

Pionieri

AVVOCATI, LAVORI IN CORSO
NEL METAVERSO

Legal tech

TRA STUDI LEGALI
E DIREZIONI IN HOUSE:
CRESCE L'IMPORTANZA
DELLA TECNOLOGIA

Modelli di business

GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI:
C'È ANCHE LA NORMA TECNICA.
MA MANCANO LE CERTIFICAZIONI

Legalcommunity Interviews

CON KPMG, COMINCIA UN
NUOVO CAPITOLO PER LABLAW

Conti in tasca

CRESCONO GLI STIPENDI
DEI LEGALI IN HOUSE: IL REPORT

La classifica

I 50 DELLA FINANZA ITALIANA

Speciale

LITIGATION AWARDS

Speciale

INHOUSECOMMUNITY DAYS
2022: IL DIARIO



IN ITALIA, SENZA SEDE

Ecco gli studi internazionali più attivi nel mercato m&a del Paese anche se privi di una presenza diretta. In dieci anni, Simpson Thacher trionfa per valore delle operazioni seguite. Cuatrecasas, re per numero di deal

LC PUBLISHING GROUP
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.

Real Estate Awards	Milano, 20/10/2022
Marketing Awards	Milano, 24/10/2022
Energy Awards	Milano, 26/01/2023
Finance Awards	Milano, 02/02/2023
IP&TMT 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, 13/07/2023
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

LC PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITYCH
AWARDS

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

Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 27-28/10/2022
Legalcommunity Switzerland Awards	Zurigo, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 26-27/10/2023

LC PUBLISHING GROUP
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
---------------------------	-------------------

LC PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITYWEEK

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

LC PUBLISHING GROUP
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, 13/10/2022
Inhousecommunity Awards Italia	Milano, 19/10/2023
Inhousecommunity Days	Roma, 27-29/11/2023

LC PUBLISHING GROUP
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	NEW DATE Milano, 28/11/2022
Foodcommunity Awards	Milano, 27/11/2023

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

L'evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milano, 14-18/11/2022
Financecommunity Week	Milano, 13-17/11/2023

LC PUBLISHING GROUP
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.

Financecommunity Awards	Milano, 17/11/2022
Fintech Awards NEW	Milano, 16/03/2023
Financecommunity Awards	Milano, 16/11/2023

PUBLISHING GROUP
LC

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

Sustainability Summit	Milano, 10/11/2022
Sustainability Awards	Milano, 10/11/2022
Inspirallaw Italia	Milano, 03/03/2023
Energy Summit	Milano, 11/09/2023
Sustainability Summit	Milano, 09/11/2023
Sustainability Awards	Milano, 09/11/2023

L'AGENDA POLITICA E LE ASPETTATIVE DELL'AVVOCATURA

di nicola di molfetta

L

L'alba della XIX legislatura ha anche tinte legali. L'avvocatura italiana, reduce dal suo XXXV Congresso celebrato a Lecce nei giorni scorsi, non molla la presa sulla politica e chiede che il governo non si dimentichi dei professionisti. In cima alla lista delle priorità, a quanto pare, c'è l'equo compenso. Il Ddl relativo, che nel corso della precedente legislatura ha mancato di tagliare il traguardo per un soffio

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 Legalday	Madrid, 03/11/2022
Gold Awards	Madrid, 03/11/2022
Iberian Lawyer Labour Awards Portugal	Lisbon, 15/12/2022

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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

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



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
---------------------------	-------------------



LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

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

Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 27-28/10/2022
Legalcommunity Switzerland Awards	Zurigo, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 26-27/10/2023

a causa del prematuro scioglimento delle Camere, dovrebbe essere, negli auspici degli avvocati italiani, il punto di partenza (e di arrivo) di una riforma che la crisi ha reso, a detta di tanti, indispensabile. Si tratta di un provvedimento che cerca di proteggere la categoria dalle “storture” del mercato (come quel rompicapo impossibile fatto di domanda e offerta) rispetto alle quali gli avvocati, storicamente, faticano a trovare una quadra e sentono il bisogno di protezione.

Ma c'è un tema che è emerso a Lecce, e che sembra decisamente più meritevole di attenzione. Si tratta della regolamentazione dell'esercizio della professione in forma aggregata. Sono state ben quattro le mozioni discusse durante il Congresso salentino che hanno affrontato il tema delle reti d'impresa e del loro utilizzo da parte degli avvocati.

Al di là del contenuto delle singole istanze, questa attenzione alla possibilità di individuare una strada “semplificata” alla creazione di alleanze tra avvocati (per aumentare il raggio dell'offerta di servizi; l'integrazione delle competenze; e la capacità di presidio territoriale) dice una cosa importante riguardo al processo evolutivo che la categoria sta affrontando in quest'epoca di profondi cambiamenti. La professione in solitaria si sta rivelando sempre più ardua da sostenere. La necessità di fare squadra con altri colleghi si sta rivelando una strada obbligata per uscire dalle secche di una crisi che non marginalizza gli avvocati tout court ma solo quella fetta di popolazione forense che si è tenuta volontariamente lontana dalle nuove dinamiche che regolano i rapporti tra chi compra e chi vende servizi legali.

E qui, se mi è consentito, torno sull'equo compenso. Chiediamoci quando e perché il ricorso a un obbligo di legge di questo tipo si renderà necessario. Perché se esso servirà solo a tenere alti i prezzi di attività ormai considerate commodity da parte dei grandi committenti di servizi legali, allora temo che contribuirà esclusivamente a rendere (ulteriormente) invisibile la professione e i suoi esercenti agli occhi della società civile e degli operatori economici che, con le regole di mercato, si devono misurare ogni giorno e senza rete. Se, invece, l'equo compenso verrà usato come grimaldello contro gli abusi dei “clienti forti” sempre più inclini a far pesare il loro potere contrattuale nella negoziazione delle retribuzioni professionali, allora potrà esercitare una funzione utile a tutela della categoria (ovvero della sua componente più fragile) che, comunque, dovrà cominciare seriamente a pensare come uscire da questa condizione di debolezza nei rapporti con la committenza. A capire come fare per essere percepita sempre più come asset da valorizzare e non semplicemente come costo da contenere. ■



26 LEGIONE STRANIERA
**LAW FIRM IN ITALIA
SENZA SEDE**



82 LA CLASSIFICA
150 DELLA FINANZA ITALIANA



74 CONTI IN TASCA
**CRESCONO GLI STIPENDI
DEI LEGALI IN HOUSE: IL REPORT**



190 KITCHEN CONFIDENTIAL
**PIETRO NICASTRO: DALLA BIRRA
ALLA SCHIACCIATA**

24 **Legalcommunity Interviews**
Con Kpmg, comincia un nuovo
capitolo per LabLaw

38 **Pionieri**
Avvocati, lavori in corso nel metaverso

48 **Modelli di business**
Gestione degli studi legali: c'è anche la norma
tecnica. Ma mancano le certificazioni

56 **Legal tech**
Tra studi legali e direzioni in house:
cresce l'importanza della tecnologia

68 **Speciale**
Inhousecommunity Days 2022: il diario

146 **Speciale**
Litigation Awards



ENRICO MARIANI

DALLO STUDIO

LCA LANCIA IL PROGETTO YOUR LEGAL COUNSEL

Nuova mossa di mercato per LCA. Lo studio, guidato da Giovanni Lega, ha alzato il velo sul progetto denominato Your Legal Counsel.

L'iniziativa prede le mosse con l'arrivo di **Enrico Mariani** (ex In2Law), che si è unito a LCA questa estate, con cui lo studio sta portando avanti il progetto Your

Legal Counsel (YLC) per lo sviluppo del business dell'assistenza generale all'impresa anche con gli strumenti di intelligenza artificiale forniti da Iuscapto, legal tech in cui lo studio ha investito tramite il suo fondo LCA Venture. Già attivo su clienti storici di LCA, il servizio si rivolge senza limiti a ogni genere di impresa, proprio perché per sua natura parte dall'analisi congiunta con il cliente dei suoi bisogni, rispondendo sempre in modo personalizzato. Potendo contare su circa 200 professionisti e su team specialistici in tutte le materie del diritto d'impresa, LCA ha messo a disposizione di Your Legal Counsel risorse con esperienza in-house, che operano in costante contatto e confronto con le practice specialistiche di studio.

IL MANAGEMENT

NOMINE IN YOUNITED: DOMENICO PETRAROLI È GENERAL COUNSEL PER L'ITALIA

La fintech **Younited** annuncia nuove nomine, per favorire la crescita della filiale italiana: **Nicola Manzari** è il nuovo coo Italia, **Luca Faccini** è head of growth di Younited Italia e **Domenico Petraroli** è general counsel per l'Italia. Le nuove nomine fanno seguito a quella di Stefano Piscitelli a CEO Italia, annunciata all'inizio di settembre (*vedi qui*).



DOMENICO PETRAROLI

IL PROFILO DEL GC

Domenico Petraroli, in Younited da settembre 2021, prima di entrare nella fintech ha maturato esperienze significative in primari player bancari (IW Bank, CheBanca! e Banca Generali) come Legal Manager esperto di servizi di investimento, digital banking e asset management.

Nel suo nuovo ruolo contribuirà a promuovere la crescita sostenibile di Younited in Italia, presidiando in particolare la consulenza legale e il progressivo rafforzamento delle procedure interne, a sostegno delle ambizioni della branch.



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 Tolstoi 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 36727659





IL RITORNO

INTERMONTE, STEFANO ALBERTI NUOVO CORESPONSABILE DIGITALE & ADVISORY

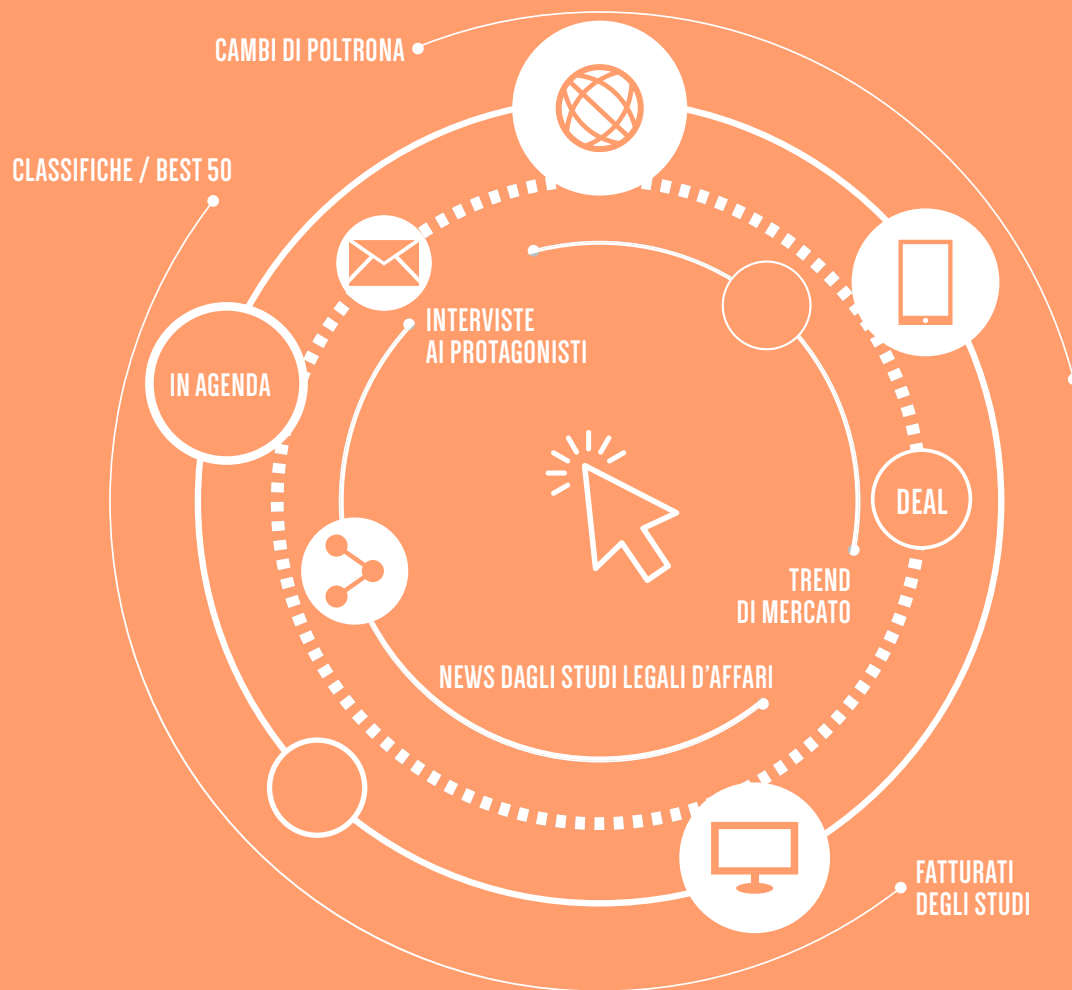
Intermonte annuncia l'ingresso di **Stefano Alberti** in qualità di co-responsabile della divisione digitale & advisory (DD&A), attiva nello sviluppo delle iniziative digitali del gruppo attraverso Websim, divisione che produce analisi e informazioni su strumenti finanziari destinati a investitori retail, e T.I.E. – The Intermonte Eye, piattaforma riservata a consulenti finanziari e private banker, oltre che nella consulenza agli investimenti.

La nomina di Alberti, che riporterà direttamente al ceo Guglielmo Manetti e condividerà la responsabilità della divisione con Gianluca Parenti, partner e socio fondatore di Intermonte, si inserisce all'interno del percorso di crescita della DD&A di Intermonte che, in linea con gli obiettivi strategici della IPO, sta vivendo una fase di veloce e positivo sviluppo caratterizzata, fra l'altro, anche dal recente ingresso del team Fixed Income Advisory guidato da Marco Colantoni. Stefano Alberti è stato tra i soci fondatori che hanno contribuito alla nascita di Intermonte nel 1995, dove è rimasto fino al 2009, ricoprendo prima il ruolo di head of research e poi dedicandosi allo sviluppo del business dell'advisory su portafogli. Nel corso degli ultimi dodici anni, Alberti ha messo la sua conoscenza del settore digitale a servizio dell'Università Bocconi, dove ha tenuto corsi dedicati all'innovazione e al lancio di start up, collaborando con l'incubatore di Bocconi SpeedMiUp e presso associazioni di business angel di cui è stato socio (IBAN, Italian Business Angel Network; IAG, Italian Angels for Growth).



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



CARLO LICHINO

L'INGRESSO

CARLO LICHINO È SOCIO DEL BANKING & FINANCE DI EY

Carlo Lichino entra nello studio legale e tributario di EY in qualità di partner responsabile dell'area cartolarizzazioni e finanza strutturata. Specializzato in cartolarizzazioni e operazioni di finanziamento strutturate, porta l'esperienza maturata nel settore assistendo regolarmente banche e istituti finanziari italiani ed esteri nella realizzazione di cartolarizzazioni domestiche e multi-jurisdictional di diverse tipologie di crediti, sia in bonis che NPLs e UTPs, operazioni di cessione di crediti anche nei confronti della pubblica amministrazione nonché finanziamenti collateralizzati. Prima di entrare in EY, Carlo Lichino ricopriva il ruolo di counsel nell'area finanza strutturata del dipartimento banking & finance di Baker McKenzie e prima ancora ha collaborato per 16 anni nel team di securitization di Clifford Chance presso le sedi di Londra e Milano.

LA NOMINA

MANGOPAY, OLYMPE LEFLAMBE NUOVA GENERAL COUNSEL, LEGAL & COMPLIANCE

Mangopay, fornitore europeo di soluzioni di pagamento per marketplace e piattaforme, ha annunciato la nomina di Olympe Leflambe come general counsel, legal & compliance della società. La professionista, che riporterà al ceo Romain Mazeris, supporterà strategicamente il top management dell'azienda mentre la società è impegnata a rafforzare il suo impegno nell'osservanza delle normative e nel coinvolgimento di policy maker e regolatori a livello globale.

Leflambe gestirà e svilupperà i team legali e di compliance per supportare le forti ambizioni della scale-up. Inoltre, darà indicazioni legali e di compliance abilitanti per il business e lavorerà a stretto contatto con il vertice di Mangopay e i suoi stakeholder per consolidare la propria leadership nel settore.

Prima di entrare in Mangopay, Olympe è stata senior legal director, payments EU & APAC senior di eBay. Ha anche lavorato in Amazon e PayPal.



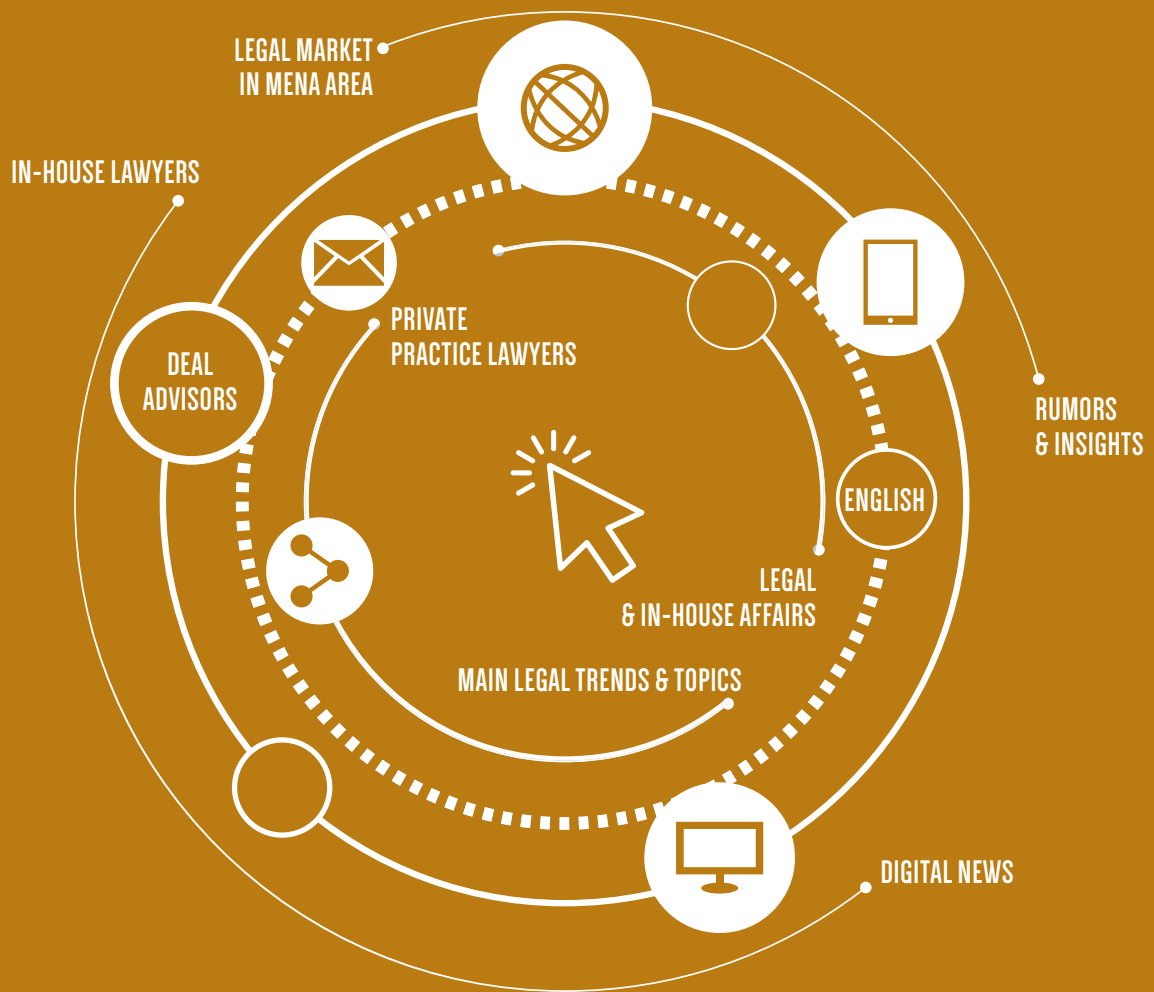
OLYMPE LEFLAMBE

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



IL BOARD

PRIMA ASSICURAZIONI:

MASSIMO DELLA RAGIONE

NUOVO PRESIDENTE DEL CDA

Prima Assicurazioni ha nominato **Massimo Della Ragione** nel ruolo di Presidente del Consiglio di Amministrazione e **Nicola Falcinelli** ed **Emanuele Solidoro** in qualità di nuovi Consiglieri di Amministrazione.

Si tratta dell'ingresso nel board di tre professionisti di riconosciuto prestigio nei settori banking, insurance e finance, con profili di forte respiro internazionale. Massimo Della Ragione è stato Co-Head del business italiano di Goldman Sachs, è attualmente Vice-Chairman di Intrum e siede nel board di Juventus Football Club, oltre a ricoprire la carica di professore del corso di Investment Banking presso l'Università Bocconi e coordinatore dell'area Digital Tech presso Bocconi 4 Innovation (B4I).

Nicola Falcinelli è Managing Director di Carlyle e membro del CdA di Unifrutti International e di Pro-Gest SpA. In passato ha ricoperto anche la carica di Managing Director di Oz Management e di Associate presso la divisione Investment Banking di JPMorgan Chase Bank.

Emanuele Solidoro è un investitore specializzato nel mondo tech, attualmente a capo del gruppo di investimento Neurone, e fa parte del board di diverse società ICT, come Rimac Group, Biocentis e Impossible Brands. In passato ha ricoperto la carica di Vice President presso la divisione investment banking di Goldman Sachs.



LEGALCOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY

concorso
letterario

II 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.





PAOLO BARBANTI SILVA

IL SOCIO

**DE BERTI JACCHIA:
ARRIVA PAOLO BARBANTI SILVA
IN QUALITÀ DI NUOVO PARTNER**

Nuovo ingresso nella partnership di De Berti Jacchia. Si tratta dell'avvocato Paolo Barbanti Silva attivo prevalentemente nel settore del capital markets, del regolamentare bancario, del private equity, delle ristrutturazioni del debito e dell'M&A. Il professionista, che è anche iscritto al New York Bar, ha lavorato per la Banca d'Italia, per una banca commerciale (Credem) e, tra gli altri, per due importanti studi legali italiani (Molinari Agostinelli e in precedenza Lombardi Molinari) seguendo importanti operazioni di private equity, di capital markets e di ristrutturazione del debito relative anche a società quotate.

LA PROMOZIONE

**GRUPPO ALCON, NUOVO INCARICO
PER STEFANIA AMORUSO**

Nuovo incarico nel gruppo Alcon per **Stefania Amoruso**. La professionista assume dal primo ottobre il ruolo di international legal & compliance executive director, head of competition law and strategic communications. Nel nuovo ruolo, Amoruso continuerà a riportare a Kerry Dailey, head legal & compliance international. Lavora in Alcon dal 2018 come Head of Legal & Compliance Italia e successivamente come Head of Legal & Compliance Growth and Export Markets and Alcon Pharmaceuticals Ltd.



STEFANIA AMORUSO



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

LA NOVITÀ

FONDO ITALIANO D'INVESTIMENTO:
TRAVAGLINO NOMINATO
DIRETTORE COMMERCIALE, IR & ESG



Fondo Italiano d'Investimento sgr comunica che **Roberto Travaglini** è il nuovo direttore commerciale, investor relations & esg. Laureato in Economia Aziendale e specializzatosi in Corporate Finance e Capital Markets alla Harvard University, Travaglini è entrato nel team di investimenti indiretti (fondi di fondi) di Fondo Italiano d'Investimento nel settembre 2014 e da allora ha collaborato alla gestione di 6 fondi di fondi di Private Equity e Private Debt per un totale di masse gestite pari a circa 1,7 miliardi di euro. Travaglini subentra a Roberto del Giudice.

Luigi Tommasini, senior partner di Fondo Italiano d'Investimento, a guida dell'attività degli investimenti indiretti (fondi di fondi) dal 2010, continuerà a dirigere quale referente unico tale area, che si conferma particolarmente strategica anche per i prossimi anni.

empowering
WOMEN
WORLDWIDE

17, 18 e 19 Novembre 2022

FICO Eataly World, Bologna & Online

L'evento internazionale
più atteso dell'anno
dedicato alla
***leadership
al femminile.***

SCOPRI L'EVENTO SU
[WOMENXIMPACT.COM](https://www.womenximpact.com)

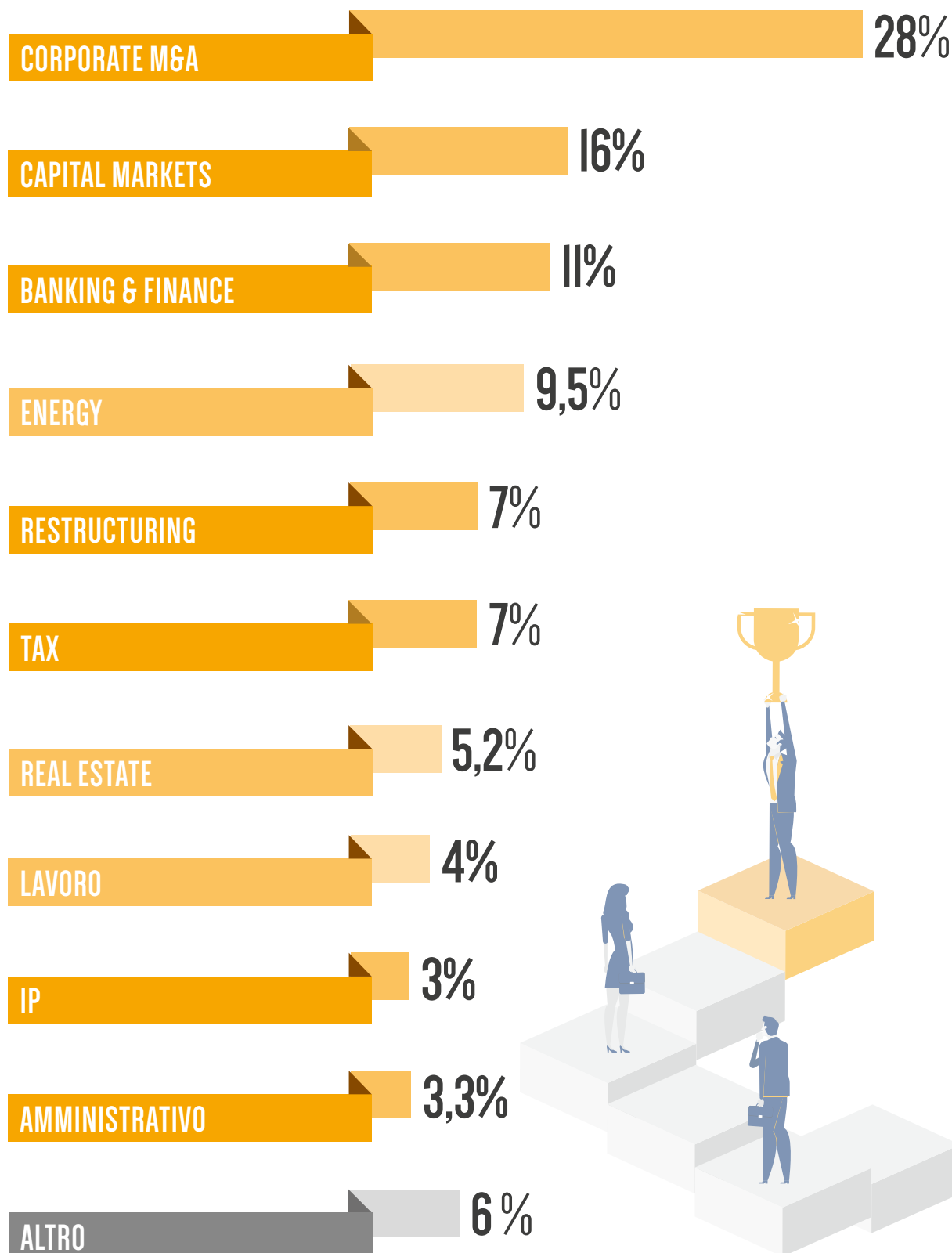




TUTTI I FRONTI DELL'M&A

Infrastrutture, dati, energia. Ancora due settimane a pieni giri per il mercato delle fusioni e acquisizioni. L'attivismo di Autostrade, Globant e Iren. Operazioni e consulenti sotto la lente

I SETTORI che tirano



Periodo: 26 settembre - 10 ottobre 2022 • Fonte: legalcommunity.it

AUTOSTRADE PER L'ITALIA ACQUISISCE CONTROL CARD CON L'ASSISTENZA DI GPBL

Il gruppo Autostrade per l'Italia – Aspi ha acquisito, per il tramite della controllata Infomobility, l'intero capitale di Control Card, società bolognese specializzata in apparecchiature elettroniche, software e tecnologie informatiche di serie strumentali al controllo degli ingressi e alla classificazione di veicoli e mezzi in transito.

Nell'ambito dell'operazione, Aspi ha sottoscritto, tra l'altro, specifici accordi con il socio uscente e fondatore di Control Card, volti ad assicurare continuità manageriale e di indirizzo strategico per un periodo transitorio successivo al closing.

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici ha assistito Infomobility con un team coordinato dall'equity partner **Barbara Napolitano**, coadiuvata dal junior partner **Riccardo Salerno**, e composto dagli associate **Marco Calderone** e **Carlotta Marconi**. L'equity partner **Paola Tradati** e il senior associate **Andrea Gaboardi** hanno prestato assistenza relativamente ad alcuni profili giuslavoristici legati agli accordi con il socio uscente.

Per il gruppo Autostrade, gli aspetti legali sono stati seguiti da un team composto dall'avvocato **Giulia Mayer**, responsabile consulenza legale corporate, e dagli avvocati **Marco Rubino**, responsabile affari societari e segreteria cda, e **Vittorio Ciaramelli**, appartenente alla medesima funzione.

La practice

Corporate m&a

Il deal

Autostrade per l'Italia acquisisce Control Card

Gli studi

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

Gli inhouse

Giulia Mayer, Marco Rubino, Vittorio Ciaramelli



CARLO MONTELLA



IAN TULLY



BARBARA NAPOLITANO

GLOBANT ACQUISISCE SYSDATA. GILIBERTI TRISCORNIA E SQUIRE PATTON BOGGS GLI STUDI

Globant ha annunciato l'acquisizione, attraverso la propria controllata Globant Espana, del 100% del capitale sociale di Sysdata, società di consulenza IT per clienti di dimensioni rilevanti. Con questa operazione, Globant entra nel mercato italiano e rafforza la propria presenza in Europa.

Giliberti Triscornia e associati ha assistito i soci di Sysdata per gli aspetti legali dell'operazione con il partner **Giulio Santagada**, coadiuvato da **Maria Chiara Maffei**, **Martino Bruno Sioli** e, per gli aspetti golden power, dal counsel **Lodovico Montevocchi**.

Squire Patton Boggs ha assistito Globant in tutte le fasi dell'operazione con un team italo-spagnolo coordinato dai partner **Ian Tully**, **Daniela Sabelli** e **Teresa Zueco**, coadiuvati da **Juancarlos Pirani**, **Alvaro Luaces** e **Gianluca Valietti**.

PwC Italia, con il team m&a, ha agito in qualità di lead financial advisor esclusivo dei soci di Sysdata con un team coordinato da **Pier Paolo Ferrando** e composto da **Alberto Funaoli**, **Simone Monico**, **Filippo Ampollini**, con il supporto del team transaction service composto da **Giuseppe Rana** e **Marina Parrini** per i servizi di financial vendor assistance e del team capital markets accounting advisory services composto da **Mara Biscaro**, **Luca Antonio Protopapa** e **Nicholas Russo** per i servizi di analisi degli impatti dei principi contabili IFRS.

La practice

Corporate m&a

Il deal

Globant acquisisce Sysdata

Gli studi

Giliberti Triscornia, Squire Patton Boggs

Altri advisor

PwC Italia

IREN ACQUISTA DUE PROGETTI FOTOVOLTAICI DA EUROPEAN ENERGY. PAROLA ANGELINI E ORRICK GLI STUDI

Parola Angelini e Orrick hanno assistito, rispettivamente, Iren ed European Energy nell'acquisto da parte di Iren del 51% di Limes 1 e Limes 2, ciascuna proprietaria di un progetto fotovoltaico ubicato a Toscana (VT), per una potenza nominale complessiva pari a circa 45 MW. L'operazione, in linea con il piano industriale di Iren, ha presentato profili di complessità dovuti, tra le altre cose, alla definizione dei rapporti parasociali tra Iren e European Energy (inclusi i meccanismi per l'eventuale exit), dei contratti di servizio tra i soci e le società target, nonché dei contratti di finanziamento soci e dei relativi documenti di garanzia.

Il valore delle quote di partecipazione acquisite da Iren nelle due SPV (titolari delle autorizzazioni) è di 4,1 milioni di euro. L'operazione è realizzata tramite la sottoscrizione di un aumento di capitale interamente dedicato ad Iren. Gli impianti, una volta in esercizio grazie ad un investimento ulteriore di 31 milioni di euro, genereranno un ebitda complessivo medio atteso nei prossimi 3 anni di circa 6,6 milioni di euro all'anno grazie ad una produzione annua attesa di 60 GWh.

Iren è stata assistita da Parola Angelini con un team guidato dal managing partner **Lorenzo Parola** e dal senior associate **Andrea Coluzzi**. L'attività di due diligence è stata coordinata dall'of counsel **Andrea Leonforte**. Il team che ha seguito l'operazione è stato composto altresì dall'associate **Ignazio d'Andria**, che ha curato la documentazione finanziaria, e dall'associate **Martina Caldelari**.

European Energy è stata assistita dal



RICCARDO SALERNO

team Energy di Orrick guidato dal partner **Carlo Montella**, global deputy business unit leader della practice Energy & Infrastructure, e dal senior associate **Marcello Montresor**, che ha curato la predisposizione e negoziazione della complessa documentazione contrattuale m&a con il supporto della trainee **Fabiola Longoni**, dal managing associate **Francesco Palmeri** e dalla trainee **Costanza Scarascia Mugnozza**, che hanno curato i profili di diritto amministrativo e regolatori e le attività di vendor due diligence, e dalla of counsel **Maria Teresa Solaro** e dal trainee **Andrea Oddo** che hanno curato gli aspetti financing.

Il general counsel **Massimiliano Abramo** ha coordinato il team legale di Iren, composto altresì da **Alberto Briola**.

La practice

Energy

Il deal

Iren acquista due progetti fotovoltaici da European Energy

Gli studi

Parola Angelini e Orrick

Gli inhouse

Massimiliano Abramo, Alberto Briola

Il valore

4,1 milioni di euro



LORENZO PAROLA



GIULIO SANTAGADA

CON KPMG, COMINCIA UN NUOVO CAPITOLO PER LABLAW

Ospite del podcast Legalcommunity Interviews, l'avvocato Rotondi racconta il merger che ha dato vita alla business unit labour della big four. Quaranta professionisti pronti a crescere

di nicola di molfetta



Per il mercato del diritto del lavoro, il merger tra LabLaw e Kpmg è senz'altro una delle operazioni più importanti dell'anno: parliamo del cambio di poltrona di 40 professionisti. Se a questo, poi, si aggiunge che l'alleanza porterà a un'ulteriore valorizzazione del brand dello studio fondato nel 2006 da **Francesco Rotondi**, allora possiamo dire che il deal LabLaw-Kpmg diventa un unicum.

È proprio l'avvocato Rotondi a raccontare la genesi e la ratio di questa mossa strategica che conduce lo studio oltre la frontiera della settorialità pur senza fargli perdere la sua capacità di azione verticale.

«L'operazione – dice Rotondi – nasce da una lunga riflessione che parte dalla analisi del mercato nell'ambito del diritto del lavoro». La scelta di creare LabLaw nel 2006 si rivelò vincente. A suo modo rivoluzionaria. Ma dopo 16 anni il settore è cambiato. «E questo ci ha fatto riflettere sulla possibilità di continuare a essere protagonisti». La specializzazione è un fattore. La sua integrazione con altre practice diventa strategica.

Rotondi si guarda intorno così come viene cercato. Ma il mantenimento del brand è una condizione non trattabile. E con Kpmg si è trovato l'accordo. «C'è stata una perfetta sintonia sia sul piano personale sia sul piano industriale». Il brand è stato riconosciuto come un valore.

Tutto LabLaw è coinvolto in questa operazione, assieme a tutte le sue sedi territoriali. Sul piano logistico, al momento resterà nei suoi uffici. «Ovviamente la nostra presenza in Kpmg è già quotidiana»

Resta una domanda: questo cambiamento è destinato a “travolgere” il modello delle boutique specialistiche?

«Lo spazio ci sarà sempre. Ma per restare a certi livelli, sarà sempre più importante avere un'offerta più ampia mantenendo una competenza elevata. La specializzazione non basterà più a convincere una certa tipologia di clientela», dice Rotondi.

LabLaw in questo nuovo contesto non si rivolgerà più solo a grandi aziende strutturate ma allargherà il suo spettro d'azione anche alle Pmi, strutturando un'offerta dedicata.

Serviranno altre persone? «Il progetto è di espansione. Non difensivo. E qualcosa già si sta muovendo». 

LA CERTIFICAZIONE DELLA PARITÀ DI GENERE

Un viaggio affascinante alla riscoperta della nostra **unicità**.

- È più colpa delle femmine o dei maschi se esistono ancora così tante **disparità nella retribuzione** e nei **percorsi di carriera**?
 - Come mai sono ancora così poche le donne che hanno accesso a **posizioni di rilievo** nelle aziende e nelle istituzioni?
 - Imporre il **gender balance** ha senso?
 - Lavorare sull'**empowerment femminile** è corretto?
 - Il **nuovo disegno di legge** che impatto avrà sulle organizzazioni?
- Ci siamo chiesti quali siano le cause più profonde che determinano certe disparità di comportamento e carriera, indagando se esistano degli schemi di valutazione, degli stereotipi, dei *bias* inconsci che non permettono alle persone, qualsiasi sia il loro genere, di esprimere liberamente il loro potenziale.

AGENDA

Apertura lavori e moderazione | **Avv. Feliciana Bitetto**, Presidente **ADGI Bari**

Saluti istituzionali | **Avv. Serena Triggiani**, Presidente **Ordine Avvocati di Bari**
Confindustria Puglia

Giulia Annalinda Neglia | Delegata del Rettore al Welfare e Pari Opportunità
del **Politecnico di Bari**

Introduzione dello scenario | **Avv. Irma Conti**, Presidente **ADGI Nazionale**

Panoramica legislativa | **Alessandro De Palma**, Partner Diritto del lavoro
Orsingher Ortu Avvocati Associati

Unconscious bias e sviluppo dei talenti | Alba Perani Iocap SB intervista **Demetrio Macheda**,
Academic Fellow, Professorship in HR Management, **Centro Universitario Internazionale**

RoundTable - Paradossi e Parole | modera Gabriella Ferraro, Iocap SB con:

Florinda Scicolone | Giurista d'Impresa

Gianni Sebastiano | Director, Head of Strategy & Compliance, Investor Relator **Exprivia**

Giuseppe Acciani | Delegato del Rettore al Placement **Politecnico di Bari**

Mariangela Candido | Human Resources & Organization Director di **Andriani**

Mariarita Costanza | Strategy & Innovation **Macnil**

Vi aspettiamo mercoledì 26 ottobre 2022 | 14.30 – 17.00

Mete Business School | Viale Japigia, 182 | Bari

Iscrizioni alla **pagina di eventbrite** o inviando una mail a **info@iocap.it**



IN ITALIA, SENZA SEDE

Ecco gli studi internazionali più attivi
nel mercato m&a del Paese anche se
privi di una presenza diretta.
In dieci anni, Simpson Thacher trionfa
per valore delle operazioni seguite.
Cuatrecasas, per numero di deal

di nicola di molfetta

IL 50% DELLE PRIME IO INSEGNE PER VALORE DELLE OPERAZIONI SEGUITE DAL 2012 A OGGI È DI ORIGINE AMERICANA

Quanti sono gli studi legali d'affari stranieri presenti in Italia? Questa domanda può avere almeno due risposte. La prima, quella che diamo di solito, si basa sul conteggio del numero di insegne con radici oltreconfine e una presenza diretta nello Stivale. E, per la cronaca, si tratta di circa 40 realtà (senza contare le cosiddette big four). La seconda, invece, quella che ci apre un'ulteriore prospettiva per l'osservazione del mercato, tiene conto degli studi legali internazionali che pur non avendo un indirizzo diretto nella Penisola, sono attivi assistendo clienti con interessi e operazioni legate al territorio o a società di matrice tricolore. In questo secondo caso, il computo del numero delle law firm "presenti" sale vertiginosamente. Solo guardando al mercato m&a (l'area d'attività regina per questa tipologia di studi legali) parliamo di non meno di 140 organizzazioni. Il dato, questo secondo, emerge da un'analisi svolta dalla redazione di Legalcommunity.it e basata sulla rielaborazione dei dati Mergermarket relativi al settore m&a in Italia negli ultimi 10 anni (2012 - 2022). Se si considerano studi legali che abbiano seguito almeno 5 operazioni nell'arco di questo periodo, le strutture straniere risultano pari al 57% del totale. In pratica, superano quelle italiane.

