

Protagonisti

BESTINVER,
LA FORMULA MAGICA PER
CONQUISTARE I MERCATI

Nessun limite alla previdenza

L'EVOLUZIONE DEI PERCORSI
PROFESSIONALI
E LA RICONGIUNZIONE:
COME OTTIMIZZARE
I RISPARMI PREVIDENZIALI

Finanza e diritto... a parole

LE VIE DELLO SHORT
SELLING SONO INFINITE

Esclusiva

FIVELEX E L'ALGORITMO
DELLA CRESCITA

L'intervista

GATTAI MINOLI AGOSTINELLI
RIBALTA LE PREVISIONI 2020

Partita Doppia

ECCO PERCHÉ IL CALCIO
(IN CRISI) FA GOLA
AGLI INVESTITORI USA

Speciale

INHOUSECOMMUNITY
AWARDS EGYPT 2021:
THE WINNERS

LONG TERM PARTNERS CRESCERE INSIEME AI CLIENTI

Nata nel 2012 mettendo
assieme le competenze
di consulenti strategici,
finanziari e industriali,
la società ha
compiuto un balzo
dopo la fusione
con OC&C Strategy. Christian
Christodulopulos, partner e leader PE
e M&A dell'ufficio di Milano, racconta
che anno è stato il 2020 e quali sono
le prospettive per il prossimo futuro

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.

Tax Awards	Milano, 15/04/2021
Energy Awards	Milano, 29/04/2021
IP&TMT Awards	Milano, 13/05/2021
Finance Awards	Milano, 27/05/2021
Corporate Awards	Milano, 10/06/2021
Forty under 40 Awards Italy	NEW DATE Milano, 21/06/2021
Italian Awards	Roma, 08/07/2021
Labour Awards	Milano, 09/09/2021
Litigation Awards	Milano, 16/09/2021
LC Marketing Awards	Milano, 28/10/2021

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week	Milano, 7-11/06/2021
---------------------	----------------------

INHOUSECOMMUNITYDAY
LCPUBLISHINGGROUP

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

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

INHOUSECOMMUNITY
AWARDS

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

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

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.

Save the Brand	Milano, 24/06/2021
Foodcommunity Awards	Milano, 29/11/2021

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

L'evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milano, 15-19/11/2021
-----------------------	-----------------------

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, 18/11/2021
-------------------------	--------------------

PUBLISHING GROUP
LC

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

Corporate Music Contest	Milano, 09/06/2021
Sustainability Day	Milano, 11/11/2021
Sustainability Awards	Milano, 11/11/2021

Iberian Lawyer

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

Labour Awards - Portugal	Edizione 2020 riprogrammata a Lisbona, 31/03/2021
Labour Awards - Spain	Madrid, 06/05/2021
IP & TMT Awards - Spain	Madrid, 20/05/2021
InspiraLaw	Madrid, 25/05/2021
IP & TMT Awards - Portugal	Lisbona, 13/07/2021
Forty under 40 Awards	Madrid, 23/09/2021
LegalDay	Madrid, 04/11/2021
Gold Awards	Madrid, 04/11/2021
Labour Awards - Portugal	Lisbona, 02/12/2021

The Latin American
LAWYER

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

Energy & Infrastructure Awards	Sao Paulo, 21/10/2021
--------------------------------	-----------------------

Bitcoin

NUOVO RECORD



Il 16 febbraio la criptovaluta più famosa di tutte, il bitcoin, ha toccato un nuovo massimo storico raggiungendo una quotazione di 50.602 dollari. E pensare che un anno prima, dopo una discesa repentina all'inizio della pandemia, la criptovaluta non valeva nemmeno 6.000 dollari.

L'euforia, in questo caso, è proseguita anche il giorno seguente visto che il 17 febbraio. La criptovaluta è stata scambiata a 51.030 dollari.

La capitalizzazione sale così a 951,10 miliardi di dollari secondo Coindesk.com.

A spingere i bitcoin anche le aspettative di crescita espresse dagli analisti. Come nel caso di JpMorgan che ha ipotizzato una possibile crescita del prezzo fino a 146 mila dollari nel lungo termine.

Un andamento che renderebbe la "moneta" una buona copertura contro l'inflazione e una possibile alternativa al deprezzamento del dollaro.

JpMorgan nella sua analisi si spinge fino a immaginare per il bitcoin un ruolo di possibile competitor dell'oro. "La competizione del Bitcoin con l'oro è qualcosa a cui stiamo già pensando", hanno scritto gli analisti della banca d'affari americana. 



22 ADVISING
LONG TERM PARTNERS,
CRESCERE INSIEME AI CLIENTI



66 ESCLUSIVA
FIVELEX E L'ALGORITMO
DELLA CRESCITA



108 L'INTERVISTA
JUST EAT ITALIA: AL VIA
LE ASSUNZIONI DEI RIDER
COME DIPENDENTI



126 FOOD HEROES
MAGGIONI, ALLA RICERCA
DELLE ECCELLENZE

36 **Protagonisti**
Bestinver, la formula magica
per conquistare i mercati

44 **Mercati**
Avvocati da Serie A

50 **Da Iberian Lawyer**
Ecco le eccellenze (legali)
dello sport spagnolo

60 **Nuove insegne**
Plusiders, non solo tax

76 **L'intervista**
Gattai Minoli Agostinelli
ribalta le previsioni 2020

88 **Scenari**
La pandemia lo conferma:
è l'era dei general counsel

ILT



ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

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

Per informazioni: info@italianlegaltech.it

Per membership: membership@italianlegaltech.it



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

- 08 Agorà**
Canzonieri lancia Nextalia.
Al suo fianco Micheli, Unipol,
Coldiretti e Intesa Sanpaolo
- 16 Il barometro del mercato**
Atlantia, nuova emissione
da 1 miliardo
- 32 Finanza e diritto... a parole**
Le vie dello short selling sono infinite
- 40 Nessun limite alla previdenza**
L'evoluzione dei percorsi
professionali e la ricongiunzione:
come ottimizzare i risparmi
previdenziali
- 58 Partita Doppia**
Ecco perché il calcio (in crisi)
fa gola agli investitori Usa
- 80 Sportello lavoro**
Vaccinazione sì, vaccinazione no.
Quali conseguenze per il lavoratore
- 84 Legal tech garage**
LegalEye, occhio
alle prove digitali
- 86 Obiettivo legalità**
Sovvenzioni statali a rischio:
la malversazione ai danni dello Stato
- 94 Green corner**
Dagli scarti del tonno
ai cosmetici: ecco l'economia
circolare di Mare Aperto

