18 mesi, anche l'apertura di una nuova farm a Cirimido, che sarà pronta per la fine del 2023 e sarà circa il 50% più grande di quella di Cavenago.

Inoltre, stiamo portando avanti lo sviluppo del progetto di uno stabilimento produttivo nei pressi di Londra, oltre all'acquisizione di un nuovo centro di ricerca e sviluppo proprio nel cuore della città. 🍷



KITCHEN CONFIDENTIAL

VIVA LA BIODIVERSITÀ IN CUCINA



Parole
d'ordine: grinta e
management. Viviana Varese
si destreggia tra i locali di Milano
e il fine dining a Noto, guidando una
brigata di cinquanta professionisti.
La chef si racconta nell'intervista a
MAG

di letizia ceriani

«La mia cucina celebra la diversità e la biodiversità. Viva gli ingredienti italiani in primis!»

Salernitana doc, classe 1974, **Viviana Varese**, prende la stella Michelin nel 2011 nel suo ristorante milanese in cima a Eataly Smeraldo, Alice. Il 2019 è un anno di fine e inizio: Alice cambia nome e diventa ViVa, tutt'ora il «marchio principale» della Varese. Nel 2020, la pandemia. Ma la chef non si ferma: prima, apre un pop up sul Lago di Garda, poi, a giugno 2021, prende in mano la ristorazione del boutique hotel **Villadorata Country House**, a pochi chilometri da Noto, e inaugura la sua «cattedrale nel deserto», **W Villadorata Country Restaurant**. Spiccata la propensione per la pasticceria, che la porta ad avviare ben due negozi al Mercato Isola di Milano e in Porta Venezia. Da sempre impegnata nel sociale,

Varese crea ambienti umani e appaganti. Donne e alta cucina: un binomio mai lineare, né ieri né oggi. Da dove partire per cambiare le cose? Perentoria la risposta della cuoca: «Il cambiamento dipende dalle donne».

Cuoche, imprenditrici, giovani e protagoniste. L'immagine del femminile negli ultimi decenni evolve e si ridefinisce. Mentre il talento «non ha forma», il talento è universale. La meritocratica «comunità» di ViVa unisce due regioni agli antipodi dello Stivale e supera oggi le 50 unità, forma giovani professionisti, investendo sulla valorizzazione della diversità degli alimenti e delle risorse in cucina.

Cosa c'è nel futuro di Viviana Varese? «Vivo ogni giorno il rischio di chi fa impresa». Il consiglio della chef per guardare lontano: un cocktail di realismo, un piede saldo a terra e tanta sana ambizione.

Da sempre la sua cucina indaga il mare, ma negli anni il suo estro l'ha portata a sperimentare nuove strade. Penso ai progetti nati negli ultimi due anni. A conti fatti, la pandemia sembra che sia stata per lei una pausa creativa molto proficua: nel 2021 i due punti vendita milanesi di Io sono Viva, dolci e gelati, e poi l'apertura a

«Chi lavora con me deve avere talento. Il talento non ha forma, né età, né genere»

Noto...

Posso dire che i lockdown non mi hanno mai fermata. Nel 2020 ho aperto un'osteria sul Lago di Garda e nell'estate 2021, dopo l'esperienza della pandemia, mi sono messa in cerca di un luogo all'aperto. Tra le città italiane, Milano ha sofferto molto le continue chiusure e ho cercato di tenere conto di questo fattore. Da tempo ero amica dei proprietari di un boutique hotel di Noto che mi chiesero di firmare un menù del loro ristorante. Mi sono rifiutata e ho proposto di gestire la ristorazione nella sua totalità. Ho sempre pensato che il Villadorata Country House fosse uno dei più bei boutique hotel al mondo e l'idea di creare un'oasi nella natura, che tanto ci è mancata durante la pandemia, mi piaceva molto. Così, a giugno 2021, abbiamo inaugurato il W Villadorata Country Restaurant e siamo rimasti aperti tutta l'estate



fino al successivo lockdown, quando la Sicilia è tornata zona rossa.