IL PODIO PER VALORE

Sul gradino più alto del podio (delle insegne internazionali senza sede in loco), la law firm che ha seguito i deal di maggior valore nel periodo preso in considerazione risulta Simpson Thacher & Bartlett: 24 deal all'attivo, per un valore complessivo di oltre 86,6 miliardi di euro. Si tratta di un colosso



americano, le cui origini risalgono al 1884 e che oggi ha ricavi globali pari a oltre 2 miliardi di euro. Nel 2022, la law firm ha fatto parte del vasto pool legale che ha lavorato al mega-deal Atlantia, assistendo, in particolare, Blackstone. Sempre nel corso dell'anno, Simpson Thacher & Bartlett ha agito al fianco di Silver Lake Partners nell'operazione Facile.it e ha affiancato Bruin Capital nella vendita di Deltatre.

Sempre guardando agli studi che hanno seguito le operazioni di maggior valore, al secondo posto si piazza un'altra organizzazione di matrice americana: Sullivan & Cromwell, fondata nel XIX secolo (1879) e con un giro d'affari nell'intorno di 1,7 miliardi di dollari. La law firm ha un radicato legame con la galassia ex Fiat, ma il suo raggio d'azione non si limita a quello. Nel corso di quest'anno, per esempio, lo studio ha assistito Leonardo Drs nella acquisizione di Rada Electronic oltre ad aver affiancato Cnh nello spin off di Iveco. Nel complesso, in questi ultimi 10 anni, Sullivan & Cromwell è risultato accreditato



TOP 10 PER VALORE

Le prime 10 insegne internazionali attive nell'm&a italiano ma senza una sede nel Paese.

Dati in mld di euro

Law firm	Numero di operazioni	Valore delle operazioni
Simpson Thacher & Bartlett	24	86,6
Sullivan & Cromwell	26	78,1
Davis Polk & Wardwell	22	63,7
Hengeler Mueller	20	57,8
Uria Menendez	30	52,6
Schoenherr	26	51,2
McCarthy Tetrault	4	42,8
Bredin Prat	18	36,9
Kirkland & Ellis	43	35,1
Cravath Swaine & Moore	9	32,5

Fonte: Elab. Legalcommunity su dati Mergermarket - Periodo di riferimento 1/9/12 - 1/9/22

TOP 10 PER VOLUME

Le prime 10 insegne internazionali attive nell'm&a italiano ma senza una sede nel Paese.

Dati in mld di euro

Law firm	Valore delle operazioni	Numero delle operazioni
Cuatrecasas	13,6	47
Kirkland & Ellis	35,1	43
Skadden	27,1	41
Garrigues	29	36
Weil Gotshal & Manges	23,1	33
Uria Menendez	52,6	30
Paul Weiss	27,8	28
Wolf Theiss	8,7	27
Schoenherr	51,2	26
Perez-Llorca	15,5	25
Gomez-Acebo & Pombo	566 (milioni)	25

Fonte: Elab. Legalcommunity su dati Mergermarket - Periodo di riferimento 1/9/12 - 1/9/22



UNA SU DUE, TRA LE PRIME 10 INSEGNE PER NUMERO DI OPERAZIONI SEGUITE NEL DECENNIO È DI MATRICE SPAGNOLA

su 26 operazioni pari a un valore complessivo di 78 miliardi di euro.

Completa l'elenco delle tre law firm che hanno seguito le operazioni di maggior valore nell'ultimo decennio, lo studio Davis Polk & Wardwell. Anche in questo caso, parliamo di un'insegna americana, fondata a New York nel 1849 e con ricavi globali pari a quasi 1,8 miliardi di dollari. Tra le operazioni seguite più di recente, possiamo ricordare l'assistenza a Dufry nell'acquisizione di Autogrill; il supporto a Elliot nella cessione dell'AC Milan a Redbird Capital Partners; l'acquisizione di Fulfil Nutrition seguita per conto di Ferrero. In totale, nel decennio preso in considerazione, sono 22 le operazioni di m&a in cui è comparso il brand Davis Polk, per un valore complessivo pari a circa 63,7 miliardi di euro.

Considerando nell'insieme la lista delle 10 law firm internazionali (senza sede diretta) per valore delle operazioni seguite in Italia, non sfugge che il 50%

di queste realtà è di matrice statunitense. Oltre alle organizzazioni già citate, ci sono Kirkland & Ellis e Cravath Swaine & Moore. Tornando a osservare la classifica in ordine di piazzamento, si nota anche che le posizioni 4, 5 e 8 sono occupate da organizzazioni professionali che fanno parte della rete dei cosiddetti best friends di BonelliErede. Si tratta, nello specifico, di Hengeler Mueller (law firm di matrice tedesca), Uria Menendez (Spagna) e Bredin Prat (Francia). In sesta posizione c'è la law firm di matrice mitteleuropea Schoenherr, mentre in settima, troviamo i canadesi di McCarthy Tetrault.

TRA I BEST PERFORMER PER VALORE DELLE OPERAZIONI SEGUITE CI SONO TRE DEI BEST FRIENDS DELLO STUDIO BONELLIEREDE

IL PODIO PER VOLUME

È la Spagna, invece, a dominare la classifica delle prime 10 law firm (senza sede diretta) per numero di deal seguiti in Italia nel corso degli ultimi 10 anni. Anche qui, il 50% delle posizioni è occupato da organizzazioni professionali radicate nella penisola iberica. Si va da Cuatrecasas (che fa parte dello European Network, di cui è membro anche Chiomenti), che occupa la prima posizione, a Garrigues (al quarto posto), Uria Menendez (sesto), Perez-Llorca e Gomez-Acebo & Pombo, entrambi al decimo posto con 25 operazioni ciascuno.

Ma tornando al podio, Cuatrecasas occupa il gradino più alto con 47 operazioni per un valore complessivo pari a circa 13,6 miliardi di euro. Ben otto di queste sono state annunciate nel corso del 2022. Tra le

principali, possiamo ricordare l'assistenza fornita a CapVest nell'acquisizione di Natra così come la vendita di Lacer a Italfarmaco.

Sul secondo gradino del podio, invece, si piazza Kirkland & Ellis, law firm americana, tra le più grandi al mondo con (nel 2021 ha superato i 6 miliardi di dollari di ricavi), con 43 operazioni per un valore complessivo di circa 35 miliardi di euro. Tra queste, le più recenti sono state l'acquisizione della maggioranza di Eataly per conto di Investindustrial e la vendita di Fedrigoni al fianco di Bain Capital. Chiude il podio un altro studio di matrice americana. Si tratta di Skadden Arps Slate Meagher & Flom che, in particolare, si distingue per l'attivismo del suo Italian desk basato nella sede di Londra. Skadden, nel decennio preso in considerazione, è stato accreditato su 41 operazioni per un valore complessivo superiore ai 27 miliardi di euro. Sei di queste sono state annunciate nel corso dell'anno. È il caso della acquisizione della Coluzzi Ermenegildo Zegna da parte di The Middleby Corporation, così come di quella di Save the Duck, seguita per conto di un investitore privato, o ancora della vendita di Polynt Reichhold. 

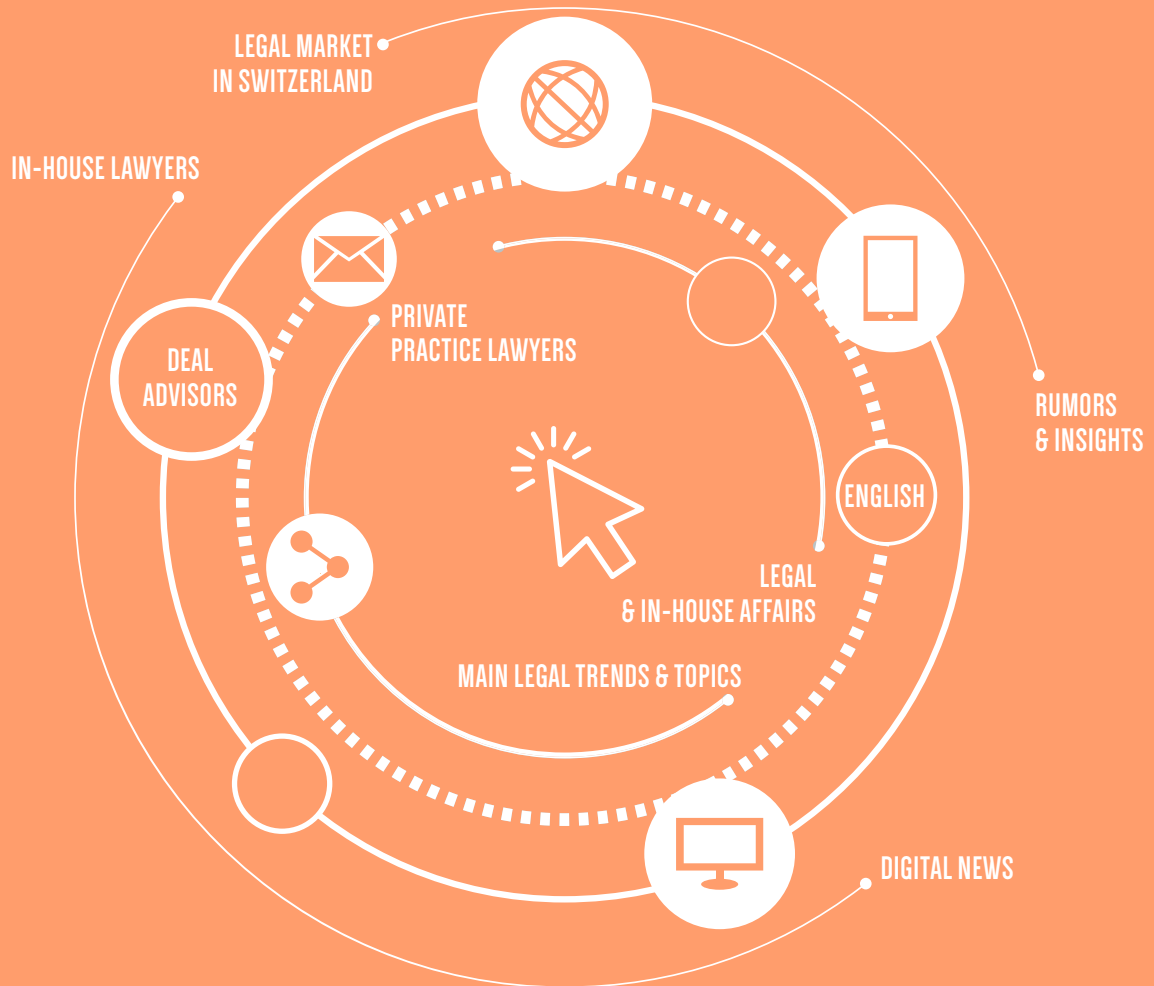
**GLI SPAGNOLI
DI CUATRECASAS,
COMPONENTI DELLO
EUROPEAN NETWORK
CUI PARTECIPA ANCHE
CHIOMENTI, HANNO
PORTATO A CASA 47 DEAL**





LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch

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!

PEDRO PÉREZ-LLORCA



Con numeri record e un importante sviluppo internazionale, lo studio spagnolo continua a crescere. Iberian Lawyer ne ha parlato col managing partner Pedro Pérez-Llorca

di Ilaria Iaquina

INARRESTABILE PÉREZ-LLORCA



Almeno dieci anni con il piede puntato sull'acceleratore. È così che percorre il suo cammino nel mercato dei servizi legali lo studio legale Pérez-Llorca. Mettendo a segno cifre da capogiro e registrando una crescita che sul mercato non ha precedenti. Proprio questa spinta verso uno sviluppo costante senza fermarsi troppo a riflettere sulle strategie future dello studio o sulle conseguenze di una bulimica accoglienza a professionisti provenienti da realtà disparate valgono a Pérez-Llorca non poche critiche da parte dei *peers*. Ma proprio questa linea di condotta ha contribuito allo sviluppo dell'insegna fondata nel lontano 1983 da **D. Antonio Jiménez Blanco, D. Jaime García Añoveros e D. José Pedro Pérez-Llorca**.

Guardando ai numeri, lo studio ha quasi quintuplicato il fatturato in dieci anni passando dai 19,3 milioni di euro dichiarati nel 2012 ai 91 milioni di euro del 2021, registrando ogni anno una crescita a doppia cifra, nonostante i periodi di crisi economica. «Ciò che più conta per noi è l'enorme talento dei professionisti che sposano il nostro progetto e scelgono di rimanere, l'alto profilo dei clienti che si rivolgono a noi e la tipologia di assistenza che prestiamo, che è tra le più impegnative. La nostra crescita è dovuta a questi tre fattori», spiega a *Iberian Lawyer* il managing partner **Pedro Pérez-Llorca**. Lo studio si distingue nella sua offerta di servizi, come dice l'avvocato: «per le conoscenze e l'impegno verso i clienti. In ogni caso, non siamo migliori degli altri, semplicemente ci impegniamo al massimo».

Anche per il 2022 le prospettive sono positive: «l'anno in corso sarà un buon anno. Non sappiamo nulla del 2023, ma ci preoccupano molte cose. La cosa più importante, ad ogni modo, è che il management dello studio sia già esperto di crisi. È un elemento di identità generazionale che accomuna molti dei nostri professionisti che occupano incarichi di guida dal 2007», conferma Pedro Pérez-Llorca.

I DATI

Restringendo lo sguardo al 2021, lo studio ha registrato una crescita senza precedenti su molti livelli. Nel corso dell'anno ha messo a segno un fatturato di 91 milioni di euro, un aumento del 33% rispetto all'anno precedente. Ma non finisce qui. Pérez-Llorca non solo è l'insegna che è cresciuta di più rispetto ai primi 50 studi in Spagna in termini di fatturato ([qui l'articolo](#)), ma è anche tra quelle che sono cresciute di più negli ultimi quattro anni. In questo periodo, ha infatti registrato un incremento dei ricavi del 75% (dai 52 milioni del 2018).

La crescita dello studio ha permesso a Pérez-Llorca di raggiungere un organico di oltre 400 persone, tra professionisti e staff. Alla fine dell'esercizio 2021 Pérez-Llorca ha incorporato 101 professionisti (sia avvocati che personale di supporto), passando da 397 a 440 persone (302 avvocati di cui 63 soci), il 13% in più in un anno. Per garantire che nuovi ingressi e promozioni siano paritari in termini di genere, lo studio ha promosso diverse iniziative. Tra queste, l'aggiornamento e la sottoscrizione di un "Piano di

“L'ANNO IN CORSO SARÀ
UN BUON ANNO.
NON SAPPIAMO NULLA
DEL 2023, MA CI
PREOCCUPANO MOLTE COSE”

parità”, il primo in assoluto in Spagna a essere concordato da uno studio legale con i sindacati UGT e CCOO, e la conseguente creazione di una “Commissione per la parità”, responsabile dell’attuazione del programma.

Sempre nel 2021 lo studio ha: trasferito la sede di Londra dal quartiere della City a quello di Mayfair, in risposta all’aumento della domanda da parte dei grandi fondi; occupato un ulteriore piano nella sede centrale di Paseo de la Castellana a Madrid; e allargato di altri 200 metri quadrati la sede di Barcellona.

IL 2022

Rispetto al 2022, lo studio prevede di continuare a crescere, nonostante la guerra in Ucraina e gli ultimi effetti del Covid-19. «Prevediamo una domanda forte e costante, anche se più moderata rispetto a quella del 2021, e che il mercato continuerà a offrire opportunità che ci permetteranno di proseguire con la nostra strategia di crescita – si legge nel primo Report di Sostenibilità dello studio pubblicato la scorsa estate –. In questo contesto di crescita, una delle grandi sfide che ci troveremo ad affrontare è la competizione per i talenti. Trattenere, attrarre e integrare nuovi talenti sarà un elemento chiave nel futuro a breve termine. Inoltre, con il ritorno alla normalità degli affari e delle attività, aumenterà anche la pressione sulle spese operative. A questo proposito, sarà importante continuare a concentrarsi su un’operatività più efficiente per mantenere la redditività, senza intaccare la qualità del servizio».



Dall’inizio dell’anno a oggi lo studio messo segno i lateral hire di: **Rais Amils**, come partner nella practice di Proprietà Intellettuale e Tecnologia dell’ufficio di Barcellona, proveniente da Clifford Chance ([qui la notizia](#)); **Josefina García Pedroviejo** come partner del dipartimento di Finanza, proveniente da Ashurst ([qui la notizia](#)); l’ex segretario di Stato per il Lavoro, **Yolanda Valdeolivas**, in qualità di of counsel nell’employment ([qui la notizia](#)); **Raquel Blanco** come counsel nel Real Estate Counsel da Linklaters ([qui la notizia](#)); **Fernando de la Mata** come partner della practice Litigation and Arbitration, da Cortés Abogados; e **Isabel Villa** come counsel, da Freshfields, rafforzando il Banking and Finance guidato dal



partner **Ander Valverde** ([qui la notizia](#)). Rispetto alla crescita interna lo studio ha invece promosso tre nuovi partner a gennaio scorso: **Andy Ramos Gil de la Haza**, **Cosme Colmenero** e **Nasif Hamed** ([qui la notizia](#)).

Sul fronte delle operazioni lo studio ha registrato ottime performance nei primi sei mesi del 2022, posizionandosi terzo tra gli studi legali che hanno lavorato alle operazioni di M&A più ricche annunciate nel mercato spagnolo, secondo i dati di Mergermarket rielaborati da *Iberian Lawyer* ([qui l'articolo](#)). Infatti, durante questo periodo, Pérez-Llorca ha lavorato a due operazioni multimiliardarie in Spagna: l'acquisizione del 100% di Orange Espagne da parte di Masmovil Ibercom per 8,1 miliardi, assistendo il venditore con un team guidato da **Pablo Figueroa** e **Juan Jiménez-Laiglesia**; e l'acquisizione di International Fruit Genetics per 1,6 miliardi da parte di AM Fresh Group e SNFL Mediterraneo, in cui ha partecipato come advisor con **Iván Delgado**, **Juan Jiménez-Laiglesia**, **Jaime de Blas** e **Félix J. Montero**.

A inizio settembre, lo studio ha aperto la sede di Bruxelles, annunciata alla fine dello scorso anno insieme alla nomina della partner responsabile della stessa **Sonsoles Centeno**, per avvicinarsi alle istituzioni e ai tribunali europei. Si tratta del terzo ufficio all'estero di Pérez-Llorca, che prosegue dunque la strategia di internazionalizzazione iniziata nel 2015 con l'apertura delle sedi di Londra e New York. Quanto pesa il mercato estero in termini di fatturato per lo studio? «Operiamo con un bilancio unico, come se l'intero studio fosse un'unica sede. Ciò che misuriamo è il peso dei clienti internazionali. Ci sono molti modi per calcolarlo, in ogni caso si tratta di un peso maggioritario, perché la Spagna è una giurisdizione che importa capitali», spiega Pedro Pérez-Llorca.

Dopo Bruxelles, non è facile dire quale sarà il prossimo passo dello studio all'estero, spiega il managing partner a *Iberian Lawyer*: «Bruxelles è un progetto enorme che al momento ci entusiasma e ci impegna molto. Ci piacerebbe sapere quale sarà il prossimo passo, ma non lo sappiamo. Procediamo in base alle opportunità».

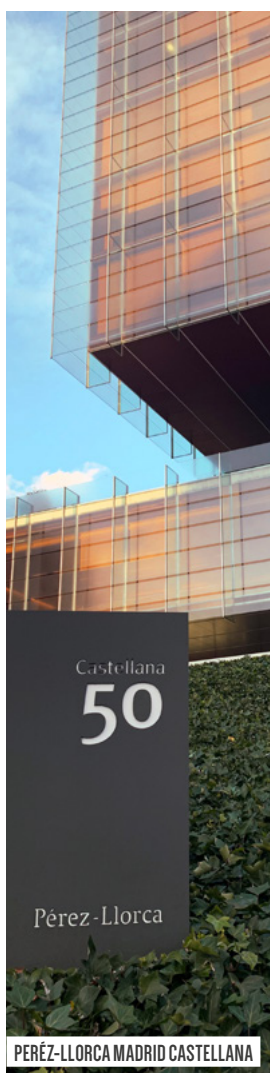
IL FUTURO

Alla domanda se sta pensando alla sua successione, Pedro Pérez-Llorca, che è al timone dell'insegna da ben 26 anni risponde: «Lo studio è già istituzionalizzato, la partnership è composta da grandi soci e ottimi manager. Per quanto mi riguarda, ho 54 anni e spero di continuare a occuparmi di qualsiasi cosa mi venga chiesto di fare e di qualsiasi cosa io sappia fare ancora per qualche anno». 

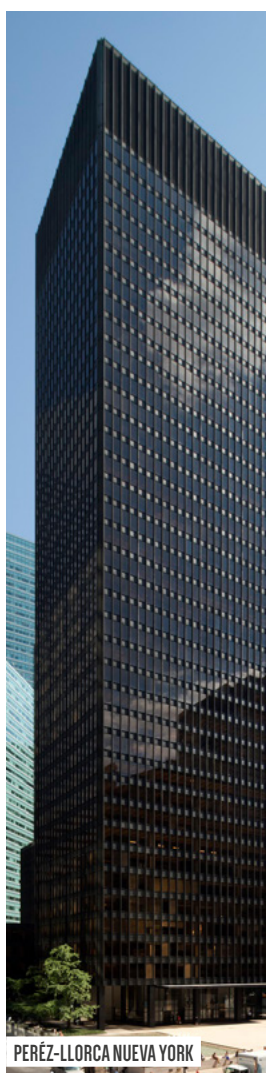
“HO 54 ANNI E SPERO
DI CONTINUARE A OCCUPARMI
DI QUALSIASI COSA MI VENGA
CHIESTO DI FARE E DI QUALSIASI
COSA IO SAPPIA FARE ANCORA
PER QUALCHE ANNO”



PERÉZ-LLORCA BARCELONA



PERÉZ-LLORCA MADRID CASTELLANA



PERÉZ-LLORCA NUEVA YORK



AVVOCATI, LAVORI IN CORSO NEL METAVERSO

MAG intervista i primi avvocati italiani che stanno sperimentando i mondi virtuali. Il primo investimento è di Andpartners: «A breve l'apertura di una sede nel metaverso Decentraland»

di giuseppe salemme

IL PUNTO

QUATTRO COSE DA SAPERE SUL METAVERSO

Dove nasce? Il termine “metaverso” viene coniato nel 1992 dallo scrittore fantascientifico statunitense Neal Stephenson, che antepone alla parola “universo” il prefisso “meta” (inteso nel senso di “teorico”, ma al contempo “analogo” o “inerente” alla realtà fattuale). L’accezione moderna del termine ha preso il sopravvento grazie a Mark Zuckerberg, che nell’ottobre 2021 ha annunciato il cambio nome della sua Facebook in “Meta”, che, nelle parole del suo creatore, sarebbe stata da quel momento «non più una social network company, ma una metaverse company».

Cos’è? Oggi usiamo il termine “metaverso” per indicare un ambiente 3d immersivo che permette, a coloro che vi si collegano, di interagire sia tra di loro che con il mondo virtuale attraverso un alter-ego virtuale (l’avatar). Attualmente, l’esperienza di interazione con un metaverso è simile a quella di un videogioco 3d classico; in futuro, saranno sempre più centrali le applicazioni di realtà virtuale (Vr) e realtà aumentata (Ar) tramite appositi visori.

Cosa si fa nel metaverso? La risposta breve è: di tutto. La tecnologia blockchain su cui si basano gran parte dei metaversi oggi attivi permette di comprare lotti di terreno virtuale, edificarci, e arredare gli immobili a piacimento dell’utente (magari esibendo le proprie opere d’arte virtuali, acquistabili e vendibili tramite Nft anche nel metaverso). Gli edifici così creati vanno a popolare e costituire la mappa del metaverso. All’interno della quale gli avatar possono interagire in vario modo: riunendosi (privatamente o pubblicamente), giocando, fruendo di contenuti audio/video.

C’è un solo metaverso? No! Ce ne sono diversi, popolati da community diverse e con scopi diversi. Si possono dividere in due grandi categorie: quelli centralizzati, la cui proprietà e gestione è nelle mani di uno o più soggetti (come nel futuro metaverso di Zuckerberg) e quelli decentralizzati, in cui la tecnologia blockchain permette ai mondi virtuali di funzionare in assenza di un unico proprietario o di un’autorità centrale (come nel caso di Decentraland). 📺

Nel fashion district di Decentraland, il 24 marzo scorso, una sfilata virtuale di Dolce&Gabbana inaugurava la prima Metaverse Fashion Week. Ad assistervi, centinaia di avatar, riuniti nella mega-arena digitale “costruita” appositamente per l’evento. Ecco: a pochi passi da quell’arena (alle coordinate -104 -7, per la precisione), in mezzo a edifici tra il futuristico e lo strampalato, è oggi possibile imbattersi in un cartello di legno, piantato nell’erba di fronte a un terreno vuoto. Sul cartello si leggono le parole “Work in progress”: fa uno strano effetto sapere che quello spazio ospiterà a breve la prima

sede di uno studio legale italiano nel metaverso. La parola, dopotutto, è altisonante. “Metaverso”. Sicuramente dà l’idea di qualcosa di vasto e futuristico. Anche un po’ distopico, ad essere sinceri. Ma per ora c’è poco di cui preoccuparsi: il metaverso (o più correttamente, i metaversi: si veda il box esplicativo) non è altro che un ambiente virtuale 3d simile a quello di un videogioco. Ha senso esserci se si è curiosi di questo genere di novità; o, soprattutto, se si vuole familiarizzare in anticipo con un qualcosa che a breve rischia di entrare di prepotenza nella vita di molti. Parole come “social network” e “criptovaluta” ci hanno messo ben poco ad entrare nel lessico quotidiano; anche “metaverso” perderà la sua altisonanza molto presto. Ma gli avvocati? Cosa devono farci gli avvocati nel metaverso? MAG punta la lente d’ingrandimento sull’Italia, e in particolare sugli studi e i professionisti che stanno andando alla conquista di questo “nuovo mondo”.



LUCA DI NUNZIO

“ESSERE PIONIERI IN CAMPI
COME QUESTO, PER NOI
SIGNIFICA POSIZIONARCI
COME STUDIO
TRIBUTARIO SPECIALIZZATO
NELL'ASSISTENZA SU
CRYPTO, BLOCKCHAIN E
METAVERSO”

UNREAL ESTATE

Ad oggi, parlare di “corsa al metaverso” tra gli studi italiani, per quanto MAG abbia potuto appurare, sarebbe improprio. Ma se fosse questo il caso, allora la corsa l'avrebbe vinta lo studio Andpartners: il cartello “Work in progress” sopra citato (come si vede dalla foto qui di fianco), infatti, non è altro che un teaser di quella che a breve diventerà la sede virtuale dello studio nel metaverso Decentraland.

«Aprirà tra qualche settimana», spiega a MAG il partner dello studio **Luca Di Nunzio**, che porta avanti il progetto nato dall'intuizione dell'associate **Michele Ferrari** e con l'ausilio tecnico di **Armando Strofaldi** di Dvrs (un creative studio specializzato nella strategia web 3.0). «Abbiamo comprato il terreno nel “fashion district” della mappa, un luogo molto vicino

alle plaza centrali (quelle in cui vengono catapultati gli avatar che effettuano l'accesso), e per questo iper-frequentato. Siamo stati bravi a monitorare le opportunità e fortunati a coglierla - racconta l'avvocato Ferrari. - Abbiamo impiegato del tempo per individuare il terreno da acquistare e, al momento giusto, abbiamo colto l'opportunità». L'investimento nel complesso (e quindi tra acquisto land e sviluppo sede) è nell'ordine di qualche decina di migliaia di euro. Gli avvocati anticipano inoltre qualche caratteristica dell'edificio virtuale, che comprenderà una torretta panoramica con ledwall «alla Times Square», un teatro con megaschermo per riunioni e webinar e una galleria d'arte per l'esposizione di opere in Nft: tra cui lo stesso logo dello studio, [emesso sotto forma di Nft qualche mese fa](#) (e che, a quanto pare, giocherà un ruolo rilevante nel design dell'edificio virtuale).

Alla domanda sul “perché” di questo investimento, Di Nunzio risponde sicuro: «Da qui a 10 anni, ma forse anche prima, le applicazioni che avrà il metaverso saranno straordinarie, ed essere presenti ci consentirà di vivere “di persona” le evoluzioni e le sfide legali-fiscali».

I progetti in pipeline sono vari, e puntano a fare della sede virtuale un hub da cui muovere per accedere a tutti i servizi dello studio: siti web, social, newsletter, profili dei professionisti. Ma anche, ad esempio, nuovi progetti di formazione immersivi. Si avverte che la volontà degli avvocati è quella di mantenere un certo riserbo; ma l'entusiasmo di Di Nunzio è palpabile: «Andpartners è nato a novembre 2020 con circa 30 professionisti, e oggi siamo già in 50. Essere pionieri in campi come questo, per noi significa posizionarsi come studio tributario specializzato nell'assistenza su crypto, blockchain e metaverso». In effetti, le tematiche fiscali relative alle transazioni che avvengono nel metaverso sono



di tutto rilievo, e cominciano a essere molte anche le notizie di dispute relative a privacy e trattamento dati, proprietà intellettuale e industriale e condotte antigiuridiche varie. «E poi, - conclude Di Nunzio - per quanto il metaverso sia un non-luogo, è anche un luogo internazionale per antonomasia. E quello dell'internazionalizzazione è un tema su cui lo studio sta lavorando intensamente».

SPORCARSÌ LE MANI

Se si accetta il punto di vista per cui il metaverso non è solo un divertimento o un'operazione di marketing, ma un business attrattivo per una serie sconfinata di attori (uno studio di Boston Consulting Group prevede un giro d'affari compreso tra i 250 e i 400 miliardi di dollari già entro il 2025), allora gli avvocati che scelgono di sperimentare l'interazione con questi nuovi mondi virtuali non fanno altro che adottare un approccio proattivo rispetto a quelle che potranno essere le future esigenze dei loro clienti. È il caso, ad esempio, dell'avvocato **Riadi Piacentini**. Indonesiano di nascita ma torinese d'adozione, è da sempre appassionato di informatica e tecnologie esponenziali. E ha saputo trasformare passione in area di specializzazione legale, occupandosi dapprima di privacy per startup e imprese digitali e poi entrando in contatto con le tematiche del



RIADI PIACENTINI

“HO CAPITO CHE POTEVA ESSERE UNA VERA OPPORTUNITÀ PROFESSIONALE: ENTRARCI SIGNIFICA INTERCETTARE UN BUSINESS DA TRILIONI DI DOLLARI DA QUI AL 2030”



MICHELE FERRARI

metaverso: «È stata una scelta facile: volevo lavorare in un ambiente sfidante dal punto di vista pionieristico. Mi piace sporcarmi le mani e ho voluto testare personalmente la tecnologia. Poi, con l'uscita allo scoperto di Zuckerberg, ho capito che poteva essere una vera opportunità professionale: entrarci significa intercettare un business da trilioni di dollari da qui al 2030. I mondi sono immersivi ed inclusivi. E, nel futuro, potrebbero costituire il modo più immediato per lavorare a stretto contatto con i migliori talenti senza averli fisicamente in studio», spiega Piacentini a MAG.

L'avvocato ha una conoscenza diretta di molti dei metaversi attualmente visitabili. Da lui è possibile apprendere che Spotvirtual «è tra quelli più user friendly, in quanto ha uno switch per passare ad un'interfaccia grafica più tradizionale»; Spatial «è fruibile anche da app»; mentre Coderblock mette a disposizione delle PMI spazi 3d per uffici, co-working ed eventi virtuali.

I metaversi citati sono talmente tanti che la domanda sorge spontanea: l'eccessiva frammentazione non potrebbe essere un limite di questa tecnologia? Piacentini ha una risposta: «Attualmente sì, ma ancora per poco. È nato recentemente il Metaverse Standards Forum, un gruppo di coordinamento che punta a garantire l'interoperabilità dei metaversi; quindi, in futuro sarà possibile passare dall'uno all'altro». Thinklegal, l'insegna fondata da Piacentini, figura peraltro tra i partner del Forum. E in cantiere, anticipa l'avvocato, ci sono progetti quali una business school e un e-commerce (quest'ultimo in

collaborazione con la società Versy Technologies).

ARTIGIANI CURIOSI

Fabio Francesco Franco, fondatore di E-legal studio legale, è un avvocato d'esperienza. Che non ha paura di calarsi in questi nuovi mondi per "comprendere". Appassionato di legaltech, si definisce «un artigiano del diritto, ma curioso di nuove tecnologie», definizione da cui deriva anche la doppia anima del suo studio: impegnato da un lato nel contenzioso classico, principalmente di tipo massivo; dall'altro nell'assistenza a startup e pmi innovative nei percorsi di digitalizzazione: «Nel 2019 abbiamo potuto seguire un progetto sulla tracciabilità su blockchain della filiera del pomodoro pelato. E da lì siamo rimasti collegati a questo ambito». L'avvocato spiega a MAG cosa l'ha interessato del metaverso: «Per noi è importante capire come funziona: i nostri clienti ci chiedono a cosa serva e per cosa possa essergli utile, e credo che, in generale, per fare le cose per bene si debba sapere con cosa si ha a che fare». Franco punta, dunque, ad aggiungere presto alle sedi di Roma, Bologna, Milano e Padova, una sede "parallela" nel metaverso, anche per entrare in contatto con un certo tipo di clientela. Le sperimentazioni in questo senso sono state svolte nella già citata piattaforma Coderblock. Ma più in generale, l'avvocato guarda con favore alla contaminazione tra conoscenze



FABIO FRANCESCO FRANCO

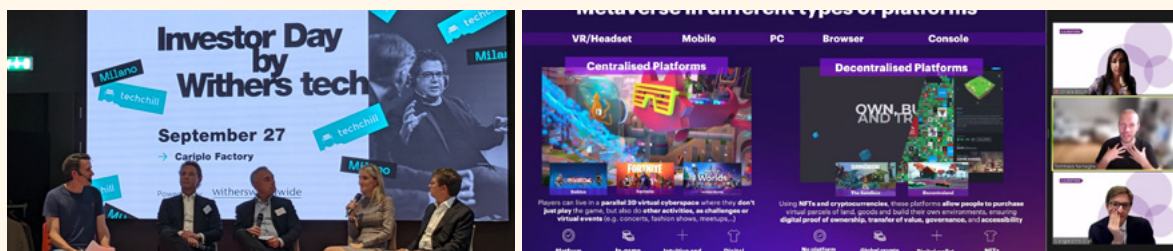
"I NOSTRI CLIENTI CI CHIEDONO A COSA SERVA E PER COSA POSSA ESSERGLI UTILE. IN GENERALE, PER FARE LE COSE PER BENE SI DEVE SAPERE CON COSA SI HA A CHE FARE"

giuridiche e tecnologia: «Per me, da un punto di vista formativo, si è rivelato interessante non solo contribuire all'ingegnerizzazione di alcune soluzioni legal tech, ma anche interagirci come semplice fruitore. Esaminare, ad esempio, il modo in cui i software funzionano, o le domande che vengono poste all'utente, permette spesso di guardare alle conoscenze acquisite da un punto di vista nuovo e diverso». ▣

SE NE È PARLATO QUI

DUE INCONTRI PER FARE IL PUNTO

Alla Cariplo Factory di Milano, in occasione dell'Investors Day di Tech Chill Milano, nel pomeriggio di martedì 27 settembre è andato in scena un panel sulle opportunità d'investimento nelle nuove tecnologie e dei relativi temi legali, con il contributo di Withers Tech, la practice globale dedicata all'innovazione dello studio legale Withers. **James Shaw**, global head di Withers Tech, ha moderato una discussione che ha visto protagonisti i partner dello studio **Sergio Anania**, **Carlo Alberto Demichelis** e **Jacopo Liguori**, unitamente a **Sara Lovato** di United Ventures, e ha avuto come focus anche le potenzialità del metaverso. Interamente a tema metaverso invece il webinar organizzato dallo studio Dentons per la mattina di mercoledì 28 settembre. Al "caffè nel metaverso" hanno preso parte il partner dello studio **Giorgio Olivi**, unitamente alla counsel **Chiara Bocchi** e a **Tommaso Nervegna**, metaverse strategy lead Europe & group design director di Accenture Song. ▣





**PREZZO
39.90€**

**ORDINA
LA TUA COPIA!**

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.it



SMART WORKING, ASSET O BENEFIT?

MAG riporta i dati di una ricerca condotta da Mopi tra i propri iscritti. Il lavoro da remoto? Il 77,8% degli studi legali italiani e il 66,7% di quelli internazionali lo ammette sia per i professionisti che per i dipendenti. Tuttavia, la concessione sconta ancora molti freni

LAVORO A DISTANZA,
MA DA DOVE?
IN UN CASO, LA RICHIESTA
È CHE SI LAVORI IN UN LUOGO
DA CUI SIA POSSIBILE
TORNARE IN UFFICIO
NEL GIRO DI UN'ORA E MEZZA

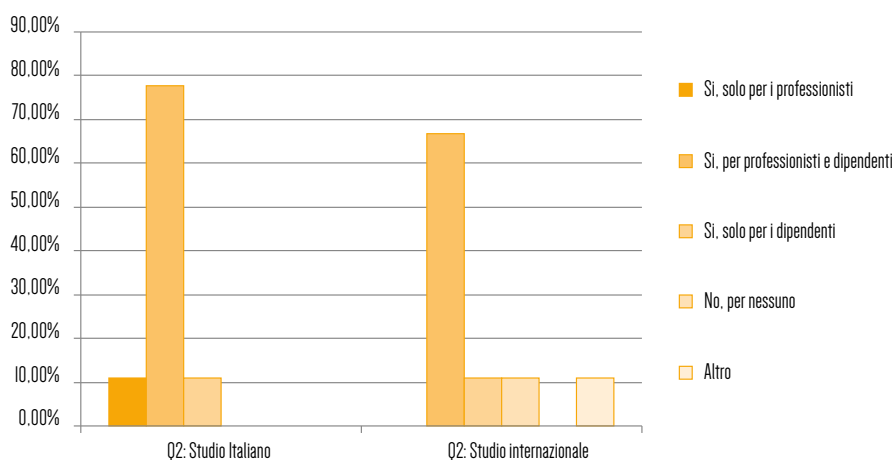
Lo sdoganamento del lavoro da remoto è stato forse il prodotto della pandemia che più di tutti è sembrato rivoluzionare il modo in cui miliardi di persone intendevano il loro lavoro e, di conseguenza, la loro vita. Qui su MAG ne abbiamo parlato spesso in relazione al mercato legale: recentemente, ad esempio, abbiamo visto come possa essere una leva utile ad assicurarsi i migliori talenti che infatti lo richiedono sempre più esplicitamente. Di come sia perfino possibile svolgere l'intera pratica forense da remoto. Molti studi hanno scelto in questi mesi di implementare policy di smart working tailor-made. E, in vista della chiusura della finestra in cui è possibile aderire allo "smart working semplificato", abbiamo anche intervistato degli esperti sul modo migliore per gestire la transizione dal regime pandemico a quello di normalità (i quali, tra l'altro, avevano previsto l'eventualità, poi realizzatasi effettivamente, di un'ulteriore proroga del regime semplificato). Lo strumento ha anche generato un grande dibattito, ma su una cosa più o meno tutti sembravano concordare: non è la mera possibilità di lavorare da casa a rendere il lavoro smart. La pandemia ha illuso molti del contrario; ma la verità è che nella maggior parte dei casi le realtà lavorative italiane non sono pronte allo switch tra "lavoro per ore" e "lavoro per obiettivi" che una vera e piena adesione ai principi dello smart working richiederebbe. E, stando a quanto ci dicono i dati, la stessa considerazione rimane valida anche per gli studi legali italiani.