- 98 Diverso sarà lei**
Leadership al femminile
in miglioramento
- 100 Periscopio**
Servizi legali alternativi,
Lexout al debutto
- 104 Opinione**
L'accordo Google – APIG, un'analisi
- 
- 114 In house**
Legal privilege: Oltralpe qualcosa
si muove
- 116 Speciale**
Inhousecommunity Awards
Egypt 2021: the winners
- 120 AAA... cercasi**
La rubrica Legal Recruitment
by legalcommunity.it
- 132 Calici e pandette**
Freisa di Chieri,
regalità sabauda
- 134 Le tavole della legge**
Cittamani, un viaggio
del gusto dal cuore indiano



N.157 | 22.02.2021

Registrazione Tribunale di Milano n. 323
del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Caporedattrice
ilaria.iaquinta@lcpublishinggroup.it

Caposervizio
laura.morelli@lcpublishinggroup.it

con la collaborazione di
massimo.gaia@lcpublishinggroup.it
francesca.corradi@lcpublishinggroup.it
giuseppe.saleme@lcpublishinggroup.it
alessio.foderi@lcpublishinggroup.it

Video Production
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it

Centro Ricerche
vito.varesano@lcpublishinggroup.it

Art Direction
hicham@lcpublishinggroup.it • kreita.com

Graphic Designer
roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it

Managing Director
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

COO
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

General Manager
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

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

Communication, Marketing & BD Assistant
veronica.volpe@lcpublishinggroup.it

Events Manager
francesca.daleo@lcpublishinggroup.it

Events Coordinator
giulia.vella@lcpublishinggroup.it

Senior Account
carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it

Key Account
andre.falanghe@lcpublishinggroup.it

Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it

Accounting Department
marco.sciacchitano@lcpublishinggroup.it

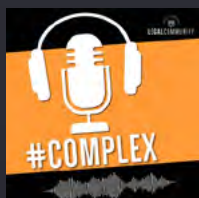
Per informazioni
info@lcpublishinggroup.it

Hanno collaborato
Barabino & partners Legal, enrico castaldi, luca failla,
mikko rugolo, luca scordino, uomo senza loden

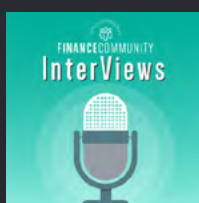
Editore
LC S.r.l.
Sede operativa: Via Savona, 100 - 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoj, 10 - 20146 Milano
Tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.it

SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI



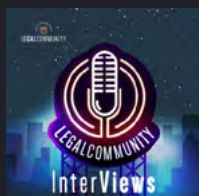
UNA RACCOLTA
DI TUTTE LE INTERVISTE
E I COMMENTI DEI PROFESSIONISTI
DELLA FINANZA



STORIE
DEI PROTAGONISTI
DELLA COMMUNITY
DEL FOOD & BEVERAGE



LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



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



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



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





SCENARI

Canzonieri lancia Nextalia. Al suo fianco Micheli, Unipol, Coldiretti e Intesa Sanpaolo

È nata **Nextalia**, nuova sgr attiva nei fondi chiusi e nel private equity, ideata da **Francesco Canzonieri** (nella foto), ex co-head corporate & investment banking e country head per l'Italia di Mediobanca.

Lo riferisce *ME*, aggiungendo che la società è stata costituita nei giorni scorsi davanti al notaio **Carlo Munafò**.

Canzonieri è il motore dell'iniziativa attraverso la newco Canzonieri Holding. Al suo fianco in Nextalia figurano **UnipoSai Assicurazioni**, Micheli Associati (società del finanziere **Francesco Micheli**), **Coldiretti** e **Intesa Sanpaolo**.

Confermate, dunque, le anticipazioni delle settimane scorse sull'uscita di Canzonieri da Mediobanca e sul varo di una sgr con Intesa Sanpaolo come socio. Nextalia ha un capitale nominale di un milione di euro, suddiviso fra: 800mila azioni di categoria A, interamente sottoscritte da Canzonieri; e 200mila titoli di categoria B, sottoscritti per 145mila azioni da Intesa Sanpaolo, con un esborso di 14,64 milioni (di cui 145mila euro nominali e il restante come sovrapprezzo), per 50mila titoli da Unipolsai Assicurazioni, con un esborso di 5,05 milioni di euro (di cui 50mila euro nominali e il resto a sovrapprezzo) e per 2.500 azioni ciascuno da Coldiretti e Micheli Associati, con un esborso di 252mila euro (di cui 2.500 euro nominali e il resto a sovrapprezzo).

Il consiglio di amministrazione di Nextalia, presieduto da Micheli, è composto da **Emanuele Grippo** (avvocato dello studio legale Gianni & Origoni), **Maria Leddi** (senatrice e presidente della società di intermediazione mobiliare quotata Scm), **Matteo Ricatti** (ex direttore di Clessidra), **Vincenzo Gesmundo** (segretario generale della Coldiretti) e **Paolo Fumagalli** (consigliere di amministrazione del gruppo Saipem, nonché presidente del collegio sindacale di UnipoSai Assicurazioni).



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMAZIONE



EVENTI



CENTRO RICERCHE



PUBBLICAZIONI

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

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



LC srl
Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoj 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 36727659





AL VERTICE

Euronext, Piero Novelli sarà presidente

Piero Novelli è stato scelto come futuro presidente di Euronext, su indicazione di Cdp e Intesa Sanpaolo. Negli accordi di acquisizione di Borsa Italiana dal London Stock Exchange, lo scorso ottobre, vi era anche la nomina di un *chairman* italiano nella holding dei listini comunitari. Novelli, eletto dal *supervisory board* di Euronext come membro indipendente, diventerà il futuro presidente del gruppo che, oltre a Parigi, gestisce le borse di Lisbona, Amsterdam, Bruxelles, Dublino e Oslo. Come passo preliminare, i due azionisti italiani, che avranno il 7,3% (Cdp) e l'1,3% (Intesa Sanpaolo) di Euronext, dovranno diventare soci effettivi in seguito ad un doppio aumento di capitale, uno riservato e uno aperto a tutti i soci, che dovrebbero aver luogo fra fine marzo e inizio aprile.



RISPARMIO GESTITO

Assogestioni, Cinzia Tagliabue nominata vicepresidente

Cinzia Tagliabue (Amundi Sgr) è stata nominata vicepresidente di Assogestioni dal consiglio direttivo dell'associazione, affiancando **Lorenzo Alfieri** (J.P. Morgan AM) e **Santo Borsellino** (Generali Insurance AM).

Ugo Loser (Arca Fondi Sgr), già nel consiglio direttivo, è stato nominato membro del comitato di presidenza.

Alexia Giugni (DWS Investment) entra a far parte del consiglio direttivo.

Il consiglio direttivo, inoltre, ha rivisto i vertici dei comitati statutari. Il comitato comunicazione ora vede come presidente **Vittorio Ambrogi** (Morgan Stanley IM) e come vicepresidente **Massimo Mazzini** (Pramerica Sgr). Il comitato corporate governance ha come vicepresidente **Emilio Franco** (Mediobanca Sgr), già coordinatore del comitato dei gestori. Il comitato regolamentazione e fiscalità vede alla presidenza **Alessandro Melzi d'Eril** (Anima Sgr).