Il 2022 invece?

Nell'ultimo anno abbiamo vissuto una situazione più vicina alla normalità, rimanendo aperti da Pasqua all'autunno. Nel frattempo, il progetto si è arricchito molto e ha visto l'ingresso dei miei due storici sous chef Ida Brenna e Matteo Carnaghi che hanno deciso di tornare a lavorare con me. A quel punto la mia società ed io abbiamo deciso di crearne un'altra il cui 30% sarebbe andato a Ida e Matteo, che oggi dirigono insieme a me la Sicilia. Io logicamente riesco ad andare una settimana al mese.

Come si posiziona il ristorante nel contesto della città di Noto?

Quello di Noto è un ristorante di fine dining ed è – a parer mio – una cattedrale nel deserto. La Sicilia è un mercato molto particolare, un territorio che l'alta cucina non ha ancora penetrato. Solo a Milano ci sono venti ristoranti stellati e la Sicilia ne conta in tutto quattordici... è il triplo della Lombardia, eppure è ancora resistente e ostica nei confronti dell'alta ristorazione. Noto, però, sta vedendo una crescita notevole di un certo tipo di turismo, che ama l'arte, la natura e apprezza la cucina



di livello.

Come si presenta lo spazio del Villadorata?

Si trova a 4 km da Noto e dispone di 15 ettari di territorio, con una natura rigogliosa che volge lo sguardo verso la Riserva di Vendicari, quindi verso il mare. Ci sono 15 stanze, quasi tutte suite. L'hotel può definirsi "itinerante" perché è diffuso nella natura e crea un'energia incredibile. Qui, coltiviamo le arance e da queste ricaviamo i canditi che poi utilizziamo per la produzione dei panettoni anche a Milano. A gennaio, organizziamo una squadra di persone ad hoc per la lavorazione delle arance.

Quali altri prodotti vengono prodotti a Noto?

Vicino al Villadorata lavora una cooperativa sociale che produce arance e limoni; noi li compriamo e li lavoriamo. Abbiamo a disposizione circa 2.000 metri di orto dove piantiamo i semi. Produciamo verdura, succhi di frutta, creme dolci spalmabili. A Villadorata abbiamo anche 600 piante di mandorlo – da cui ricaviamo il latte – uva, e due campi di grano antico russello (tipico dell'entroterra siculo n.d.r.) con cui produciamo il pane. Abbiamo anche la carruba e l'oliva con cui facciamo l'olio, e abbiamo anche una produzione di miele.

Sicilia e Milano sono quindi strettamente connesse. Il fil rouge tematico?

Il collegamento è prima di tutto di ingredienti, ma è anche di risorse umane. C'è un continuo ricambio da Milano a Noto e questo costituisce un continuum.

Le brigate quante persone contano?

Ad oggi, a Milano siamo in 22.



Nove – a breve dieci – le persone nelle pasticcerie, e 15/18 persone in base alla stagione a Noto. In tutto, raggiungiamo le 50/55 persone.

Parliamo di branding e di storytelling. Viviana Varese è ViVa. Che cosa celebra la sua cucina?

La mia cucina celebra la diversità e la biodiversità. Viva gli ingredienti italiani in primis! Se pensiamo alla città di Milano, è chiaramente impossibile utilizzare il chilometro zero, ma cerchiamo di utilizzare comunque ingredienti italiani, senza precluderci contaminazioni: dalle ostriche, agli odori, alle spezie...parliamo comunque del 2% degli alimenti utilizzati in cucina.

In Sicilia, invece?

In Sicilia il lavoro è molto territoriale, invece. Cerchiamo di fruire di tutti i prodotti del terreno, giocando sugli abbinamenti. Nella mia visione, la diversità delle risorse è fondamentale.

Da quale progetto si sente più rappresentata?

Sicuramente il mio marchio principale rimane ViVa a Milano. È



dove ho investito di più, dove sono cresciuta e dove ho vinto la stella.

Cultura del cibo e attività sociale. Più volte, ha spiegato come per lei costruire un ambiente in cui le persone si possano sentire a proprio agio e rispettate, sia molto importante.