I NUOVI DATI DI MOPI

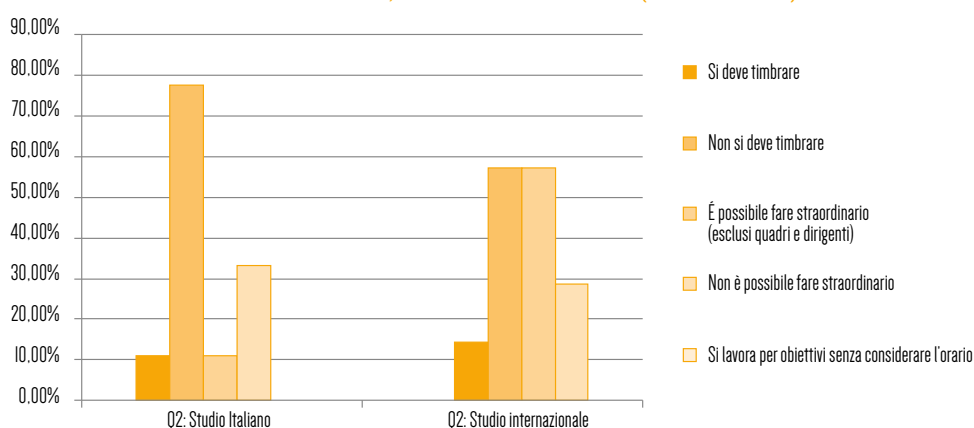
L'ultima survey condotta da Mopi, l'associazione dei professionisti del marketing degli studi legali, su un campione di circa 25 studi attivi in Italia (equamente divisi tra italiani e internazionali) testimonia come, almeno nel perdurare del regime semplificato "emergenziale", il lavoro da remoto continui ad essere usato dalla gran parte degli studi: il 77,8% delle insegne italiane e il 66,7% di quelle internazionali lo ammettono sia per i professionisti che per i dipendenti. Un dato generale, ma incompleto: il sondaggio testimonia infatti come siano molte le limitazioni a cui è sottoposto il ricorso al lavoro agile. Limitazioni che, viste complessivamente, rendono chiaro come quest'ultimo sia ancora visto come un benefit, e non come un modo per responsabilizzare il professionista e garantire che la prestazione lavorativa sia eseguita nel migliore dei modi.

Il primo limite che emerge dalla survey riguarda il numero di giorni settimanali in cui è possibile lavorare da remoto: qui la situazione varia nettamente a seconda della categoria di collaboratori presa in considerazione. Relativamente agli avvocati, gli studi si dividono equamente (46,7% a testa) tra quelli che non pongono limiti

LO STUDIO HA DECISO DI ADERIRE ALLO SMARTWORKING SEMPLIFICATO?



COSA PREVEDE LA POLICY PER I DIPENDENTI, SE SI LAVORA IN SMART WORKING (RISPOSTA MULTIPLA)



Fonte: MOPI

di sorta, e quelli che richiedono presenza in studio per almeno tre giorni a settimana (limitando quindi a due quelli in cui è possibile lavorare da remoto). Molta meno libertà è invece concessa ai dipendenti: solo il 5,8% degli studi lascia completa libertà di scelta; nel 23% dei casi si può lavorare da remoto per un solo giorno a settimana; nel 47% per due giorni; nell'11,7% per tre.

Interessanti i dati sulle limitazioni imposte dagli studi sul luogo da cui si sceglie di lavorare quando non si è in ufficio. La maggioranza (il 58,8%) lascia completa libertà di scelta, ma alcuni (l'11,7%) richiedono che si rimanga nella città in cui

lo studio ha sede. In un caso, la richiesta è più specifica: che si lavori in un luogo da cui sia comunque possibile tornare in ufficio nel giro di un'ora e mezza.

Nessuno studio richiede che si lavori necessariamente da casa, eventualità che farebbe ricadere la prestazione lavorativa più nel campo del telelavoro che nello smart working. In comune con il telelavoro c'è però il fatto che la stragrande maggioranza degli studi (il 70,5%) fornisce ai lavoratori alcuni dispositivi utili a lavorare da remoto: cuffie e PC fanno ovviamente da padroni, ma c'è anche chi sceglie di fornire smartphone, router, schermo, tastiera e docking station per dispositivi mobili.

L'ultima parte della survey di Mopi si sofferma poi, più specificatamente, sullo staff in forza agli studi. Mettendo nero su bianco che, relativamente ai dipendenti, le policy degli studi si sono solo parzialmente distaccate dal concetto di orario di lavoro. È vero, infatti, che solo il 12,5% degli studi richiede ai dipendenti di timbrare il cartellino anche da remoto. Però in nessun caso il concetto di ore lavorate è stato sostituito in favore di una valutazione dell'operato del lavoratore in base agli obiettivi raggiunti. [g.s.]



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





GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI: C'È ANCHE LA NORMA TECNICA. MA MANCANO LE CERTIFICAZIONI

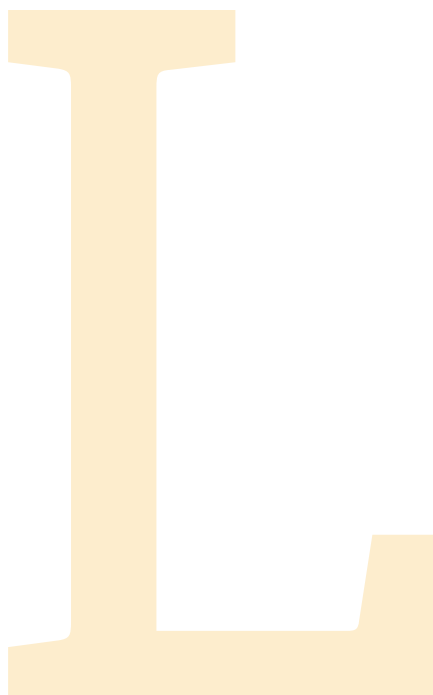


Video

**GUARDA
IL CONVEGNO**

La sigla è Uni Il87l:2022 e potrà essere utilizzata da avvocati e commercialisti. Una platea di riferimento che, teoricamente, conta 360mila professionisti in tutto il Paese

di nicola di molfetta



L'impegno che Asla, l'associazione che rappresenta in Italia gli studi legali associati, porta avanti da anni nel fare cultura dell'organizzazione professionale, nelle scorse settimane ha raggiunto un traguardo fondamentale. A rappresentarlo sono dei numeri: 11871:2022. Non si tratta di una data ma del codice che identifica la norma tecnica Uni che fissa una serie di regole per il buon governo di una struttura attiva nel mercato dei servizi legali. La norma è l'evoluzione della prassi di riferimento Uni 33:2017 e, di fatto, unisce i principi della Uni En Iso 9001 (riguardante i sistemi di gestione per la qualità) e della Uni Iso 31000 (relativa al risk management). «La Uni 11871 si rivolge a studi legali e commercialisti – ha dichiarato l'ingegner



NEL 2021, LA CASSA HA RICEVUTO SOLO UNA TRENTINA DI DOMANDE PER I BANDI CHE ASSEGNAVANO CONTRIBUTI PER L'ORGANIZZAZIONE DELLO STUDIO

Giuseppe Rossi, presidente di Uni – proponendo un modello sperimentato e riconosciuto il cui successo però dipende (come per tutti i sistemi di gestione) dall'impegno dei soci degli studi al rispetto di alcuni principi organizzativi, tra i quali il lavoro per processi, l'attribuzione di ruoli e responsabilità, l'orientamento al cliente, la gestione dei rischi, il miglioramento continuo, la programmazione delle attività, la comunicazione esterna».

La norma potrà essere utilizzata sia da realtà di dimensioni ragguardevoli, sia dai classici studi individuali. Questo, almeno, è quanto hanno dichiarato i promotori dell'iniziativa nel giorno della sua presentazione ufficiale ospitata da Cassa Nazionale Forense. Si tratta di una platea di riferimento che, teoricamente, conta 360mila professionisti in tutto il Paese.

L'ente previdenziale degli avvocati, guidato da **Valter Militi**, si è già adoperato per incoraggiare i propri iscritti all'adozione di modelli organizzativi che consentano un migliore esercizio dell'attività professionale. Quindi non poteva che accogliere positivamente la pubblicazione della norma tecnica. «La Cassa Nazionale Forense – ha dichiarato il presidente Militi – ha sostenuto con convinzione il progetto di norma tecnica Uni per gli studi legali di tutta Italia, inteso non solo come strumento di miglior gestione, anche con riferimento ai rischi inerenti alla nostra professione, ma in particolare per la diffusione di un metodo certificabile per la conformità ai requisiti applicabili agli avvocati, inclusi i



profili dichiarativi e contributivi».

Tra l'altro, nel 2021, la Cassa ha pubblicato due bandi per l'assegnazione di contributi per l'organizzazione degli studi legali: uno dedicato alle persone fisiche e uno dedicato agli studi associati. Un'iniziativa lodevole che, però, è stata accolta con una certa freddezza da parte dei possibili interessati.

In tutto, infatti, la Cassa ha ricevuto solo una trentina di domande. Il che ci porta alla questione centrale che si accompagna a questo tema: fino a che punto gli avvocati sono disposti a investire (contributi o meno) nell'organizzazione delle strutture in cui lavorano per renderle più efficienti e capaci di rispondere al meglio alle esigenze degli assistiti e a quelle dei professionisti che ci lavorano?

Se si guarda ai numeri, viene da rispondere: molto poco. Ad oggi, il primo e unico studio certificato in Italia, sotto l'egida di Rina e Accredia e in conformità alle prassi di riferimento elaborate da Uni con Asla (vale a dire in base al set di regole che hanno preceduto la norma tecnica) è lo studio A&A, fondato e guidato da uno dei professionisti più illuminati della scena legale nazionale, **Giorgio Albé**.

A raccontare l'esperienza di certificazione dello studio A&A, nel corso del convegno di presentazione della norma tecnica, è stata l'avvocata **Micaela Barbotti**, socia dello studio. Non si è trattato di un percorso semplice perché, il tema

dell'organizzazione è ancora oggi percepito come qualcosa di distante dalla cultura professionale forense. «Dobbiamo imparare a ragionare in termini di procedure e protocolli – ha detto Barbotti –. Il consiglio che posso dare è leggere bene la norma, che è chiara ed è uno strumento duttile e capace di adeguarsi alle diverse realtà. Un altro consiglio che posso dare è di vedere il processo di certificazione come qualcosa che deve coinvolgere tutto lo studio: dai soci allo staff. Terzo, è importante accettare l'idea che le cose che si sono sempre fatte in un certo modo, possono anche essere fatte in modo diverso, ovvero in modo più efficace e più efficiente». I vantaggi sono palpabili ma si possono apprezzare solo a valle del cammino che porta alla certificazione che, a detta dell'avvocata Barbotti non deve essere vista come un optional. «Darsi l'obiettivo della certificazione è una decisione fondamentale per "chiudere il cerchio". Solo se si decide di andare fino in fondo si riesce ad applicare e a gestire per bene la norma».

Il punto è che la norma tecnica Uni è quella che si definisce una norma volontaria. Tradotto, non esiste alcun obbligo a conformarsi al suo dettato. E non a caso, molti studi legali sostengono di utilizzare queste previsioni come punto di riferimento a cui informare la loro organizzazione senza avvertire il bisogno di fare anche il passo successivo, ovvero quello che conduce alla certificazione che, invece, implica l'adozione obbligatoria di tutta una serie di iniziative e misure.



Resta il fatto che organizzare uno studio legale non è semplice. «In Asla ne parliamo da vent'anni – ha sottolineato il presidente dell'associazione, Giovanni Lega –. In Lca abbiamo da poco ottenuto la certificazione per la parità di genere e posso assicurare che si tratta di un processo complesso a cui abbiamo dovuto dedicare molte risorse. C'è un tema di costi», che possono avere un grosso impatto. Ma c'è un dato che non va perso di vista e che alla fine deve essere preso in considerazione se si decide di misurarsi con la norma: «Questa norma tecnica ha dato un'interpretazione di quello che è il mondo degli studi legali in Italia», ed è un lavoro che è stato fatto per la prima volta. Con questa norma tecnica si va oltre la mera applicazione agli studi professionali di quei criteri che, fino a oggi, sono stati utilizzati per definire la certificazione di qualità delle aziende. Questo strumento, grazie al lavoro delle parti che lo hanno portato al traguardo, è stato calibrato sulle caratteristiche specifiche delle organizzazioni a cui si dovrà applicare. Una svolta. E, si auspica, un nuovo inizio per il concetto di esercizio della professione in forma collettiva. 



LE NOVITÀ

NELLA TO DO LIST ANCHE AMBIENTE E INCLUSIVITÀ

Diverse sono le direttrici della nuova norma tecnica sull'organizzazione degli studi legali. Tra le novità rispetto alla precedente prassi di riferimento c'è la centralità delle policy in materia di sostenibilità degli studi, nelle 3 aree fondamentali della tutela dell'ambiente, della sfera lavorativa e dell'intervento sul sociale.

Riguardo la **sostenibilità ambientale**, gli strumenti previsti dalla norma riguardano la digitalizzazione e dematerializzazione dei documenti, l'utilizzo di materiali riciclati ed ecosostenibili, l'utilizzo di fonti energetiche rinnovabili e non inquinanti. Rientra in questo obiettivo anche l'incentivo al ricorso a una mobilità a basso impatto per tutti i componenti dello studio.

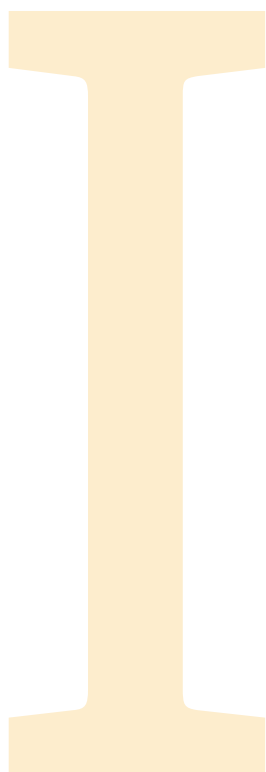
Dal punto di vista **lavorativo**, i principi di sostenibilità si concretizzano nella facilitazione delle modalità di svolgimento dei compiti anche a distanza, favorendo il diritto alla disconnessione per i professionisti e il personale di studio. Anche la **tutela della vita familiare** rientra tra i principi che lo Studio è chiamato a valorizzare.

Infine, **sul piano sociale** vengono valorizzati gli interventi promossi dallo studio a sostegno di enti e associazioni senza scopo di lucro con finalità sociali e assistenziali. Lo studio dovrà, inoltre, promuovere **pari opportunità e inclusività**. 



COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI D'IMPRESA

di Sabrina Familiari*



Il 15 luglio 2022 è entrato definitivamente in vigore il Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza, con l'approvazione del D.Lgs. n. 83/2022, il quale ha apportato sostanziali modifiche al D.Lgs. n. 14/2019 e ha introdotto alcune importanti disposizioni del D.L. 118/2021 in materia di composizione negoziata della crisi. Nello specifico, si vuole porre l'attenzione su quanto previsto dall'art. 3 del Codice della Crisi d'Impresa ex D. Lgs. n. 14/2019, che ha previsto l'onere gravante:

- sull'imprenditore individuale, di "adottare le misure idonee a rilevare tempestivamente lo stato di crisi e assumere senza indugio le iniziative necessarie a farvi fronte" e
- sull'imprenditore collettivo, di "istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato ai sensi dell'articolo 2086 del codice civile [ovvero, alla natura e alle dimensioni dell'impresa], ai fini della tempestiva rilevazione dello stato

di crisi e dell'assunzione di idonee iniziative" per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale.

Tra le idonee iniziative da assumere per superare la crisi d'impresa, assumono un ruolo determinante le disposizioni del D.L. 118/2021 in materia di composizione negoziata per la soluzione della crisi inserite all'interno del Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza con il D. Lgs. n. 83/2022.

In particolare, è stata introdotta la possibilità, per l'imprenditore (sia commerciale che agricolo, iscritto al Registro delle Imprese) che si trovi in condizioni di squilibrio patrimoniale e/o economico-finanziario tali da rendere probabile la crisi o l'insolvenza e che voglia pertanto procedere al risanamento dell'azienda, di poter presentare istanza di nomina di un Esperto di crisi d'impresa. L'Esperto di crisi d'impresa può essere:

- un dottore commercialista, esperto contabile e avvocato iscritto da almeno n. 5 anni all'Albo con comprovate esperienze in materia di ristrutturazione aziendale e della crisi di impresa;
- un consulente del lavoro iscritto da almeno n. 5 anni all'Albo, con comprovate esperienze per almeno n. 3 casi nella conclusione di accordi di ristrutturazione dei debiti omologati o nella presentazione di concordati con continuità aziendale;
- un professionista che, seppur non iscritto ad albi professionali, dimostri di avere svolto funzioni di amministrazione, direzione e controllo in imprese interessate da operazioni che abbiano condotto al superamento della crisi d'impresa. L'imprenditore può accedere al processo di risoluzione della crisi d'impresa, introdotto dalle disposizioni del D.L. 118/2021, tramite la piattaforma telematica

nazionale raggiungibile al sito www.composizionenegoziata.camcom.it, e consta di n. 4 semplici fasi:

Fase 1 - "Apertura dell'istanza":

L'imprenditore avvia l'istanza accedendo alla piattaforma telematica nazionale dove è guidato nell'inserimento delle informazioni obbligatorie e dei documenti obbligatori da allegare. L'imprenditore ha la possibilità, prima di procedere all'inserimento dell'istanza, di svolgere un test pratico per la verifica della ragionevole perseguibilità del risanamento. In sostanza, tale test pratico è finalizzato a fornire una valutazione preliminare sulla complessità del risanamento attraverso il rapporto tra l'entità del debito che deve essere ristrutturato e quella dei flussi finanziari disponibili che possono essere posti annualmente al suo servizio (sito internet di riferimento: www.composizionenegoziata.camcom.it/ocriWeb/#/home#sezioneSimulazione).

Fase 2 - "Nomina dell'esperto": una volta inviata l'istanza, il Segretario generale della C.C.I.A.A. la prende in carico e, laddove non si tratti di impresa sotto soglia, la trasmette alla Commissione regionale per la consultazione dell'elenco degli esperti regionali e la successiva nomina di quest'ultimo sulla base dell'esperienza formativa risultante dal Curriculum Vitae (sito internet di riferimento: www.composizionenegoziata.camcom.it/ocriWeb/#/esperti-pubblici).

L'Esperto nominato deve rispettare i requisiti di indipendenza, professionalità, riservatezza e imparzialità; inoltre, non deve:

- Nello specifico, si vuole porre l'attenzione su quanto previsto dall'art. 3 esser legato da rapporti di natura personale o professionale all'impresa o ad altre parti

interessate all'operazione di risanamento;

- esser unito in associazione professionale con soggetti che abbiano prestato attività lavorativa in favore dell'impresa negli ultimi n. 5 anni;
- aver rivestito cariche societarie e detenuto partecipazioni societarie all'interno dell'impresa.

Fase 3 - "Accettazione

dell'incarico": l'Esperto, valutata la documentazione prodotta dall'impresa e la concreta possibilità di accettare l'incarico (principalmente la propria indipendenza, il possesso delle competenze e la disponibilità di tempo), inserisce nella piattaforma la dichiarazione di accettazione, che gli consentirà di scaricare interamente la documentazione relativa all'istanza, sinora solo in visione.

Fase 4 - "Conduzione delle trattative":

l'Esperto, valutata con l'imprenditore una concreta prospettiva di risanamento, avvia la sua attività anche agevolando le trattative con creditori e altri soggetti interessati. Sulla piattaforma vi è la possibilità di depositare ed eventualmente condividere documenti con soggetti che l'Esperto, con il consenso dell'imprenditore, individua ed autorizza.

La procedura di composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa è stata quindi introdotta per garantire all'imprenditore la possibilità di intervenire tempestivamente nello stato di crisi, in via stragiudiziale, anche mediante la rinegoziazione della sua esposizione debitoria, ancor prima che la crisi diventi insuperabile.

*Forensic Accountant & AML Specialist



2nd EDITION

Real Estate

SAVE THE DATE
20.10.2022

PRINCIPE DI SAVOIA

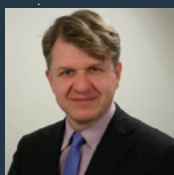
Piazza della Repubblica, 17
Milano

19.15 Accreditò

19.30 Aperitivo

20.15 Premiazione

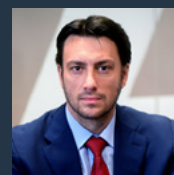
21.00 Cena



Antonio Adami
 Senior Director & General Counsel EMEA - APAC
Energy Group



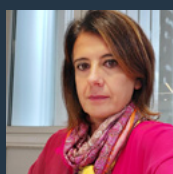
Silvia Bardusco
 Group Asset and Wealth Management General Counsel, Responsabile Real Estate Legal Affairs - Italia
Generali Investment Holding



Emanuele Bellani
 Founder & COO
Gruppo Yard Reaas



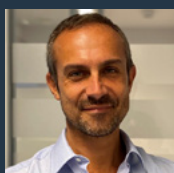
Alessandro Busci
 Head of Fund Management
Prelis SGR



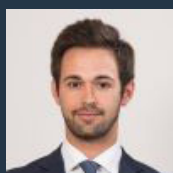
Laura Calini
 Head of Corporate & Regulatory Affairs
Investire SGR



Gabriele Cerminara
 Direttore Generale
Aedes SIQ



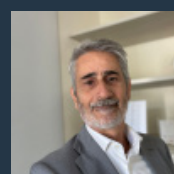
Giampaolo Corea
 Head of Real Estate
Intrum



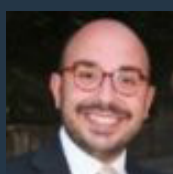
Stefano Fallica
 Senior Legal Business Affairs and M&A
Prelis S.p.A.



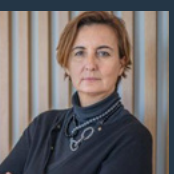
Paola Gioletti
 Referente Legale Business
Colliers Global Investors Italy



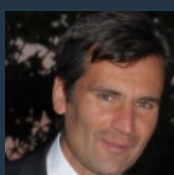
Massimo Maschio
 Director, Portfolio Manager
Castello SGR S.p.A.



Roberto Mastrorosa
 Head of Corporate & Legal Affairs
Prelis SGR



Marina Montotti
 General Counsel
BNP Paribas Real Estate Italy



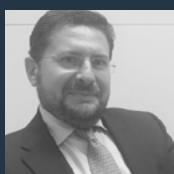
Gian Marco Nicelli
 Board Member
Club Deal RE Fund



Francesca Orlandini
 Managing Director - Finance
Hines



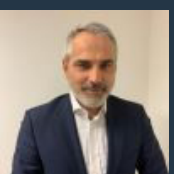
Marco Plazzotta
 Executive Vice President
 Managing Partner
Namira SGR



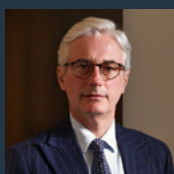
Roberto Schiavelli
 General Counsel
DeA Capital Real Estate SGR



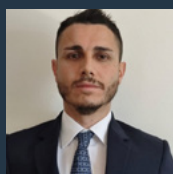
Simona Spinelli
 Legal & Compliance Manager
Savills



Roberto Tavani
 COO
Phoenix Asset Management S.p.A.



Andrea Tessitore
 Co-Founder & Chairman
Crea.re Group



Fabrizio Trani
 Director | Head of Asset Management,
PATRIZIA

TRA STUDI LEGALI E DIREZIONI IN HOUSE: CRESCE L'IMPORTANZA DELLA TECNOLOGIA

GIULIETTA LEMMI

Giulietta Lemmi, ceo di Wolters Kluwer Italia, commenta per MAG l'annuale ricerca sulla digitalizzazione del settore legale: Future Ready Lawyer 2022

Il legame tra settore legale e tecnologia è sempre più stretto. Investimenti nel digitale e domanda di soluzioni IT sono in aumento. L'innovazione tecnologica si intreccia con le nuove tendenze del mondo del lavoro post-pandemia (come smart working e great resignation) e diviene un elemento centrale per migliorare non solo prestazioni e produttività, ma anche tutte quelle attività che richiedono maggiori soft skills, come la relazione tra cliente e azienda e la capacità di attrarre i talenti. Imprescindibile, per studi legali e direzioni in-house, farsi trovare preparati.

Questi alcuni degli spunti lanciati dalla "Future Ready Lawyer 2022", la survey di Wolters Kluwer sulla digitalizzazione del settore legale. La ricerca analizza l'utilizzo delle tecnologie e la

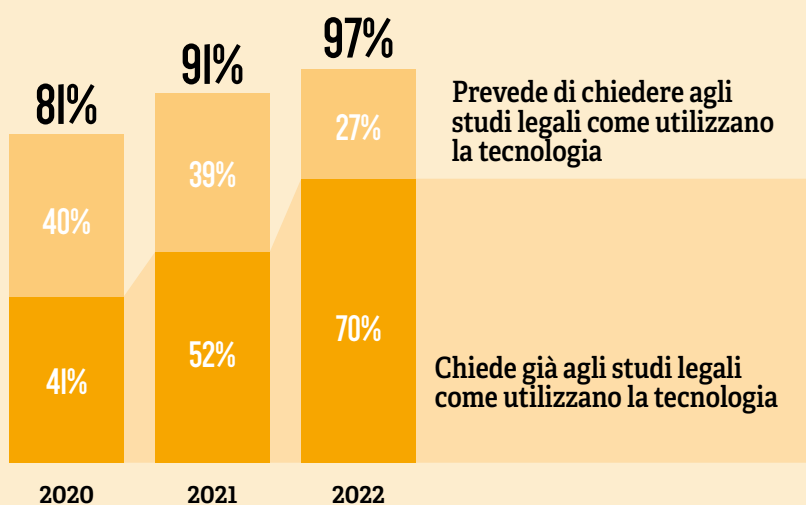
digitalizzazione di un panel composto da 751 professionisti del mondo legale (tra studi legali e dipartimenti legali aziendali) negli Stati Uniti e in Europa. La survey sottolinea quanto la tecnologia sia fondamentale per il progresso del mondo legale. La tecnologia diventa sempre più un fattore essenziale per valutare uno studio legale. Secondo il sondaggio, attualmente il 70% dei corporate legal office chiede allo studio legale con cui lavora di descrivere la tecnologia che utilizza per incrementare la produttività e l'efficienza (nel 2021 era il 52%). Nei prossimi tre anni quasi tutti i legali in house (97%) si aspettano di fare altrettanto (vedi Figura 1). Altro dato significativo: il 91% dei corporate legal office dichiara che nei prossimi tre anni sarà importante avvalersi di uno studio legale che faccia leva appieno sulla tecnologia.

La tecnologia come fattore essenziale per valutare uno studio legale

FIGURA I

Risultato 2022: attualmente il 70% dei corporate legal office chiede allo studio legale con cui lavora di descrivere la tecnologia che utilizza per incrementare la produttività e l'efficienza. Nei prossimi tre anni quasi tutti i corporate legal office (97%) si aspettano di fare altrettanto.

Trend 2022: anno dopo anno si è assistito a una significativa crescita dell'importanza della tecnologia come fattore di valutazione usato dalla maggior parte dei corporate legal office.



Fonte: Future Ready Lawyer 2022 di Wolters Kluwer. Rielaborazione MAG

Inoltre, quasi 2 intervistati su 3 (il 64% dei corporate legal department e il 63% degli studi legali) prevedono di incrementare gli investimenti nei software a supporto dell'attività legale nei prossimi 12 mesi. MAG ha intervistato **Giulietta Lemmi**, ceo di Wolters Kluwer Italia e Legal Software Wolters Kluwer Legal & Regulatory, per una lettura guidata della ricerca. In particolare, solo il 36% o meno degli avvocati afferma che la propria organizzazione è molto preparata per affrontare le tendenze più significative che secondo loro avranno un impatto nei prossimi tre anni: la crescente importanza della tecnologia; la gestione di maggiori quantità di informazioni più complesse; soddisfare le mutevoli aspettative di clienti e leadership.

Come legge questo dato? Quali sono i comportamenti che aziende e studi legali possono e devono attuare per farsi trovare preparati?

I risultati della ricerca "Future Ready Lawyer 2022" hanno evidenziato che durante lo scorso anno le dinamiche, le pressioni e le priorità già presenti hanno guadagnato slancio, affiancate dal delinearsi di nuovi trend. Come in passato, i professionisti continuano

comunque a rilevare un divario in termini di preparazione alla gestione del cambiamento, nonché il bisogno di investimenti continui.

Quindi, cosa serve alle organizzazioni legali per essere davvero a prova di futuro?

Oggi osserviamo che, oltre ai software gestionali quali il Legal Practice Management (LPM) e l'Enterprise Legal Management (ELM), le soluzioni da adottare per definire uno spazio di lavoro digitale davvero efficace ed efficiente includono strumenti di collaborazione digitale e di automazione dei flussi di lavoro in aree quali ad esempio la gestione del ciclo di vita dei contratti, la gestione della privacy e il voto digitale. Queste tecnologie stanno acquisendo importanza in quanto sono cruciali per risparmiare tempo e ridurre i rischi. Aggiungo inoltre che, in questo contesto, l'intelligenza artificiale è potenzialmente in grado di offrire alla professione legale benefici tangibili: può incrementare la produttività e prevenire errori onerosi e, in alcuni casi, può anche migliorare i meccanismi del sistema giudiziario velocizzando la ricerca e i processi decisionali. In futuro l'impatto dell'intelligenza

artificiale sarà sempre più rilevante, e questo ancora una volta sottolinea l'esigenza di norme chiare di utilizzo, soprattutto da un punto di vista etico.

Questione “talenti”. Il 70% dei legali aziendali e il 58% di quelli delle law firm ritengono molto o abbastanza probabile lasciare la propria posizione entro il prossimo anno (vedi Figura 2). Che lettura dà? Esistono ricambio e forme di mobilità positivi o realtà aziendali e studi legali devono preoccuparsi e mettere in campo strategie differenti?

Credo che siano valide entrambe le posizioni. Da una parte c'è sicuramente una mobilità positiva legata ad esempio alla necessità da parte degli studi legali di avere professionisti con competenze sempre diverse. Dall'altra i professionisti, soprattutto le giovani generazioni, attribuiscono molta importanza al buon equilibrio tra vita privata e lavoro, oltre ad un ambiente di lavoro stimolante ed una crescente attenzione alla responsabilità sociale. Anche il fatto di offrire ai professionisti la possibilità di utilizzare tecnologie innovative per sviluppare il proprio know-how contribuisce ad attrarre i talenti.

In merito alle relazioni tra clienti e studi legali, quasi un terzo dei corporate legal department afferma che l'azienda cambierà molto probabilmente studio legale

IL 70% DEI CORPORATE LEGAL OFFICE CHIEDE ALLO STUDIO LEGALE CON CUI LAVORA DI DESCRIVERE LA TECNOLOGIA CHE UTILIZZA PER INCREMENTARE PRODUTTIVITÀ E EFFICIENZA

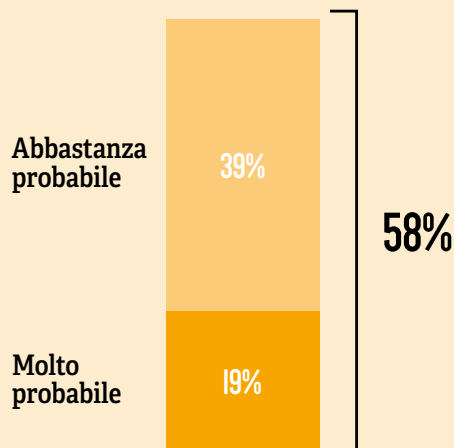
entro il prossimo anno (l'anno scorso era il 24%). (vedi Figura 3) Si può parlare di “great resignation” anche nei rapporti tra clienti e studi legali?

Non parlerei di great resignation ma sicuramente di un cambio di priorità nelle richieste dai corporate legal department che porta, in alcuni casi, ad una revisione dei rapporti con il proprio consulente. Nell'ottica di una esigenza crescente di maggiore produttività e contenimento dei costi, saper sfruttare la tecnologia diventa un punto di forza. Dalla ricerca emerge chiaro questo punto (vedi Figura 1).

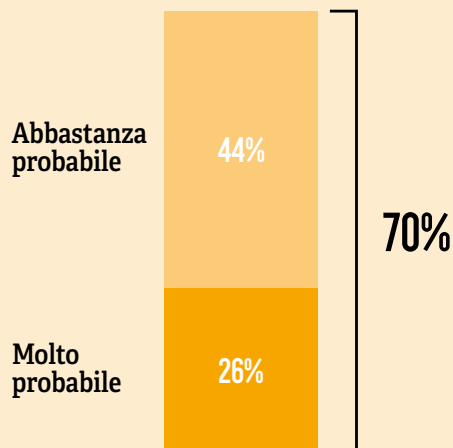
Il persistere degli impatti della “Great Resignation”

FIGURA 2

Probabilità di lasciare l'attuale posizione all'interno dello studio legale entro il prossimo anno (avvocati)



Probabilità di lasciare l'attuale posizione all'interno del corporate legal office entro il prossimo anno (in house)



Fonte: Future Ready Lawyer 2022 di Wolters Kluwer. Rielaborazione MAG

LA RICERCA

La ricerca "Future Ready Lawyer 2022: Leading Change" è stata realizzata online da un'agenzia di ricerca indipendente su indicazione di Wolters Kluwer Legal & Regulatory. La survey è condotta su professionisti legali di law firm, corporate legal office e società di consulenza. La ricerca è globale e prende in considerazione avvocati da USA ed Europa. Le domande riguardanti le previsioni per il futuro considerano come outlook un periodo di tre anni, al 2025. 📊

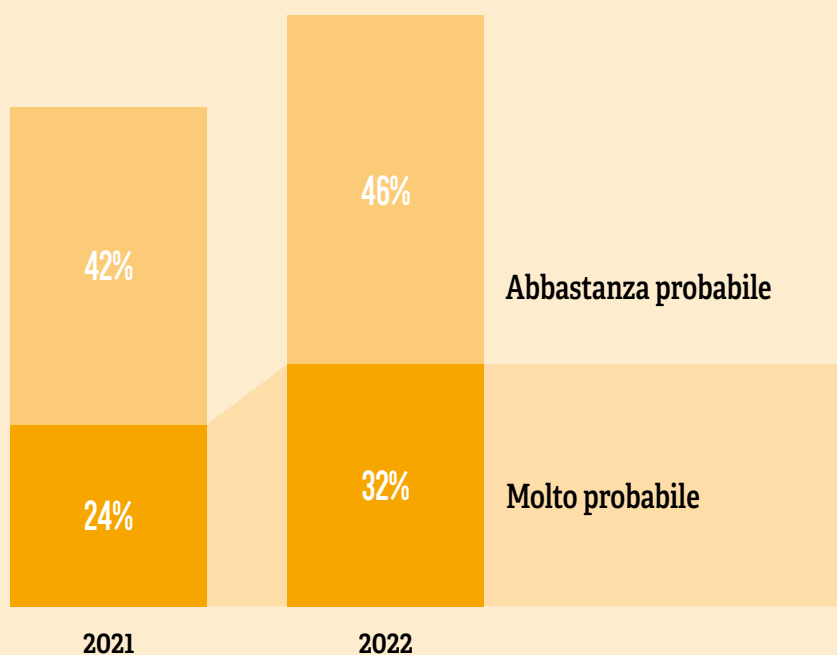
Per chiudere, un commento generale che aiuti ad una lettura complessiva della survey: quali strumenti servono a dipartimenti in house e studi legali per rispondere alle sfide lanciate dalla digitalizzazione del settore legale?

Credo che nel prossimo futuro possiamo aspettarci sempre più soluzioni in grado di aiutare gli studi legali e i corporate office a sfruttare la conoscenza a servizio del lavoro. In questo processo l'intelligenza artificiale sarà un sicuro supporto grazie alla capacità di leggere e comprendere il linguaggio legale. (f.b.) 📊

FIGURA 3

Probabilità che l'ufficio legale cambi studio legale con cui collabora entro il prossimo anno

Probabilmente l'ufficio legale cambierà studio legale entro il prossimo anno



Fonte: Future Ready Lawyer 2022 di Wolters Kluwer. Rielaborazione MAG



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

5th Edition

MARKETING

SAVE THE DATE
24.10.2022

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù 6/8
Milano

18:00	Accredito
18:15	Presentazione Ricerca Mopi
18:30	Roundtable
19:15	Premiazione
20:15	Cena

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



“EFG” - ENVIRONMENTAL, FINANCE, GOVERNANCE

10 NOVEMBRE 2022

9:00-15:30

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ 6/8 • MILANO

REGISTRAZIONE

Partners



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

Per info: martina.vigliotti@lcpublishinggroup.it

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



“EFG” - ENVIRONMENTAL, FINANCE, GOVERNANCE

- 08.45 ○ ☕ REGISTRAZIONI E WELCOME COFFEE
- 09.10 ● MESSAGGI DI APERTURA
- 09.15 ● KEYNOTE SPEECH
- 09.30 ● TAVOLA ROTONDA I “ENERGY”
- 10.45 ● ☕ COFFEE BREAK
- 11.15 ● TAVOLA ROTONDA II “FINANCE”
- 12.30 ● Q&As e CLOSING REMARKS
- 12.45 ● 🍴 LIGHT LUNCH
- 14.00 ● TAVOLA ROTONDA III “GOVERNANCE E BILANCIO SOSTENIBILE”
- 15.15 ● Q&As e CLOSING REMARKS
- 15.30 ○ ☕ NETWORKING COFFEE

Partners



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

Per info: martina.vigliotti@lcpublishinggroup.it

SUSTAINABILITY AWARDS

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE

10 NOVEMBRE 2022

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ 6/8 • MILANO

Partner



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

info@lcpublishinggroup.it



CLAUDIA PARZANI

PARZANI:
«INVESTIRE PER INCREMENTARE
IL COINVOLGIMENTO DELLE DONNE
NELL'INNOVAZIONE TECH»

La partner di Linklaters e presidente Borsa Italiana: «Vanno cambiati i paradigmi e deve farlo chi ha il potere»

di michela cannovale

Claudia Parzani è un nome noto dentro e fuori il mondo legal. Partner Linklaters dal 2007 e Presidente Borsa Italiana da aprile 2022, a settembre è stata inserita per il sesto anno consecutivo nella classifica HERoes Women Role Model, iniziativa che premia le donne che riescono a raggiungere ruoli apicali a livello internazionale e che, attraverso il loro ruolo, promuovono la diversità e l'inclusione nel mondo del lavoro. Parzani è da più parti definita «una vera e propria role model», ovvero una persona in grado di rileggere la questione femminile declinandola nel linguaggio del business e della professione.

MAG è tornato da lei per approfondire ancora una volta il tema.

Sta guidando il cambiamento utilizzando la sua influenza e posizione professionale per promuovere una cultura inclusiva nel mondo del lavoro, ma come lo fa concretamente?

Diciamo che ci provo. Lo faccio principalmente cercando di essere un piccolo esempio, raccontando la mia storia e le mie scelte e sperando di poter lasciare, a chi cerca come fare, un'idea e la grande convinzione che ognuno di noi può fare qualcosa e che è nostra responsabilità lasciare un giardino più bello. Per Linklaters, per esempio, sono stata per molti anni global champion for gender e ho promosso diverse iniziative e programmi di mentorship e sponsorship all'interno dell'azienda per supportare e promuovere il talento femminile. Per i miei clienti e la business community femminile, poi, ho sempre cercato di creare occasioni di networking e confronto per condividere esperienze, idee e provare a superare insieme possibili ostacoli e difficoltà.

Ci fa qualche esempio?

Tra le varie iniziative che ho promosso, alcune mi sono molto care. Mi riferisco a quelle dedicate alle giovani donne e, in particolare, Inspiring Girls, il programma di mentorship di cui sono madrina per l'Italia lanciato nel 2017 insieme a Valore D (associazione che promuove la leadership femminile in azienda, ndr) che mette in contatto figure femminili nelle diverse professioni con giovani ragazze delle scuole secondarie. Ma parlo anche del supporto offerto alle giovani donne nell'ambito della campagna promossa da UNHCR Italia per dare ai rifugiati la possibilità di avere accesso ad un'istruzione secondaria e superiore attraverso l'erogazione di borse di studio.