Il consiglio direttivo ha istituito anche due nuovi comitati consultivi, ovvero il comitato digital finance, presieduto da **Giovanni Sandri** (Blackrock) e con **Edoardo Maestri** (Generali Investments) nel ruolo di vicepresidente, nonché il comitato sostenibilità, che vede come presidente Lorenzo Alfieri (J.P. Morgan AM) e in qualità di vicepresidente Alexia Giugni (DWS Investment).

Il rinnovo ordinario di tutti gli organi associativi è previsto a marzo del prossimo anno.

SIAMO SU TELEGRAM



LEGALCOMMUNITY
@LEGALCOMMUNITY_IT



FINANCECOMMUNITY
@FINANCECOMMUNITY_IT



INHOUSECOMMUNITY
@INHOUSECOMMUNITY_IT



FOODCOMMUNITY
@FOODCOMMUNITY_IT



LEGALCOMMUNITYCH
@LEGALCOMMUNITYCH_CH



È DISPONIBILE
UN NUOVO CANALE
PER OGNI TESTATA

ISCRIVITI
PER RICEVERE LE NOTIZIE
E RIMANERE
SEMPRE
AGGIORNATO!

CONSULENZA

RSM, Francesco Lepri nuovo partner

Francesco Lepri è stato nominato partner di RSM, dove ha il compito di sviluppare e supportare l'attività, sia nell'ambito dell'audit, sia dell'advisory, a livello nazionale e internazionale, con particolare focus su Regno Unito e Irlanda.

Lepri ha acquisito una grande esperienza della realtà britannica, dove ha lavorato per parecchi anni, raggiungendo il ruolo di associate partner per un altro network di consulenza. Il manager ha costruito un'importante rete di conoscenze tra cui alcuni importanti fondi di investimento, attivi nelle infrastrutture (principalmente energie rinnovabili), nonché la vitale comunità di imprenditori italiani della City, dove è membro della camera di commercio Italiana nel Regno Unito.

Membro da cinque anni dell'Icaew inglese (dove è anche membro della corporate finance faculty e dell'audit & assurance faculty), è abilitato come chartered accountant, tra gli altri, nel Regno Unito e in Irlanda.

Nel corso della carriera, Lepri si è occupato di gruppi internazionali (inclusi gruppi quotati negli Stati Uniti) nei settori chimico/farmaceutico, del luxury, alimentare e in generale del manufacturing, acquisendo successivamente ulteriori esperienze in ambito di internal audit, deals e forensic.



WEALTH MANAGEMENT

Fiduciaria Sant'Andrea, Marco Betocchi diventa ad

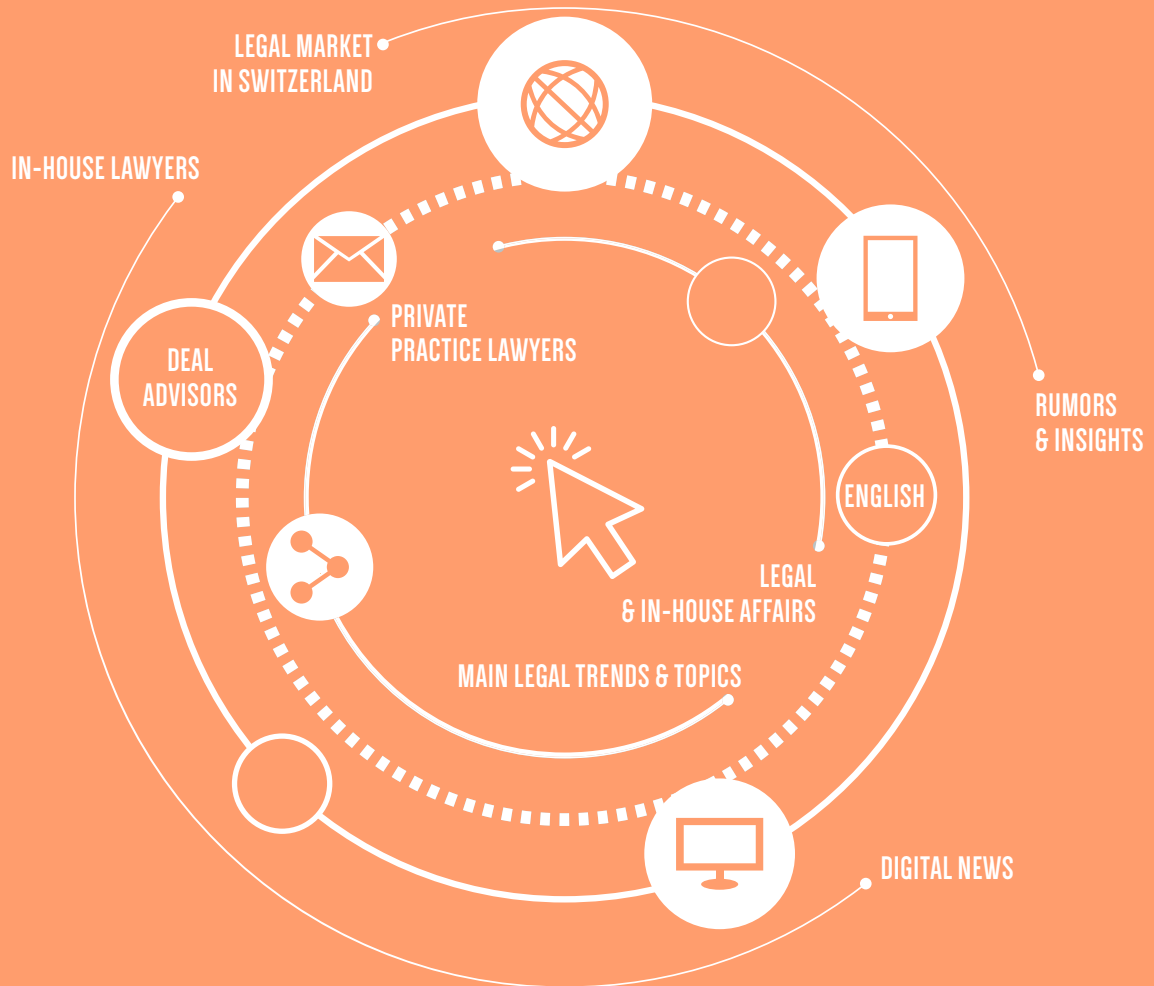
Marco Betocchi è il nuovo amministratore delegato di Fiduciaria Sant'Andrea, controllata al 100% da Deutsche Bank.