Io semplicemente cerco di vivere l'ambiente lavorativo come vivo casa mia. Non voglio parlare di famiglia, perché i due spazi dovrebbero essere scissi. Preferisco parlare di comunità. La famiglia è troppo legata a un retaggio tradizionale per me. Ogni ristorante è composto da tante persone diverse che devono cercare di andare d'accordo e stare insieme, come in qualsiasi azienda. Il rispetto per il lavoro e per se stessi è fondamentale: è un dare e avere reciproco. Dagli altri si impara molto e questo è uno dei pilastri del mio modo di fare azienda.

In base a quali criteri seleziona il suo personale?

Chi lavora con me deve avere talento. Il talento non ha forma, né età, né genere. Cerco di non essere mai pregiudiziale quando assumo qualcuno. Il progetto pasticceria,

invece, era più focalizzato sull'assunzione di donne che hanno vissuto situazioni di violenza domestica.

La cucina rimane un ambiente maschile. Questo gap si sente ancora molto oggi, secondo lei?

Sì, il gender gap c'è ancora. Sono anni che se ne parla ormai, ma sembra non cambiare nulla... Io vorrei che fossero le donne a prendere la situazione in mano, soprattutto le giovani ragazze.

È vero che oggi è difficile trovare giovani disposti a lavorare nel vostro settore?

Oggi impera una depressione generale, uno stimolo a non fare, presente in molti ragazzi e ragazze. La pandemia ha sicuramente influito, anche se io vedo anche un iper-protezione da parte delle famiglie. Fino a prova contraria, il nostro rimane un lavoro umile. Si è scolorita ormai la patina lucida dei giornali e dei programmi TV che hanno cercato di dipingere il mestiere dello chef eludendo la parte, consistente, della fatica. Si diventa chef se piace, se c'è passione.

Rimane, però, un ambiente difficile...

Non si può negare che sia un ambiente molto sfruttato e poco corretto. È un settore molto ampio e variegato e posso capire che i giovani che non siano incentivati ad avventurarsi.

Che responsabilità hanno le scuole di formazione, secondo lei?

Si tratta di approfondire la ricerca per trovare luoghi di lavoro seri. In ViVa assumo tanti stagisti, per esempio, e noto la differenza tra scuole ottime e scuole pessime. Sul lavoro, però, la differenza la fa la possibilità di crescita personale. Io propongo periodi retribuiti

anche a chi non ha mai lavorato e, dopo sei mesi, assumo il 90% degli stagisti. Per me la formazione è importantissima e, in cucina, l'esperienza sul campo equivale a un corso di laurea. Nella ristorazione, a trent'anni, volendo, si è già arrivati e si guadagna anche bene. Bisogna ragionare in prospettiva.

Ciò che più accomuna uomo e donna, in cucina, è l'ambizione. Cosa ne pensa? Dove l'ha portata la sua ambizione?

L'ambizione accomuna tutti, certamente, e l'ambizione mi ha portato dove sono ora. Soprattutto nell'ultimo decennio, ho potuto coltivare un lavoro che amo, ho realizzato progetti in cui credo e faccio tutti i giorni quello che mi piace. Sono molto soddisfatta.

E dove la porterà nel futuro?

Non so dove mi porterà il futuro... Tre anni fa non avrei mai immaginato che ci sarebbe stata una pandemia e che avrei corso anche il rischio di chiudere. Io vivo il rischio di chi fa impresa, che non è lo stesso che vivono i dipendenti.

Ogni giorno ha la sua pena...

E non sappiamo cosa accadrà domani. Oggi i ristoranti vivono una condizione di precarietà data dalla guerra russo-ucraina e dall'aumento delle bollette. Per ora, intendo focalizzarmi sui progetti che già ho. Vivo alla giornata e mi faccio guidare dal presente. 🍷





FOODCOMMUNITY AWARDS

6th Edition

Lunedì **28.11.2022** ore **12,00**

PRINCIPE DI SAVOIA Piazza della Repubblica 17, Milano

ORE 12,00 Registrazione e welcome cocktail

ORE 12,30 Tavola rotonda
Sostenibilità: ingrediente anticrisi?