Parliamo di Italia. Lei è l'unica italiana inserita nella classifica HERoes di quest'anno. Secondo il Global Gender Gap Index 2022 del World Economic Forum, nel nostro Paese è ancora molto ampio il divario di genere sulla partecipazione economica, tant'è che siamo al 63° posto su 146 nazioni. Che cosa ci manca per scalare la classifica?

Per progredire sui temi di genere e superare gli stereotipi è necessario lavorare soprattutto sulla cultura, incoraggiando un cambiamento attraverso la promozione di nuovi modelli di riferimento maschili e femminili e cambiando la percezione del ruolo della donna nell'economia e nella società. Promuovere l'occupazione femminile vuol dire avere una visione di sistema, richiede politiche che liberino il tempo delle donne, investimenti nelle infrastrutture sociali che trasformino l'organizzazione sociale. Diventa quindi fondamentale lavorare fin da subito su una



«È IL TEMPO DEL LAVORO DI SQUADRA. LE COMPLESSITÀ CHE CI CIRCONDANO NON POSSONO ESSERE AFFRONTATE E RISOLTE DA UN SOLO UOMO O UNA SOLA DONNA AL COMANDO»

formazione adeguata che vada incontro alle nuove esigenze del mercato del lavoro con programmi di upskilling e reskilling rivolti alle donne. Abbiamo poi poche laureate nelle materie STEM dove maggiori sono le opportunità di occupazione e di avanzare nella carriera, per esempio.

Ma di passi avanti ne abbiamo fatti negli ultimi anni, pur rimanendo al 63° posto? Che ne pensa?

Negli ultimi anni in Italia ci sono certamente stati dei progressi e soprattutto credo che ci sia maggiore consapevolezza del valore del talento femminile e della diversità più in generale. Il mondo imprenditoriale ha compreso che la diversità fa bene al business, è un tema strategico in quanto permette di capire i bisogni dei propri clienti e delle comunità dove si opera e di avere in questo modo migliori performance. Abbiamo però bisogno di lavorare ancora per creare ambienti di lavoro sempre più aperti e inclusivi dove uomini e donne possano esprimere pienamente le proprie potenzialità. Occorre investire per incrementare il coinvolgimento delle donne su innovazione tecnologica e transizione digitale dove l'occupazione femminile è a tassi bassissimi.

Si parla sempre più spesso di “cultura manageriale al femminile”. Secondo lei è importante che entri a far parte di ogni impresa?

In realtà non credo che esista una cultura manageriale prettamente femminile o una prettamente maschile, ma penso che sia importante oggi per qualsiasi impresa e organizzazione ripensare ai propri modelli di leadership, che devono essere basati sul rispetto verso gli altri, sulla capacità di ascolto e sulla comprensione dei bisogni delle persone. Essere un bravo leader significa poi saper riconoscere le proprie fragilità e le aree di miglioramento, avere la capacità di chiedere aiuto e di delegare quelle attività per le quali si è consapevoli di non avere le giuste competenze a persone più brave di noi. È il tempo del lavoro di squadra. Le complessità che ci circondano non possono essere affrontate e risolte da un solo uomo o una sola donna al comando.

Le è mai capitato di essere giudicata perché donna, nel mondo del lavoro?

Non ricordo di essere stata giudicata perché donna. Forse mi è capitato di essere giudicata in quanto portatrice di idee nuove e un po' “disruptive”: laddove mi è sembrato necessario, ho sempre cercato di cambiare l'ordine delle cose, di proporre soluzioni nuove e mai sperimentate, di portare una nuova visione e un nuovo modo di vedere le cose. È il mio modo di cercare di portare innovazione e provare a promuovere un cambiamento positivo. Vanno cambiati i paradigmi e deve farlo chi ha il potere (di farlo). 🗣️





N°1
CREDITO
FORMATIVO*

LUCI E OMBRE DEL NUOVO PROCESSO CIVILE

11 OTTOBRE 2022
ORE 17.30 - 19.00

Cocktail a seguire

Hotel Rosa Grand
Piazza Fontana, 3
Milano

REGISTRATI

MODERA

Nicola Di Molfetta

Direttore di Mag e
Legalcommunity

INTERVENGONO

Sara Biglieri

Europe Head of Litigation and Dispute Resolution, Dentons

Carlo Cottarelli

Direttore dell'Osservatorio sui Conti Pubblici Italiani
dell'Università Cattolica di Milano

Romolo Donzelli

Professore Associato di Diritto Processuale Civile
presso la facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Macerata

Carla Romana Raineri

Presidente I Sezione Civile Corte di Appello Milano

*Ordine degli Avvocati di Milano



INHOUSECOMMUNITY DAYS 2022: IL DIARIO

Il resoconto della tre giorni dedicata alla community legale in house, organizzata da LC Publishing. Eventi, convegni e speaker: video, interviste e immagini per rivivere l'appuntamento



MERCOLEDÌ
WEDNESDAY
MERCREDI
MÉRCOLES

28

SETTEMBRE
SEPTEMBER
SEPTEMBRE
SEPTIEMBRE

Roma ha accolto la community legale in house per la terza edizione degli **Inhousecommunity Days**, appuntamento che **LC Publishing Group** dedica ai giuristi d'impresa.

La tre giorni iniziata nel pomeriggio di mercoledì 28 e chiusa nella mattinata di venerdì 30 settembre è stata organizzata con il supporto dell'**Associazione italiana dei giuristi di impresa** (Aigi) e in collaborazione con **Accuracy, BonelliErede, Deloitte Legal, EU for Legal, Fivelex - Studio Legale e Tributario, Gebbia Bortolotto Penalisti Associati, Gianni & Origoni, Panetta Studio Legale, SuiteNext**

e **Wolters Kluwer**.

L'evento, quest'anno, si è svolto all'hotel **Parco dei Principi** di Roma e ha costituito un momento per dibattere di temi caldi per la comunità legale – con circa **40 speaker**. Si è parlato di: managerializzazione del ruolo di general counsel; di sostenibilità, che rappresenta una delle principali sfide per gli avvocati d'azienda; dell'evoluzione in atto che riguarda la figura dell'in-house counsel e la relativa organizzazione degli uffici legali interni; di remunerazioni, con uno sguardo in chiave internazionale, e di legal privilege.

IL PRE-OPENING



VIDEO PRE-OPENING

La terza edizione degli Inhousecommunity Days è cominciata il 28 settembre con un "pre-opening", assieme ai partner La Scala Sta, Orrick e The Adam Smith Society: un dialogo intorno al libro del direttore di MAG e Legalcommunity, **Nicola Di Molfetta**: "Quali avvocati?" (LC Publishing, 2021). 'La nuova identità

dell'in house' è stato il focus scelto per il confronto tra l'autore e **Alessandra Bini** (IBM), **Alessandro De Nicola** (Orrick e The Adam Smith Society), **Giuseppe La Scala** (La Scala Sta) e **Laura Pavese** (Hewlett Packard Enterprise).

GIOVEDÌ
THURSDAY
JEUDI
JUEVES

29

SETTEMBRE
SEPTEMBER
SEPTEMBRE
SEPTIEMBRE

LA SECONDA GIORNATA



VIDEO SECONDA GIORNATA



GIUSEPPE CATALANO

Ad aprire la giornata, i saluti di **Aldo Scaringella**, founder di LC Publishing Group. Di seguito, i lavori sono entrati nel vivo con gli interventi di **Giuseppe Catalano**, presidente AIGI e segretario del cda & responsabile corporate affairs di Assicurazioni Generali, e **Francesco Paolo Perchinunno**, presidente nazionale Aiga, seguiti da un keynote speech di **Sandra Mori**, ambassador di In2law.



FRANCESCO PAOLO PERCHINUNNO



SANDRA MORI

GIOVEDÌ
THURSDAY
JEUDI
JUEVES

29

SETTEMBRE
SEPTEMBER
SEPTEMBRE
SEPTIEMBRE



EMILIANO BERTI, FILIPPO MAMMOLA, ENRICA DOGALI, PRIMIANO DE MARIA, FILIPPO CORSI, CARLO GAGLIARDI

A seguire, il dibattito è stato arricchito da tre tavole rotonde, moderate da **Francesco Bonaduce**, giornalista di inhousecommunity.it e MAG. La prima, intitolata "Da GC a CLO", ha visto la partecipazione di **Emiliano Berti** (Nokia), **Filippo Corsi** (ITA Airways), **Primiano De Maria** (Aeroporti di Roma), **Enrica Dogali** (Angelini Industries), **Carlo Gagliardi** (Deloitte Legal) e **Filippo Mammola** (Fideuram).



CLAUDIA RICCHETTI, PIETRO GALIZZI, GIOVANNI FOTI, ROSY CINEFRA, MAURIZIO BORTOLOTTI, SIMONE DAVINI

Dopo la pausa per il pranzo, si è tenuta la tavola rotonda a tema "ESG", con gli speaker **Maurizio Bortolotto** (Gebbia Bortolotto Penalisti Associati), **Rosy Cinefra** (Ntt Data Italia), **Simone Davini** (Crédit Agricole CIB Italy), **Giovanni Foti** (Accuracy), **Pietro Galizzi** (Eni Plenitude) e **Claudia Ricchetti** (Atlantia).



PIETRO GALIZZI, NICOLA DI MOLFETTA, SANDRA MORI

Prima dell'ultima roundtable della giornata, un momento di dialogo: protagonisti **Pietro Galizzi** e **Sandra Mori**, moderati da **Nicola Di Molfetta**.

GIOVEDÌ
THURSDAY
JEUDI
JUEVES

29

SETTEMBRE
SEPTEMBER
SEPTEMBRE
SEPTIEMBRE

“Percorsi di carriera e evoluzione delle figure professionali” è il titolo della terza tavola rotonda, a cui sono intervenuti **Stefano Bottaro** (Avio), **Giuseppe Conti** (Enel Green Power), **Laura Del Favero** (Nomura), **Giorgio Martellino** (Avio e vicepresidente Aigi), **Rocco Panetta** (Panetta Studio Legale), **Patrizia Pasetti** (TIM), **Valerie Ruotolo** (Accenture).



STEFANO BOTTARO, GIUSEPPE CONTI, LAURA DEL FAVERO, GIORGIO MARTELLINO, PATRIZIA PASETTI, VALERIE RUOTOLO, ROCCO PANETTA

La seconda giornata si è chiusa con il “Faccia a faccia” tra **Giuseppe Cannizzaro** (Fincantieri) e **Claudio Tesauro** (BonelliErede).



ALDO SCARINGELLA, GIUSEPPE CANNIZZARO, CLAUDIO TESAURO, NICOLA DI MOLFETTA

VENERDÌ
FRIDAY
VENDREDI
VIERNES

30

SETTEMBRE
SEPTEMBER
SEPTIEMBRE
SEPTIEMBRE

LA TERZA GIORNATA



NICOLETTA RAVIDA, FRANCESCO BONADUCE, LUÍS GRAÇA RODRIGUES, ANDREA DI PAOLO, AGOSTINO NUZZOLO, FABIO CHIARENZA



VIDEO TERZA GIORNATA



ALFREDO CRACA, FABIO FAGIOLI, LAURA FALCIONI, LAURA SEGNI, GIANPAOLO ALESSANDRO

L'ultimo giorno di conferenze ha visto svolgersi due tavole rotonde. Per la prima, dal titolo "Retribuzioni & Benchmark esteri", erano presenti sul palco **Fabio Chiarenza** (Gianni & Origoni), **Andrea Di Paolo** (BAT South Europe), **Agostino Nuzzolo** (TIM), **Nicoletta Ravidà** (Taylor Root) e **Luís Graça Rodrigues** (Indra).

L'ultima sessione è stata dedicata al "Legal privilege" e ha visto gli interventi di **Gianpaolo Alessandro** (UniCredit), **Alfredo Craca** (Fivelex Studio Legale e tributario), **Fabio Fagioli** (Maire Tecnimont), **Laura Falcioni** (Johnson & Johnson) e **Laura Segni** (IMI Cib).

La tre giorni di Inhousecommunity Days si è chiusa con il "closing speech" di **Giulio Fazio** (Enel).



GIULIO FAZIO

CONTI IN TASCA

CRESCONO GLI STIPENDI DEI LEGALI IN HOUSE: IL REPORT

NICOLETTA RAVIDA

L'annuale "salary guide" di Taylor Root fotografa un aumento delle retribuzioni a livello junior e un mercato del lavoro "candidate driven". L'intervista a Nicoletta Ravidà

di francesco bonaduce

La conferenza che apre l'ultimo giorno di Inhousecommunity Days 2022 è tra le più affollate della manifestazione e, per certi versi, quella più attesa: si parla di soldi! O meglio, "Retribuzioni e benchmark esteri", il titolo ufficiale scelto per la tavola rotonda. L'occasione è la presentazione del rapporto annuale di Taylor Root: "Italy in-house legal market report and salary guide".

La premessa della survey: nel 2021 il Pil italiano è cresciuto del 6,5% e, per stare al passo con un'economia in crescita, le aziende hanno avuto bisogno di assumere. Questo include il reclutamento di avvocati. Ciò, stando ai dati di Taylor Root, ha portato a un drastico ("dramatic") aumento degli stipendi dei giovani avvocati (*vedi figura 1*). Questo, segnala sempre il rapporto, dopo che gli stipendi sono rimasti abbastanza stagnanti per un certo numero di anni, anche prima dell'inizio della pandemia.

La tabella riassuntiva, proiettata nel corso della Tavola rotonda, ha ravvivato l'attenzione della platea romana che assisteva alla presentazione di **Nicoletta Ravidà** (director, head of Southern Europe di Taylor Root). Il salario per un in-house counsel con 2-3 anni di esperienza è compreso in un range tra 40mila e 45mila euro. Crescendo con l'anzianità lavorativa, si arriva fino ai 120-130mila

STIPENDI IN HOUSE IN ITALIA

FIGURA 1

Years of experience	Salary Range (€)
2-3	40,000-45,000
4-5	46,000-65,000
6-7	66,000-80,000
8-9	81,000-110,000
10-11	110,000-120,000
12-13	120,000-130,000
Head of Legal of a Subsidiary or of a Department/Division	130,000-150,000
General Counsel	500,000+

Fonte: Italy in-house legal market report and salary guide 2022-2023 di Taylor Root. Rielaborazione MAG

euro di chi ha 12-13 anni di esperienza. Le paghe per le figure a capo di una sussidiaria o di un singolo dipartimento arrivano fino a 150mila euro, mentre quelle dei general counsel, sempre secondo quanto raccolto da Taylor Root, superano i 500mila euro.

Ed è proprio a partire da questi dati che MAG ha chiesto a Nicoletta Ravidà un commento del rapporto.

Le cifre degli stipendi che ritroviamo nella survey hanno destato un po' di sorpresa nel pubblico.

Come si interpreta questo dato?

Ci tengo sempre a precisare che si tratta di una media e che il mercato italiano dei legali interni è talmente frammentato e variegato che bisogna sempre leggere i dati con molta attenzione. Inoltre, la figura del legale interno non è uguale in tutte le aziende. Infine, sono dati che vengono prevalentemente da società multinazionali strutturate, di conseguenza, rispecchiano prevalentemente il mercato romano e milanese.

C'è stata una scossa dopo la stabilità degli anni scorsi...

Se si pensa che gli stipendi sono stati pressoché fermi per gli ultimi 10-15 anni forse la survey desta meno stupore. Inoltre, l'aumento più rilevante si nota nelle fasce più junior. Gli stipendi sono cresciuti grazie a una offerta di lavoro più rigida. Appena dopo il primo lock down siamo entrati in un mercato del lavoro in pieno boom – soprattutto nelle fasce più junior – questo ha fatto aumentare gli stipendi.

Nel rapporto si parla di un mercato “candidate driven”. Cosa significa e che segnale è?

È un mercato in cui è il candidato che detta le sue regole e le sue preferenze. Il potenziale datore di lavoro cercherà di adattarsi nel limite del possibile. È un segnale che il mercato del lavoro è dinamico, con tante opportunità in cui, a parità di condizioni di ricerca, ci sono meno candidati: l'offerta di lavoro è leggermente in flessione.

Quali sono le priorità dei candidati e come si interpretano?

Le priorità sono: lo smart working, un aumento di stipendio, una progressione di carriera e un buon bilanciamento vita lavoro. Le priorità che dettano il mercato del lavoro in questo momento sono indicative del fatto che si presta meno attenzione al contenuto della professione che si va a ricoprire; è come se investire sulla propria professionalità, sull'apprendimento e sulla carriera fosse diventato secondario. Ci auguriamo che questo sia solo un fattore passeggero e che tra qualche anno lo avremo già dimenticato. (vedi figura 2)

Come possono rispondere le aziende?

Le aziende stanno rispondendo bene dando molta attenzione a queste nuove tendenze di mercato. Tra le società più strutturate molte hanno adottato lo smart working di almeno uno o due giorni a settimana; alcune hanno cercato di rivedere gli spazi di lavoro per renderli più accoglienti; altre hanno offerto un aumento di stipendio, alcune hanno cercato di organizzare attività di incontro tra i dipendenti al di fuori del puro contesto di lavoro per cercare di creare

LE PRIORITÀ DEI CANDIDATI

When looking to move what is the most important element of any potential new role? (381 votes)

Flexible working

41%

Total reward package

38%

Location

6%

The brand and/or culture

15%

Fonte: Italy in-house legal market report and salary guide 2022-2023 di Taylor Root. Rielaborazione MAG

FIGURA 2

più coesione e altre ancora stanno cercando di offrire percorsi di carriera alternativi.

Che ruolo possono giocare gli studi legali come “competitor” nella lotta per i talenti?

Gli studi legali (soprattutto sulla piazza milanese) hanno fatto un ottimo lavoro per cercare di restare competitivi e attrarre e trattenere i talenti: hanno aumentato i loro compensi, offerto la possibilità dello smart working e una maggiore attenzione agli orari di lavoro e al bilanciamento vita-lavoro. Alcuni hanno anche creato gruppi di lavoro sulla sostenibilità e offerto anche benefit in tal senso. Queste misure unite alle agevolazioni fiscali attribuite alle Partite Iva ha fatto sì che nella fascia più junior non ci sia più un tale incentivo a spostarsi in-house.

Per una lettura conclusiva, quali sono gli elementi positivi che troviamo nella survey...

L'aumento degli stipendi è solo uno degli elementi che caratterizza l'evoluzione del ruolo del legale

interno così come hanno testimoniato le nostre survey negli ultimi anni: oggi il legale interno è al centro della strategia del business, è la bussola della moralità dei valori predicati dalla sua azienda. Non negozia soltanto i principali contratti ma ne è il garante; si occupa di privacy, compliance, ambiente, sostenibilità e corporate governance. Di conseguenza l'aumento degli stipendi è una mera conseguenza di questa evoluzione.

...e quali le criticità di sistema fotografate dal sondaggio?

Le criticità che notiamo riguardano le priorità dei candidati che appaiono meno attenti nel valutare cosa vogliono davvero fare rispetto ai benefit o al guadagno (vedi figura 3): il passaggio dallo studio all'azienda non andrebbe fatto per motivi di work-life balance o per mancanza di prospettive di carriera in uno studio, ma perché ci si sente più inclini a lavorare al fianco del business. Il lavoro è per tutta la vita quindi intraprendere il percorso giusto è importante e farlo da subito ancora di più. 🍷

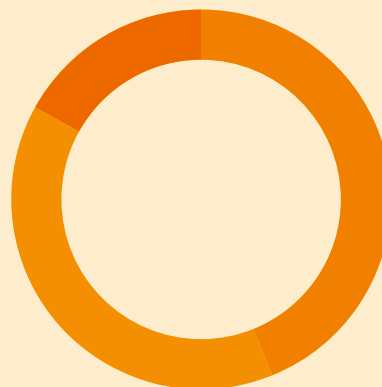
IL FATTORE FLESSIBILITÀ

Would you turn down a role if you were required to be in the office four or five days a week? (906 votes)

- Yes - my ideal is one or two days | 44%
- Yes - my ideal is three days | 17%
- No - the job is more important | 39%

Fonte: Italy in-house legal market report and salary guide 2022-2023 di Taylor Root. Rielaborazione MAG

FIGURA 3





DOPO IL VOTO,

PER I MERCATI

NESSUNO SCOSSONE

L Le Politiche dello scorso 25 settembre hanno consegnato il Parlamento a una maggioranza di centro destra guidata da Fratelli d'Italia e in particolare da **Giorgia Meloni**. L'esito della consultazione elettorale non ha riservato particolari sorprese rispetto al quadro delineato dai sondaggi nelle settimane precedenti il voto. L'unica "sorpresa" è stata la reazione dei mercati che, contrariamente a quanto preconizzato da molti commentatori non hanno fatto un plissé. Indici di Borsa e spread non hanno subito variazioni anomale. Gli analisti spiegano che Meloni, almeno in questi primi giorni, ha dato l'impressione di essere una politica molto più «ortodossa», se non altro, dei suoi alleati. Inoltre, la stabilità di quello che (con tutta probabilità) sarà il suo esecutivo fa ben sperare riguardo all'atteggiamento che il governo terrà sulle questioni price sensitive. Si pensi al Pnrr: difficile immaginare un cambio di rotta sugli interventi già annunciati dal governo uscente. Del resto, gli spazi di manovra in questo senso sarebbero strettissimi.

Quindi tutto bene, ci vediamo tra cinque anni? Impossibile spingersi in pronostici così a lungo termine. Una cosa però possiamo dire. Cinque anni fa, l'arrivo del M5s al potere era visto con grandi preoccupazioni da molti osservatori e operatori. Ma il 2018 e il 2019 sono passati con i mercati che sono cresciuti oltre le più rosee aspettative. La batosta è arrivata nel biennio del Covid. Ma solo per l'economia reale. La finanza ha seguito altre rotte, confermandosi di essere un mondo a parte. Adesso le incognite maggiori sono rappresentate dagli effetti della crisi energetica e dalla guerra. Fattori esogeni con cui il governo Meloni (se governo Meloni sarà, la Costituzione dice che a decidere sarà Mattarella) si dovrà misurare e rispetto ai quali dovrà dimostrare la sua maturità politica. 📰

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LC PUBLISHING GROUP

Switzerland



27th - 28th OCTOBER 2022

GDI GOTTLIEB DUTTWEILER INSTITUTE

LANGHALDENSTRASSE 23 - 8803 RUSCHLIKON

ZURICH, SWITZERLAND



THE EVENT DEDICATED
TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

Partners



INHOUSECOMMUNITYDAYS

LC PUBLISHING GROUP

Switzerland



PROGRAM*

THURSDAY 27th OCTOBER

- 14h45 ● CHECK-IN
- 15h15 ○ WELCOME MESSAGE
 - **Aldo Scaringella**, Founder & Managing Director, *LC Publishing Group*
- 15h20 ○ OPENING SPEECHES
 - **Jasprit Sahnsi**, Deputy General Counsel & Internal Audit Leader, *Selecta* and Board of Directors, *ACC Europe*
- 15h30 ○ KEYNOTE SPEECH
- 16h ○ **ROUND TABLE I**
**"THE FUTURE ROLE OF THE 21ST CENTURY INHOUSE COUNSEL:
FROM CORPORATE COUNSEL TO GENERAL COUNSEL"**
Speakers
 - **Corinne Bühler**, Senior Legal Counsel, *AXA Investment Managers*
 - **Elmar Büth**, Group General Counsel, *Ivoclar*
 - **Tino Gaberthüel**, Head of Corporate and M&A, Zurich, *Lenz & Staehelin*
 - **Alexander Lacher**, General Counsel, *Generali (Switzerland)* and CEO, *Fortuna Life Insurance Ltd. (Liechtenstein)*
 - **Fabienne-Anne Rehulka**, General Counsel *iptiQ, SwissRe*
 - **Alexander Zinser**, Partner, Executive Search Consultant, *Roy C. Hitchman AG***MODERATOR**
 - **Mercedes Galan**, Journalist, *LC Publishing Group*
- 17h30 ○ Q&A



GC COCKTAIL and DINNER PARTY

(Cocktail and dinner reserved to GC. For info and registration: anna.palazzo@lcpublishinggroup.it)

- 17h45 GC COCKTAIL
- 18h30 DIALOGUE ON GC PROFESSION
 - **Barbara Levi**, Group General Counsel & Member of the Group Executive Board, *UBS*
 - **Enrico Mariani**, Partner, *LCA Studio Legale*
- 19h-23h DINNER PARTY

* In progress

Partners



INHOUSECOMMUNITYDAYS

LC PUBLISHING GROUP

Switzerland



PROGRAM*

FRIDAY 28th OCTOBER

9h ● CHECK-IN and WELCOME COFFEE

9h15 ○ WELCOME MESSAGE

• **Aldo Scaringella**, Founder & Managing Director, *LC Publishing Group*

9h20 ○ KEYNOTE SPEECH

9h50 ○ **ROUND TABLE II "THE IMPACT OF THE LEGAL PRIVILEGE ON THE SWISS MARKET"**

Speakers

• **Stefan Buerge**, General Counsel, *Climeworks*

• **Juan Antonio De Lassaletta**, VP- Global Head Legal & Compliance, *Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma*

• **Christian Haitz**, General Counsel Corporate and Compliance, *Gategroup* and Country Representative

Switzerland (Zurich), *ACC Europe*

• **Veronica Lierau**, General Counsel, *Autoneum*

• **Tamir Livschitz**, Partner, *Niederer Kraft & Frey AG*

• **Roxana Sullivan**, Lead Trademark and Anti-Piracy Counsel, *Galderma*

MODERATOR

• **Suzan Taha**, Journalist, *LC Publishing Group*

11h ○ Q&A

11h15 ○ ☕ COFFEE BREAK

11h30 ○ **ROUND TABLE III "BENCHMARKING SALARIES AND THE FUTURE OF CLO"**

Speakers

• **Claudio Elia**, Legal Director, *STMicroelectronics*

• **Andrea Ferrari**, Head of Global Legal Functions, *Sandoz AG*

• **Miriam Kuepper**, Head of *Taylor Root*

• **Antonio La Verghetta**, Group Regulatory Relations | Head Global Strategic Projects & EMEA Coverage, *Credit Suisse*

• **Federico Piccaluga**, Group General Counsel, *Duferco*

• **Xavier Schops**, Group General Counsel & Company Secretary, *Medmix Group AG*

MODERATOR

• **Mercedes Galan**, Journalist, *LC Publishing Group*

12h30 ○ Q&A

12h45 ○ CLOSING REMARKS from LC and ACC Europe

13h ○ 🍴 LIGHT LUNCH

* in progress

Partners



LA CLASSIFICA

A middle-aged man with grey hair, wearing a dark pinstripe suit, a light blue striped shirt, and a red patterned tie. He has his arms crossed and is looking slightly off-camera. A watch is visible on his left wrist. The background is a blurred outdoor setting with green foliage.

I 50 DELLA FINANZA ITALIANA

Leadership, operatività,
innovazione. Ecco i
professionisti che hanno
lasciato il segno nel 2022
secondo Financecommunity.it

a cura di eleonora fraschini

Anche quest'anno, MAG e Financecommunity.it hanno voluto raccontare i 50 protagonisti del mondo della finanza italiano. Sono quindi stati raccolti i profili degli attori principali dei diversi settori finanziari: dal banking al fintech, dall'advisory all'asset management, fino al real estate e i crediti distressed. Ciascuno di loro si è distinto per aver raggiunto importanti traguardi: qualcuno ha ricevuto una nomina per un ruolo apicale o ha assunto il controllo della società di cui fa parte, qualcun altro si è distinto per aver messo in atto progetti innovativi. Altri personaggi sono invece stati al centro di deal e operazioni che, per volume o numero, hanno cambiato il panorama del mercato italiano. Flessibilità, specializzazione e capacità di valorizzare le opportunità del digitale sono caratteristiche che si sono rivelate determinanti, insieme all'importanza data ai valori esg e alla sostenibilità.

01. ALBERTO NAGEL

ceo Mediobanca



Utile d'esercizio per l'ultimo anno in crescita a 907 milioni di euro, con un +12% rispetto al 2021: continua la crescita di Mediobanca, guidata dal ceo Alberto Nagel. Risultati particolarmente positivi anche per il corporate & investment banking, che ha registrato ricavi pari al 27% del totale (circa 770 milioni).

Nel 2022 però, i successi più rilevanti del banchiere al comando di Piazzetta Cuccia si registrano nel campo della governance. Nagel ha infatti saputo respingere un doppio attacco alla sua leadership: nello scontro per il rinnovo del cda di Generali, è riuscito a mantenere Philippe Donnet a capo del Leone di Trieste, e anche sul fronte interno la sua guida è ancora salda.

Classe '65, il banchiere è al timone di Mediobanca dal 2008, dove ha anche iniziato la sua carriera. Nel corso

del tempo ha lavorato come financial advisor alle privatizzazioni e a molte delle più grandi operazioni di fusione e acquisizione seguite da Mediobanca in Italia e all'estero, per un valore complessivo di oltre 400 miliardi di euro. Sotto la sua guida l'istituto di credito è cresciuto ed è entrato nel business del risparmio gestito con il lancio di CheBanca!. Sposato, Alberto Nagel ha due figli e si divide tra Milano e gli uffici londinesi.

02. CARLO MESSINA

ceo Intesa Sanpaolo



Nonostante gli eventi destabilizzanti legati alla crisi ucraina, Banca Intesa Sanpaolo, sotto la guida dell'amministratore delegato Carlo Messina, ha raggiunto gli obiettivi del proprio piano industriale. Nei primi sei mesi di quest'anno, gli utili netti del principale istituto di credito italiano si attestano a 2,35 miliardi di euro, con una capitalizzazione di 33 miliardi. Nel corso dell'anno sono proseguiti i finanziamenti alle imprese italiane, con l'obiettivo di supportare le pmi nel percorso di crescita sostenibile. Al passo con lo sviluppo del settore fintech, a febbraio Intesa ha inoltre presentato la challenger bank digitale Isybank. Con all'attivo questi traguardi, Messina lo scorso aprile ha festeggiato 60 anni, di cui 24 trascorsi in Intesa. Entrato nell'istituto di credito nel 1998, ha ricoperto incarichi di crescente importanza fino a diventare ceo di Intesa Sanpaolo nel 2013.

03. GIUSEPPE CASTAGNA

ceo Banco Bpm



Con Giuseppe Castagna, Banco Bpm quest'anno ha realizzato il miglior utile netto adjusted di sempre: 497 milioni di euro, in crescita del 30% rispetto all'anno precedente. Banco Bpm è una realtà solida, con un outlook positivo sul piano finanziario e un management team forte: a conferma di questo, lo scorso aprile, Credit Agricole, ha deciso di acquisire una partecipazione del 9,18%, seguita ad agosto da JP Morgan che ha acquistato il 5,15%. Banco Bpm ha inoltre avviato una partnership con Sace per finanziare i progetti sostenibili delle imprese italiane.

04. ANDREA ORCEL

ceo Unicredit



Unicredit cresce ininterrottamente da un anno e mezzo. Gli utili netti sono in aumentati del 19% rispetto al 2021 e la capitalizzazione ha raggiunto i 19,6 miliardi. Al timone del gruppo c'è Andrea Orcel, il "Cristiano Ronaldo della finanza". Sotto la sua guida, il gruppo è riuscito ad affrontare le conseguenze della crisi ucraina e in Italia, fulcro del nuovo assetto promosso da Orcel, i ricavi sono aumentati del 2,9%. La sua carriera è però iniziata all'estero: prima Goldman Sachs, poi Boston Consulting Group, Merrill Lynch. L'anno scorso è arrivata la nomina a ceo della banca di piazza Gae Aulenti, a cui è seguita una profonda revisione della compagine manageriale. «Abbiamo bisogno di riforme, a livello di digitalizzazione – ha dichiarato pochi giorni fa – dobbiamo incoraggiare i giovani e le donne a partecipare attivamente al mercato del lavoro e scrollarci di dosso il fardello normativo e regolamentare per imboccare la strada della ripresa».

05. CORRADO PASSERA

fondatore e amministratore delegato Illimity



Corrado Passera, 67 anni, ha all'attivo una carriera variegata: prima in Olivetti e Poste Italiane, poi in Intesa Sanpaolo e successivamente con l'incarico nel governo Monti. Nel 2018 fonda Illimity, l'unica challenger bank italiana quotata in Borsa. La realtà, anche quest'anno, si è distinta per una serie di progetti innovativi: dalla nascita di B-ilty, piattaforma open che offre servizi finanziari e di credito, alla creazione di Quimmo, specializzata nel settore immobiliare. Illimity è inoltre un interlocutore sempre più importante sul fronte della gestione dei crediti deteriorati: lo scorso agosto si è aggiudicata, insieme ad altri operatori del settore, la gara per la cessione di un portafoglio di npl di Banca Mps da 340 milioni di euro. A gennaio invece aveva acquisito un portafoglio composto da contenziosi di 1,8 miliardi di euro.

06. DARIO SCANNAPIECO

amministratore delegato Cdp



Chiamato dall'ex presidente del consiglio Mario Draghi a capo di Cassa Depositi e Prestiti, Dario Scannapieco ha alle spalle un percorso di alto livello nel mondo della finanza. La sua carriera è iniziata nel '92 in Telecom Italia ed è proseguita con il ruolo di direttore generale del Tesoro, di vicepresidente della Banca Europea per gli investimenti e di presidente del Fondo Europeo per gli investimenti.

Quest'anno Cdp ha ampliato le sue fila con diversi professionisti di livello e la holding di investimenti Cdp Equity ha partecipato a numerose operazioni di primo livello. Protagonista degli ultimi mesi è stata anche Cdp Venture Capital Sgr, che ha supportato la crescita delle startup italiane.

07. CARLO CIMBRI

presidente Unipol



Un anno di cambiamenti al vertice per Unipol e Unipolsai, con il rinnovo di entrambi i consigli di amministrazione. Al comando però resta Carlo Cimbri, 57 anni, che lo scorso aprile è passato dal ruolo di ceo a quello di presidente. I suoi 25 anni di carriera nel settore assicurativo e bancario sono iniziati proprio in Unipol nel 1990 e, nel corso degli anni, ha ricoperto incarichi di crescente responsabilità fino alla nomina a ceo. La continuità, in questo caso, è stata sinonimo di successo: il gruppo ha chiuso il primo semestre 2022 con un utile netto consolidato di 684 milioni, in crescita rispetto al risultato dell'anno scorso.

08. FRANCESCO CANZONIERI

ceo Nextalia Sgr



Professionalità, track record e relazioni: sono questi gli ingredienti con cui Francesco Canzonieri ha creato Nextalia Sgr nel 2021. Il lancio del primo fondo Nextalia Private Equity è stato un successo: a dicembre ha raccolto sottoscrizioni per 563 milioni di euro, e al final closing ha tagliato il traguardo degli 800 milioni.

La boutique rappresenta per Canzonieri il coronamento di una carriera in ascesa nel mondo del banking: in pochi anni è passato dalla Bocconi alla Goldman Sachs, per poi spostarsi in Barclays e tornare in Italia, nel ruolo di global co-head corporate and investment banking in Mediobanca, prima di dar vita a Nextalia.

09. GIOVANNA DELLA POSTA

ceo Invimit Sgr



Una carriera in Enel, Fastweb e Sara Assicurazioni per poi diventare amministratore delegato di Invimit nel 2019. Giovanna Della Posta, classe 1972, in questi anni ha rivoluzionato la società partecipata al 100% dal Ministero dell'Economia e delle Finanze. Convinta che gli investimenti immobiliari di qualità continuino ad attrarre anche in un periodo complesso come questo, ha supervisionato diverse importanti operazioni. Negli ultimi mesi Invimit ha messo in vendita 320 immobili per un valore di circa 123 milioni di euro e ha ricevuto 20 milioni di euro di fondi dal Pnc per la valorizzazione dell'Ex Manifattura Tabacchi di Bari.

10. ANDREA BONOMI

fondatore e presidente Investindustrial



Un anno ricco di sfide per Investindustrial, guidata da Andrea Bonomi. Nato nel 1965 a New York, ha fondato nel 1990 la società di investimento che conta 6,5 miliardi di euro di capitale raccolto tramite i suoi fondi. Nell'ultimo anno Investindustrial è stata particolarmente attiva nel settore del food e dell'agroalimentare. A marzo, tramite la società Amalfi Holding, ha promosso l'opa sul produttore alimentare La Doria, a luglio è entrata nel capitale di Natra, specializzata nel cacao, ad agosto ha acquisito una parte della divisione preparati alimentari di TreeHouse Foods e da settembre detiene la maggioranza di Eataly, eccellenza italiana del food.

11. GIOVANNI TAMBURI

presidente Tip



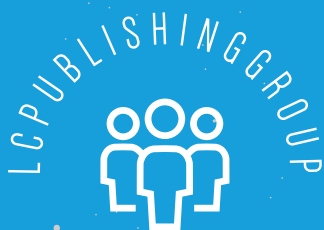
Crescere a fianco delle imprese. Giovanni Tamburi, 68 anni, socio fondatore di Tamburi Investment Partners (Tip), ha fatto di questo criterio la regola per sviluppare la società quotata che oggi conta più di 5 miliardi di euro investiti direttamente e tramite club deal. Nel 2021, il fatturato aggregato ha superato i 28 miliardi e il gruppo conta circa 105mila dipendenti. Tra gli investimenti più importanti da segnalare nell'ultimo anno c'è quello in Simbiosi, attiva nel settore agritech: «Da decenni ci diciamo che l'acqua è la vera ricchezza. – ha raccontato in un'intervista a MAG - Una volta si diceva che il petrolio desse il potere, ma è chiaro che se finisce l'acqua è molto peggio».

12. ANNA TAVANO

co-head of global banking continental Europe Hsbc



A un anno dall'insediamento nella sede di Parigi con la nomina a co-head of global banking continental Europe Hsbc, il bilancio di Anna Tavano è decisamente positivo. Il team da lei guidato in Europa ha condotto alcune delle più importanti operazioni del continente. Anche in Italia, Hsbc ha supportato, tra le altre, Saipem nell'aumento di capitale ed è stata advisor per Generali nella recente acquisizione in Malesia. Professionista con 25 anni di esperienza, Tavano è entrata in Hsbc nel 2018, dopo aver lavorato in Citigroup a Londra e a Milano. Oggi è una delle pochissime donne in Europa a ricoprire un ruolo di questo livello.