Fiduciaria Sant'Andrea è stata fondata a Treviso nel 1981 ed è entrata a far parte del gruppo Deutsche Bank nel 1994. Opera nell'ambito dei servizi fiduciari per la clientela wealth management e private banking. Betocchi opera nel settore finanziario dal 1989 e nella gestione patrimoniale dal 1997, con una lunga esperienza bancaria (Banca Leonardo, Bsi, Comit, Compagnie Monegasque De Banque), che lo ha visto lavorare principalmente a Milano, Monaco e Ginevra. E' in Deutsche Bank tre anni, e ha lavorato come *team head*, sempre nell'ambito del wealth management.



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch

NUOVE LEVE

Copernico Sim, entrano in squadra i giovani Molle e Fiore



GIANLUCA SCELZO

Andrea Molle e **Maurizio Fiore** entrano a far parte della squadra di consulenti finanziari di **Copernico Sim**.

Molle, classe 1994, di Pavia, si legge in un comunicato della società di intermediazione mobiliare, rafforzerà la presenza a Milano. Fiore, 30 anni, opererà principalmente nell'area di Varese.

I nuovi consulenti rientrano nel Progetto Giovani di Copernico, che prevede la formazione e l'affiancamento dei candidati fino all'esame per l'iscrizione all'albo e per i tre anni successivi, fino alla completa autonomia professionale.

«Abbiamo sempre dato attenzione ai giovani consulenti, sia perché svincolati dalle logiche di prodotto, sia perché più abili a relazionarsi con la clientela più giovane, che sempre di più ha la necessità di fare scelte patrimoniali importanti anche a seguito di passaggi generazionali», racconta **Gianluca Scelzo**, consigliere delegato di Copernico Sim. «Ciò non significa tagliare fuori dal nostro radar i consulenti più senior. Ritengo che la nostra struttura possa essere un polo di attrazione anche per i professionisti di lungo corso, sia provenienti da altre reti di consulenza che bancari, delusi dalle grandi strutture. Da noi trovano un ambiente in grado di soddisfare le loro ambizioni in completa autonomia e soprattutto senza pressioni di tipo commerciale».



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

Iberian Lawyer

The Latin American
LAWYER



LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

FINANCECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITYUS

FOODCOMMUNITY

FOODCOMMUNITYNEWS

Iberian Lawyer

The Latin American
LAWYER

LC srl

Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan

Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan

Tel. + 39 02 36727659



ATLANTIA, NUOVA EMISSIONE DA 1 MILIARDO

Sul deal Allen & Overy e White & Case. Quest'ultimo ha anche lavorato al finanziamento di Cpl da 43 milioni dove le banche sono state assistite da Dla Piper. Intanto Gianni & Origoni ottiene la licenza post Brexit per Goldman Sachs



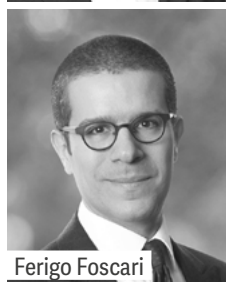
AVVOCATI E BANCHE PER IL BOND DA 1 MILIARDO DI ATLANTIA

White & Case LLP e Allen & Overy hanno agito nell'ambito della nuova emissione obbligazionaria di Atlantia per un ammontare complessivo pari a 1 miliardo di euro, con cedola fissa pari a 1.875% e scadenza nel 2028. Le obbligazioni sono quotate presso il Global Exchange Market, sistema multilaterale di negoziazione gestito da Euronext Dublin.

Nel contesto dell'operazione BNP Paribas ha agito in qualità di Global Coordinator e Sole Active Bookrunner, e Banca Akros, BofA Securities, Goldman Sachs International, J.P. Morgan, IMI – Intesa Sanpaolo, Mediobanca e UniCredit hanno agito in qualità di Other Bookrunners. White & Case ha assistito Atlantia con un team guidato dai partner **Michael Immordino** (Milano e Londra) e **Ferigo Foscari** (nella foto a destra), insieme agli associate **Pietro Magnaghi** e **Olga Primiani** (tutti dell'ufficio di Milano). Gli aspetti legali dell'operazione sono stati seguiti in house dalla general counsel **Claudia Ricchetti**, da **Davide Porfido** e **Anna Palandrani**. L'operazione ha inoltre coinvolto il cfo del gruppo **Tiziano Ceccarani** che ha guidato il processo. Allen & Overy ha agito per gli istituti di credito con un team guidato dai



Michael Immordino



Ferigo Foscari



Craig Byrne



Cristiano Tommasi



Claudia Ricchetti

partner del Dipartimento International Capital Markets **Craig Byrne** (nella foto a sinistra) e **Cristiano Tommasi**, con la consultant **Patrizia Pasqualini** e il counsel **Nunzio Bicchieri**, coadiuvati dagli associate **Cristina Palma** e **Pierfrancesco Bencivenga** e dal trainee **Edoardo Tonachella**. Il senior associate **Elia Ferdinando Clarizia** e il trainee **Lino Ziliotti** del team Tax hanno curato gli aspetti fiscali.

La practice

Debt capital markets

Il deal

Bond Atlantia

Gli studi legali

White & Case LLP (Michael Immordino, Ferigo Foscari) e Allen & Overy (Craig Byrne, Cristiano Tommasi)

Le banche

BNP Paribas, Banca Akros, BofA Securities, Goldman Sachs International, J.P. Morgan, IMI – Intesa Sanpaolo, Mediobanca e UniCredit