SPEAKERS

Alice Andrei, Direttore Marketing, *Fiere di Parma*

Michele Fava, Director, *PwC Tls*

Francesco Ferrara, Partner PwC Italia, *ESG Leader*

Vincenzo Ferrieri, Ceo e Founder, *Gioia Group*

Francesco Mastrandrea, Ceo, *Società Agricola Halaesa*

Enrico Troianiello, Partner, *Dentons Italia*

MODERA

Letizia Ceriani, *Foodcommunity*

ORE 13,00 Premiazioni

ORE 14,00 Lunch

SEGUI LA DIRETTA SU INSTAGRAM 

SPONSORS

大成 DENTONS



PwC TLS

La battaglia dei vignaioli indipendenti



La Federazione dei Vignaioli Indipendenti oggi riunisce più di 1500 produttori. In occasione dell'undicesima edizione della fiera annuale, MAG incontra il presidente di FIVI Lorenzo Cesconi

La Federazione dei Vignaioli Indipendenti (FIVI) da vent'anni si batte per la tutela e la difesa dell'identità dei vini indipendenti prodotti sul suolo italiano. Oggi sono più di 1.500 le voci del settore. **Lorenzo Cesconi**, presidente dell'associazione da marzo 2022, mette in luce criticità e spunti di riflessione su un mondo che, subito dopo la pandemia, si è trovato ad affrontare le complicazioni di una crisi energetica e di un'inflazione che minacciano questa rete di vignaioli, intessuta con passione e determinazione fin dalla nascita.

Una rete, una vision, e tante sfide. In atto c'è un'importante trasformazione del settore, una rivoluzione che ha portato alla radicale messa in discussione del concetto di vino, come "italiano", "biologico", "naturale".

Il contesto italiano soffre il ritardo rispetto ad altri Paesi – si pensi all'eterna nemesis d'oltralpe –, ma da qualche decennio qualcosa si è effettivamente smosso e quel qualcosa ha assunto la forma di associazioni e cooperative. Emergenza climatica, inflazione, guerra e crisi energetica sono le sfide che oggi ostacolano la creazione di un terreno fertile, almeno nel breve termine.

A fine novembre si terrà a Piacenza il Mercato Annuale dei Vignaioli Indipendenti. Sono attesi più di 800 associati e migliaia di appassionati e operatori del settore.

Il piano d'attacco di Cesconi lascia sperare in un risvolto inedito, inatteso e sperato.



Come nasce FIVI? Qual è la mission, ieri e oggi?

FIVI nasce nel 2008 per riempire un vuoto di rappresentanza. In Italia, all'epoca, i vignaioli non avevano nessun soggetto che tutelasse e promuovesse il mestiere di chi produce vino con le proprie uve, commercializzando le bottiglie con il proprio nome. Un gruppo di vignaioli, prendendo spunto dai colleghi francesi, fondarono quindi la FIVI, con l'ambizione non di creare un'associazione di categoria, ma di permettere alla categoria stessa di rappresentarsi.

Come descriverebbe il contesto internazionale del settore del vino oggi?

Quelli che stiamo vivendo sono anni di luci e ombre. Da un lato, grandi preoccupazioni. È ancora vivo il ricordo degli anni duri della pandemia, con la chiusura di molti sbocchi commerciali – per chi come noi non ha nella Gdo il suo riferimento principale – e la difficoltà nelle relazioni con l'estero, e ci troviamo di fronte a uno scenario internazionale che sembra precipitare verso la recessione. Ma è anche vero che il settore del vino ha saputo riadattarsi e rinnovarsi, dimostrando di reggere su fondamenta molto solide.

Cioè?