INHOUSECOMMUNITY AWARDS Italia

7th Edition

SAVE THE DATE 13.10.2022

PALAZZO DEL GHIACCIO

Via G. B. Piranesi, 14 • Milano

ORE 19.15

Partners

CASTALDI PARTNERS
1996

CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIB

Deloitte.
Legal

大成 DENTONS

GEBBIA BORTOLOTTI
FIDELITY ASSOCIATI

GIOVANNELLI E ASSOCIATI
studio legale

GT GreenbergTraurig
Santa Maria

HERBERT
SMITH
FREEHILLS

KPMG

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

MORRI
ROSSETTI

orrick

pwc

PwC TLS

ORSINGER ORTU
avvocati associati

Sponsor DILITRUST

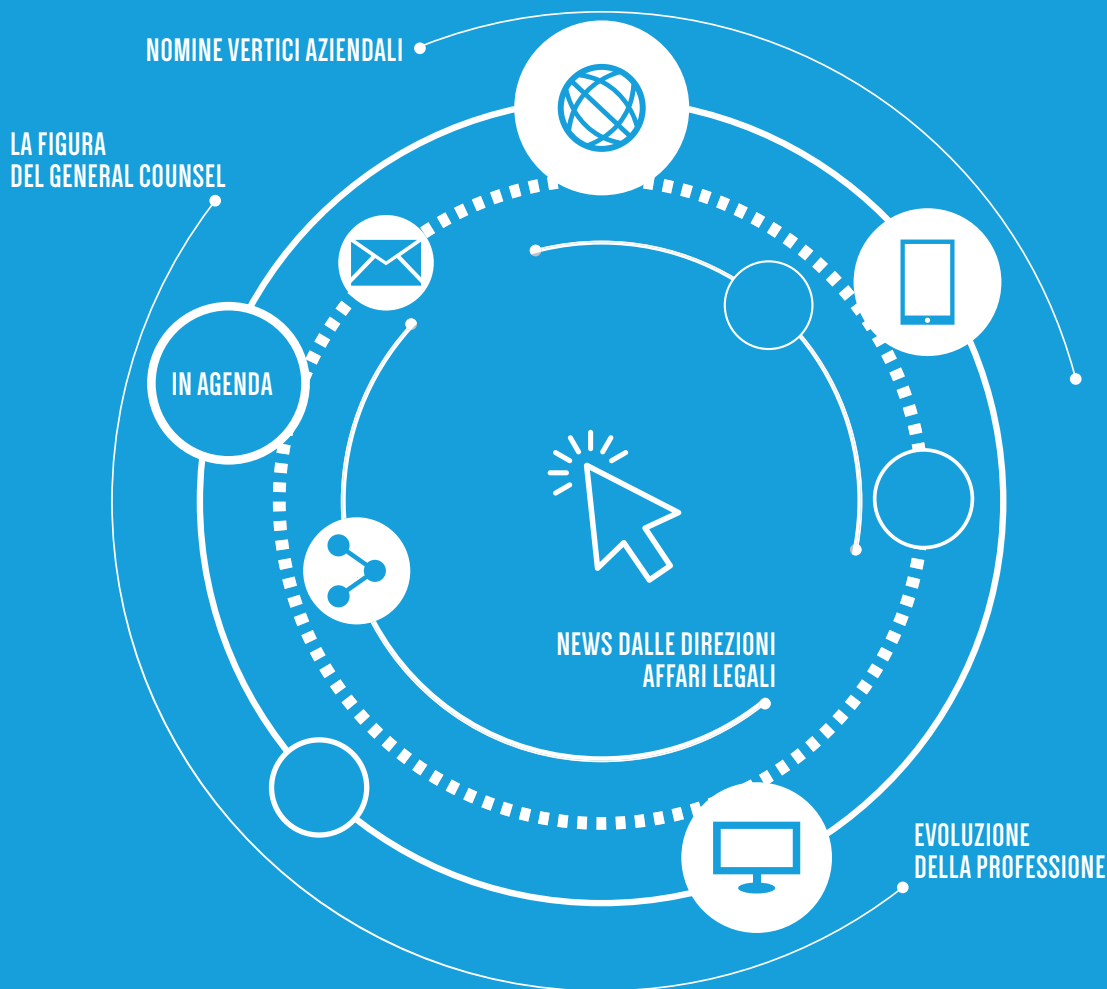
#ihcommunityAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



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

13. GIUSEPPE BALDELLI

co-head global Cib Mediobanca



Da a giugno è passato a Mediobanca, dove ha preso le redini del corporate & investment banking globale, e ha già annunciato un'operazione che riguarda Texas Pacific Group.

Baldelli nell'ultimo anno è stato uno dei banchieri d'affari più impegnati e ha guidato per conto di Deutsche Bank alcune delle principali operazioni sul mercato italiano, tra cui la combinazione tra la Spac di Investindustrial e Zegna, l'acquisto del 40% di Open Fiber da parte di Macquarie, il takeover di Cerved da parte di Ion, l'acquisto del 50% di Mooney da parte di Enel e la vendita di Sisal a Flutter, l'acquisizione di Yunex da parte di Atlantia.

14. ORLANDO BARUCCI

managing partner Vitale & Co



Il socio fondatore di Vitale ha oltre 30 anni di carriera nel settore dell'investment banking e ha una vasta esperienza in fusioni e acquisizioni e operazioni di ristrutturazione finanziaria. Il 2021 si è chiuso in positivo per la banca d'affari: 15 deal di m&a conclusi e operazioni dal valore complessivo di 5 miliardi. Durante il suo percorso, Barucci è stato responsabile della pianificazione e controllo del gruppo Montedison e ha lavorato per Kpmg a Milano e per Lazard a Parigi. «Registriamo una forte crescita in termini di operazioni. – ha raccontato a MAG - il mercato ci sta riconoscendo una forte trasversalità, affidandoci mandati che riguardano le grandi imprese strategiche, le pmi, i private equity, le famiglie e i grandi imprenditori».

15. PAOLO BOTTELLI

ceo Kryalos



La sua Kryalos, operativa dal 2006, oggi vanta 11,3 miliardi di euro di immobili in gestione, 434 asset, 105 professionisti e 62 fondi. La Sgr è inoltre il referente in Italia per Blackstone: quest'anno l'ha affiancata nell'acquisizione del controllo di Reale Compagnia Italiana. Il Fondo Jupiter inoltre, sottoscritto da veicoli di investimento in real estate riconducibili a Blackstone e gestito da Kryalos Sgr, ha finalizzato tre importanti acquisizioni in Italia per una superficie complessiva di circa 140mila mq. «Investitori e operatori guardano con crescente interesse al settore immobiliare, - ha spiegato in un'intervista a MAG - siamo ottimisti soprattutto per la logistica, gli uffici e gli alberghi di lusso».

16. MASSIMO DORIS

ceo Mediolanum



Un anno positivo per Banca Mediolanum: margine operativo di 307 milioni, superiore del 25% allo stesso periodo del 2021 e record semestrale assoluto, l'utile netto si attesta a 238 milioni di euro. Sono i dati diffusi dall'istituto di credito guidato da Massimo Doris, 55 anni, amministratore delegato dal 2008. Nell'ultimo anno la banca si è concentrata sulle tematiche legate agli ambiti della sostenibilità e dell'energy e Mediolanum International Funds ha annunciato il lancio di due nuovi fondi Esg. Doris ha iniziato la sua esperienza lavorativa in Mediolanum nel 1999, dopo aver collaborato a Londra in qualità di Sales Assistant in Ubs, in Merrill Lynch e in Credit Suisse Financial Product.

17. ROBERTO NICASTRO

presidente Aidexa



Prosegue anche quest'anno il trend positivo della fintech dedicata al mondo delle pmi e dei professionisti: nei primi sei mesi del 2022 ha raddoppiato i finanziamenti erogati e ha superato i 3mila clienti. Roberto Nicastro, co founder insieme a Federico Sforza della digital bank, ha una lunga esperienza nel settore bancario. Entrato nel 1997 in Unicredit come responsabile della pianificazione, ha lavorato nel gruppo per 18 anni diventando direttore generale. Dal 2020 è invece presidente della startup che ha lanciato prodotti diversificati con particolare attenzione, nell'ultimo anno, alle spese delle imprese legate al costo dell'energia.

18. ALBERTO GENNARINI

managing partner Vitale & Co



Il socio fondatore di Vitale ha oltre 35 anni di esperienza nel settore dell'investment banking. Alle sue spalle, un track record unico in Italia nell'm&a, con oltre 250 operazioni concluse, in particolare nel settore del food, del retail e dei consumer goods. Nel corso degli anni ha infatti contribuito alla crescita di alcuni fra i più importanti gruppi italiani operanti in questi settori oltre e ha assistito gruppi multinazionali e fondi di private equity nei loro progetti di m&a. Quest'anno, tra le altre operazioni, ha seguito Irca nell'acquisizione di Anastasi e Hyle Capital Partners nel deal con Guaresi.

19. MARCO SAMAJA

ceo Lazard Italia



Non è facile trovare informazioni sul ceo di Lazard Italia, che da sempre predilige un basso profilo. Il suo nome compare però nei dossier più importanti degli ultimi mesi, da quello di Sisal, ceduta a Flutter da Cvc, a quello dell'acquisizione di Kedrion da parte di Permira. Nel comparto energetico la firm è da sempre molto attiva e quest'anno Samaja ha affiancato Edison Renewables nella cessione di una minoranza a Credit Agricole Assurances e Ascopiave nell'acquisizione della partecipazione di maggioranza detenuta da Supermissile. Fedele tifoso dell'Inter, a luglio si è però occupato del Palermo e dell'ingresso del City Football Group nel club.

20. ANTONINO MATTARELLA

managing director Bank of America Merrill Lynch



Dal 2017 ricopre il ruolo di country executive di Bank of America Merrill Lynch Italy e head of corporate & investment banking. Quest'anno l'istituto di credito ha fatto meglio di tutti sul piano del valore complessivo dei deal seguiti. È risultato accreditato su 11 operazioni per 57,2 miliardi di euro in totale. Nell'elenco dei deal figurano operazioni come il passaggio di Autogrill a Dufry, seguito per Edizione; la cessione del controllo del Milan da Elliott a Redbird; e l'acquisizione della maggioranza di Atlantia da parte di una cordata guidata dal cliente Blackstone. Un bilancio quindi positivo per Mattarella che, se ve lo state chiedendo, è proprio il nipote del Presidente della Repubblica Sergio Mattarella.

21. STEFANO GIUDICI

head of investment banking Italy Nomura



Banker con oltre vent'anni di esperienza, prima in Hscb come responsabile global banking per l'Italia e poi in Lazard, dove ha lavorato per 11 anni ed è stato tra i fondatori del team europeo Fig della banca d'affari. Cinque anni fa la banca giapponese Nomura lo ha nominato responsabile investment banking in Italia, che anche quest'anno ha seguito diverse importanti operazioni. Il team italiano infatti ha affiancato BC Partners nell'accordo di co-partecipazione in Fedrigoni, Bain Capital e Nextalia Sgr nell'acquisizione di Deltatre e Hoshizaki nell'acquisizione di Brema Group.

22. IRVING BELLOTTI

global partner Rothschild & Co.



Irving Bellotti ha trascorso 27 anni della sua carriera all'interno di questa realtà. Nel suo ruolo di partner, anche quest'anno ha seguito alcune delle più importanti operazioni del panorama internazionale. Il valore dei deal all'attivo lo hanno infatti portato ad avere uno dei track record migliori tra i professionisti considerati da Mergermarket. A gennaio, con il suo team, ha affiancato Termomeccanica nella cessione a Trillium Flow Technologies, e a maggio è stato advisor il fondo di private equity Permira nella vendita di Althea. Bellotti ha poi supportato Carlyle nel deal da un miliardo di euro che ha visto Irca essere ceduta ad Advent International.

23. MANFREDI CATELLA

ceo Coima



Catella, 55 anni, azionista di maggioranza Coima Sgr, socio fondatore di Coima Res e Presidente di Coima Rem, nel corso della sua lunga carriera nel settore finanziario si è sempre concentrato sul real estate. È stato infatti responsabile per le attività di Hines in Italia e ha lavorato in JP Morgan a Milano, Caisse Centrale des Banques Populaires a Parigi, Heitman a Chicago e Hsbc a Parigi. In un'intervista a MAG, ha spiegato che Coima vuole continuare a puntare sulla logistica immobiliare mantenendo un approccio integrato di impatto esg. Lo scorso maggio il fondo Coima EsG City Impact ha superato i 500 milioni di euro di raccolta.

24. ELENA GOITINI

ad di Bnl e responsabile Bnp Paribas per l'Italia

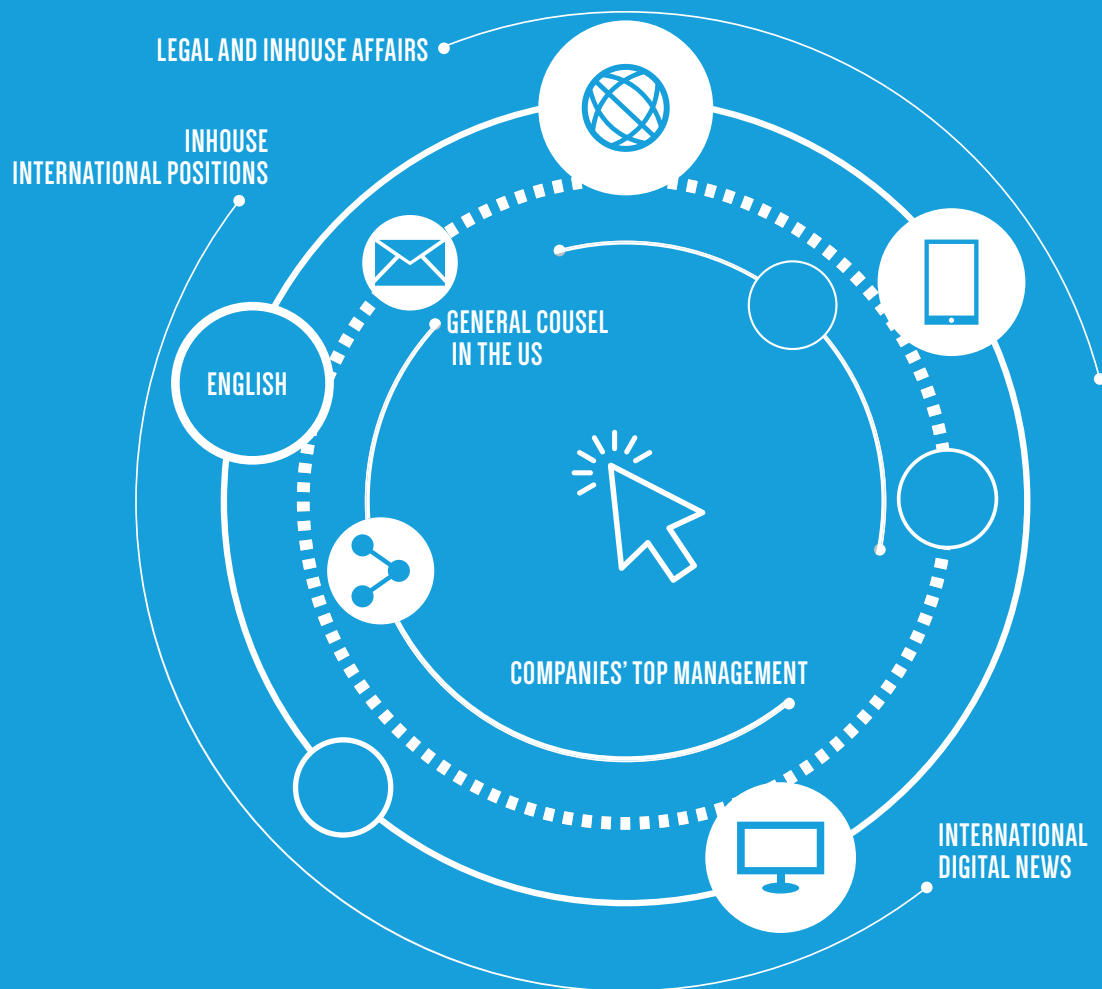


Dall'anno scorso è amministratore delegato di Bnl, diventando la prima donna alla guida di una grande banca in Italia e successivamente è diventata membro del consiglio e del comitato esecutivo dell'Abi. La carriera di Goitini era iniziata nel 1993 in PwC, per poi proseguire nel gruppo Unicredit. Il suo ingresso in Bnl è avvenuto nel 2019, con il ruolo di responsabile della divisione private banking e wealth management. «Quello che vedo è un ottimismo consapevole. – ha dichiarato all'Npl Meeting – Stiamo uscendo in positivo dalla crisi, soprattutto se facciamo il confronto con lo scenario del 2008. Abbiamo avuto un mix di flessibilità e lungimiranza».



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com



IMPRESA



GIUSTIZIA
CIVILE



ARBITRATO

QUALI PROSPETTIVE?

Torino, Venerdì 21 Ottobre 2022

Con il patrocinio di



Ordine Avvocati Torino



Ordine dei
Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili
di Torino



CONSIGLIO NOTARILE
DEI DISTRETTI RIUNITI
DI TORINO E PINEROLO

Organizzato da



UNIONCAMERE
PIEMONTE

In collaborazione con



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



UNIONE INDUSTRIALI
Torino



Associazione
Italiana
per l'Arbitrato
1958

Giurisprudenza
Arbitrale

Media Partner



INHOUSECOMMUNITY



LEGALCOMMUNITY

PROGRAMMA DELLA GIORNATA

08.30 — REGISTRAZIONE PARTECIPANTI, WELCOME COFFEE

09.00 — Saluti istituzionali

Unione Industriali Torino
Presidente Giorgio Marsiaj
Camera di Commercio di Torino
Presidente Dario Gallina
Unioncamere Piemonte
Presidente Gian Paolo Coscia

09.15 — Introduzione

Avv. Carlo Pavesio
Presidente Camera Arbitrale del Piemonte

Moderatore della sessione mattutina
Avv. Paolo Bertolino
Vice Presidente della Camera Arbitrale
del Piemonte

09.30 - 10.15 — Impresa e giustizia, giurisdizione ordinaria e arbitrato

Prof. Avv. Paolo Montalenti
già Ordinario di Diritto Commerciale
Università di Torino
Dott.ssa Gabriella Ratti
Presidente Sezione Imprese, Tribunale Civile di
Torino

10.15 - 11.00 — Il procedimento arbitrale e il processo civile

Prof. Avv. Giorgio De Nova
Ordinario di Diritto Civile Università Statale
di Milano
Prof. Avv. Alberto Ronco
Associato di Diritto Processuale Civile Università
di Torino

11.00 - 11.30 — COFFEE BREAK

11.30 - 12.15 — L'arbitrato amministrato. Le Camere Arbitrali

Prof. Avv. Sergio Maria Carbone
già Presidente Camera Arbitrale di Milano
Prof.ssa Avv. Maria Beatrice Deli
Segretario Generale Associazione Italiana
per l'Arbitrato

12.15 - 13.00 — Banca e finanza: Arbitrato tra realtà e prospettive

Dott.ssa Marilena Merlino
Titolare Segreteria Tecnica ABF - Arbitro Bancario
e Finanziario, Banca d'Italia, Filiale di Torino
Avv. Gianpaolo Eduardo Barbuzzi
Presidente dell'Arbitro per le Controversie
Finanziarie, Consob

13.00 - 14.15 — LIGHT LUNCH

Moderatore della sessione pomeridiana
Avv. Vittorio Cresta
Segretario Generale della Camera Arbitrale
del Piemonte

14.15 - 15.15 — L'arbitrato societario

Prof. Avv. Oreste Cagnasso
già Ordinario di Diritto Commerciale Università di Torino
Prof. Avv. Stefano A. Cerrato
Ordinario di Diritto Commerciale Università
di Torino
Not. Maurizio Gallo-Orsi
Presidente Consiglio Notarile dei Distretti Riuniti
di Torino e Pinerolo
Dott. Luca Asvisio
Presidente Ordine dei Dottori Commercialisti e
degli Esperti Contabili di Torino

15.15 - 16.00 — Gli strumenti alternativi. La mediazione: luci e ombre

Avv. Alberto Del Noce
Consiglio Camera Arbitrale del Piemonte
Avv. Marco D'Arrigo
Consigliere Ordine degli Avvocati di Torino
Dott. Edoardo Di Capua
Giudice della Prima Sezione Tribunale Civile di Torino

16.00 - 16.30 — Il nuovo regolamento della Camera Arbitrale del Piemonte

Avv. Cristina Martinetti
Avv. Remigio Belcredi

16.30 - 17.30 — Tavola rotonda

Prof. Avv. Guido Alpa
Ordinario di Diritto Civile Università La Sapienza Roma
Prof. Ugo Draetta
già Professore di Diritto Internazionale Università
Cattolica di Milano
Prof.ssa Chiara Giovannucci Orlandi
già Professoressa di Diritto Processuale Civile,
Arbitrato nazionale
ed internazionale Università di Bologna
Avv. Filippo Manassero
General Counsel, Reale Mutua Assicurazioni

Presiede **Avv. Carlo Pavesio**

17.30 — Conclusioni

Prof. Avv. Paolo Montalenti

Evento accreditato al fine della formazione
professionale permanente di Avvocati (per
ciascuna delle sessioni mattutina e pomeridiana 4
crediti di cui 1 in deontologia) e Commercialisti (7
crediti). Notai in corso di accreditamento.

Per info e iscrizioni eventi@cmailander.it

25. RENATO RAVANELLI

amministratore delegato F2i Sgr



Ravanelli, nel suo ruolo di amministratore delegato di F2i, anche quest'anno ha visto la realizzazione di alcuni importanti traguardi. Quest'anno F2i Sgr, asset manager infrastrutturale, ha infatti superato i 7 miliardi di euro di raccolta grazie al lancio del suo primo fondo di debito infrastrutturale con un ammontare target di 500 milioni di euro. Lo scorso maggio inoltre F2i, insieme al gruppo internazionale Dws, ha raggiunto un accordo per rilevare Althea. Ravanelli, che ricopre la carica dal 2014, ha alle spalle una lunga carriera nel settore energy: è stato direttore generale di A2a e cfo di Edison.

26. ANDREA VISMARA

ceo Equita Group



Il primo semestre del 2022 si chiude in positivo per Equita Group: i ricavi netti si attestano a 48,4 milioni di euro, in crescita del 5% rispetto all'anno scorso. Sotto la guida di Vismara il gruppo ha infatti partecipato a diverse importanti operazioni. Per citare le più recenti, a settembre Equita ha affiancato Poste Vita nell'opa su azioni Net Insurance e Engineering nell'acquisizione di Be Shaping The Future. Vismara ha iniziato la sua carriera a Londra, presso Goldman Sachs International, ha poi proseguito in Barclays e Credit Suisse ed è entrato in Equita nel 2008.

27. PIERO LUIGI MONTANI

amministratore delegato Bper Banca



Aggiudicandosi l'acquisizione di Banca Carige (che ha ricevuto il via libera dalla Bce il 5 ottobre), Piero Luigi Montani ha garantito a Bper Banca l'utile netto semestrale migliore di sempre: quasi 1,5 miliardi di euro. Amministratore delegato e direttore generale di Bper Banca dal 2021, Montani ha iniziato la sua carriera professionale nel Credito Italiano, ha poi proseguito il suo percorso in Credit Consult Sim, Rolo Banca 1473, Banca Popolare di Novara, Banca Antonveneta, Poste Italiane, Mediocredito Centrale e Banca Popolare di Milano. In queste realtà si è occupato principalmente di risanamento finché Cimbri non lo ha chiamato alla guida dell'ex Popolare dell'Emilia-Romagna.

28. FRANCESCO CARDINALI

senior country officer JP Morgan Italy



Dei suoi 49 anni, Francesco Cardinali ne ha trascorsi 25 in JP Morgan. Ha infatti iniziato la sua carriera nell'istituto di credito nel 1996 come analista nell'investment banking e ha poi assunto una serie crescente di responsabilità, di relazione con la clientela e di prodotto, nella regione Emea. In veste di senior country officer in Italia dal 2018, è in cima alla classifica di Mergerlinks per il valore delle operazioni seguite nell'ultimo anno. Tra queste ricordiamo il deal tra Eni e Sixth Street per il 49% di Enipower, avvenuto lo scorso marzo, e l'opa Dedagroup su Piteco annunciata a luglio.

29. FRANCESCO PASCUZZI

country head Goldman Sachs



Co-head dell'investment banking in Italia di Goldman Sachs, ha seguito nell'ultimo anno diverse importanti operazioni, tra cui l'iniziativa di Kkr su Tim (che tuttavia si è conclusa con un nulla di fatto). Anche Pascuzzi è sul podio della classifica dei professionisti con all'attivo i deal più importanti stilata da Mergerlinks.

30. NICOLÒ SAIDELLI

head Ardian Italy



Nicolò Saidelli è entrato in Ardian nel 2008 come director all'interno del team buyout con sede a Milano, con la responsabilità degli investimenti italiani. Nell'ultimo anno il fondo di private equity ha partecipato ad alcune importanti operazioni, tra le quali è da ricordare quella attraverso cui, insieme a Crédit Agricole Assurances, ha rilevato Inwit da Tim. Prima di entrare in Ardian, ha trascorso cinque anni come partner di L Capital e in precedenza ha lavorato con GE Equity Italia, Salomon Smith Barney, Lehman Brothers, gruppo Richemont, Canal Plus e gruppo Olivetti.

31. ANDREA VALERI

head Blackstone Italy



Nel suo ruolo di presidente di Blackstone Italia e senior managing director di Blackstone Credit, ha preso parte a uno dei più importanti deal dell'ultimo anno. Edizione e Blackstone, lo scorso aprile, hanno infatti annunciato un'opa totalitaria su Atlantia, con la disponibilità di mettere sul piatto 12,7 miliardi di euro. «Fin dai primi anni 2000, abbiamo sostenuto alcune delle aziende italiane più iconiche, aiutandole a svilupparsi a livello globale. – ha commentato Valeri - Crediamo nella forza dell'economia italiana e nella sua resilienza, nella crescita e nelle nuove opportunità che si scorgono nel futuro del Paese».

32. ENRICO CHIAPPAROLI

ceo Barclays Italy



Enrico Chiapparoli ha alle spalle una carriera nell'investment banking di oltre 25 anni iniziata nel 1995 presso la Bank of America Merrill Lynch. Nel 2016 è passato a Barclays, dove ha ricoperto ruoli di crescente importanza fino a diventare ceo Barclays Italy e poi head of Banking Italy e Central Eastern Europe. Con questa carica ha fornito consulenza su un vasto numero di transazioni strategiche e finanziarie, in particolare nel settore energy. Tra queste, ricordiamo il deal con cui Erg ha acquisito due società spagnole proprietarie di impianti fotovoltaici.

33. VINCENZO DE FALCO

managing director Credit Suisse



Da quest'anno Vincenzo De Falco è managing director di Credit Suisse e board member di Sace e di Green Arrow Capital. La sua carriera nel mondo della finanza lo ha visto impegnarsi per diverse realtà: dal 2006 al 2010 aveva già lavorato presso l'istituto di credito svizzero in veste di co-head del comitato investment banking della filiale di Milano, dal 2017 fino al 2020 è invece stato responsabile dell'investment banking in Ubi Banca.

34. RICCARDO MULONE

country head e head of the investment bank Ubs Italia



Il responsabile delle operazioni italiane di Ubs ha all'attivo oltre 25 anni di esperienza nazionale e globale nel settore e oltre 100 transazioni originate ed eseguite per un valore cumulativo di 150 miliardi di dollari. Tra le operazioni più importanti seguite nell'ultimo anno, è da ricordare l'opa su Atlantia da parte di Edizione e Blackstone annunciata ad aprile e la strategic business combination tra Autogrill e Dufry, avvenuta lo scorso luglio.

35. FRANCESCO MOCCAGATTA

amministratore delegato DC Advisory Italy



Francesco Moccagatta è amministratore delegato di DC Advisory Italy con oltre 25 anni di esperienza nell'investment banking. Prima di entrare in DC, è stato presidente e managing partner di Alantra. Nel corso del tempo ha acquisito competenze specifiche in m&a, debt advisory e strategic advisory, e in particolare consumer, leisure & retail, business & tech-enabled services, industrials, real estate. Nel corso dell'ultimo anno ha seguito diverse importanti operazioni, tra cui la vendita di IdeaRe, a Rina Prime Value Services.

36. IGINO BEVERINI

managing director di Lazard



Iginò Beverini è deputy head e managing director di Lazard Italia, schivo e riservato è apprezzato sul mercato per aver saputo trasformare operazioni complesse di corporate finance in m&a virtuoso. Nel corso dei 20 anni di carriera nella firm, ha seguito le più importanti ristrutturazioni al fianco di corporate, fondi di private equity e istituti bancari (per citarne alcuni: Parmalat, Saeco, Sirti, Ferretti, Limoni, La Gardenia, Italo Ntv). Recentemente si è occupato della ristrutturazione di Trevi e del rafforzamento patrimoniale e rifinanziamento di Pizzarotti e Valvitalia.



MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION

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

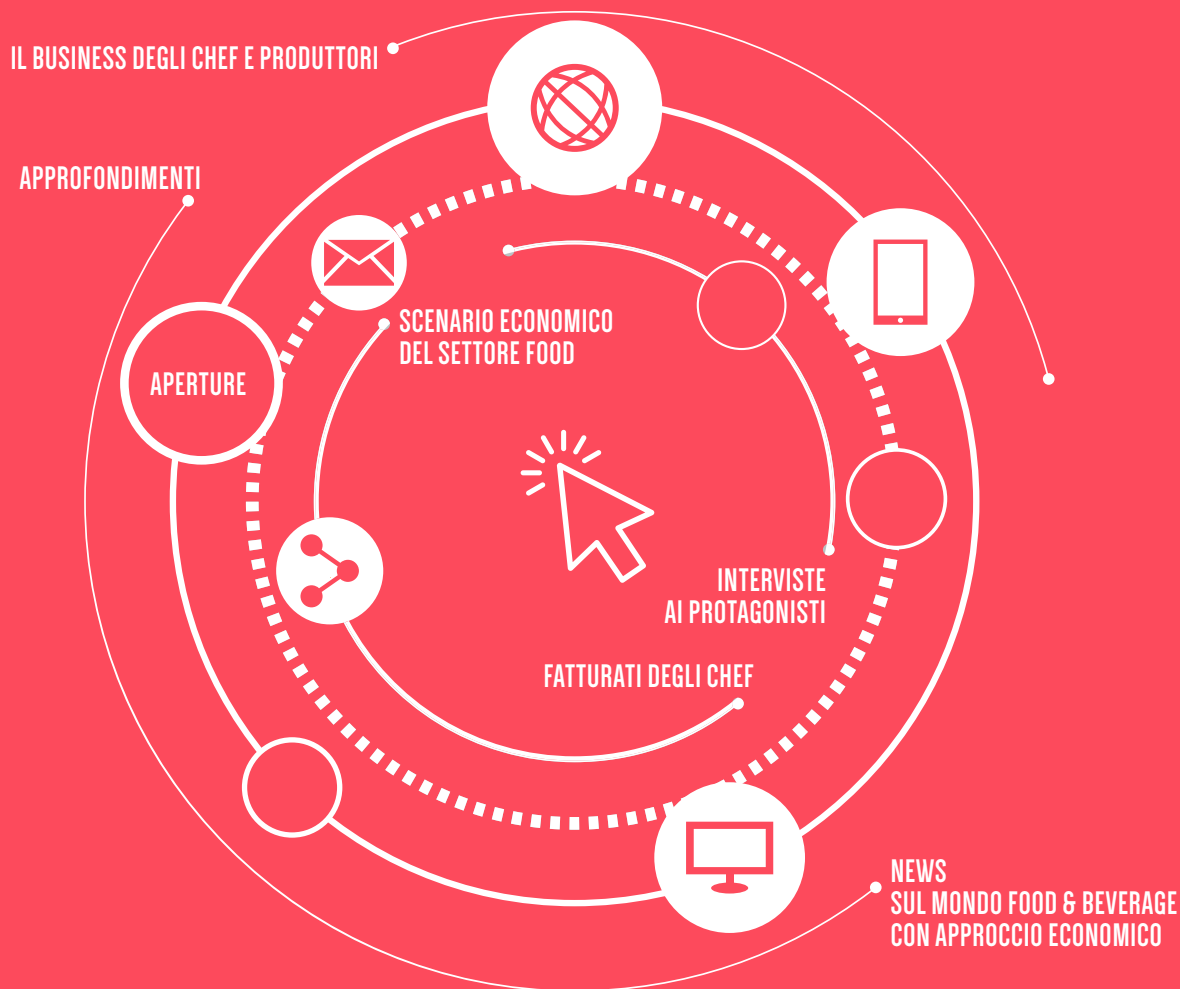


THE
DEVIL
WEARS
ARBITRATION

*Litigating in the
fashion industry*

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

37. GUGLIELMO MANETTI

amministratore delegato Intermonte Sim



Manetti è amministratore delegato della holding dal 2018. Dopo una breve esperienza in Borsa Italiana, ha iniziato la sua carriera in Intermonte nel 1996 e ha ricoperto nel tempo ruoli di crescente importanza.

Sotto la sua guida Intermonte Partners ha avviato il progetto di quotazione delle azioni e ha rafforzato la propria offerta di servizi di advisory con l'ingresso di un nuovo team fixed income. Intermonte ha anche seguito alcune operazioni rilevanti quest'anno, tra cui il deal che ha visto Cdp Equity entrare nel capitale di Gpi. Ha inoltre affiancato Esprinet nell'opa su Cellularline.

38. ALESSANDRO BERTOLINI CLERICI

partner Rothschild & Co



Le operazioni seguite nell'ultimo anno dal partner di Rothschild & Co sono davvero tante. Molti dei deal riguardano il settore particolarmente attivo dell'energy: ha seguito Sixth Street nell'acquisizione delle azioni in Enipower, Abn Ambro nella vendita di MP Solar, San Quirico nella creazione di un holding che controllerà il 62,5% di Erg ed Enel nella cessione di Enel Transmisión Chile.

39. BARBARA COMINELLI

amministratore delegato JLL



Nominata ceo di JLL Italia a dicembre 2020, Cominelli ha guidato e rafforzato il posizionamento della società nel settore real estate, puntando su un approccio tecnologico e data-driven. La manager è arrivata da Microsoft Italia, dove era coo, marketing and operations director. In precedenza ha lavorato per Vodafone Italia. Sotto la sua guida JLL ha continuato a crescere e ha seguito diverse operazioni, tra cui InvestiRE Sgr nella vendita di un complesso immobiliare.

40. PAOLO BERTOLUZZO

ceo Nexi



Ceo di Nexi dal 2016, ha alle spalle una lunga carriera nel gruppo Vodafone. Dall'ipo nel 2019 a oggi il gruppo si è evoluto, passando da player italiano a paytech attivo in 25 Paesi. In occasione del Capital Markets Day, Bertoluzzo ha presentato il piano strategico e gli obiettivi finanziari: «Il punto base della crescita dei ricavi sarà almeno il 7% nel 2023. L'ebitda crescerà a doppia cifra e della liquidità supplementare di 2,8 miliardi di euro che si prevede al 2025, circa 600 milioni verranno generati nel 2023».

41. STEFANO BELLAVITA

managing partner Alantra



Quest'anno, il managing partner di Alantra, è stato protagonista di varie importanti operazioni. Insieme al suo team, ha seguito con successo la quotazione di Bifire, ammessa alle negoziazioni lo scorso maggio. Ha inoltre seguito il percorso per l'aumento di capitale della tech company Tecma Solutions che si è concluso a giugno. Bellavita vanta oltre 25 anni di esperienza nell'investment banking e in precedenza aveva lavorato presso Schroders, Citigroup e JP Morgan.

42. VALERIO CAPIZZI

head of energy Emea Ing Bank



Responsabile Energy Emea per Ing Bank, e a lungo attore nel segmento delle rinnovabili, assieme al suo team ha dato un contributo sostanziale all'avvio, nel mercato italiano, dei finanziamenti per impianti rinnovabili in grid parity supportati da PPA, con la chiusura di 3 PPA-backed deal tra gennaio e agosto 2022. In particolare Project Crossbow è stato uno dei primi green loan project financing in grid parity con PPA a raggiungere un financial close nel mercato, determinando un nuovo paradigma strutturale.

43. DAVIDE BERTONE

amministratore delegato Fondo Italiano di Investimento Sgr



Lo scorso maggio Cassa Depositi e Prestiti ha nominato Davide Bertone nuovo amministratore delegato di Fondo Italiano di Investimento Sgr, la società che gestisce 13 fondi di investimento con asset under management per oltre 3 miliardi di euro. Bertone ha alle spalle un'esperienza di 20 anni in Mediobanca, dove ha ricoperto incarichi di crescente responsabilità, e prima ancora nell'ex Fiat Group (ora Stellantis).

44. EUGENIO MORPURGO

amministratore delegato Fineurop Soditic



Amministratore delegato e socio fondatore di Fineurop Soditic, società del gruppo Fineurop focalizzata in operazioni di fusione e acquisizione, acquisition financing e debt advisory, Morpurgo ha iniziato la sua carriera in Germania. Quest'anno, sotto la sua guida, Fineurop Soditic ha seguito diverse importanti operazioni. Ha infatti affiancato Siav nel suo percorso di quotazione e Dgs, portfolio company di Hig nell'acquisizione di Tow 80.



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
1121 info@lcpublishinggroup.it

Cerca MAG su





FOODCOMMUNITY AWARDS

6th Edition

SAVE THE NEW DATE
28.11.2022

Milano

45. MARIO ABBADESSA

senior managing director & country head Hines Italy



Senior managing director & country head in Italia di Hines dal 2019, è uno dei professionisti più attivi sulla piazza milanese. Ha iniziato il suo percorso nel colosso immobiliare nel 2010 e nel 2015 è diventato responsabile per tutte le attività del Gruppo Hines in Italia. Sotto la sua guida, anche quest'anno, il gruppo ha portato a termine importanti investimenti immobiliari, con particolare attenzione allo student housing. Lo scorso maggio ad esempio, grazie all'investimento di Hines, è stata inaugurata la residenza universitaria da 600 posti Aparto Milan Giovenale.

46. GIAMPIERO MAZZA

managing partner CVC Capital Partners



Dal 2010 a capo di Cvc, per le attività in Italia, c'è Giampiero Mazza, noto negli ambienti finanziari internazionali per la sua esperienza nel campo del private equity. In precedenza infatti è stato managing partner di BC Partners, dove si è occupato soprattutto nel mercato spagnolo. Nell'ultimo hanno Cvc ha continuato a investire nel settore education e it: attraverso il gruppo Multiversity ha acquisito l'Università Telematica San Raffaele Roma e da agosto detiene il 70% di Maticmind.

47. IGNAZIO CASTIGLIONI

amministratore delegato Hat



Hat, sotto la guida dell'amministratore delegato Ignazio Castiglioni, continua a crescere. Aumenta anche l'importanza del ceo nel management della Sgr: lo scorso marzo, insieme al presidente Nino Anattasio, ha acquisito la partecipazione che Tecno Holding deteneva in Hat, salendo così al 100%. Nel 2021 la società è stata tra le più attive in Italia nel private equity con sette operazioni concluse, cinque acquisizioni e due vendite. Il trend sta proseguendo anche quest'anno, con l'acquisizione, insieme a Koinos, della maggioranza di Platum.

48. MARCO TURRINA

amministratore delegato Akros



Dopo alcune esperienze nel mondo bancario, nel 1987 ha partecipato alla fondazione del gruppo Akros e nel 1997 ha fondato Banca Akros, di cui ricopre la carica di amministratore delegato e direttore generale. Quest'anno sono diverse le operazioni seguite da Banca Akros: ha infatti assistito White Bridge Investments nell'acquisto della maggioranza del capitale di Cei e Generalfinance nel debutto in Borsa. Numerosi sono poi i deal in seguiti da Oaklins Italy, controllata da Banca Akros.

49. MARCO LATTUADA

global head of investment banking & structured finance Intesa Sanpaolo



Marco Lattuada ha all'attivo una carriera ventennale nel mondo del banking, iniziata nel 2001 in Unicredit. Ha proseguito la carriera in Bank of America Merrill Lynch, per poi passare in Intesa Sanpaolo nel 2012. Qui ha ricoperto ruoli di crescente importanza fino ad assumere, nel 2020, la responsabilità dell'investment banking. Con questo ruolo, lo scorso luglio, ha seguito la strategic business combination tra Autogrill e Dufry

50. ROSSELLA LEHNUS

partner Deloitte



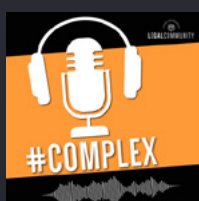
Dopo aver lavorato per il ministero dello Sviluppo Economico, Rossella Lehnus è passata a Fondazione Ugo Bordoni, poi a Infratel Italia ed è approdata a Deloitte nel 2016. Qui, nel ruolo di partner, ha seguito diverse operazioni. Negli ultimi mesi, ad esempio, ha affiancato xFarm nell'operazione di merger, che ha portato alla creazione di xFarm Technologies, e Atlantica Digital nella cessione a Smart 4 Engineering.

SEGUI I NOSTRI PODCAST

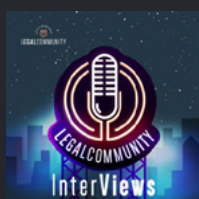
PUBLISHING GROUP
LC



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



A portrait of a middle-aged man with grey hair, wearing a dark pinstripe suit, white shirt, and patterned tie. He is standing with his arms crossed in front of a large window with a blurred cityscape in the background.

BANCA CF+: UNA START UP CON 120 ANNI DI STORIA

IACOPO DE FRANCISCO

Il ceo Iacopo De Francisco racconta a MAG come sta crescendo la realtà nata da Credito Fondiario

Iacopo De Francisco, oggi chief executive officer di Banca CF+, ha alle spalle oltre 25 anni di esperienza in ambito corporate e retail banking e nella consulenza strategica.

Iacopo si laurea in economia aziendale alla Bocconi e, una volta concluso il dottorato di ricerca, inizia la sua carriera in Credito Emiliano, dove diventa condirettore generale e responsabile del retail banking. Prosegue poi il suo percorso in McKinsey come partner.

Successivamente entra in Banca Popolare di Milano nel ruolo di chief commercial officer per poi entrare in Banca Popolare di Vicenza come vice direttore generale vicario e chief business officer.

A oggi, l'ultima tappa del suo percorso è in Banca CF+ (ex Credito Fondiario) dove, nel ruolo di ceo e direttore generale, si è occupato anche del processo di diversificazione dell'attività della banca.