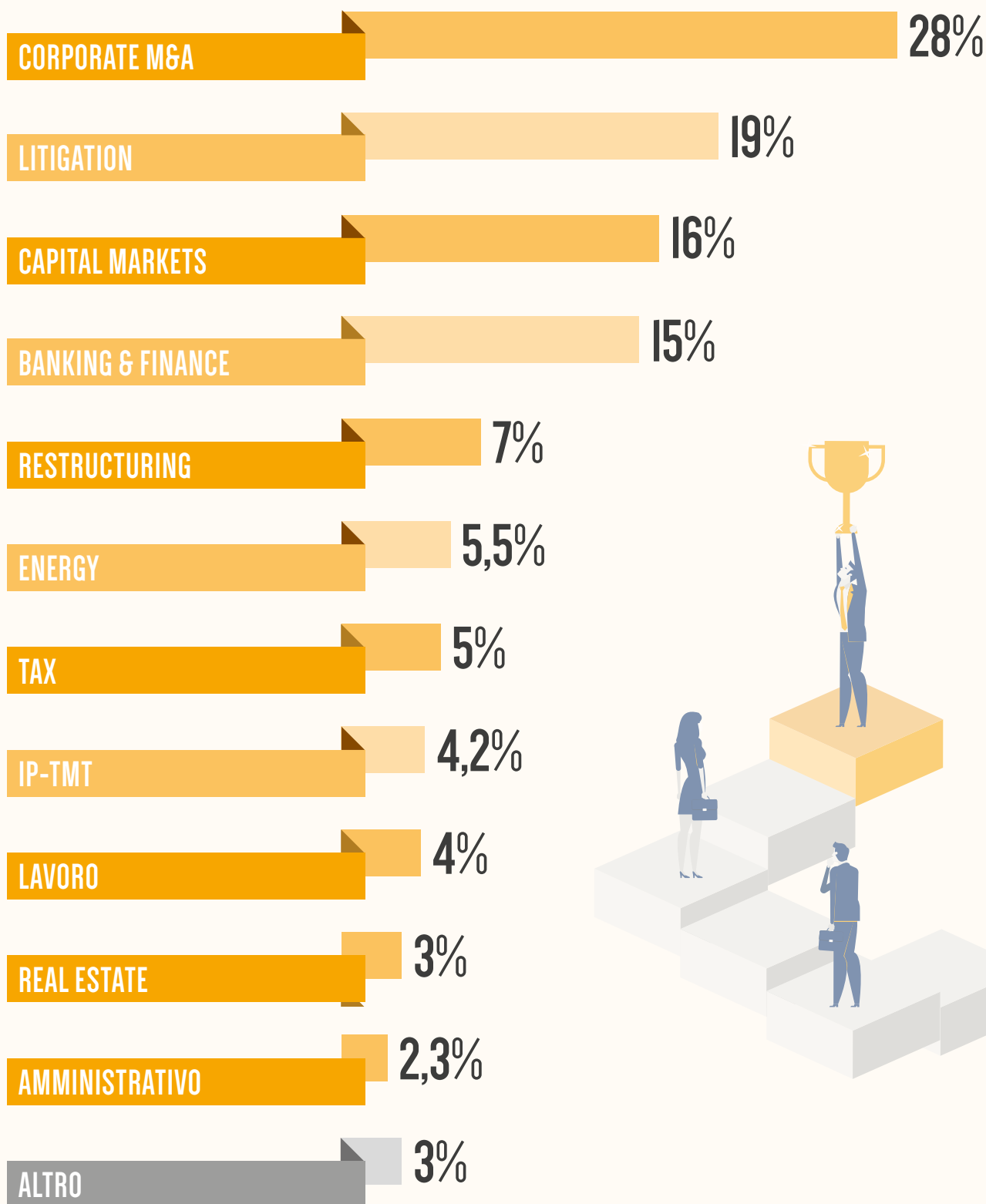
Il valore

1 miliardo di euro

DLA PIPER E WHITE&CASE NEL FINANZIAMENTO GARANZIA ITALIA A CPL CONCORDIA

DLA Piper e White & Case sono gli studi legali coinvolti nel finanziamento a medio-lungo termine per complessivi euro 43 milioni concesso da un pool di finanziatori composto da BPER Banca, in qualità di co-global coordinator, banca agente e SACE agent, Unicredit e Intesa Sanpaolo, in qualità di co-global coordinators e bookrunners, BNL, Banco BPM, BPER Banca, Intesa Sanpaolo, San Felice 1983 Banca Popolare, Unicredit e UBI Banca in qualità di mandated lead arrangers e finanziatori originari, in favore di **CPL Concordia**. Il finanziamento, assistito dalla c.d.

I SETTORI che tirano



Periodo: 9-19 febbraio 2021 • Fonte: legalcommunity.it

“Garanzia Italia” emessa da SACE ai sensi del D.L. n. 23/2020, è destinato a finanziare investimenti, costi del personale e capitale circolante per stabilimenti produttivi e attività situate in Italia, sostenendo la società nella fase post-emergenza sanitaria e di crescita, fermo restando la conferma degli affidamenti commerciali esistenti ed il piano di rimborso del debito a medio e lungo termine vigente. White & Case ha assistito CPL Concordia con un team guidato dai partner **Andrea Novarese** (nella foto a destra) e **Iacopo Canino** e dagli associate **Tiziana Germinario** e **Francesco Mozzone** per gli aspetti connessi all’operazione di finanziamento e alla documentazione finanziaria.

DLA Piper ha assistito il pool dei finanziatori con un team coordinato dai partner **Nino Lombardo** (nella foto a sinistra), head of Corporate & Finance, e **Ugo Calò**, head of Financial Services Sector, e composto dal partner **Giampiero Priori** e dagli avvocati **Pietro Paolo D’Ippolito**, **Oreste Sarra**, **Flavia Pertica** e **Carolina Magaglio**, che hanno curato gli aspetti relativi alla strutturazione e negoziazione del finanziamento e della documentazione finanziaria ancillare.

La società è stata altresì assistita dall’advisor finanziario Pirola Corporate Finance con il team guidato da **Alessandro Rivolta**, mentre gli istituti di credito sono stati assistiti dall’advisor finanziario **Zulli Tabanelli e associati** con il team guidato da **Claudio Zulli** e **Gianfranco Montini**.

La practice

Banking & finance

Il deal

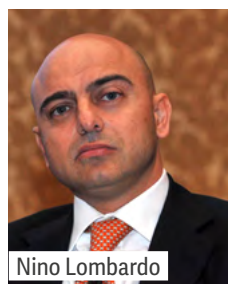
Finanziamento (con Garanzia Italia) a Cpl Concordia

Gli studi legali

Dla Piper (Nino Lombardo), White & Case (Andrea Novarese)

Le banche

BPER Banca, Unicredit, Intesa



Nino Lombardo



Andrea Novarese



Emanuele Grippo

Sanpaolo, BNL, Banco BPM, BPER Banca, Intesa Sanpaolo, San Felice 1983 Banca Popolare, Unicredit e UBI Banca

Il valore

43 milioni di euro

BREXIT, SEMAFORO VERDE PER GOLDMAN SACHS IN ITALIA

Lo studio legale internazionale **Gianni & Origoni** ha prestato assistenza a **Goldman Sachs** nell’ottenimento dell’autorizzazione ad operare in Italia post Brexit in qualità di banca extracomunitaria con riguardo all’attività di concessione di finanziamenti a favore di clientela professionale.

GOP ha affiancato l’ufficio legale interno di Goldman Sachs International Bank – composto da **Christos Nifadopoulos** e **Catherine Conway** – con un team composto dal partner **Emanuele Grippo** (nella foto), dal senior associate **Marco Valdes** e dalla associate **Floriana Sarra**.