In questo contesto, è ancora più importante per i vignaioli italiani potersi riconoscere unitariamente in un'associazione che porta avanti le loro istanze. In questi mesi stiamo lavorando su più fronti, anche grazie alla collaborazione con CEVI, la confederazione europea dei vignaioli di cui è presidente Matilde Poggi, presidente FIVI prima di me. Penso alla richiesta di creare lo sportello unico One-Shop Stop (OSS), già in vigore per alcune categorie di prodotti, per rafforzare la libera commercializzazione delle merci e permettere, sia ai produttori che ai

«UN GRUPPO DI VIGNAIOLI
FONDARONO LA FIVI
CON L'AMBIZIONE NON DI
CREARE UN'ASSOCIAZIONE
DI CATEGORIA, MA DI
PERMETTERE ALLA
CATEGORIA STESSA DI
RAPPRESENTARSI»

consumatori europei, di trarre pieno vantaggio dalle opportunità del mercato interno.

Come si rapporta l'associazione a consorzi e denominazioni?

Siamo ovviamente molto attivi a livello di politiche comunitarie: in merito alla nuova Politica Agricola Comune, hanno richiesto grande attenzione l'etichetta nutrizionale e la lista degli ingredienti, e ancora una volta semplificazione e digitalizzazione sono state le nostre richieste principali. In occasione del Mercato dei Vini di fine novembre, presenteremo inoltre una serie di proposte sulla sburocratizzazione, augurandoci di poterlo fare di fronte al Ministro dell'Agricoltura. Quanto ai Consorzi di Tutela, da sempre la nostra è una posizione propositiva: ci è molto caro il tema della rappresentanza e della democrazia, sul quale avevamo avuto garanzie di intervento da parte del Sottosegretario Gianmarco Centinaio. Speriamo di riuscire a portare avanti questa istanza, con il nuovo governo.

Quali sono i criteri per entrare nell'associazione?

Per diventare un socio FIVI, è necessario essere un'azienda agricola che attua il completo ciclo produttivo del vino, dalla coltivazione delle uve fino all'imbottigliamento e alla commercializzazione del prodotto finale: per questo usiamo il concetto di attività agricola "verticale".

L'anno scorso è stato approvato il nuovo statuto: in cosa consiste?

Il nuovo Statuto e il nuovo Regolamento di ammissione sono frutto di un lavoro di aggiornamento delle norme associative, che ha portato anche all'approvazione del Regolamento delle Delegazioni locali e di quello di Identità visiva. Abbiamo sentito l'esigenza di dotarci di questi nuovi strumenti, alla luce delle nuove sfide che abbiamo davanti e nella consapevolezza che un'associazione che cresce nel numero di associati deve crescere anche dal punto di vista della qualità della democrazia e della partecipazione interna, e quindi delle regole che le garantiscono.

Dal 26 al 28 novembre l'edizione 2022 del Mercato dei Vini dei Vignaioli indipendenti, è l'undicesima edizione...

Stiamo vivendo questa undicesima edizione come un anno di svolta. Dopo le restrizioni legate alla pandemia, che hanno fatto annullare l'edizione 2020 e hanno condizionato quella 2021, il Mercato quest'anno dovrebbe svolgersi in un contesto di normalità. Ma non è solo questo: per il primo anno, infatti, siamo riusciti a dare spazio a tutti i soci che hanno fatto richiesta di partecipazione. Grazie alla collaborazione



«STIAMO VIVENDO QUESTA UNDICESIMA EDIZIONE COME UN ANNO DI SVOLTA, DI RITORNO ALLA NORMALITÀ»

con Piacenza Expo, abbiamo deciso di dedicare tutti i 3 padiglioni della Fiera ai Vignaioli e alle Vignaiole, allestendo una tensostruttura dedicata agli espositori del food. È un passo avanti importante: il Mercato è diventato ormai il secondo evento del vino italiano, non solo per numero di espositori – quest'anno 870 - e di pubblico, ma anche per la forza del messaggio che manda al settore e alle istituzioni.

Quali sono le maggiori problematiche di quest'anno di "uscita" dal periodo della pandemia? Sono questioni inedite o che si sono acuite in questi ultimi due anni?