Risale ad agosto 2021, infatti, l'articolata riorganizzazione societaria del Gruppo Credito Fondiario che ha visto la scissione delle attività di debt purchasing e debt servicing a favore del nuovo Gruppo Gardant, società autonoma. È in questa occasione che Credito Fondiario ridefinisce la propria mission trasformandosi nel febbraio 2022 in Banca CF+, una challenger bank specializzata in soluzioni di credito alle imprese in situazioni performing e re-performing.

Perché un istituto di credito con una lunga tradizione alle spalle come Credito Fondiario ha dato vita a una challenger bank?

Alla base c'è prima di tutto una valutazione di mercato: abbiamo ritenuto ci fosse ampio spazio per servire le pmi attraverso un modello operativo dalla forte componente tecnologica, puntando su processi digitalizzati che consentono di gestire tutte le operazioni da remoto e di rispondere alle esigenze di finanziamento delle imprese con rapidità. Il segmento a cui ci rivolgiamo è rappresentato da un bacino di circa 200mila imprese tra i 2 e i 100 milioni di euro di fatturato, con esigenze strutturali e di liquidità, alle quali offriamo soluzioni di credito specializzato: factoring, acquisto di crediti fiscali e finanziamenti a breve, medio e lungo termine anche assistiti dai Fondi Centrali di Garanzia. La focalizzazione è uno dei nostri punti di forza, diamo credito alle pmi e lo facciamo puntando su rapidità, competenza e innovazione di processo.

Quali sono le esigenze a cui una fintech può rispondere meglio rispetto agli istituti di credito tradizionali?

Rapidità, innovazione e facilità di interazione tra la banca e il cliente. Una banca tradizionale necessita di almeno tre mesi per l'erogazione di un finanziamento. Una challenger bank come la nostra invece riesce a dare una risposta di prefattibilità in ventiquattr'ore e a erogare il prestito anche in 30 giorni.

Esiste uno spazio per fare credito in modo innovativo e tecnologico, evitando burocrazia e lungaggini amministrative non necessarie. Un'evidenza importante, che arriva dalle nostre analisi di mercato, riguarda le modalità attraverso cui le imprese raccolgono informazioni sull'offerta di credito: il 30% degli intervistati va in filiale, un altro 30% chiede ad agenti o mediatori, il 40% va su Internet. A oggi, quindi, ben il 70% della media impresa ha capito che non è più necessario recarsi in filiale per richiedere un finanziamento. Se fino a 15 anni fa, la filiale rivestiva un ruolo fondamentale, oggi l'azienda può richiedere un preventivo e concludere una richiesta di finanziamento direttamente online, senza uscire di casa.

Quali altri fattori entrano in gioco?

Le nostre linee di prodotto ci permettono di rispondere - con maggiore facilità rispetto ad una banca tradizionale - anche alle esigenze di credito della clientela che si trova in una fase di maggiore rischio.

E quest'ultimo è un aspetto molto importante se si considera che il 73% delle pmi ha un rating uguale o peggiore a BB e che per molte di loro l'accesso

al credito è complesso. La nostra valutazione non si limita ad un'elaborazione automatica del profilo di rischio del cliente sulla base di dati di bilancio o della centrale rischi. Valutiamo anche il business plan, la bontà dei progetti e sempre di più ci stiamo orientando a considerare dati non tradizionalmente utilizzati dalle banche commerciali, quelli rivenienti dal cassetto fiscale, o dai conti correnti aziendali (tramite PSD2), che raccogliamo attraverso processi automatizzati che minimizzano la burocrazia a carico del cliente.

Infine, subentrano le competenze umane dei nostri professionisti del credito che consentono di individuare e valutare quelle sfumature che un algoritmo non potrà mai intercettare. Ed è questa senza dubbio un'altra carta vincente della nostra realtà: la sinergia tra competenza umana e tecnologia.

Perché Banca CF+ ha deciso di investire nel fintech e ha scelto Fifty, Fivesixty e Be Finance?

Il riposizionamento è passato anche attraverso operazioni di acquisizioni straordinarie che hanno avuto l'obiettivo di accelerare il time to market.

Fifty è stata la prima fintech italiana nel mondo del factoring e ha sviluppato una delle più sofisticate e flessibili piattaforme di digital factoring presenti sul mercato, oggi proprietà di Banca CF+. Fivesixty è una realtà eccellente di advisory in finanza d'impresa già operativa da oltre un decennio. Be Finance è operatore

specializzato nell'acquisto di crediti fiscali da società performing e in stato di difficoltà.

È lo stesso concetto da cui nasce la partnership con Raisin?

Nell'ambito della raccolta, avevamo già lanciato nel 2016 un deposito vincolato online rivolto alla clientela retail italiana. Raisin, attraverso la propria piattaforma, ha accesso a circa 40 milioni di depositanti e opera con più di 400 banche partner in più di 30 Paesi in tutto il mondo. L'accordo con Raisin ci consente di approdare nel mercato retail tedesco appoggiandoci a un'infrastruttura tecnologicamente evoluta che ha già riscosso il favore di tanti risparmiatori. Questa partnership è perfettamente in linea con il posizionamento di Banca CF+: una challenger bank senza filiali che opera attraverso modelli operativi e distributivi avanzati e che fa dell'innovazione tecnologica uno dei suoi pilastri fondanti.

Il bilancio di questi primi mesi è quindi positivo?

Sono passati 8 mesi e il nostro percorso di crescita è stato importante: circa 150 dipendenti, due nuove sedi a Roma e Milano e una richiesta di credito che, da gennaio a oggi, ha superato i 5 miliardi di euro. L'erogato complessivo supera invece i 500 milioni di euro. Siamo soddisfatti di questi risultati.

Quali aspetti permettono di avere fiducia nel futuro nonostante il momento complesso?

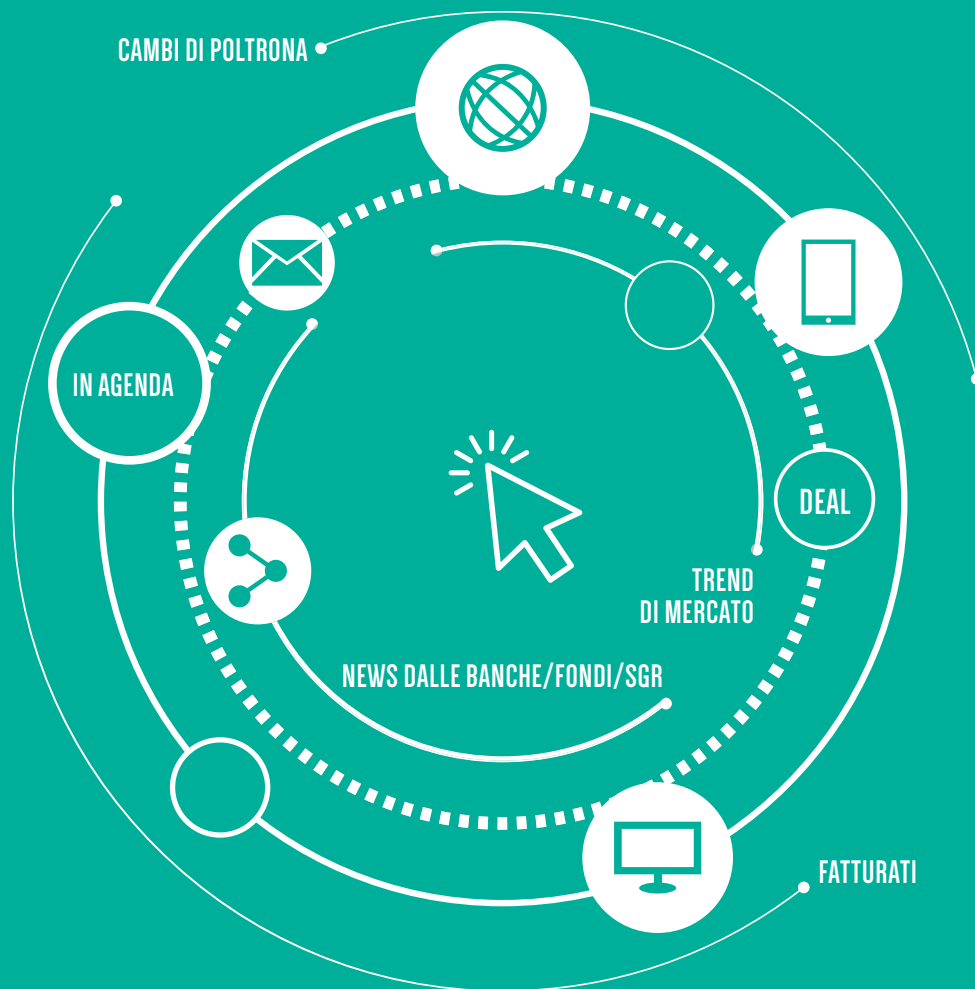
Lavoriamo per la crescita e i risultati ci stanno premiando. Non c'è nulla di più stimolante. (e.f.) 

**«L'ACCORDO CON RAISIN CI CONSENTE DI APPRODARE
NEL MERCATO TEDESCO APPOGGIANDOCI AD
UN'INFRASTRUTTURA TECNOLOGICAMENTE EVOLUTA»**



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 Massimo Gianolli, a man with long dark hair and a grey beard, wearing a dark suit and tie, standing with his arms crossed in front of a modern building.

MASSIMO GIANOLLI

GENERAL FINANCE, GLI OBIETTIVI DOPO L'IPO

MAG incontra l'amministratore delegato, Massimo Gianolli: «Rimarremo concentrati su ciò che sappiamo fare bene: gestione dei crediti e finanziamento del capitale circolante»

di claudia la via



Si auto-definisce la “clinica delle imprese”, perché attraverso il factoring riesce a dare liquidità al business. Generalfinance è un intermediario finanziario specializzato nel finanziamento “su misura” alle imprese tramite l'anticipazione dei crediti commerciali e della liquidità necessaria attraverso lo strumento del factoring. «Forniamo supporto finanziario alle aziende “distressed” e a realtà impegnate in percorsi di ristrutturazione, che tendenzialmente non hanno accesso al credito bancario tradizionale», spiega a MAG Massimo Gianolli, amministratore delegato di GeneralFinance. Da alcuni mesi l'azienda ha deciso di quotarsi ed è sbarcata a Piazza Affari a fine giugno scorso con un obiettivo chiaro: continuare a crescere nel proprio core business. «Rimarremo concentrati su ciò che sappiamo fare bene: gestione dei crediti e finanziamento del capitale circolante. Questo ci consentirà di mantenere un'adeguata remunerazione dei servizi e una correlata redditività sul capitale investito», sottolinea Gianolli.

Qual è il vostro modello di business?

Grazie a un'esperienza di oltre 40 anni forniamo servizi finanziari specializzati alle imprese che attraversano situazioni di tensione finanziaria e che hanno prospettive industriali e una buona qualità del portafoglio clienti, in Italia e all'estero. Eroghiamo servizi a elevato contenuto specialistico, grazie ai processi operativi costantemente ottimizzati e a una piattaforma informatica proprietaria, che ci consentono di personalizzare i servizi consulenziali, gestionali e finanziari.

In che senso vi definite un partner a vocazione industriale?

Perché grazie a rapporti di lungo periodo e a servizi ad elevato valore aggiunto nell'ambito della gestione del credito, consentiamo alle aziende di essere alleggerite dalle attività amministrative e di recupero collegate all'incasso dei crediti ceduti. Attraverso queste attività, cerchiamo di migliorare le performance d'incasso delle imprese, ottimizzando il ciclo finanziario e il profilo di liquidità.

Oltre alle iniezioni di liquidità, offrite anche

competenze professionali per il supporto dell'impresa in crisi?

Operiamo come partner “B2B” e abbiamo costanti interazioni con tutti i soggetti che, a vario titolo, sono impegnati nel campo della crisi aziendale: dalle società di consulenza, agli studi legali, fino ai commercialisti, ai fondi d'investimento e alle banche. Insieme a questi operatori cerchiamo la migliore soluzione per la ristrutturazione finanziaria e industriale delle imprese target. Mettiamo a disposizione le nostre competenze in modo da individuare gli strumenti più idonei per superare la fase di tensione e accompagnare l'impresa nel percorso di turnaround.

Che tipo di operazioni portate avanti per la ristrutturazione del debito?

Il nostro intervento è sempre circoscritto al finanziamento a breve termine, attraverso lo strumento del factoring. Nell'ambito dei percorsi di ristrutturazione inoltre forniamo linee di smobilizzo crediti, utili all'impresa per disporre di liquidità aggiuntiva e finanziare l'espansione del capitale circolante. Possiamo intervenire sin dalle prime fasi della crisi, attraverso interventi “bridge” - in attesa dell'approvazione dei piani di ristrutturazione o dei concordati - e, successivamente, in esecuzione dei piani stessi. Siamo specializzati nel factoring pro solvendo – che rappresenta circa il 95% del business complessivo – sia con riferimento a crediti “Italia”, che esteri, che da soli rappresentano circa il 30% del turnover. In alcuni casi operiamo anche con linee di anticipo

«NEL NOSTRO PIANO INDUSTRIALE, ABBIAMO INDICATO UN TURNOVER AL 2024 DI CIRCA 2,7 MILIARDI, RISPETTO A 1,4 DEL 2021»

di “crediti futuri” in modo da fornire ulteriore assistenza finanziaria in presenza di vendite con picchi stagionali o nelle fasi di ripartenza del ciclo produttivo delle aziende in crisi.

Quali sono i settori industriali con i quali lavorate con maggiore frequenza?

Operiamo principalmente con aziende manifatturiere, con realtà commerciali e, in via residuale, con altri settori. Più in generale siamo specializzati nel finanziamento a Pmi produttive, che danno stabilità al nostro turnover ed evidenziano capacità industriali in tanti casi uniche, e che aiutiamo a preservare attraverso il nostro intervento finanziario.

Come sono cambiate negli anni, dal vostro punto d'osservazione, le necessità finanziarie delle imprese?

La situazione economica in Italia è peggiorata negli ultimi anni, aggravandosi con l'emergenza sanitaria e le relative restrizioni economiche. Il numero di aziende in crisi o con necessità di liquidità immediata è aumentato: in una recente analisi, Cerved stima che ci siano nel nostro Paese circa 100mila realtà a rischio di default, che si traduce in un volume di volume di fatture annuo riferibile ad imprese in crisi per circa 20-30 miliardi.

Quanto la difficoltà di accesso al credito ha condizionato negativamente in questi anni la salute delle aziende?

Il settore bancario tradizionale è progressivamente uscito dalla clientela più rischiosa, principalmente per temi regolamentari relativi al trattamento e agli accantonamenti dei crediti deteriorati. Questo ha fatto emergere una forte domanda di finanziamento per le imprese distressed, che operatori specializzati possono intercettare. In questo senso, l'evoluzione della normativa fallimentare degli ultimi anni fornisce nuovi strumenti utili per il finanziamento delle imprese che si trovano in una situazione di crisi.

L'avvio di un percorso di rialzo dei tassi che tipo di scenari apre per il vostro settore?

Per noi il rialzo dei tassi è sostanzialmente neutro: il funding che raccogliamo sul mercato istituzionale è a tasso variabile; l'aumento del tasso Euribor viene “ribaltato” sul tasso attivo relativo alle anticipazioni accordate

alla clientela. Certamente, l'aumento del costo del denaro va a sommarsi ai rincari delle materie prime e, soprattutto, dell'energia e in un contesto di tendenziale calo dell'attività economica. Da un punto di vista di rischio di credito, sono tutti elementi che necessitano di grande attenzione da parte degli intermediari finanziari nei prossimi mesi.

Vi aspettate un aumento delle sofferenze bancarie con il rallentamento della crescita?

I principali centri di ricerca stimano una crescita importante dei crediti deteriorati del sistema bancario nei prossimi tre anni, soprattutto per quanto riguarda i cosiddetti “UTP” (Unlikely to Pay), riferiti ad aziende non in default, che però evidenziano importanti segnali di tensione e difficoltà nei pagamenti dei debiti finanziari. Gli UTP rappresentano il focus d'intervento di Generalfinance e in questo quadro ci aspettiamo un aumento della clientela potenziale.

Che obiettivi vi siete dati sia in termini di crescita che di espansione del business?

Nel nostro piano industriale – presentato al mercato in occasione della quotazione – abbiamo indicato un turnover al 2024 di circa 2,7 miliardi, rispetto a 1,4 del 2021. Grazie ai proventi provenienti dalla quotazione possiamo accelerare questo percorso di crescita, sviluppando la nostra operatività anche in aree geografiche in cui siamo attualmente meno presenti, come la Toscana, la Liguria o il Centro Sud. In prospettiva, poi, ci piacerebbe guardare anche all'estero a Paesi come Spagna o Francia. In questo senso, stiamo lavorando a un piano “post money” con una significativa revisione al rialzo dei nostri target al 2024. 📈



MASSIMO GIANOLLI

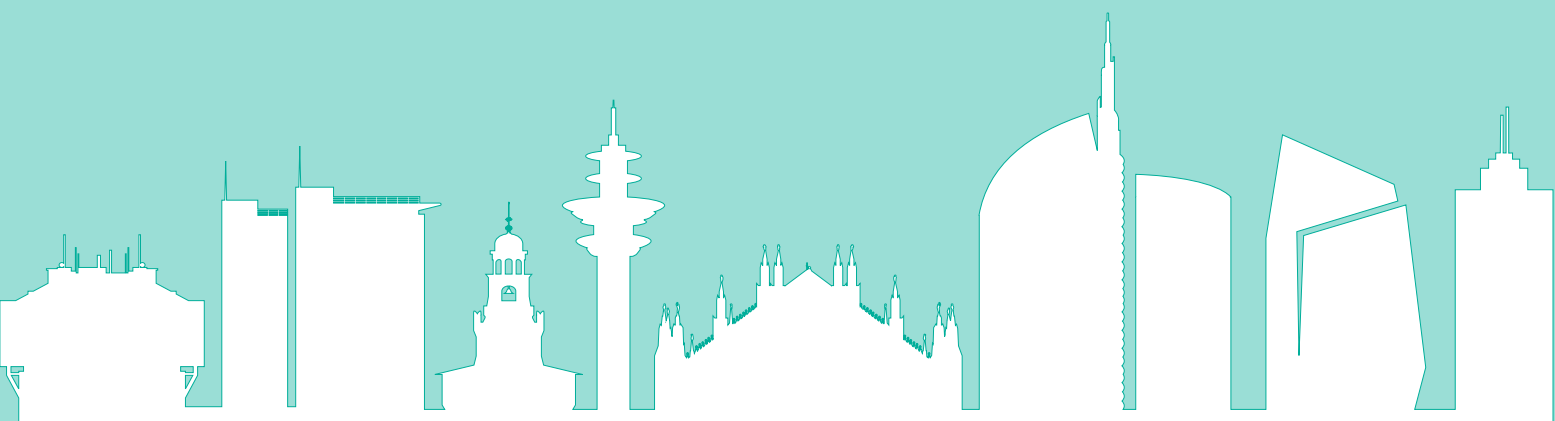
FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

14-18

NOVEMBER 2022

MILAN 4th EDITION



**THE GLOBAL EVENT
FOR THE FINANCE COMMUNITY**

#financecommunityweek    

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

Partners and Supporters

2022 Edition

Platinum Partners

CHIOMENTI

Nextalia

VITALE

Gold Partners

Accuracy

ADVANT Nctm

AON

SBNP BISCOZZI
NOBILI
PIAZZA
Studio legale tributario

CARNELUTTI
LAW FIRM

大成 DENTONS

FIVELEX
STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

GPBL

HSBC

LATHAM & WATKINS

Linklaters

MEDIOBANCA

mediolanum
BANCA

Morpurgo e Associati
Studio Legale

PEDERSOLI

SS&C
INTRA
LINKS

Silver Partners

CLEARWATER
INTERNATIONAL

HAT

LAZARD

STPG
Scouting
Capital Advisors

Supporters

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Direttori Amministrativi e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

Media Partners

FINANCECOMMUNITY

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

FOODCOMMUNITY

IBERIANLAWYER

THE
LATINAMERICANLAWYER

Financecommunity Week 2022 – Program (in progress)

■ Open with registration ■ Invitation only

MONDAY 14 NOVEMBER

09:00 - 13:00	■	Opening Conference Geopolitics, Economics & Finance	VITALE CHIOMENTI Nextalia	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
---------------	---	---	-------------------------------------	---	--------------------------

13:00 Light Lunch

14:00 - 16:00	■	Roundtable Status of the debt markets: current situation and future outlook	LATHAM & WATKINS	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable	HSBC	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER

TUESDAY 15 NOVEMBER

09:00 - 11:00	■	Roundtable M&A in the current global context	SS&C INTRA LINKS	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable	FIVELEX STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER

13:00 Light Lunch

14:00 - 16:00	■	Roundtable Securing Investments & Enhancing Returns in M&A Transactions	AON	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable M&A and Private Equity	CARNELUTTI LAW FIRM	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

09:00 - 13:00	■	Conference Digitalization of business models & products in the financial sector	CHIOMENTI	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
09:15 - 11:00	■	Roundtable Family Office	SBNP BISCOZZI NOBILI PIAZZA STUDIO LEGALE TRIBUTARIO	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER

13:00 Light Lunch

14:00 - 16:00	■	Roundtable The role of the tax morale in setting ESG strategies	GPBL	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable	DENTONS	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER

THURSDAY 17 NOVEMBER

09:00 - 11:00	■	Roundtable Growing in uncertain times	Linklaters	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable	Morpurgo e Associati Studio Legale	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER

13:00 Light Lunch

14:00 - 16:00	■	Roundtable "Composizione negoziata" for business crisis solution and main creditors: a dispute-avoiding or a dispute-creating tool?	PEDERSOLI	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
19:15 - 23:30	■	Financecommunity Awards	FINANCECOMMUNITY AWARDS	Superstudio Più Via Tortona 27, Milan	FOR INFO



DARIO BRIGNONE, ALBERTO DALMASSO, SAMUELE PINTA

«E ADESSO VOGLIAMO DIVENTARE LA FINTECH PIÙ GRANDE D'EUROPA»

Assunzioni, acquisizioni ed espansione: i tre obiettivi del nuovo unicornio italiano dopo l'ultimo super round di raccolta

di michela cannovalle

Giovani startup fintech crescono. Una di queste è Satispay, la fintech tutta italiana del mobile payment appena diventata unicorno. **Alberto Dalmasso**, suo co-fondatore e ceo, ha annunciato ai giornalisti presenti a Casa Satispay che, dopo l'ultimo super round di investimenti di 320 milioni di euro, l'azienda vale attualmente oltre un miliardo di euro. Hip hip, hooray!, si sentiva provenire dall'ultima fila di sedie, mentre Dalmasso spiegava che l'operazione vede l'ingresso di Addition come lead investor, oltre ai già presenti Greyhound Capital, Coatue, Lightrock, Block Inc, Tencent e Mediolanum Gestione Fondi. Il precedente round di investimenti, chiuso a inizio 2021, aveva raggiunto i 93 milioni di euro, di cui 37 provenienti da investitori italiani. E ora che è diventata unicorn, come si delinea il futuro di Satispay? Dalmasso ne ha parlato con MAG.

LA CRESCITA IN NUMERI

Dopo anni vissuti da piccola impresa, Satispay è ora nel pieno del suo momentum. «Il nostro – ha spiegato Dalmasso – è diventato un progetto interessante anche agli occhi degli investitori

negli ultimi due anni. Grazie alla cassa del precedente aumento, abbiamo avuto poi la capacità di contrattare sui valori di ingresso dei nuovi soci. Allo stesso tempo, abbiamo continuato a sviluppare nuove idee per crescere maggiormente, con prospettive future concrete da presentare agli investitori».

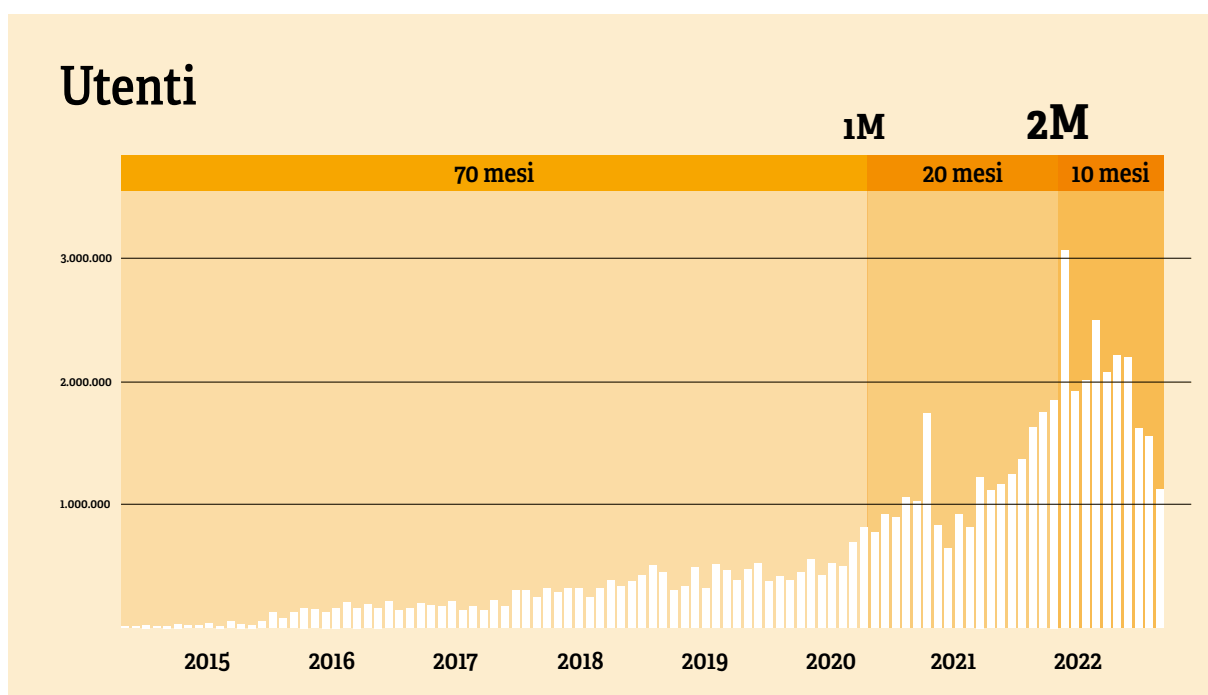
È nell'ultimo anno che Satispay ha deciso di premere il piede sull'acceleratore. La fintech ha avuto bisogno di 70 mesi per arrivare al primo milione di utenti e altri 20 mesi per il secondo. Dopodiché, la soglia dei 3 milioni è stata raggiunta solamente nel giro degli ultimi 10 mesi.

Esponenziale anche la crescita delle transazioni: fino ad oggi, i clienti hanno deciso di effettuare oltre 200 milioni di pagamenti tramite Satispay, di cui la prima metà nei primi 80 mesi e la seconda metà negli ultimi 12 mesi.

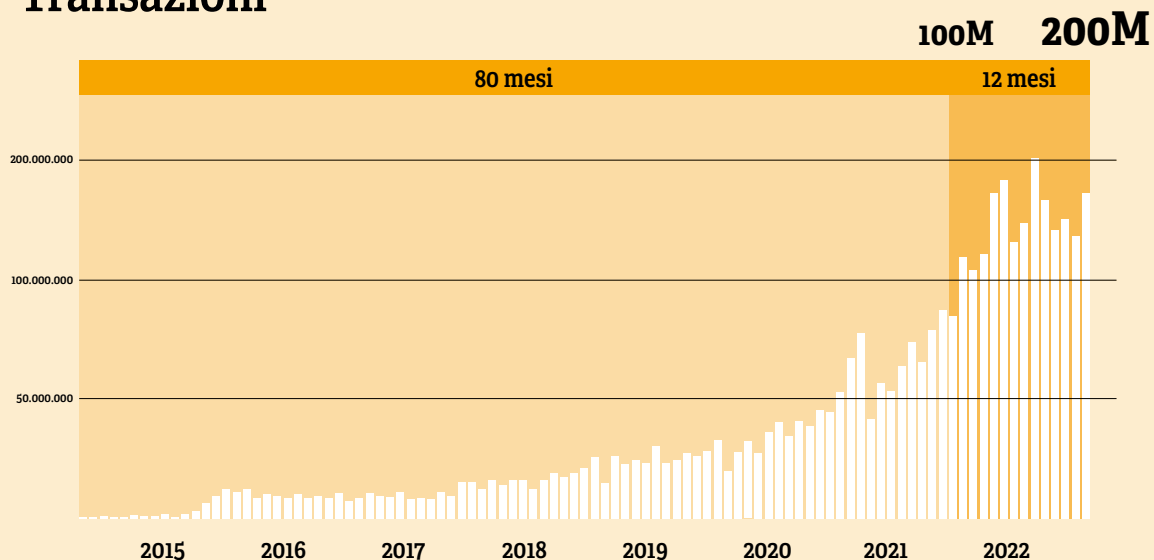
Stesso discorso per l'aumento dei volumi dei pagamenti: il primo miliardo di euro di transazioni è stato processato su Satispay in 73 mesi. Ci sono poi voluti altri 11 mesi per raggiungere i 2 miliardi di euro e solo altri 7 per raggiungere i 3 miliardi.

OBIETTIVI PER IL FUTURO

Sono tre le parole d'ordine per il futuro di Satispay: assunzioni, acquisizioni ed espansione. Già nei prossimi 18 mesi, infatti, Dalmasso vorrebbe raddoppiare il team rispetto ai 300 dipendenti



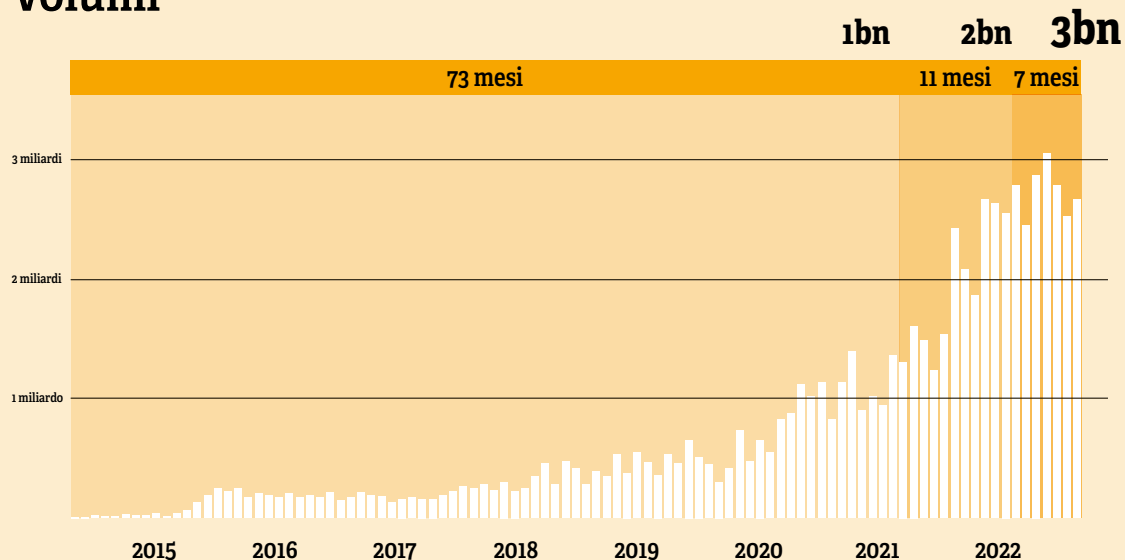
Transazioni



attuali. Quanto alle acquisizioni, si sta guardando soprattutto al mondo della ristorazione (e soprattutto in Italia) e a start-up tech che abbiano sviluppato servizi che Satispay possa valorizzare attraverso la base dei consumatori o quella degli esercenti (per esempio servizi di loyalty, di semplificazione della contabilità o sistemi di cassa). «Non per forza simili a noi come servizio offerto e non necessariamente grandi. L'intenzione

è quella di diventare lo strumento di crescita di aziende che siano alla ricerca di capitale e di un network, rendendole parte del nostro sistema», ha commentato il ceo, precisando che «punteremo maggiormente anche sull'internazionalizzazione. Abbiamo attività in 20 città in Italia e all'estero siamo in Lussemburgo e Berlino, oltre ad avere persone che operano in Francia, dove vogliamo aprire un paio di uffici».

Volumi



Tra le priorità della fintech non compare invece l'allargamento dei propri servizi al mercato delle criptovalute o dei prestiti né la quotazione in Borsa. Dalmasso guarda piuttosto all'estensione del network dei pagamenti oltre il prepagato: «Stiamo testando la possibilità per i nostri clienti di avere un ibrido tra prepagato e conto corrente (un po' come funziona con PayPal, con un addebito sul conto corrente che avviene il giorno successivo al pagamento, ndr)». E ancora: «Vorremmo poi far sì che i nostri pagamenti siano accessibili anche ai minorenni, al mondo del corporate (consentendo alle aziende di pagare tramite app i loro fornitori, per esempio) e a quello del welfare privato, con buoni spesa e buoni cultura disponibili pure sul nostro network».

«Il nostro obiettivo finale – ha concluso Dalmasso – rimane comunque uno: diventare profittevoli e creare un'azienda con centinaia di milioni di miliardi di ebitda. La liquidità di cui disponiamo attualmente ci permette di pianificare il futuro con ottimismo. A parità di investimenti, nel giro di un paio d'anni vogliamo raddoppiare il ritmo di crescita dimezzando il costo di acquisizione di utenti ed esercenti. Sarà questa la chiave: creare efficienza e fare leva su un network sempre più esteso per rendere Satispay una growth machine sempre più forte. La più forte d'Europa». 📱

BREVE IDENTIKIT DELL'AZIENDA

Fondata nel 2013 da Alberto Dalmasso, Dario Brignone e Samuele Pinta, Satispay è una società italiana che ha sviluppato e gestisce l'omonima app mobile per il pagamento digitale e il trasferimento di denaro tramite internet. L'app è attiva dal 2015 e funziona così: gli utenti possono effettuare pagamenti online o negli esercizi commerciali convenzionati senza necessità di avere una carta di credito o debito; possono scambiare denaro con amici e conoscenti; fare donazioni e ricariche telefoniche e pagare i bollettini della pubblica amministrazione. Per ricaricare l'app, basta stabilire un budget settimanale di spesa e abbinare al conto Satispay un proprio conto corrente bancario. Et voilà. 📱

L'AZIENDA IN CIFRE

3 milioni

La community di users

4mila

I nuovi users ogni giorno

200mila

I negozi attivi che utilizzano Satispay

300

I dipendenti attuali

450 mln di euro

La raccolta di investimenti totale fino a settembre 2022

320 mln di euro

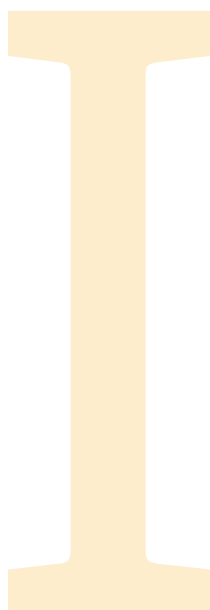
Il valore dell'ultimo round che l'ha trasformata in unicorn



PUGLIA GREEN HYDROGEN VALLEY: UN MODELLO DA CUI PARTIRE

Nasce il mercato dell'idrogeno verde. I consulenti che hanno lavorato a una delle prime operazioni sul mercato raccontano prospettive e opportunità in questa intervista a MAG

di michela cannovale



In un momento particolarmente critico per l'industria energetica come quello attuale, in cui gli effetti del conflitto in Ucraina hanno forzato i paesi europei ad accelerare la corsa alle fonti di energia alternative al gas russo, i gruppi Edison e Saipem hanno deciso di puntare sull'idrogeno verde. Lo hanno fatto acquisendo, rispettivamente al 50% e al 10%, la società Alboran Hydrogen Brindisi e sottoscrivendo un progetto che ha preso il nome di Puglia Green Hydrogen Valley.

L'iniziativa (che coinvolge anche l'Acquedotto pugliese, le Ferrovie apulo-lucane, i distretti tecnologici e produttivi pugliesi, il Politecnico di Bari e le Università di Bari, di Foggia e del Salento) è stata descritta come il più grande deal finalizzato finora in Italia sull'idrogeno verde. Il motivo è semplice: una volta ottenute tutte le autorizzazioni dalle autorità competenti, verranno realizzati tre impianti di produzione di idrogeno verde – uno a Brindisi, uno a Taranto e uno a Cerignola (Foggia) – per una capacità di elettrolisi complessiva pari a 220 MW, alimentati da circa 400 MW di energia solare fotovoltaica. I tre impianti saranno in grado di produrre complessivamente fino a circa 300 milioni di Nm³ di idrogeno rinnovabile all'anno, destinati ad alimentare le industrie presenti sul territorio e la mobilità sostenibile.

VERRANNO
REALIZZATI
TRE IMPIANTI
DI PRODUZIONE
DI IDROGENO VERDE:
UNO A BRINDISI,
UNO A TARANTO
E UNO A CERIGNOLA

La strutturazione del progetto è stata seguita da PwC TLS in qualità di legal advisor e da EY in qualità di financial advisor. Nello specifico, sono stati l'avvocato **Tommaso Tomaiuolo**, responsabile del team energy, utilities & infrastructure di PwC TLS (unitamente a una squadra composta dagli avvocati **Stefano Cancarini**, **Giulio D'argento**, **Andrea Pototschnig** e **Lucia Barrea**) da un lato, e **Giacomo Chiavari**, Europe west strategy & transaction energy leader di EY dall'altro, ad occuparsi degli aspetti legali e finanziari relativi allo sviluppo della Puglia Green Hydrogen Valley.

MAG ha voluto parlare con loro per capire in che modo la



TOMMASO TOMAIUOLO

consulenza legale e finanziaria dei progetti che riguardano il mercato dell'idrogeno verde potrebbero svilupparsi in futuro sulla base di questa prima esperienza.

MA PERCHÉ ABBIAMO AVUTO BISOGNO DI CONTATTARLI? PICCOLO EXCURSUSSULL'IDROGENO VERDE

Per capire l'importanza che l'idrogeno verde riveste nel complicato processo di transizione energetica, dobbiamo fare un piccolo passo indietro. L'Italia utilizza da anni l'idrogeno per scopi soprattutto industriali. Tuttavia, oltre il 90% dell'idrogeno oggi prodotto proviene da processi basati sui combustibili fossili, quindi carbone o reazione di reforming del metano. Il risultato è il cosiddetto idrogeno *grigio*, che ha costi molto bassi ma emissioni di CO₂ elevate. La sua versione *verde*, al contrario, viene estratta dall'acqua tramite la corrente prodotta da una centrale alimentata da energie

rinnovabili (idroelettrica, solare o fotovoltaica), caratteristica che lo inserisce fra le fonti di energia pulite.

Già a novembre 2021, durante la COP 26 di Glasgow, la Commissione europea aveva deciso di puntare sull'idrogeno verde per raggiungere l'obiettivo delle zero emissioni nette entro il 2050. Quella stessa Commissione, a settembre 2022, ha approvato 5,2 miliardi di euro di finanziamenti pubblici destinati a 13 stati dell'Unione europea, Italia compresa, per rafforzare la fornitura di questo vettore di energia.

Secondo l'*Hydrogen Innovation Report 2022* del Politecnico di Milano, inoltre, l'idrogeno verde sarebbe anche l'unica soluzione per la decarbonizzazione di alcuni settori in cui le emissioni risultano particolarmente hard-to-abate, come il trasporto marittimo, i trasporti pesanti in genere e alcune industrie fondamentali per la nostra economia (acciaio e fonderie, chimica, ceramica, carta e vetro).

Insomma, va da sé che, se le attuali

sfide in termini di prezzo, scala e trasporto venissero superate, il mercato dell'idrogeno verde occuperà sempre più spazio negli interessi di attori politici, produttori di energia e investitori. Per questo motivo, progetti – come la Puglia Green Hydrogen Valley – sempre più integrati in materia di energia e infrastrutture, cambiamenti climatici e geopolitici richiederanno in futuro una consulenza sempre più dettagliata e trasversale.