La practice

Consulenza

Il deal

Autorizzazione post-Brexit per Goldman Sachs

Gli studi legali

Gianni & Origoni





LEGALCOMMUNITY

AWARDS

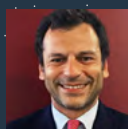
SAVE THE DATE

15.04.2021

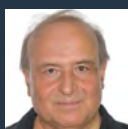
ORE 19.15 • MILANO

8[^] Edizione

Tax



Giuseppe Abatista
Group Tax Director –
Deputy Planning and Control
Director,
Salvatore Ferragamo



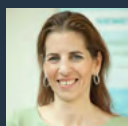
Franco Biccari
Tax Litigation Manager,
Generali Group



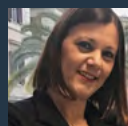
Alessandro Bucchieri
Head of Tax Affairs,
Enel



Cristiana Castagnola
International Tax Manager,
Hertz Group



Marilena Di Battista
Tax Director,
Siemens



Francesca Fabbri
Responsabile Amministrazione,
Bilancio e Fiscale (Head of
Administration, Accounting
and Tax), *ITALO*



Claudio Feliziani
Group Tax Director,
De Agostini



Paolo Fietta
Corporate Managing Director
& Group CFO,
Il Sole 24Ore



Laura Filippi
CEO,
ITW Italy Holding



Cristian Filocamo
Group CFO,
Mutti



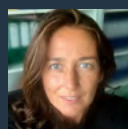
Paola Flora
Responsabile – Servizio Con-
sulenza e Compliance Fiscale,
UBI Banca



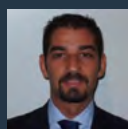
Claudio Frigerio
Head of Tax,
Stellantis



Filippo Gaggi
Managing Director,
Progressio SGR



Laura Greco
Head of Tax,
Vodafone Italia



Fabio Grimaldi
Executive Vice President
Global Tax, Legal & Corporate
Affaires,
Piaggio & C.



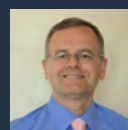
Valentina Incolti
Senior Manager – Interna-
tional Tax,
Amazon Italia Services



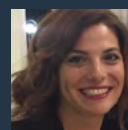
Giuseppe Lamberti
Group International Tax
Director,
PRADA



Sara Lautieri
Tax Director,
*Gruppo Reale Mutua
Assicurazioni*



Emanuele Marchini
Country Tax Lead – Italy,
Shell Italia Oil Products



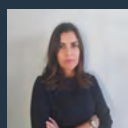
Francesca Mazza
Responsabile Tax
Compliance,
FinecoBank



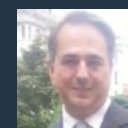
Aaron Meneghin
Head of Group Tax,
Valentino



Valentina Montanari
CFO,
Gruppo FNM



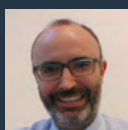
Donata Nusca
Head of Tax for Italy,
Société Générale



Piercarlo Palma
Tax Manager, *Group Lactalis
Italia*



Andrea Papi
Head of Tax,
Gruppo Generali



Giuseppe Peta
Tax Manager,
Ferrari



Marco Pulcini
Head Of Business Tax
Advisory,
UniCredit



Silvia Roselli
Head of Fund Finance Italy,
*Savills Investment Manage-
ment SGR*



Stefano Rossi
Direttore Generale,
Alba Leasing



Nicoletta Savini
Group Head of Tax,
TIM



Giacomo Soldani
Head of Tax,
ESSILORLUXOTTICA



Massimo Taddei
Responsabile Affari Fiscali
e Societari,
Heineken Italia



Marco Francesco Tomei
Head of Finance & Tax,
Bayer

LONG TERM PARTNERS, CRESCERE INSIEME AI CLIENTI

CHRISTIAN CHRISTODULOPULOS

Nata nel 2012 mettendo assieme le competenze di consulenti strategici, finanziari e industriali, la società ha compiuto un balzo dopo la fusione con OC&C Strategy. Christian Christodulopulos, partner e leader PE e M&A dell'ufficio di Milano, racconta che anno è stato il 2020 e quali sono le prospettive per il prossimo futuro

di massimo gaia

Profilo basso, poche chiacchiere e tanti fatti. Long Term Partners ricorda quegli amici su cui puoi sempre contare, soprattutto nei momenti di bisogno. **Christian Christodulopulos** è responsabile di una struttura che – league tables alla mano – sta guadagnando sempre più spazio nell'advisory sui deal, con particolare attenzione alle operazioni che coinvolgono i fondi di private equity. E allora siamo andati a intervistare il leader PE e M&A dell'ufficio di Milano per conoscere meglio questa realtà. E avere qualche anticipazione sulle prospettive di crescita future.



CHRISTIAN CHRISTODULOPOUS

Christodulopoulos, partiamo da una domanda provocatoria: Keynes diceva che nel lungo termine... saremmo tutti morti! Come declinate in concreto il concetto di Long Term Partners?

Il concetto di *Long Term Partnership* si riferisce al rapporto con i nostri clienti, che, considerandoci "trusted advisor", si confrontano con noi in più momenti delle loro riflessioni strategiche, per esigenze di ogni dimensione... un approccio più flessibile alla consulenza rispetto al singolo grande *assignment*. Questo implica da parte nostra anche una capacità di continuo rinnovamento di contenuti (esempio, due diligence 2.0) e strutture (dipartimento di *analitics*) per sfuggire alla profezia di Keynes.

Un po' di storia: quando è nata la società e quali sono i vostri numeri (partner, deal seguiti, etc)?

Long Term Partners (Ltp) è nata del

2012 da professionisti della consulenza strategica (tra cui **Marco Costaguta**) finanza e industriali, che hanno voluto fondare una boutique che offrisse un servizio concreto e più vicino alle esigenze del tessuto industriale italiano e della comunità degli investitori. Nel 2017 è entrata in una partnership commerciale con OC&C Strategy, boutique internazionale di consulenza strategica con undici uffici, dagli Stati Uniti alla Cina, ma non presenti in Italia; a seguito della buona riuscita della collaborazione, nel 2019 Ltp si è fusa con OC&C, diventandone l'ufficio italiano, LTP/OC&C Italy, e potendo ora offrire ai clienti italiani un network mondiale.

E oggi?

Oggi l'ufficio italiano conta 12 partner e un totale di circa 70 consulenti, mentre a livello internazionale i partner sono circa 70 a fronte di un totale circa 600

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

NEXT EDITION

15-19

NOVEMBER 2021

MILAN

3rd EDITION

The global event for the finance community

Gold Partners



GattiPavesiBianchiLudovici



#financecommunityweek    

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



MARCO COSTAGUTA

consulenti. Seguiamo oggi 50-60 operazioni straordinarie ogni anno in Italia e le persone chiave presenti in LTP hanno un'esperienza cumulata di circa 700 operazioni. Seguiamo oltre duecento operazioni l'anno, considerando il gruppo OC&C. Questo ci permette di essere rapidi ed efficaci nei processi di due diligence, potendo contare sulla conoscenza delle catene del valore di più settori. Sempre più spesso supportiamo anche fondi e *portfolio companies* in "mid-term strategy review" per massimizzare la creazione di valore durante il periodo rimanente di permanenza dell'azienda in portafoglio.

Il 2020 è stato un anno di rallentamento per l'attività di m&a, ma i numeri ci dicono che la situazione non è stata drammatica come si temeva all'inizio della pandemia da coronavirus Covid-19. Per voi che anno è stato il 2020?