Affrontiamo certamente problemi inediti: alcuni si sono creati nel contesto specifico – e speriamo eccezionale – della pandemia; altri temo non scompariranno nel breve periodo, come l'aumento dei costi di produzione e finanziamento e la progressiva contrazione delle marginalità, con il conseguente rischio di un forte calo degli investimenti, o addirittura, nei contesti più critici, della sopravvivenza stessa di molte aziende. Le emergenze climatiche, l'aumento di fenomeni meteorologici estremi e l'imprevedibilità degli andamenti stagionali, invece, sono ormai elementi con cui dovremo convivere, ed è bene che aumenti la consapevolezza di tutti, perché di fronte a problemi nuovi è necessario elaborare risposte altrettanto innovative.

Come intervenire allora?

È sempre più urgente che istituzioni pubbliche, enti di ricerca e produttori dialoghino e collaborino costantemente, non solo di fronte alle emergenze: perché nessuno meglio di chi, come noi, lavora in stretta relazione con i cicli della natura, sa che i problemi non affrontati prima o poi diventano sempre emergenze.

“Sostenibile” e “biologico” sono due dei termini più ricorrenti e dibattuti degli ultimi anni. Qual è la sua posizione in merito?

I vignaioli hanno imboccato da lungo tempo la strada della sostenibilità, non per moda o convenienza, ma per ragioni che hanno a che fare con la stessa essenza del nostro mestiere. Chi produce vino con le proprie uve, coltivate in vigneti che spesso sono di proprietà

da generazioni, ha per forza di cose un approccio alla conduzione della vite che consenta di produrre vini il più possibile fedeli al terroir. La conduzione biologica, e tutte le tecniche che permettono il rispetto dell'equilibrio della pianta nel suo contesto, sono la chiave per rispettare l'espressione di un territorio e di un vigneto, pur nella originale interpretazione di ogni vignaiolo.

Vero è che il cambiamento climatico sta costringendo tutti i vignaioli a rivedere il proprio modus operandi...

In un certo senso sì. A ragioni di natura ambientale, che inevitabilmente avvertiamo come necessarie, vivendo noi in prima persona all'interno dei nostri vigneti, si sommano ragioni che partono da una necessità produttiva che definirei identitaria: i nostri vini saranno riconoscibili e distintivi nella misura in cui saranno in grado di rispecchiare le caratteristiche uniche e irripetibili di un territorio e di una stagione, e con un approccio agronomico invasivo questo non è possibile. 🍷





DAVIDE MARZULLO

L'ALTRO FINE DINING DI TRATTORIA CONTEMPORANEA

di letizia ceriani

Trattoria Contemporanea è la generazione di domani, giovane, creativa e dirompente, premiata – a un anno dalla nascita – con una stella **Michelin**. Il ristorante di Lomazzo (CO) si innesta all'interno di un ex-cotonificio e vive in Fabbrica Campus, un progetto in cui coesistono un'accademia e startup. Nello stesso edificio, gli spazi sono pensati per co-working, conferenze, corsi di formazione e di teatro.

La brigata della Trattoria è composta da giovani formati in Italia e all'estero. Alla guida, **Davide Marzullo**, classe 1996, che, passando per Londra, Como e Copenaghen, è poi approdato nel 2019 a Villa Crespi al fianco di Antonino Cannavacciuolo. Nel 2021 apre Trattoria, un manifesto della cucina di domani, giocoso e cosciente incrocio tra tradizione e innovazione.

Il concetto di contemporaneità si incarna negli spazi, aperti e accoglienti, nel servizio, spiritoso e attento, e nel viaggio raccontato dal menu: tecnica e creatività si abbracciano senza paura, creando sapori audaci, golosi, semplici e al contempo complessi. La carta dei vini ha pagine e costi contenuti, le cantine scelte sono piccole e ricercate.

«Fenomenali poteri cosmici, in un minuscolo spazio vitale»: il benvenuto dello chef Marzullo consiste in cinque piccoli assaggi: dal bao ripieno di funghi, al riso al salto, al rotolino di verza che omaggia il maestro Cannavacciuolo. A seguire, una crêpe brulée al cappero.