LATO LEGAL: GLI OSTACOLI PER LA REALIZZAZIONE DI PROGETTI LEGATI ALL'IDROGENO VERDE

Pur essendo l'idrogeno verde una grande possibilità per la transizione energetica, si tratta pur sempre di una tecnologia innovativa che, in Italia, è ancora carente di una disciplina normativa organica. Ecco perché il progetto relativo alla Puglia Green Hydrogen Valley ha presentato una serie di complessità a livello regolamentare. «Il fatto

LA STRUTTURAZIONE
DEL PROGETTO
È STATA SEGUITA
DA PWC TLS
IN QUALITÀ
DI LEGAL ADVISOR
E DA EY
IN QUALITÀ
DI FINANCIAL
ADVISOR

che non esista ancora una normativa italiana dedicata allo sviluppo, all'autorizzazione e alla costruzione di impianti di idrogeno verde – ha chiarito a MAG l'avvocato Tommaso Tomaiuolo di PwC TLS – rappresenta una sfida particolarmente stimolante. In casi come questo, il legal advisor è chiamato a fare anche da policy maker affinché questi progetti riescano a realizzarsi. Pertanto, la capacità del consulente legale di sapersi muovere con sensibilità rispetto alla normativa e alla regolamentazione di settore esistente consente di interfacciarsi con le autorità a livello locale, nazionale e comunitario coinvolte nel processo – e risulta un indubbio valore aggiunto per la riuscita di progetti di tale portata e complessità».

LATO FINANCE: SERVONO CONFIGURAZIONI CHE RENDANO IL PROGETTO ATTRATTIVO E PROFITTEVOLE

Ostacoli simili si incontrano anche per ciò che concerne l'aspetto finanziario. Come ha spiegato Giacomo Chiavari di EY, «per il financial advisor, non solo è importante conoscere bene il settore in cui sta agendo e il quadro normativo in Italia e in Europa, visto che questi progetti sono fortemente legati alla regolamentazione specifica nazionale, ma anche capire il business plan dell'iniziativa e riassumere l'IRR. Nel caso dell'idrogeno verde, il fatto che si tratti di una tecnologia nuova e ancora non competitiva rispetto alle tecnologie ad oggi in uso non solo porta a un vuoto normativo, ma anche alla necessità di



GIACOMO CHIAVARI

incentivi per le aziende. Produrre idrogeno verde costa circa cinque volte di più rispetto alle tecnologie attuali (utilizzando i dati 2020) ed è molto improbabile che un progetto di questo tipo, stanti così le cose, riesca a stare in piedi da solo. Ecco perché è fondamentale che un financial advisor fattorizzi il contributo degli incentivi statali o sovrastatali al rafforzamento del business plan e al ritorno del progetto. Anche nel caso della Green Hydrogen Valley, visto che non esistono ancora sostegni alla produzione di idrogeno verde, si è valutato di far leva su bandi di finanziamento e futuri meccanismi di incentivi».

ITALIA, QUALI POSSIBILITÀ PER IL MERCATO DELL'IDROGENO?

Nonostante il panorama economico e normativo in questo ambito sia ancora in piena evoluzione, l'avvocato Tomaiuolo sostiene che le grandi aziende dovranno essere protagoniste nella transizione verso la decarbonizzazione, che «necessariamente passerà anche

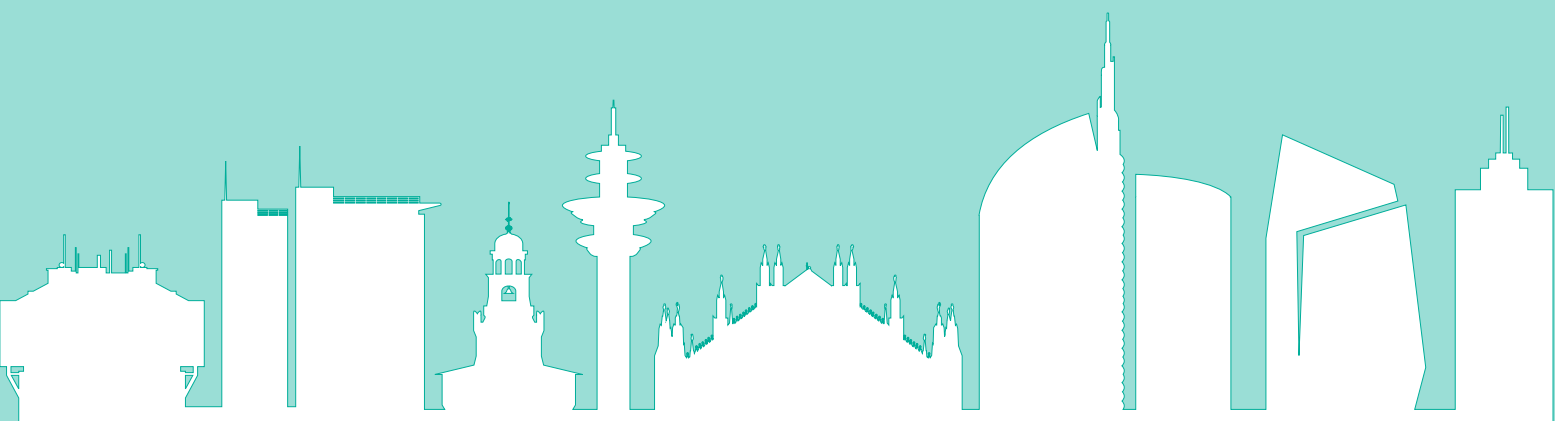
tramite uno sviluppo massivo dell'idrogeno verde». «L'idrogeno verde – ha commentato – è il vettore del futuro e probabilmente presto si avrà a disposizione una normativa organica a riguardo. Nel frattempo, lo sforzo compiuto insieme alle grandi aziende coinvolte nel progetto Puglia Green Hydrogen Valley, nonché la fattiva cooperazione delle istituzioni, potrà essere un punto di riferimento per chi intende percorrere la via della decarbonizzazione».

«In questo contesto – ha concluso – anche gli studi legali avranno un ruolo decisivo supportando i clienti attraverso l'investimento in risorse e competenze sempre più sofisticate al fine di facilitare la transizione verso progetti come la Green Hydrogen Valley Puglia. La sfida è cruciale anche per il Paese, ma l'Italia ha tutte le carte in regola per poter diventare un hub europeo per l'idrogeno verde, perché abbiamo già le infrastrutture necessarie che già ci collegano al bacino del mediterraneo». 📍

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

SEE YOU FROM
14 TO 18 NOVEMBER 2022
Milan, Italy



THE GLOBAL EVENT
FOR THE FINANCE COMMUNITY

#financecommunityweek    

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

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



14 NOVEMBER 2022
09.00 - 13.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy



OPENING CONFERENCE

GEOPOLITICS ECONOMICS & FINANCE

14 NOVEMBER 2022 - 09.00 - 13.00

LUNCH TO FOLLOW

08.45	Registrations & Welcome Coffee
09.15	Greetings
09.20	Introductory Speech
09.35	Keynote speech
10.00	Dialogue
10.45	Coffee Break
11.15	Roundtable
12.30	Q&A
12.45	Closing remarks
13.00	Lunch

SPEAKERS*

Orlando Barucci, Managing Partner *Vitale & Co.*

Francesco Canzonieri, CEO and Chairman of the Investment & ESG Committees *Nextalia*

Gregorio Consoli, Managing Partner *Chiomenti*

Ferruccio De Bortoli, Journalist *Corriere della Sera***

Giovanna Della Posta, CEO *Invimit Sgr*

Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief *Financecommunity & MAG*

Fabrizio Pagani, Senior Advisor *Vitale & Co.*, Professor *SciencesPo*, Paris and Former *G20 Sherpa*

Corrado Passera, Founder & CEO *illimity***

Aldo Scaringella, Managing Director *LC Publishing Group S.p.A.*

* In progress

** Invited

Contacts

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

#financecommunityweek



Financecommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



15 NOVEMBER 2022
09.00 - 11.00



**FOUR SEASONS
HOTEL**

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy



ROUNDTABLE

M&A IN THE CURRENT GLOBAL CONTEXT

15 NOVEMBER 2022
09.00 - 11.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY



REGISTER NOW

Contacts

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

#financecommunityweek

Financecommunity Week is supported by

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



15 NOVEMBER 2022
14.00 - 16.00



**FOUR SEASONS
HOTEL**

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Contacts

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

#financecommunityweek



ROUNDTABLE

SECURING INVESTMENTS & ENHANCING RETURNS IN M&A TRANSACTIONS

15 NOVEMBER 2022 - 14.00 - 16.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY



Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



15 NOVEMBER 2022
16.00 - 18.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy



ROUNDTABLE

M&A AND PRIVATE EQUITY

15 NOVEMBER 2022 - 16.00 - 18.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY



REGISTER NOW

Contacts

For information:

helene.thierry@lcpublishinggroup.it
+39 (02) 367227659

#financecommunityweek

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



16 NOVEMBER 2022
09.00 - 13.00



**FOUR SEASONS
HOTEL**

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Contacts

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

#financecommunityweek



CONFERENCE

LUNCH TO FOLLOW

DIGITALIZATION OF BUSINESS MODELS & PRODUCTS IN THE FINANCIAL SECTOR

16 NOVEMBER 2022
09.00 - 13.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



16 NOVEMBER 2022
09.15 - 11.15



**FOUR SEASONS
HOTEL**

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Contacts

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

#financecommunityweek



ROUNDTABLE

FAMILY OFFICE

16 NOVEMBER 2022 - 09.15 - 11.15

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

FRIDAY 18 NOVEMBER



MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



17 NOVEMBER 2022
09.00 - 11.00



**FOUR SEASONS
HOTEL**

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Contacts

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

#financecommunityweek



ROUNDTABLE

GROWING IN UNCERTAIN TIMES

17 NOVEMBER 2022 - 09.00 - 11.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY



Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 JUNE

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



17 NOVEMBER 2022
14.00 - 16.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy



ROUNDTABLE

“COMPOSIZIONE NEGOZIATA” FOR BUSINESS CRISIS SOLUTION AND MAIN CREDITORS: A DISPUTE-AVOIDING OR A DISPUTE-CREATING TOOL?

17 NOVEMBER 2022
14.00 - 16.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

SPEAKERS

Roberto Calanca, Head of Corporate Problematic Credit Service *Bper Banca*

Filippo Casò, Partner – Litigation & Arbitration *Pedersoli Studio Legale*

Stefania Chiaruttini, Corporate Crisis Advisor, Founder *Chiaruttini e Associati*

Maura Magioncalda, Partner – Banking & Finance, Debt Restructuring *Pedersoli Studio Legale*

Elena Marinucci, Associate Professor of Civil Procedural Law, *Università degli Studi di Milano* – Partner, Litigation & Arbitration *Pedersoli Studio Legale*

Giovanni Mondardini, Chief Risk Officer *SGEF ITALIA* – *Société Generale Group*

Alida Paluchowski, Former President of the Bankruptcy Section *Milan Court*



REGISTER NOW

Contacts

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

#financecommunityweek

Financecommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH

Legalcommunity Litigation Awards 2022 I VINCITORI

SFOGLIA LA FOTOGALLERY

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





Al Four Seasons di Milano si sono svolti i Legalcommunity Litigation Awards 2022. La cerimonia è stata l'occasione per celebrare le eccellenze del mercato legale dei contenziosi, sia giudiziali che arbitrali.

La terza edizione dell'evento, organizzata da legalcommunity.it, ha visto il conferimento dei riconoscimenti attribuiti dalla giuria alle eccellenze che nel corso dell'anno si sono distinte maggiormente per reputazione e attività.

Di seguito i vincitori di tutte le categorie.



Categoria	Vincitori
Avvocato dell'anno	Sara Biglieri - Dentons
Studio dell'anno	BonelliErede
Avvocato dell'anno Contenzioso Societario	Carlo Felice Giampaolino - Clifford Chance
Studio dell'anno Contenzioso Societario	Chiomenti
Avvocato dell'anno Contenzioso Commerciale	Alfredo Craca - Fivelex
Studio dell'anno Contenzioso Commerciale	Legance
Avvocato dell'anno Contenzioso Finanziario	Mariafrancesca De Leo - Greenberg Traurig Santa Maria
Studio dell'anno Contenzioso Finanziario	Allen & Overy
Avvocato dell'anno Class Action	Elvezio Santarelli - Watson Farley & Williams
Studio dell'anno Class Action	BonelliErede
Avvocato dell'anno Responsabilità da prodotto	Alessandro Stabile - SLS - Studio Legale Stabile
Studio dell'anno Responsabilità da prodotto	Hogan Lovells
Avvocato dell'anno Real Estate	Davide Traina - Dentons
Studio dell'anno Real Estate	Allen & Overy
Avvocato dell'anno Contenzioso Fallimentare	Antonio Auricchio - Gianni & Origoni
Studio dell'anno Contenzioso Fallimentare	Orsingher Ortu
Avvocato dell'anno Contenzioso Assicurativo	Matteo Cerretti - DWF
Studio dell'anno Contenzioso Assicurativo	SLS - Studio Legale Stabile
Avvocato dell'anno Diffamazione	Nicola Menardo - Grande Stevens
Studio dell'anno Diffamazione	Macchi di Cellere Gangemi
Avvocato dell'anno Arbitrati Nazionali	Sara Biglieri - Dentons
Studio dell'anno Arbitrati Nazionali	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

Categoria	Vincitori
Avvocato dell'anno Arbitrati Internazionali	Ferdinando Emanuele - Cleary Gottlieb
Studio dell'anno Arbitrati Internazionali	CastaldiPartners
Avvocato dell'anno Penale	Elisabetta Busuito - B-HSE Società tra Avvocati
Studio dell'anno Penale	Studio Legale Diodà
Avvocato dell'anno Antitrust - Public enforcement	Marco D'Ostuni - Cleary Gottlieb
Studio dell'anno Antitrust - Public enforcement	Cleary Gottlieb
Avvocato dell'anno Antitrust - Private enforcement	Riccardo Pennisi - Simmons & Simmons
Studio dell'anno Antitrust - Private enforcement	Freshfields
Avvocato dell'anno Pratiche commerciali scorrette e Concorrenza sleale	Emilio De Giorgi - Allen & Overy
Studio dell'anno Pratiche commerciali scorrette e Concorrenza sleale	Legance
Avvocato dell'anno Amministrativo - Appalti	Damiano Lipani - Damiano Lipani
Studio dell'anno Amministrativo - Appalti	Satta Romano & Associati
Avvocato dell'anno Amministrativo - Edilizia/Urbanistica/Ambientale	Mauro Pisapia - Simmons & Simmons
Studio dell'anno Amministrativo - Edilizia/Urbanistica/Ambientale	Bertacco Recla & Partners
Avvocato dell'anno Amministrativo - Energy	Andrea Sticchi Damiani - ASD - Andrea Sticchi Damiani Studio Legale
Studio dell'anno Amministrativo - Energy	Macchi di Cellere Gangemi
Avvocato dell'anno Amministrativo - TLC	Francesco Paolo Bello - Deloitte Legal
Studio dell'anno Amministrativo - TLC	Pavia e Ansaldo
Best Practice International Arbitration	Curtis
Best Practice Product Liability	Herbert Smith Freehills
Market Leader	Cappelli RCCD
Best Practice White Collar Crime	Studio Legale Associato Mucciarelli



AVVOCATO DELL'ANNO

ANTONIO AURICCHIO
Gianni & Origoni

SARA BIGLIERI
Dentons

ENRICO CASTELLANI
Freshfields

FABIO GUASTADISEGNI
Clifford Chance

GIUSEPPE LOMBARDI
BonelliErede



STUDIO DELL'ANNO

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

CLEARY GOTTlieb

FRESHFIELDS

GIANNI & ORIGONI



GIUSEPPE LOMBARDI, VALERIA COMOLA, LAURA SALVANESCHI, CHIARA MANCINI, MONICA IACOVELLO, LAZARE VITTONI, RENATO BOCCA, RICCARDO BORDI;
(IN GINOCCHIO, DA SINISTRA) GIORGIO FONTANA, PIETRO FERRETTI

Avvocato dell'Anno

CONTENZIOSO SOCIETARIO

Margherita Barié
CARNELUTTI

CARLO FELICE GIAMPAOLINO
Clifford Chance

Silvio Martuccelli
CHIOMENTI

Stefano Parlatore
LEGANCE

Carlo Pedersoli
PEDERSOLI STUDIO LEGALE



Studio dell'Anno
CONTENZIOSO SOCIETARIO

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

CLIFFORD CHANCE

LEGANCE

PEDERSOLI STUDIO LEGALE



SILVIO MARTUCCELLI, GIOVANNI ROSANIO, FILIPPO CORSINI, MONICA CURCURIATO, GIUSEPPINA DE MARCO, MASSIMO PROTO

Avvocato dell'Anno
CONTENZIOSO COMMERCIALE

Sara Biglieri
DENTONS

ALFREDO CRACA
Fivelex

Fabio Guastadisegni
CLIFFORD CHANCE

Carlo Pavesi
GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

Paolo Pototschnig
ORSINGHER ORTU



Studio dell'Anno
CONTENZIOSO COMMERCIALE

CHIOMENTI

DENTONS

FIVELEX

LEGANCE

ORSINGHER ORTU



ENRICO ATTANASIO, DARIA PASTORE, DANIELE GERONZI, STEFANO PARLATORE

Avvocato dell'Anno CONTENZIOSO FINANZIARIO

ENRICO CASTELLANI
Freshfields

MARIAFRANCESCA DE LEO
Greenberg Traurig Santa Maria

ILARIO GIANGROSSI
Grimaldi Studio Legale

FABIO GUASTADISEGNI
Clifford Chance

CARLO SANTORO
Cleary Gottlieb



Studio dell'Anno CONTENZIOSO FINANZIARIO

ALLEN & OVERY

CAPPELLI RCCD

CLIFFORD CHANCE

CURTIS

ZITIELLO ASSOCIATI



Avvocato dell'Anno CLASS ACTION

RICCARDO BORDI
BonelliErede

GIUSEPPE CURTÒ
Freshfields

DANIELE GERONZI
Legance

GIUSEPPE LOMBARDI
BonelliErede

ELVEZIO SANTARELLI
Watson Farley & Williams



Studio dell'Anno
CLASS ACTION

BONELLIEREDE

CLEARY GOTTlieb

CLIFFORD CHANCE

FRESHFIELDS

WATSON FARLEY & WILLIAMS



LAURA SALVANESCHI, GIUSEPPE LOMBARDI, LAZARE VITTONI, RICCARDO BORDI

Avvocato dell'Anno
RESPONSABILITA' DA PRODOTTO

SARA BIGLIERI
Dentons

FRANCESCA GESUALDI
Cleary Gottlieb

PIETRO POUCHÉ
Herbert Smith Freehills

FRANCESCA ROLLA
Hogan Lovells

ALESSANDRO STABILE
SLS - Studio Legale Stabile



Avvocato dell'Anno

REAL ESTATE

MARGHERITA BARIÉ
Carnelutti

FRANCESCA GESUALDI
Cleary Gottlieb

MASSIMO GRECO
Allen & Overy

UGO MOLINARI
Molinari Agostinelli

DAVIDE TRAINA
Dentons



Studio dell'Anno

REAL ESTATE

ALLEN & OVERY

DENTONS

DLA PIPER

GIANNI & ORIGONI

MOLINARI AGOSTINELLI



Avvocato dell'Anno

CONTENZIOSO FALLIMENTARE

EMANUELLA AGOSTINELLI
Curtis

ALBERTO ANGELONI
DLA Piper

ANTONIO AURICCHIO
Gianni & Origoni

VALERIA MAZZOLETTI
Orsingher Ortu

SALVATORE SANZO
LCA



Studio dell'Anno

CONTENZIOSO FALLIMENTARE

BONELLIEREDE

GIANNI & ORIGONI

IANNACCONE E ASSOCIATI

LCA

ORSINGERH ORTU

GIUSEPPE MAZZAGLIA, RICCARDO GIOJELLI, ELISA CAZZANI, FRANCESCA MASO, ANDREA PALVARINI, MATTIA SOGARO.

Avvocato dell'Anno

CONTENZIOSO ASSICURATIVO**MATTEO CERRETTI***DWF*MARIAFRANCESCA DE LEO
*Greenberg Traurig Santa Maria*LEONARDO GIANI
*Simmons & Simmons*MARIA GRAZIA LONGONI PALMIGIANO
*LCA*ALESSANDRO STABILE
SLS - Studio Legale Stabile

Studio dell'Anno

CONTENZIOSO ASSICURATIVO

DWF

GIANNI & ORIGONI

GREENBERG TRAUIG SANTA MARIA

SIMMONS & SIMMONS

SLS - STUDIO LEGALE STABILE

ALESSANDRO CARLO SCALESE, ANDREA STABILE, ALESSANDRO STABILE, GIOVANNI MARIA CAMICI



FINANCECOMMUNITY AWARDS

8th Edition

SAVE THE DATE 17.11.2022

SUPERSTUDIO PIÙ
Via Tortona, 27 • Milano
ORE 19.15

Partners

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

CHIOMENTI

 **大成 DENTONS**

 **DLA PIPER**

GIANNI ORIGONI &

GIOVANNELLI e ASSOCIATI
studio legale

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

LATHAM & WATKINS

MAISTO E ASSOCIATI


Morpurgo e Associati
Studio Legale


orrick

 **simmons**
simmons

Sponsor

 **SS&C**

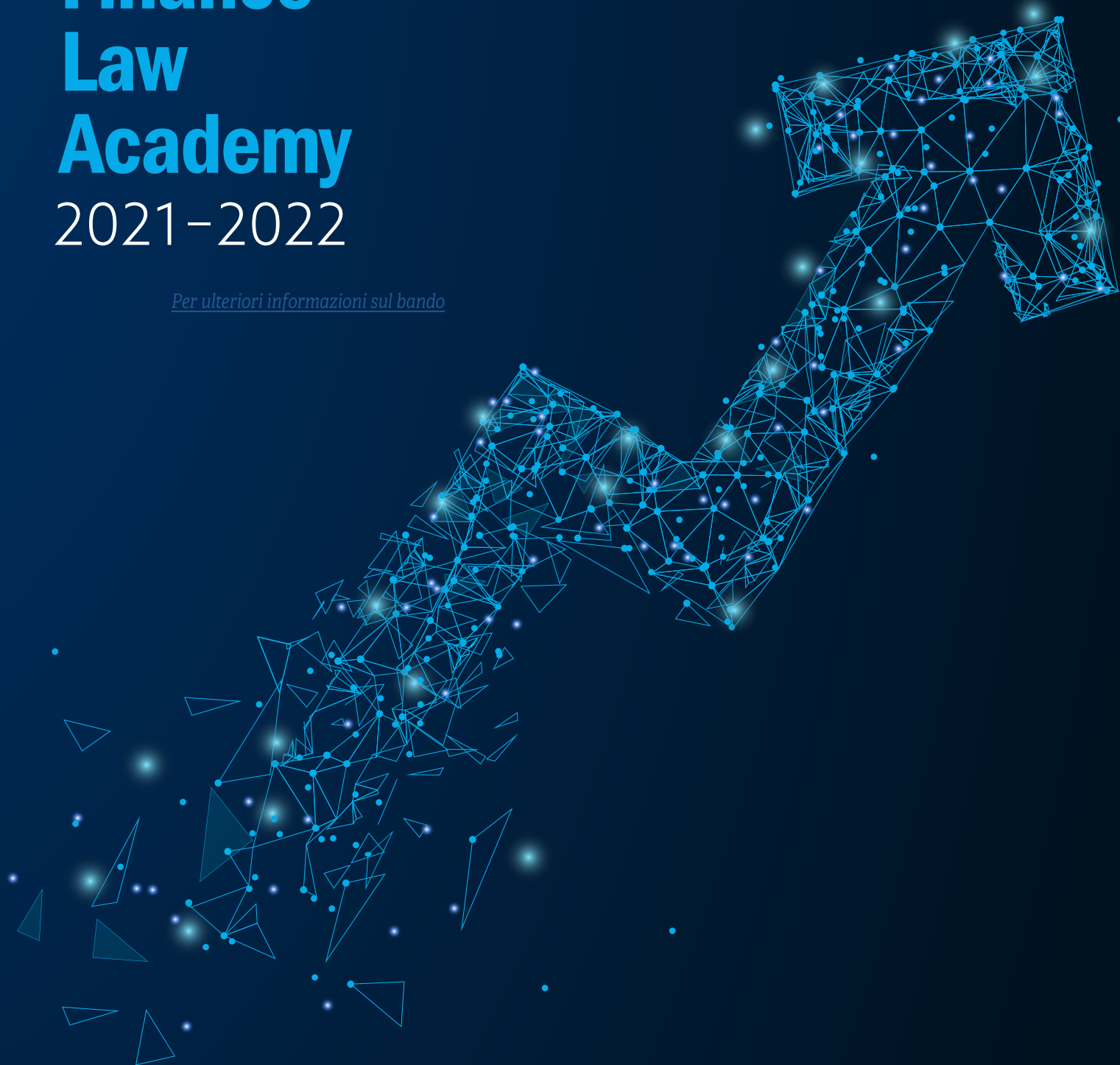
 **INTRALINKS**

#FinancecommunityAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

Finance Law Academy 2021-2022

[Per ulteriori informazioni sul bando](#)



Avvocato dell'Anno

ARBITRATI NAZIONALI

SARA BIGLIERI

Dentons

DANIELE GERONZI
Legance

CARLO FELICE GIAMPAOLINO
Clifford Chance

GIANNI GIGLIOTTI
Pavia e Ansaldo

VALERIA MAZZOLETTI
Orsingher Ortu



Studio dell'Anno

DIFFAMAZIONE

CAMPEIS

CHIOMENTI

DENTONS

DLA PIPER

MACCHI DI CELLERE GANGEMI



CHIARA COLAMONICO, STEFANIA MAVELLI, MARIA ROSA VALENTINA SPINELLI, ANDREA GANGEMI, SILVIA LAZZERETTI E MATTEO PATRIGNANI

Avvocato dell'Anno

ARBITRATI INTERNAZIONALI

ARIANNA CAMILLACCI
CastaldiPartners

CECILIA CARRARA
Legance

FERDINANDO EMANUELE
Cleary Gottlieb

ANNA ROMANO
Satta Romano & Associati

ELVEZIO SANTARELLI
Watson Farley & Williams



Studio dell'Anno

ARBITRATI NAZIONALI

ARBLIT

FIVELEX

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LEGANCE

PAVIA E ANSALDO



ALESSANDRO ANASTASIA, ANTONIO SATALINO, ANDREA SACCO, RITA CLEMENTE, FRANCESCA BOSSI, PAOLA RAPISARDA

Avvocato dell'Anno

PENALE

GUIDO CARLO ALLEVA
*Alleva & Associati***ELISABETTA BUSUITO**
*B-HSE Società tra Avvocati*GIUSEPPE IANNACONE
*Iannaccone e Associati*ANDREA PUCCIO
*Puccio Penalisti Associati*FRANCESCO SBISÀ
BonelliErede

Studio dell'Anno

ARBITRATI INTERNAZIONALI

BONELLIEREDE

CASTALDI PARTNERS

CLEARY GOTTlieb

CURTIS

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE



EDOUARD BILLEMMAZ, FEDERICA IORIO, THIERRY BONNET, ARIANNA CAMILLACCI, GIULIO BERRINO





Avvocato dell'Anno

ANTITRUST - PUBLIC ENFORCEMENT

FRANCESCO ANGLANI
BonelliErede

EMILIO DE GIORGI
Allen & Overy

MARCO D'OSTUNI
Cleary Gottlieb

EDOARDO GAMBARO
Greenberg Traurig Santa Maria

STEFANO GRASSANI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici



Avvocato dell'Anno

ANTITRUST - PRIVATE ENFORCEMENT

FABRIZIO AROSSA
Freshfields

EMILIO DE GIORGI
Allen & Overy

EDOARDO GAMBARO
Greenberg Traurig Santa Maria

STEFANO GRASSANI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

RICCARDO PENNISI
Simmons & Simmons



Studio dell'Anno**ANTITRUST - PUBLIC ENFORCEMENT**

ALLEN & OVERY

CASTALDIPARTNERS

CLEARY GOTTlieb

DLA PIPER

GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA



GIULIA LODIGIANI, MARCO D'OSTUNI E ALICE SETARI

Avvocato dell'Anno**PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE
E CONCORRENZA SLEALE**GIANLUCA DE CRISTOFARO
LCA**EMILIO DE GIORGI***Allen & Overy*STEFANO GRASSANI
*Gatti Pavesi Bianchi Ludovici*DARIA PASTORE
*Legance*ELVEZIO SANTARELLI
Watson Farley & Williams**Studio dell'Anno****ANTITRUST - PRIVATE ENFORCEMENT**

ALLEN & OVERY

CLIFFORD CHANCE

FRESHFIELDS

GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA

PEDERSOLI STUDIO LEGALE



JACOPO BRISTOT, GIAN LUCA ZAMPA, LUCIA LUCCHESI, CECILIA CARLI, CARMENCITA TUCCILLO, GIUSEPPE CURTÒ, GIORGIO CANDELORO

REAL ESTATE FORUM XI

UN CONTRIBUTO ALLA TRANSIZIONE SOSTENIBILE DELLE CITTÀ

20 OTTOBRE 2022
ORE 10.00

EVENTO IN DIRETTA
STREAMING

Scansiona il QR code per registrarti



Apertura

10.00

Giancarlo Giorgetti

Ministro dello Sviluppo Economico

Un contributo alla transizione sostenibile delle città

10.15

Manfredi Catella

Founder & CEO,
COIMA

Outlook di mercato

10.35

Gabriele Bonfiglioli

Chief Investment Officer,
COIMA

Komal Sri Kumar

President,
Sri Kumar Global Strategies, Inc.

Come integrare obiettivi ESG nelle strategie di investimento

11.00

Mariangela Pira / Moderatrice
Giornalista, SkyTg24

Méka Brunel

Vice President,
Fondation Palladio

Roun Barry

CEO,
ARA Dunedin Ltd

Stefano Distilli

Presidente,
Cassa Dottori Commercialisti

Valter Mili

Presidente,
Cassa Forense

Alberto Oliveti

Presidente, Fondazione ENPAM
Presidente, AdEPP

Giuseppe Santoro

Presidente,
Inarcassa

Porta Nuova: analisi di impatto

12.00

Ricerca Ambrosetti e Politecnico di Milano

Mario Calderini

Full Professor,
Politecnico di Milano,
School of Management

Valerio De Molli

Managing Partner & CEO,
The European House,
Ambrosetti

LEED & WELL for Community: Porta Nuova primo quartiere certificato al mondo

12.20

Anne Marie Aguilar

Vice President EMEA,
International WELL Building Institute

Kelly Russell Catella

Head of Sustainability
& Communication,
COIMA SGR

Kay Killmann

Managing Director Europe,
Green Building Council Institute

Giancarlo Tancredi

Assessore alla Rigenerazione Urbana,
Città di Milano

info: forum@coima.com

COIMA è specializzata nell'investimento, sviluppo e gestione di patrimoni immobiliari italiani per conto di investitori istituzionali, con un approccio integrato di impatto ESG. COIMA Holding controlla le società operative fra cui COIMA SGR, investment & asset manager che gestisce 30 fondi immobiliari con oltre 9 miliardi di euro di investimenti; COIMA REM, development e property manager che in oltre 40 anni ha sviluppato e gestito immobili per oltre 5 milioni di metri quadrati; COIMA HT, che opera in ambito tecnologico per supportare l'abilitazione digitale degli spazi fisici.



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
26.01.2023

10th Edition

energy

ORE 19.15 • MILANO

#LcEnergyAwards

Per info: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

Avvocato dell'Anno

CONTENZIOSO

AMMINISTRATIVO - APPALTI

FRANCESCO PAOLO BELLO
Deloitte Legal

DAMIANO LIPANI

Lipani Catricalà & Partners

LUCA PERFETTI
BonelliErede

MAURO PISAPIA
Simmons & Simmons

JACOPO RECLA
Bertacco Recla & Partners



Studio dell'Anno

PRATICHE COMMERCIALI

SCORRETTE E CONCORRENZA

SLEALE

ALLEN & OVERY

LIPANI CATRICALÀ & PARTNERS

DLA PIPER

LCA

LEGANCE



ENRICO ATTANASIO, DANIELE GERONZI, DARIA PASTORE STEFANO PARLATO

Avvocato dell'Anno

CONTENZIOSO

**AMMINISTRATIVO - EDILIZIA/
URBANISTICA/AMBIENTALE**

CARLO COMANDÈ
CDRA

LUCA PERFETTI
BonelliErede

MAURO PISAPIA

Simmons & Simmons

TIZIANO UGOCCIONI
Deloitte Legal

DANIELE VECCHI
Gianni & Origoni



Studio dell'Anno

CONTENZIOSO**AMMINISTRATIVO - APPALTI**ASD - ANDREA STICCHI DAMIANI
STUDIO LEGALE

BONELLIEREDE

CDRA

LIPANI CATRICALÀ & PARTNERS

SATTA ROMANO & ASSOCIATI

MARIO NATALE, ANNA ROMANO, FILIPPO SATTA

Avvocato dell'Anno

CONTENZIOSO**AMMINISTRATIVO - ENERGY**FRANCESCA MORRA
Herbert Smith FreehillsANNA ROMANO
Satta Romano & AssociatiELVEZIO SANTARELLI
Watson Farley & Williams**ANDREA STICCHI DAMIANI**
*ASD - Andrea Sticchi Damiani Studio Legale*FABIO TODARELLO
Todarello & Partners

Studio dell'Anno

CONTENZIOSO**AMMINISTRATIVO - ENERGY**

CDRA

MACCHI DI CELLERE GANGEMI

SATTA ROMANO & ASSOCIATI

TODARELLO & PARTNERS

WATSON FARLEY & WILLIAMS



SILVIA LAZZERETTI, MATTEO PATRIGNANI, CHIARA COLAMONICO, MARIA ROSA VALENTINA, SPINELLI, ANDREA GANGEMI E STEFANIA MAVELLI

Avvocato dell'Anno

CONTENZIOSO

AMMINISTRATIVO - TLC

FRANCESCO PAOLO BELLO

Deloitte Legal

ALESSANDRO BOSO CARETTA
DLA Piper

MARCO D'OSTUNI
Cleary Gottlieb

ANTONIO LIROSI
Gianni & Origoni

LUCA PERFETTI
BonelliErede



Studio dell'Anno

CONTENZIOSO

AMMINISTRATIVO - TLC

CINTIOLI & ASSOCIATI AVVOCATI

EVERSHEDS SUTHERLAND

HERBERT SMITH FREEHILLS

MACCHI DI CELLERE GANGEMI

PAVIA E ANSALDO



GIAMPAOLO GRECHI, MARCO GIUSTINIANI



Best Practice

INTERNATIONAL ARBITRATION

CURTIS



EDOARDO ZUCHELLI, MILO MOLFA, CLARISSA MANFRÉ, IRENE PETRELLI E TULLIO TREVES.

Best Practice

PRODUCT LIABILITY

HERBERT SMITH FREEHILLS



ANDREA PONTECORVI, MARCO MARIOTTI, PIETRO POUCHÉ, VANESSA NOBILE, SPARTAK KODRA, FEDERICO BRACALENTE





La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **14 posizioni aperte**, segnalate da **9 studi legali**: Ashurst, CMS, FPB, Hogan Lovells, Morri Rossetti e Associati, Orsinger Ortu, Puccio Penalisti Associati, Russo de Rosa Associati, Studio Legale Sutti.

I professionisti richiesti sono 16 tra: Stagiaire/
Trainee, Praticanti, Associate, Neoavvocati, Avvocato,
Associate NQ – 2 PQE, Legal Communication Specialist
Le practice di competenza comprendono: Corporate
M&A, Contenzioso/Assicurativo, Diritto Commerciale
e, Societario, MGA, Contrattualistica, Financial
Services (focus Insurance), Corporate, Banking and
Finance , Debt Capital Markets, Marketing & BD, Diritto
del lavoro, Litigation / Restructuring, Compliance e 231

Per future segnalazioni scrivere a:

francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

ASHURST

Sede: Piazza San Fedele 2 – 20121 Milano

Posizione aperta: Associate

Area di attività: Corporate M&A

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Ashurst ricerca un Associate da inserire nella propria sede di Milano per l'area Corporate M&A con i seguenti requisiti:

- 4/5 anni di esperienza PQE, in studi legali internazionali;
- esperienza in ambito Corporate M&A;
- autonomia nella gestione del drafting dei contratti, di documenti complessi e nella gestione della pratica in generale;
- ottime doti organizzative ed esperienza nella gestione di risorse junior;
- team player, in grado di instaurare solide relazioni con i colleghi a livello globale;
- indispensabile una ottima conoscenza della lingua inglese;
- laurea in giurisprudenza con ottima votazione.

Riferimenti: Claudia Corradino – Recruitment, Italy
recruitment.italy@Ashurst.com

CMS

Sede: Milano

Posizione aperta: Avvocato/Associato

Area di attività: Contenzioso/Assicurativo

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Il candidato si occuperà principalmente della gestione di controversie di svariato genere (es. responsabilità professionale, societaria e contrattuale) nella loro fase pre-giudiziale e giudiziale. Il candidato dovrà essere in grado di redigere autonomamente gli atti processuali, di partecipare ad udienze, di redigere pareri legali in lingua inglese e avrà la possibilità di interagire direttamente con i clienti. Idealmente, dovrebbe avere una buona conoscenza del diritto delle assicurazioni e avere esperienza nella gestione di claim. Sarà inoltre coinvolto in attività extragiudiziali quali consulenza regolamentare assicurativa, redazione di contratti e localizzazione di polizze assicurative, ecc. Riporterà direttamente al Partner di riferimento. Competenze e requisiti:

- voto di laurea non inferiore a 105/110;
- età non superiore ai 32 anni;
- almeno 2-3 anni di esperienza come avvocato contenziosista;
- esperienza in diritto assicurativo e/o studio all'estero in paesi di lingua inglese costituiranno titolo preferenziale;
- Ottima conoscenza della lingua inglese, scritta e parlata (requisito indispensabile in quanto il colloquio verrà svolto in inglese);
- attitudine al lavoro di squadra e al problem solving.

Il presente annuncio è rivolto a candidati di entrambi i sessi (L. 903/77).

Significative prospettive di crescita individuale nello studio e opportunità di lavorare in un ambiente multidisciplinare e internazionale.

Riferimenti: Si prega di inviare a recruiting@cms-aacs.com la propria candidatura con allegato il CV, solo se in possesso dei requisiti richiesti, indicando nell'oggetto il riferimento "Lawyer/ Associate - Litigation/Insurance Department - Milano settembre 2022".

Sede di lavoro: Milano

FPB

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.

Ottimo inglese indispensabile.

Riferimenti: RIF: 202204AF – info@fpblegal.com – www.fpblegal.com

HOGAN LOVELLS

Sede: Roma

Posizione aperta: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Financial Services (focus Insurance)

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: Associate NQ – 2 PQE

Area di attività: Banking and Finance

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un Associate, per ampliare il nostro team di Banking & Finance, sede di Milano.

Cerchiamo un/a Avvocato/a (da NQ a 2PQE) con esperienza effettiva maturata nel settore Banking & Finance presso primari Studi legali italiani o internazionali. La risorsa deve aver sviluppato specifiche competenze in operazioni di finanziamento, principalmente: acquisition, asset, project, property finance e real estate finance. La conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito indispensabile.

La conoscenza del tedesco sarà positivamente valutata.

Riferimenti: Associate, dip. Banking & Finance - 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

MORRI ROSSETTI E ASSOCIATI

Sede: Milano

Posizione aperta: Legal Communication Specialist

Area di attività: Marketing & BD

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione:

Lo Studio è alla ricerca di una risorsa junior da inserire nel Team Marketing & BD.

Le attività riguardano principalmente le seguenti aree tematiche:

- Comunicazione esterna e interna – gestione di comunicati stampa, newsletter, gestione canali social, materiali di sharing knowledge, gestione operativa di eventi (anche virtuali), gestione di investimenti pubblicitari e di visibilità qualificata istituzionale.
- CMS/Grafica – presentazioni (PowerPoint) e materiali di comunicazione degli eventi; aggiornamento siti istituzionali e dei diversi portali tematici (progetto 'Osservatori')
- Business Development – analisi e ricerche a fini di BD; progetti di sviluppo e potenziamento dell'offerta, analisi di benchmarking, manutenzione database clienti/contatti e dell'archivio track record di Studio; submission directory e award.

Si richiedono: Laurea in discipline attinenti al marketing e/o alla comunicazione d'impresa o Master in analoghe tematiche, ottima conoscenza della lingua inglese (almeno B2), ed esperienza lavorativa di almeno 1-2 anni in contesto analogo.