I fondi, tipicamente con *dry powder* raccolto pre-Covid, hanno potuto continuare a investire: gli italiani lo hanno fatto sul mid-market, focalizzandosi su settori più resilienti; gli stranieri hanno rallentato maggiormente. Le corporate sono state invece più caute. La contrazione è stata maggiormente a valore che a volume. Noi non abbiamo mai smesso di lavorare su operazioni. E a livello internazionale è stato per noi un anno record (vedi la tabella sui deal).

Come giudica la pipeline per quest'anno? Ritenete che il 2021 sarà in linea con l'anno scorso? Quando torneremo, a suo giudizio, a un'attività pre-Covid?

La pipeline è buona, il 2021 segnerà un limitato miglioramento in quanto l'effetto Covid in diversi settori è già scontato nelle attese di compratori e venditori.

In Italia la necessità di consolidamento in molti settori resta forte. Per la ripresa completa dovranno verificarsi diversi fattori: ritornare gli investitori stranieri (magari incoraggiati dalla diminuzione del rischio paese percepito); arrivare al *new normal* alcuni dei settori più colpiti dal Covid-19 (retail, moda, travel), non prima del 2022, più probabile il 2023. Nel frattempo, potrà esserci un'accelerazione su potenziali occasioni interessanti,

PE FUNDS E INVESTITORI PRIVATI ASSISTITI NEL 2020 IN DIVERSI SETTORI

Industry	Fondo/Investitore assistito	Target
B2B Services	Armonia	Arrigoni
	H14	Electric 80
	Restructuring	Monrif
	Restructuring	SECI
Comms & Tech	Azimut Libera Impresa	SECI
	eViso	IPO per eViso
FMCG	Mandarin Capital Partners	ABC Morini
	Mandarin Capital Partners	Alce
	Alcedo	Bertoncello
	Italmobiliare	CallmeWine
	Cronos Capital Partners	Everton Tea
	Ethica Global Investments	Lanificio dell'Olivo
Media	Missoni	T&J Investor
	Whitebridge	Alphatest
Retail	Peninsula Capital	D.M.O. Petcare
	Esselunga	Valutazione per investitore privato

Fonte: OCC Transaction Capabilities Overview

CFO AWARD²⁰²⁰

dedicato a Romano Guelmani

**INVIA LA CANDIDATURA
O CANDIDA UN CFO**

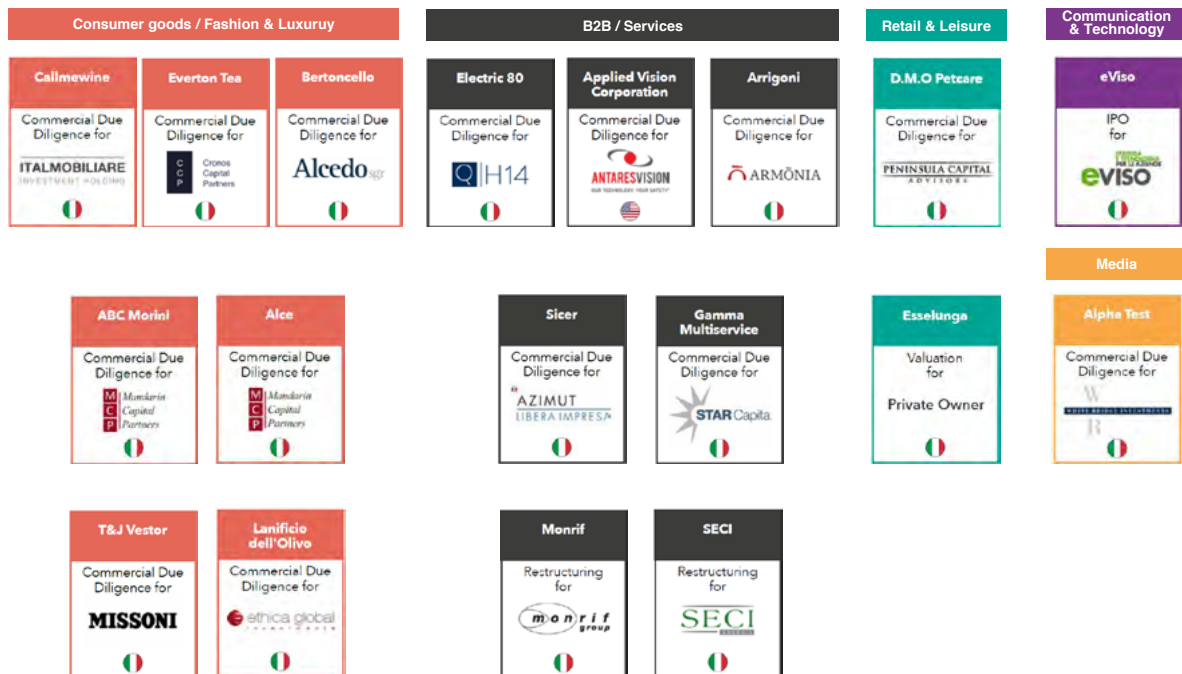
entro il 15 maggio 2021

Il Premio è aperto a tutti coloro che svolgono compiti di responsabilità nelle funzioni amministrazione, finanza, controllo di gestione, pianificazione e internal auditing di aziende italiane.

E' suddiviso in 4 categorie, CFO di società non quotate, CFO di società quotate sul mercato AIM di Borsa Italiana, CFO di società quotate sul mercato MTA di Borsa Italiana e CFO di società ELITE.

Per questa edizione si aggiunge una nuova categoria: **"Premio Digital Transformation"**, per premiare quei CFO che sono riusciti a cogliere, in questo periodo, le migliori opportunità per innovarsi.

2020 LTP/OC&C ITALY SUPPORTED TRANSACTIONS



I © OC&C Strategy Consultants 2020

aziende con *basics* solidi/know how, che potranno beneficiare del supporto di un partner per uscire dalla crisi.

Ci sono settori particolarmente vivaci in questo primo trimestre? Vi aspettate un'accelerazione dei deal di m&a in alcuni comparti?

C'è molto interesse da parte degli investitori sui settori più resilienti o che hanno beneficiato dalla crisi già nel 2020: il food in generale, con particolare attenzione al comparto degli ingredienti e quello agricolo (inclusi gli operatori della cosiddetta *food productivity*); il mondo dell'online retail/specialty retail; in generale, le infrastrutture per il digitale, che hanno spazio di consolidamento in Italia. Il settore storicamente molto attivo del *machinery* risente, con qualche eccezione (per esempio, packaging, parte dell'automazione industriale), del rallentamento degli investimenti, fenomeno tipico per i *capital goods* nei momenti di incertezza.