Nell'intervallo, viene servita una kombucha allo zenzero, bevanda analcolica frizzante ottenuta dalla fermentazione del tè, che pulisce il palato e lo avvia all'esperienza vera e propria.

Fa ingresso in sala il carrello del burro, ormai un must. I protagonisti: il carboidrato – pane e grissini strepitosi fatti dalla cucina – si intinge in una noce di burro dalla Bretagna, giallissimo e con granelli di sale Maldon, e nell'olio evo calabrese.

Uno dei piatti forti di Marzullo – e qui il Noma docet – è il cavolo cinese affumicato alla brace, con salsa kimchi e burro di arachidi. Fin dall'inizio, si impone la scarpetta.

Continuum del menù: intensità. Arriviamo alle temute e amate cervella. Servite in

crosta di corn flakes, sono da tuffare in una crema di cime di rapa e gorgonzola DOP.

Vegetale sì, ma anche pesce. Una morbidissima seppia viene annegata nel beurre blanc. L'aggiunta della 'nduja le dà una nota arrogante e decisa, quasi affumicata. Si "pulisce" il piatto con un soffice panino al nero di seppia.

Sorpresa mistica il primo primo.

Si tratta di un ditalino "Gerardo di Nola", adagiato su una base di birra scura del "Birrificio LOB", la nota amara, Parmigiano Reggiano e aneto. Profumo, consistenze, contrasti.

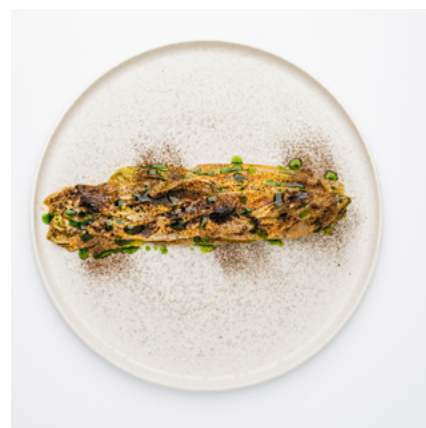
Sapore di mare nella linguina, mantecata al burro di alghe con salsa ai conchigliacei, e colorata con una spolverata di peperone crusco.

Ultima portata salata: cottura media per l'anatra, servita con il suo fondo e una cremosissima purea.

Anche il dolce è una narrativa in evoluzione. Piccoli momenti costruiscono un disegno che porta il coraggio e la grinta della lingua dei Rolling Stones, simbolo-mantra del ristorante.

Aprono le danze alcuni pre-dessert, che giocano con i commensali: zucchero filato, nascosto in una scatola a combinazione, seguito da un ciuccio, che è in realtà un assaggio di gelato al mango. Il dessert vero è proprio una composizione: la "A di fabbrica", fatta di frolla e crema, si alterna con un gelato alla birra su granella, per terminare con un cremoso alle mandorle, con note di bergamotto e liquirizia. C'è il dolce, c'è il balsamico e anche il croccante. Chiude il sipario sua maestà il maritozzo, farcito al momento con panna e marmellata o panna e nocciola. Un'ultima coccola prima del congelato.

La squadra di Trattoria Contemporanea ha a malapena raggiunto il quarto di secolo, ma sa quello che fa e sembra non temere gli schematismi del mondo delle stelle. I ragazzi di Marzullo hanno fame e sete, proprio come noi. 🍷



NON LASCIAMOLO VUOTO



Aiutaci a garantire cibo e a costruire l'autonomia di chi è in difficoltà, in Italia e nel mondo.

La fame sta aumentando. Milioni di bambini e famiglie non hanno cibo a sufficienza, in Italia e nel mondo.

Partecipa alla nostra campagna, perché nessuno debba mai più soffrire la fame.



Media Partner



Scopri di più sulla nostra iniziativa.

Inquadra qui o vai su
www.azionecontrolafame.it/nonlasciamolovuoto



**MAI PIÙ
FAME**





MAG



IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Seguici su



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

Cerca MAG su