Maggiori dettagli sono disponibili sul nostro sito <https://morrirossetti.it/it/studio/lavora-con-noi.html>

È possibile inviare la propria candidatura a Marketing@MorriRossetti.it [codice posizione: MKTG0922]

ORSINGERH ORTU

Sede: Milano - Roma

Posizione aperta: Stage

Area di attività: Diritto del lavoro

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Offriamo l'opportunità di collaborare con il nostro studio a laureandi e neolaureati dotati di una buona preparazione e dotati di:

- Ottima padronanza della lingua inglese
- Forte motivazione per l'attività professionale con

specifico riferimento alla materia del diritto del lavoro

- Ottime capacità relazionali e di lavoro in team.

Riferimenti: recruiting@orsingher.com

Sede: Milano

Posizione aperta: Praticanti

Area di attività: Litigation / Restructuring

Numero di professionisti richiesti: /

Breve descrizione: Offriamo l'opportunità di collaborare con il nostro studio a neolaureati dotati di un'ottima preparazione e dotati di:

- Ottima padronanza della lingua inglese
- Forte motivazione per l'attività professionale con specifico riferimento alla materia del contenzioso
- Ottime capacità relazionali e di lavoro in team.

Riferimenti: recruiting@orsingher.com

Sede: Milano

Posizione aperta: Neoavvocati

Area di attività: Litigation / Restructuring

Numero di professionisti richiesti: /

Breve descrizione: Offriamo l'opportunità di collaborare con il nostro studio a giovani avvocati dotati di un'ottima preparazione, orientati e appassionati ai settori nei quali lo studio è attivo e dotati di:

- Ottima padronanza della lingua inglese
- Forte motivazione per l'attività professionale con specifico riferimento alla materia del litigation / restructuring
- Pratica svolta nel settore del contenzioso
- Ottime capacità relazionali e di lavoro in team.

Riferimenti: recruiting@orsingher.com

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

RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

Sede: Milano

Posizione aperta: collaboratore commercialista abilitato

Area di attività: societario, tributario, contabilità, M&A

Numero di professionisti richiesti: 2

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

Riferimenti: info@rdra.it

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede: Milano

Posizione aperta: Associates

Area di attività: Proprietà intellettuale, lingua tedesca

Numero di professionisti richiesti: 2

Breve descrizione: Lo Studio Legale Sutti seleziona candidati con specifica formazione ed esperienza nel campo del diritto e del contenzioso amministrativo, e in generale del diritto pubblico dell'economia, per un inserimento nelle risorse umane del proprio ufficio milanese (via Durini 20).

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.



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE
02.02.2023

10th EDITION

FINANCE

ORE. 19.15 • MILANO

FINTECHAWARDS

SAVE THE DATE

16 MARZO 2023
MILANO

REGISTER

NASCE ARGEA, IL POLO DEL VINO ITALIANO CON BOTTER E MONDODELVINO

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni nel panorama italiano. La maggioranza di Richetti è stata acquisita da Green Arrow e Taste of Italy entra in International Food

a cura di eleonora fraschini*

Un'importante novità nel settore del vino: Botter e Mondodelvino hanno dato vita al polo italiano del vino Argea. La regia dell'operazione è stata coordinata dal fondo Clessidra e la nuova realtà conta 500 collaboratori. In crescita anche il comparto degli snack, all'interno del quale Green Arrow ha deciso di investire acquisendo la maggioranza di Richetti, produttore di merendine fresche. Infine, Taste of Italy 2, fondo specializzato nel settore agroalimentare, gestito da DeA Capital Alternative Funds Sgr, ha acquisito una partecipazione di maggioranza in International Food.

BOTTER E MONDO DEL VINO CON LA REGIA DEL FONDO CLESSIDRA CREANO IL POLO ITALIANO DEL VINO



MASSIMO ROMANI

Nasce Argea, il polo del vino italiano per affrontare la sfida del mercato globale e portare il made in Italy nel mondo, nel rispetto dei più alti standard di qualità e sostenibilità.

Sei sedi produttive in quattro regioni, ricavi consolidati di circa 420 milioni di euro nel 2021, un piano di investimenti per circa 50 milioni di euro, export in 85 Paesi per il 95% del fatturato: sono alcuni dati del Gruppo nato con Botter e Mondodelvino con la regia del Fondo Clessidra.

Con ricavi consolidati di circa 420 milioni di euro nel 2021, realizzati con il 95% all'estero, e in crescita di oltre il 18% rispetto al risultato dell'anno precedente ottenuto da Botter e Mondodelvino separatamente,

Argea rappresenta oggi il più importante player privato nel settore vitivinicolo nazionale, contando circa 500 collaboratori. Gli obiettivi di crescita hanno posto le basi per un piano investimenti al 2025 da circa 50 milioni di euro con attese ricadute positive anche sulle comunità locali in cui l'azienda opera.

Argea conta sei siti di produzione distribuiti dalla Romagna al Piemonte al Veneto e numerose filiere coinvolte nel progetto provenienti anche da Friuli-Venezia Giulia, Abruzzo, Puglia e Sicilia. Un Gruppo che impatta sui territori dove è presente in termini di sempre crescente salvaguardia della qualità e della catena del valore dei vini prodotti, ma anche di sostenibilità ambientale e sociale.

Rappresenta così un unicum in Italia anche a livello produttivo proponendo, con il suo portfolio di marchi e di cantine, una ricca e variegata offerta di vini italiani conosciuti nel mondo per la loro tipicità dal Barbera, Nebbiolo e Moscato per il Piemonte, Sangiovese e Trebbiano per la Romagna, Prosecco e Pinot Grigio per il Veneto, Primitivo per la Puglia, Montepulciano d'Abruzzo, Nero d'Avola per la Sicilia.

«Con questo progetto, unendo risorse tra le migliori del settore, Argea intende rappresentare una grande opportunità per il vino italiano e per l'intero comparto enologico sui mercati mondiali. Tramite il nostro Piano Industriale ambiamo a uno sviluppo etico e sostenibile che coinvolga i nostri collaboratori, le comunità e l'ambiente in cui operiamo. Si tratta di un percorso ambizioso, caratterizzato da ingenti investimenti che permetteranno ad Argea di allargare sempre di più i propri orizzonti, con crescite importanti sia all'estero che in Italia», ha dichiarato **Massimo Romani**, amministratore delegato di Argea.

«Poco più di un anno fa Clessidra ha lanciato il progetto "Vino Italiano nel Mondo". Oggi non è più solo un progetto ma il più grande esportatore di vino italiano. Il nuovo nome Argea serve per raccogliere in una casa unica tutti i nostri prodotti. Argea è professionalità, ricerca della qualità e dell'innovazione», ha dichiarato **Andrea Ottaviano**, amministratore delegato di Clessidra.

GREEN ARROW CAPITAL ACQUISISCE LA MAGGIORANZA DI RICHETTI: GLI ADVISOR

Green Arrow Capital Sgr, tra i principali operatori italiani indipendenti attivi negli investimenti alternativi, ha acquisito, attraverso il fondo Green Arrow Private Equity Fund 3, la maggioranza del capitale di Richetti. La famiglia Richetti continuerà a detenere una partecipazione significativa nel capitale e a mantenere gli attuali ruoli operativi all'interno dell'azienda.

Grazie a questa acquisizione il Fondo GAPEF3 investe nel settore food, in particolare nel segmento dello snacking sano e funzionale, mercato che presenta un elevato trend di crescita. La partnership del Fondo con la famiglia Richetti è incentrata su un piano di espansione che punta alla crescita dei volumi attraverso l'aumento della capacità produttiva, l'allargamento della base clienti e il rafforzamento organizzativo dell'azienda, per cogliere nuove opportunità di sviluppo offerte dal mercato.



EUGENIO DE BLASIO

Richetti è il secondo produttore europeo di merendine fresche destinate ai banchi frigo della gdo per conto di alcuni dei più importanti gruppi a livello mondiale del settore alimentare e delle catene discount commercializzate a marchio di terzi. La società è inoltre attiva nella produzione di specialità surgelate (tra gli altri arancini e panzerotti) per il settore della ristorazione organizzata.

Nel 2021 Richetti ha realizzato un fatturato superiore a 50 milioni di euro, rappresentati per circa l'80% dalle merendine refrigerate, e un ebitda nell'intorno del 15% dei ricavi. Il fatturato estero rappresenta il 60% circa del totale.

L'operazione è stata finanziata da un pool bancario composto da Crédit Agricole, Bper Banca e Banca Sella attraverso un finanziamento che prevede il rispetto e il raggiungimento di parametri ESG. Green Arrow Capital è stata assistita dagli avvocati **Francesco Selogna** e **Andrea Cerulli Irelli** dello studio legale Gianni & Origoni per la due diligence legale e i contratti; da Ethica Group con il team di debt advisory composto da **Paola Pellegrini** e **Federica Carcani**; da Strategy& PwC per la due diligence commerciale; dallo studio legale e tributario Pirola Pennuto Zei & Associati per la due diligence fiscale con un team guidato dalla partner **Nathalie Brazzelli**; da New Deal Advisor per la due diligence finanziaria con un team guidato dal partner **Guido Pelissero**; da Montana per la due diligence ambientale.

Richetti è stata assistita da Kpmg Advisory in qualità di advisor finanziario con il team di corporate finance composto da **Alberto Niccolini**, **Giorgio Zucchetti** e **Marco Ferro** e dagli avvocati **Pietro Zanoni** e **Natali Prodan** dello studio legale Advant Nctm per gli aspetti legali.

DEA CAPITAL ALTERNATIVE FUNDS SGR

CON IL FONDO TASTE OF ITALY

ENTRA IN INTERNATIONAL FOOD

Taste of Italy 2, fondo di private equity specializzato nel settore agroalimentare, gestito da DeA Capital Alternative Funds Sgr, ha acquisito una partecipazione di maggioranza in International Food, produttore di bevande vegetali di proprietà della famiglia Gallo.

Precursore del nuovo stile alimentare plant-based, già nel 1977, la famiglia Gallo è attiva nel settore attraverso la produzione artigianale di alimenti a base vegetale. Grazie a un know-how tecnologico all'avanguardia, Salvatore Gallo dal 1993 si specializza nella produzione di bevande vegetali, dando vita nel 2016 a International Food.

Oggi la società sviluppa oltre il 70% del proprio fatturato all'estero e negli ultimi anni ha registrato una crescita significativa grazie a forti competenze di product development, una filiera prevalentemente italiana, e un'offerta in continua evoluzione coerentemente con il dinamismo del mercato sottostante.

Taste of Italy 2, intende sostenere lo sviluppo della società nel mercato domestico e internazionale, rafforzando i canali distributivi e i mercati serviti, oltre a supportare la realizzazione di un nuovo stabilimento produttivo che garantirà il miglioramento di efficienza e servizio ai clienti.

La famiglia Gallo manterrà una partecipazione significativa a fianco di Taste of Italy 2, con l'obiettivo di condividere e supportare le scelte strategiche dell'azienda, favorendo il processo di innovazione e sviluppo già intrapreso negli ultimi anni.

Samuele, Luca e Caterina Gallo, che manterranno ruoli operativi nella società, hanno commentato: «Siamo felici che Taste of Italy abbia compreso le potenzialità di sviluppo di International Food, attività nata grazie all'imprenditorialità e visione di nostro padre Salvatore, vero precursore del plant-based. Dopo quasi 50 anni di attività della nostra famiglia in questo mercato, percepiamo che è il momento giusto per investire sulla crescita e siamo convinti che Taste of Italy sarà il partner giusto per riuscire a cogliere tutte le opportunità che il mercato ha da offrirci. Un riconoscimento particolare va a nostra madre Mirvana, che con tanta passione e devozione ha portato avanti un'idea in cui credeva fortemente».

Taste of Italy è stato assistito nell'operazione dallo studio Giovannelli e Associati (consulenza legale), da Spada Partners (financial e tax due diligence), da Gerson Lehrman Group (business due diligence), da ERM (esg due diligence) e dallo Studio BC& (NewCo).

La famiglia Gallo è stata assistita dal team m&a di Adma Partners in qualità di advisor finanziario esclusivo e dallo studio legale associato Celli-Fanti (consulenza legale).





LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
23.03.2023

11TH EDITION

IP & TMT

ORE 19.15 • MILANO



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

ALESSANDRA FERRARIO, STEFANO SPALLA



WINEMAN: IL BERE FRANCESE IN UNA SCATOLA

Lui ingegnere, lei avvocato:
Stefano Spalla e Alessandra Ferrario
fanno coppia nella vita e in affari.
Dalla passione per il vino nasce una
startup che fa arrivare il vino a casa,
in bicicletta. MAG ha visitato
il magazzino milanese...

di letizia ceriani

Wineman nasce con una vocazione: far scoprire agli italiani vini francesi inediti, provenienti da piccole cantine, di qualità e a prezzi accessibili. Stefano Spalla e Alessandra Ferrario vivono a Parigi dal 2014 al 2018 per poi tornare a Milano. Nel primo lockdown l'intuizione: ricreare in Italia quei momenti parigini resi speciali da una buona bottiglia. Ed ecco che nell'ottobre 2020 prende vita la startup: un marketplace online dove ordinare vino francese, sperimentare le wine box e riceverle tramite cargo bike direttamente a casa.

In una box, la curiosità per la cultura enologica d'oltralpe, il vino, i terroir, le storie dei vigneron: «Ogni mese è un viaggio diverso», racconta Stefano. Wineman cerca di trasmettere non solo una tradizione millenaria, ma anche un'atmosfera leggera, frizzante e conviviale, tutta parigina.

Il marketplace propone una consulenza, ma al buio: attraverso un abbonamento mensile, declinato in quattro diverse tipologie e fasce di prezzo, vengono spedite al cliente tre bottiglie scelte dall'enologo di fiducia, Stefano, assaggiatore certificato Onav.

Quattro box per quattro modi diversi di concepire il momento della degustazione, rimanendo però sempre fedeli a un claim: «passione accessibile».

MAG, in visita al magazzino milanese, intervista i fondatori della startup.

Wineman è la storia di una passione, la vostra passione per il vino francese. Mi raccontereste meglio l'evoluzione?

Tutto è iniziato a Parigi, dove abbiamo vissuto per 4 anni, dal 2014 al 2018, e dove abbiamo iniziato a conoscere quelle etichette francesi che ci venivano consigliate da amici o che scoprivamo da soli frequentando ristoranti e bistrot o durante i weekend fuori porta. Stefano poi è sempre stato appassionato di vino, da buon piemontese; quindi, approfondire anche il nettare di Bacco d'Oltralpe è stato molto avvincente. Durante la nostra trasferta parigina, ci venne quindi l'idea di iniziare a selezionare piccoli produttori, i così detti vigneron indépendants, man mano il nostro carnet cresceva ma al contempo siamo rientrati in Italia. Ci siamo resi conto che qua la reperibilità di molte di queste etichette era praticamente impossibile così è nata la scintilla che piano piano ha preso forma nel progetto Wineman, un progetto che nella sua natura permette di far conoscere questi vini francesi anche agli appassionati di vino italiani.

**SIAMO PARTITI
A OTTOBRE 2020
E IL FATTURATO 2021
HA SUPERATO DI POCO
100MILA EURO.
OGGI SIAMO UNA REALTÀ
PICCOLA, IN ESPANSIONE,
OGNI MESE SPEDIAMO
OLTRE 200 BOX**

L'idea, quindi, nasce a Parigi ma si realizza dopo...

Entrambi nella vita ci occupavamo di tutt'altro: lui ingegnere e io avvocato. Dopo il rientro in Italia, a Milano, è rimasto comunque il desiderio di esportare quel *savoir boire* tutto francese che non è così diffuso in Italia come si pensa. E avere accesso alle bottiglie di questi produttori. È stato nel periodo del primo lockdown che abbiamo messo sul piatto le idee, le

GOURMAND BOX CHAMPAGNE



abbiamo organizzate e abbiamo definito il progetto Wineman, l'embargo forzato dentro casa ci ha permesso di sviluppare un vero processo creativo e di business per concretizzare tutto e metterlo online. Tutt'ora cerchiamo di trasmettere quello stile di consumo tipico parigino dove per stappare un ottimo vino rosso o – soprattutto – una bottiglia di champagne non servono le grandi occasioni, il piacere è proprio quello di rilassarsi osservando il perlage nel calice alla fine di una giornata di lavoro! Ogni occasione è buona. Con Wineman si può vivere questo esprit nel proprio quotidiano, sorvegliando vini di qualità provenienti da tutto il territorio francese.

Asse Italia-Francia, bella provocazione. Proprio qui in Italia dove il vino è vino italiano, perché scegliere di distribuire invece solo ed esclusivamente vini francesi? Come è possibile che i prezzi siano così abbordabili?

In quanto professionisti nel commercio di vini francesi e acquistandoli direttamente dal produttore, abbiamo ragionevolmente accesso a prezzi più bassi. Questa è anche una scelta, però. Il nostro claim è: passione accessibile. È vero che mediamente il vino consumato in Francia è più costoso di quello consumato in Italia, sicuramente l'importazione impatta sui costi. Però abbiamo coniato e perseguito il concetto di una passione accessibile, così abbiamo deciso di rinunciare a quel margine che

diversamente potremmo tenere.

Come vi posizionate sul mercato rispetto ai vostri competitor?

Cerchiamo di essere in linea con il mercato italiano rispetto all'acquisto di vino online ma caratterizzando le nostre proposte e le modalità di acquisto diversificandole rispetto ai nostri competitor: le box sì, ma noi affianchiamo anche l'e-commerce per chi non desidera abbonarsi ma preferisce fare acquisti di bottiglie singole o, ancora, per chi desidera replicare l'acquisto di un vino arrivato con una box. Una differenza sostanziale poi, oltre alle etichette proposte, sono i prezzi che noi cerchiamo di mantenere bassi rispetto alla qualità dei vini proposti e dalla scrupolosità dell'intero servizio: dal packaging alle info, fino al delivery.

Se dovete descrivere Wineman in due parole?

Facciamo tre parole: qualità, scoperta e prezzi corretti. Wineman offre proprio questo, vini di qualità a prezzi equi. Per noi non è una gara Italia-Francia. Con Wineman vogliamo far vivere un'esperienza immersiva a persone curiose: dalla degustazione di vini sconosciuti, inediti, al viaggio virtuale nel territorio vitivinicolo francese, nei domaines. Noi l'abbiamo vissuto in primis grazie agli amici parigini che ci hanno a loro volta guidati nella scelta e nella visita delle cantine nelle regioni francesi, tutto questo si è rivelata una scoperta

continua, diversa e avvincente ogni volta. Ci piace anche raccontare le storie delle cantine, le storie delle famiglie che fanno questo lavoro da molte generazioni, e lo facciamo con strumenti che abbiamo ideato e personalizzato per i nostri clienti... Ogni mese è un viaggio diverso.

Che zone copre il servizio di delivery?

Spediamo in tutta Italia. A Milano effettuiamo il 35% degli ordini (arriva in giornata e con un delivery in bicicletta), ma copriamo tutte le regioni, comprese le isole. Anche la modalità di delivery è un aspetto a cui teniamo molto perché rinunciamo a una parte di marginalità per affidarci a canali di spedizione non convenzionali ma estremamente affidabili. A Milano, per esempio, abbiamo fatto una partnership con un'altra startup, DeliverMi, che offre appunto servizi di consegne in cargo bike, rispettando i criteri della sostenibilità, della flessibilità e della puntualità.

E anche la casella della sostenibilità l'abbiamo spuntata...

Dove possiamo, cerchiamo di agire in modo intelligente e sostenibile. Per il packaging, per esempio, ci siamo affidati a Nakpack, una società italiana di Pescara, specializzata in packaging ecosostenibile per il trasporto di bottiglie di vetro. Le scatole certificate sono tutte in carta riciclata, plastic free, ed estremamente resistenti e protettive

A MILANO
EFFETTIAMO IL 35%
DEGLI ORDINI
(ARRIVA IN GIORNATA
E CON UN DELIVERY
IN BICICLETTA),
MA COPRIAMO
TUTTE LE REGIONI



STEFANO SPALLA, ALESSANDRA FERRARIO

per garantire l'incolumità del contenuto durante tutte le fasi di trasporto.

Come funzionano?

Il metodo è infallibile: all'interno, le bottiglie sono avvolte in una velina che salvaguarda le etichette, vengono inserite in spazi predefiniti all'interno della box per isolarle dalle pareti esterne così da evitarne la rottura. Sono tutte scatole "a prova di corriere". Abbiamo preferito investire sul costo delle scatole per offrire al cliente Wineman un servizio impeccabile. Le bottiglie, una volta estratte dalle box sembrano appena acquistate in una classica enoteca. E questo piace molto per chi vuole regalare i nostri vini.

In un anno quanto fattura Wineman?

Siamo partiti a ottobre 2020 e il fatturato 2021 ha superato di poco 100mila euro. Oggi siamo una realtà piccola, in espansione, ogni mese spediamo oltre 200 box. I nostri abbonamenti sono free, molto agili anche nella recessione del servizio. Anche questo fa parte di un approccio agile e qualificato. Se invece

l'abbonamento è un regalo – come spesso accade nel periodo natalizio – l'acquirente stabilisce la durata dell'abbonamento senza dover scomodare il destinatario delle box.

Quante tipologie di abbonamenti ci sono?

Ne abbiamo quattro: *bohémien*, *classique*, *chic* e *champagne*. Il primo offre tre vini di tre regioni e cantine diverse e la tipologia di vini selezionati segue tendenzialmente la stagionalità (per esempio, il rosé è una grande sfida in Italia che ancora lo ama degustare esclusivamente d'estate). In generale la sfida più grande per Wineman è offrire – ogni mese – vini con un ottimo rapporto qualità/prezzo, provenienti dalle diverse regioni francesi e rientrando con i costi nel prezzo della singola box.

Come scegliete le bottiglie?

Intanto i criteri di scelta tengono conto di aspetti molteplici: devono essere sempre produzioni piccole di vigneroni indipendenti, la qualità – poche bottiglie ma eccellenti – e poi, cosa che non guasta, consideriamo anche aspetti creativi che troviamo nelle etichette. L'etichetta svolge un ruolo informativo ma anche di marketing, a nostro parere di grande importanza. Questi piccoli produttori sono sì tra i loro filari a "sporcarsi le mani" con la terra ma sono anche sorprendentemente molto creativi. Molto spesso ci troviamo di fronte a bottiglie dall'etichetta curiosa, ironica, che racconta una storia familiare avvincente, con un'illustrazione sottilmente provocatoria per far sorridere, cosa che al nettare di Bacco, per sua natura, riesce molto bene! Nella scelta della gamma cerchiamo di andare sempre in crescendo creando un'escalation, dal vino più sbarazzino a quello più prezioso. Negli abbonamenti *classique* e *chic* si trovano vini di livello ancora superiore, mentre nella quarta box ci sono solo champagne. Poi abbiamo ideato anche un percorso "découverte" in cui si susseguono tutte e quattro le box, dalla prima tipologia alla quarta. Quattro mesi di scoperta: il regalo perfetto. O l'occasione ideale – per gli indecisi – di individuare la box che più si avvicina al proprio gusto in fatto di vino.

Le etichette raccontano tanto della cantina, è vero. È uno dei criteri che portano anche il consumatore a scegliere.

Sì, è un bel modo per raccontare qualcosa di chi fa il vino. E noi tramandiamo il racconto anche attraverso una cartolina cartacea – una per ogni vino – cui aggiungiamo un QR code in cui si trova sia la scheda tecnica della bottiglia che la storia del domaine dove nasce, proprio per avvicinare i due mondi: dalla cantina alla tavola. Wineman è un'esperienza enologica in ogni suo aspetto. Queste schede, inserite in ogni box, sono come un libro aperto che narra l'origine del vino acquistato e suggerimenti di abbinamento con il cibo. A volte i nostri clienti, incuriositi da quanto leggono nelle schede, si organizzano per visitare dal vivo questi luoghi.

Progetti in cantiere?

Uno dei paralleli su cui lavoriamo è quello legato alla ristorazione. Abbiamo stretto alcune collaborazioni, come per esempio con lo chef stellato Errico Recanatì che dopo una degustazione di rossi ha creato una ricetta esclusiva per una delle nostre etichette. La ricetta è stata stampata, abbinata ad un grembiule da chef creato da Wineman in esclusiva, e inserito in una box dedicata a questa felice collaborazione. È stata una box in limited edition molto apprezzata e che ha decisamente affermato che la collaborazione tra territori e nazionalità diverse è un arricchimento



BOX VINI NATURALI

sia dal punto di vista culturale che da quello enogastronomico. Il discorso ovviamente rimane aperto, è uno dei progetti che porterebbero Wineman a diversificare ulteriormente il proprio operato portandolo ad un livello superiore, sicuramente. E il discorso delle box, special o limited, è un percorso che abbiamo iniziato in occasione dello scorso Natale e che replicheremo anche per il prossimo. Nelle special box di Natale, per esempio, abbiamo abbinato dei prodotti gastronomici della tradizione francese per enfatizzare la degustazione dei vini abbinati: foie gras, terrine, confit vegetali... Abbiamo dedicato una special box anche a San Valentino. Vedremo nel 2023 quali altre occasioni di degustazione ideare.

Wineman si comporta come un enologo che consiglia la bottiglia...

Vero, ma chiediamo al cliente di fidarsi di noi. È una degustazione "al buio", il nostro cliente non sa mai quali vini sono stati selezionati nella box mensile che riceve. Ogni mese noi proponiamo un percorso, delle etichette esclusive, per creare un po' di attesa e scoperta. A volte (rarissimamente, dai feedback che i nostri abbonati ci danno) la nostra selezione potrebbe non incontrare i gusti esatti del cliente, è qui che parte il discorso della fiducia. E questo accade spesso nel senso contrario: magari non si acquisterebbe mai una determinata tipologia di vino, ma se c'è l'occasione di riceverlo con la nostra modalità di box si scopre un'etichetta eccezionale e ci fa molto piacere ricevere queste conferme positive.

Ecco perché "l'uomo del vino". E come è possibile proporre sempre vini diversi senza sbagliarsi?

Questa è una delle maggiori sfide. La ricerca minuziosa fa la differenza, i produttori che scegliamo sono sempre diversi ogni volta, vengono testati personalmente sia

andando nelle loro cantine sia visitando i saloni dedicati ai vigneron indipendenti. Il mercato dei vigneron indipendenti in Francia, infatti, è molto florido e variegato quindi questo ci permette di avere una rotazione e una scelta sempre molto diversificata. Ci possiamo permettere anche un magazzino, uno stock per offrire ai nostri clienti anche il servizio di e-com e di acquisto diretto presso il quartier generale Wineman.

Wineman ha senso in quanto delivery... ma voi vendete quindi anche al dettaglio in negozio?

Di base, ci sono dei giorni in cui teniamo aperto nel periodo prenatalizio o in autunno ma lo indichiamo nei nostri canali, in queste occasioni offriamo della scontistica su alcune etichette. Alcuni clienti ci scrivono per prendere appuntamento. Nulla va perso. Di base, Wineman è delivery. Cerchiamo di dare un servizio che coccoli il cliente da ogni punto di vista...anche quando ci contattano per prendere un appuntamento e passare da noi per uno acquisto dal vivo. Fa parte della nostra attenzione verso la clientela che ci segue, come in molti casi, fin dall'inizio del nostro progetto.

Come si vede Wineman tra qualche anno?

Sicuramente cresciuti. Dobbiamo definire come, anche perché le dinamiche e i trend di consumo si evolvono e noi manteniamo sempre un punto di osservazione su tutto questo proprio per non restare indietro. Nell'immediato il nostro obiettivo è quello di aumentare il nostro pubblico e poi sviluppare ulteriormente il servizio. Per esempio, diventando distributori esclusivi di alcune bottiglie, ma anche entrando, come dicevamo, nel mondo della ristorazione. 🍷





LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

13.04.2023

ORE 19.15 • MILANO

10th Edition

Tax



LEGALCOMMUNITYCH

AWARDS

SAVE THE DATE
04.05.2023

19.15 • ZÜRICH

KITCHEN CONFIDENTIAL



Pietro Nicastro:

DALLA BIRRA ALLA SCHIACCIATA

Dopo il successo di Lowengrube, Pietro Nicastrò ha appena lanciato Tosca – L'arte del gusto. Il concept celebra l'eccellenza toscana. Prossimo step: il primo locale a Londra. Parole chiave: digitale e sostenibile

di letizia ceriani

Pietro Nicastro nasce a Gela nel 1975. La sua vita è un percorso a ostacoli. Appena sedicenne e orfano di padre, si trasferisce nella periferia di Firenze. L'incontro con la boxe gli cambia la vita: «Sono stati i valori del pugilato a insegnarmi a reagire», racconta. A 18 anni un gravissimo incidente lo confina a letto per una lunga convalescenza, ma con i soldi dell'assicurazione apre la sua prima birreria. Nicastro incassa, ma si rialza sempre.

Nel 2005, con il primo locale a Limite sull'Arno, avvia il primo grande progetto: **Lowengrube Original Münchner Bierstube**, che propone la beer experience bavarese. Lowengrube oggi è un format retail e conta 28 punti vendita di cui uno all'estero. Il brand investe sempre di più in digitalizzazione e sostenibilità e mira a creare una community.

A settembre 2022, il secondo progetto. A Lastra a Signa apre il primo locale di Tosca – L'arte del gusto. La proposta gastronomica si incentra sulla schiacciata toscana e sulle tipicità regionali: lampredotto, trippa, cecina. I prodotti sono certificati e di prima scelta.

Tosca e Lowengrube sono due facce della stessa medaglia, due format complementari declinabili in base alla domanda. Entrambi nascono da una

passione e vendono l'esperienza del buon cibo. Entro fine anno sono previste nuove aperture e l'approdo all'estero. Nicastro racconta a MAG il progetto di sviluppo dei format, digitale e sempre più sostenibile.

Il suo primo progetto, la catena Lowengrube, va avanti dal 2005. Oggi conta 28 punti. Quali saranno i prossimi sviluppi della catena?

La catena procederà come da progetto.

Nei prossimi cinque anni prevediamo una crescita graduale che ci porterà ad aprire altri punti vendita, sia diretti che in affiliazione. Indubbiamente la pandemia e la crisi in atto hanno cambiato le nostre prospettive: ci stiamo adattando al nuovo mercato.

Quali sono stati i cambiamenti?

Durante e dopo la pandemia abbiamo introdotto delivery, take-away e investito nella digitalizzazione, creando un'app da cui effettuare l'ordine. Uso spesso una metafora: noi imprenditori siamo dei pugili e di fronte all'imprevisto dobbiamo saper reagire. In questo caso, dobbiamo adattarci, e anche velocemente. È quello che sta avvenendo oggi. Parlando di crisi energetica, per esempio, stiamo pensando di ridurre l'impiantistica di cucina e infrastruttura per rendere i locali meno energivori. Inoltre, i nostri locali più grandi sono già dotati di pannelli solari, come anche di cucine più avanzate e a basso consumo.

PARLANDO
DI CRISI ENERGETICA,
STIAMO PENSANDO
DI RIDURRE
L'IMPIANTISTICA
DI CUCINA
E INFRASTRUTTURA
PER RENDERE I LOCALI
MENO ENERGIVORI



A livello aziendale?

A livello di formazione, la nostra Academy – nata due anni fa (n.d.r.) – sta diventando totalmente digitalizzata e questo ci permetterà di essere più flessibili. La novità più recente è una piattaforma di e-learning che tutti gli studenti possono utilizzare e che permette di seguire le lezioni tramite video tutorial. Inoltre, abbiamo dato la possibilità ai giovani di candidarsi per diventare store manager in futuro. Il gruppo si allarga sempre di più.

Da dove nasce l'idea?

Ci eravamo resi conto che nei nostri punti vendita diretti c'era meno turnover rispetto ai locali affiliati. Da qui l'idea di creare una community in cui tutti si sentissero partecipi. Entro un mese la fase di induction, che conta già 350 addetti, sarà completata.

Prevedete nuove aperture nei prossimi mesi?

Sicuramente in Italia. La prima a Montesilvano e poi avremo delle aperture dirette probabilmente a Milano. Abbiamo poi dei wagen, la versione dello street food, che dovremmo aprire in Toscana.

Arriviamo alla grande novità. Dalla birra alla schiacciata toscana: il 1° settembre 2022 è stato inaugurato il primo punto vendita di Tosca, la cui proposta ruota attorno alla tipica schiacciata farcita.

Tutto parte dalla mia passione per questa regione. L'idea era quella di creare un format che fosse complementare a Löwengrube e che ci consentisse una rapida crescita, soprattutto in mercati in cui la catena non aveva appeal o non era forte. Abbiamo pensato a un progetto che coprisse anche l'estero, dove l'eccellenza del cibo toscano è decisamente desiderabile. Al contrario, Löwengrube nasceva dal desiderio di portare l'atmosfera delle birrerie bavaresi e dell'Oktobertfest in Italia. Entrambi nascono con una forte idea di esperienze

Come si è evoluto il progetto?

Tosca nasce dai giovani. Abbiamo proposto un business game insieme all'Università di Pisa, presso il Master di Food and Management e insieme alla IULM di Milano, e al Master di Marketing, chiedendo di ideare un progetto di comunicazione con determinate caratteristiche. Il nostro team interno ha poi completato la

proposta: il naming è stato scelto creando un piccolo concorso a cui hanno partecipato tutti i dipendenti, mentre il progetto del locale è stato curato dal nostro reparto construction.

Tosca propone la schiacciata toscana, uno dei prodotti più famosi e diffusi dello street food regionale. Cosa rende Tosca unico?

Innanzitutto, a livello di scelta della materia prima: stiamo progressivamente sposando molti consorzi toscani dop e igp per avere prodotti certificati e di alta qualità. In secondo luogo, è un progetto che parte già digitalizzato. L'ordine si può fare tramite app. È un prodotto moderno, quindi, che nasce al passo coi tempi.

Cosa si mangia da Tosca?

Oltre alle schiacciate tradizionali con salumi e formaggi locali, offriamo alcuni piatti tipici: il lampredotto in zimino, la trippa, la cecina. Sono prodotti speciali che abbiamo solo noi. Abbiamo previsto anche delle special edition. Una chicca, invece, è stata pensata per l'aperitivo: si chiama "coccio mania". Il cliente ordina un drink e al



TOSCA NASCE DAI GIOVANI: ABBIAMO PROPOSTO UN BUSINESS GAME INSIEME ALL'UNIVERSITÀ DI PISA, PRESSO IL MASTER DI FOOD AND MANAGEMENT

costo di 1,50 euro viene portato un coccino con un prodotto tipico, che sia la pappa al pomodoro, la trippa o altro.

Lei è siciliano e arriva in Toscana a 16 anni... qual è il suo rapporto con il territorio?

Non è un caso che il primo locale di Tosca nasca nella periferia di Firenze e vicino alla mia prima palestra di boxe. Appena sedicenne sono arrivato in Toscana, orfano di padre e con un passato doloroso alle spalle. Mi ha salvato l'incontro con quello che poi è diventato il mio maestro di boxe. La boxe per me è stata la chance per sfogare quella rabbia e quel senso di rivalsa che mi portavo dentro. Fin da giovane avevo voglia di darmi un'altra possibilità. Poi purtroppo a diciotto anni ho fatto un brutto incidente stradale e sembrava che la mia carriera fosse finita...

Invece ha aperto il suo primo locale.

Sì, con i soldi dell'assicurazione ho aperto la mia prima birreria a 19 anni. E da lì non mi sono mai fermato.

L'imprenditore reagisce. E oggi Tosca.

Non per caso, dicevo, Tosca sorge vicino alla mia palestra storica. Penso che aprire un esperimento vicino a persone a te vicine da

tempo porti ad avere un'idea più realistica delle possibilità di riuscita e di crescita.

Prospettive di crescita del format?

I nostri progetti sono molto ambiziosi. Tosca nasce già per essere sviluppato e, con le esperienze che abbiamo alle spalle, il marketing e l'ingegnerizzazione dei processi, parte avvantaggiato. Stiamo già valutando di fare tre o quattro aperture entro fine anno. Le location sono di 70 mq senza canne fumarie, e questo semplifica la ricerca e l'investimento iniziale. Lo sviluppo sarà rapido dato che abbiamo aperto la compagine sociale ad alcuni soci importanti, player del nostro settore. Prossimo step Londra, e poi ci sono trattative aperte per Milano.

Dall'Italia all'estero. Da dove nasce l'esigenza?

Pensando all'immagine del gruppo, abbiamo pensato che sarebbe stato efficace poter proporre due tipologie di format, in modo da inserirle nel contesto più favorevole. Löwengrube per l'Italia e Tosca per l'estero.

A livello di fatturato, quanto registra mediamente Löwengrube?

Löwengrube funziona principalmente sul franchising. Come rete, il fatturato si aggira attorno ai 17 milioni circa. La nostra società diretta – che gestisce solo 5 punti vendita – si aggira attorno ai 5 milioni di fatturato. Il format Löwengrube ha tre diversi format: i locali grandi, le stube, che fatturano circa un milione e mezzo, i klein, locali più piccolini presenti nel segmento travel, che fatturano tra i 400 e 500mila euro, e i wagen, presenti come street food anche nei centri commerciali, che fatturano mediamente 350mila euro.

Quale sarà il ritmo di crescita di Tosca, invece?

Ora è prematuro dirlo. Stiamo investendo sull'apertura dei punti vendita e sul richiamo della clientela. A Londra ci aspettiamo sicuramente grandi cose.

Anche Tosca diventerà un franchising?

Penso che il discorso sia diverso. Per Löwengrube, abbiamo avuto dieci anni di sperimentazione sui punti diretti e abbiamo poi pensato di introdurre anche il franchising. Per Tosca, invece, vorremmo puntare prima sullo sviluppo diretto, con dieci aperture di punti vendita. Poi valuteremo. 🍷



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE
25.05.2023

4th Edition

ITALY
Forty40
UNDER

ORE 19.15 • MILANO

#LcFortyUnder40 

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

081, LA PIZZERIA MODERNA DI FRANCESCO SAGGESE

Alle porte di Milano, nel centro di Melegnano, Francesco Saggese, dopo una lunga esperienza nell'haute cuisine, si mette alla prova e apre nel 2017 la sua pizzeria: 081. Il nome del locale non lascia dubbi sulla provenienza dello chef.

Il locale è caldo e accogliente, si dispone su due sale, 35 i coperti. Il personale è giovane, smart e sorridente. Nella brigata, anche la moglie Marta e il fratello Davide.

La carta di 081 ripercorre in chiave pop la terra campana, ne racconta le eccellenze e mira a evocare ricordi ed emozioni, in una continua commistione da note dolci e salate, consistenze morbide e crunchy. L'attenzione è tutta rivolta ai topping.

In carta troviamo pizze che si rifanno alla tradizione – presenti la bufala, la margherita, la capricciosa –, e altre che la reinventano: non quattro formaggi ma bensì cinque (fiore di latte di Agerola, taleggio dop, gorgonzola Angelo Crice, provola affumicata, parmigiano reggiano, pecorino romano), e non manca la marinara ma esaltata da una varietà di cinque pomodori (San Marzano dop, pomodorino datterino, pomodorino ciliegino confit, pomodorino giallo,

pomodoro secco, alici di Cetara, origano e l'immancabile olio evo).

Gli impasti sono soffici e digeribili, la crosta è alta, e lo chef ama giocare con farine e cotture diverse.

La proposta beverage spazia dalle bibite, alle birre artigianali ai vini.

Piccola curiosità. Tante sono le sperimentazioni, ma una sola pizza racchiude il cuore dello chef. Si tratta della pizza con la zuccina alla scapece, adagiata su una base composta da fiore di latte di Agerola, Parmigiano Reggiano 24 mesi e pancetta arrostita. Peculiare è l'abbinamento tra note acide e grasse, un contrasto che vuole stupire, rimanere impresso. E ci riesce.

Francesco Saggese approda al mondo della pizza portando con sé la minuziosa ricerca delle materie prime e degli abbinamenti, la conoscenza della tradizione e l'amore per l'estro contemporaneo.

In un panorama nazionale sempre più incuriosito dalle declinazioni della pizza tradizionale, 081 vi si destreggia con originalità, attraversando – e superando – una certa idea di napoletanità. 



FRANCESCO SAGGESE



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



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

13.07.2023

ORE 19.15 • ROMA

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

#LcItalianAwards