Long Term Partners affianca soprattutto gli operatori di private equity, che siedono su una montagna di dry powder. Pensate che siano pronti a mettere al lavoro questa potenza di fuoco? Resteranno alla finestra ancora per un po'?

Il supporto del private equity è importante in un paese come il nostro, che ha imprese innovative e esposte ai mercati stranieri, ma a volte piccole, sottocapitalizzate e con opportunità di consolidamento. Fortunatamente il private equity, forte del capitale già raccolto, non ha mai smesso di lavorare; si è semplicemente concentrato in alcuni settori. I fondi internazionali nel 2020 hanno sospeso alcune operazioni per l'incertezza generale a livello paese. Credo e spero in un loro ritorno nel 2021.

Ritenete che le attese di prezzo dei potenziali venditori si siano allineate a quanto i compratori sono disposti a pagare o c'è un gap?

Il disallineamento è focalizzato sui settori

RITAGLIA TEMPO PER TE STESSO.
TE LO MERITI.



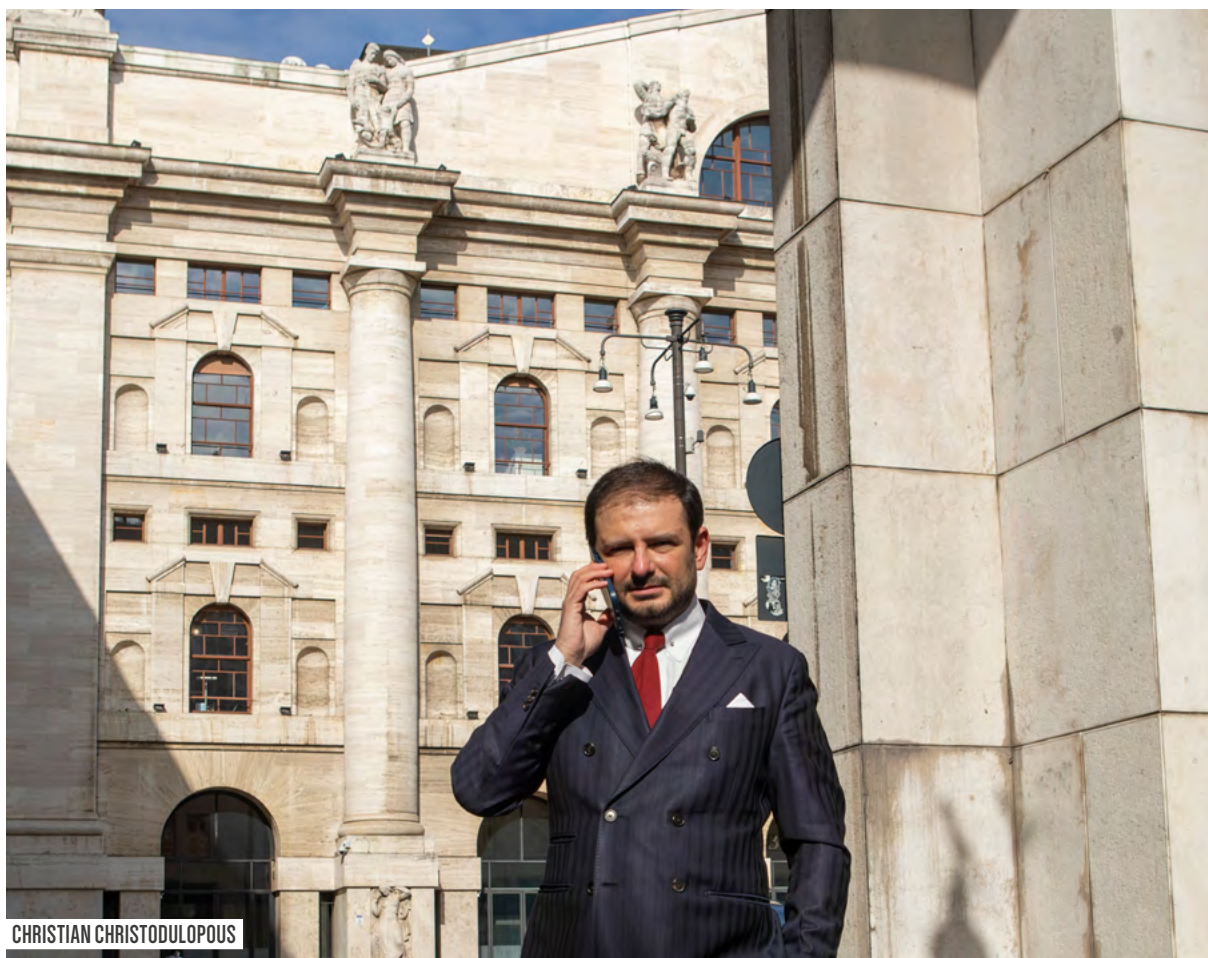
RISCOPRI LA PAUSA DAL BARBIERE COME UNA VOLTA
DA **BARBERINO'S**

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

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



BARBERINOSWORLD.COM



CHRISTIAN CHRISTODOULPOUS



LONG TERM PARTNERS - IPO EVISIO

più colpiti dal Covid-19 e operazioni sulla base di risultati ipotetici post-Covid, pur possibili con strumenti quali *l'earn-out*, sono sfidanti.

In conclusione, Christodulopoulos: Long Term Partners come intende crescere? Pensate di accelerare in qualche area di business, per esempio le ipo? Escludete di crescere tramite acquisizioni?

Le ipo sono già una parte integrante della nostra offerta, che seguiamo con attenzione su tutte le dimensioni aziendali e segmenti di mercato dei capitali, anche con strumenti innovativi quali le spac (abbiamo seguito SPACE-Fila, InnovalItalia-FineFoods). Long Term Partners crescerà prima di tutto insieme ai clienti; in secondo luogo, facendo leva sul forte know-how settoriale legato al gran numero di operazioni seguite; in terzo luogo, leveragingando maggiormente competenze e risorse internazionali, a partire dal Sud Europa (che include la Francia) di OC&C, di cui è responsabile un italiano (**Alberto Regazzo**). 

NPL EUROPE

VIRTUAL | 3-4 March 2021

The 11th edition of the Europe's leading event
for the Non-Performing Loans market

Sponsors



ALLEN & OVERY



Paksoy



MOODY'S
INVESTORS SERVICE

HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

QUALCO



ReedSmith
Driving progress
through partnership

DebtX
THE DEBT EXCHANGE



Vinson&Elkins RLLP



Media Partners



LE VIE DELLO **SHORT SELLING** SONO INFINITE

a cura di Barabino & Partners Legal

S

Siamo abituati a pensare che si guadagna nella misura in cui c'è una crescita. Se una società migliora le sue performance o adotta strategie apprezzate dal mercato, il suo valore salirà e dunque chi venderà le sue azioni ne trarrà maggior guadagno. Se una società performa peggio, il valore delle sue azioni scenderà e se chi ne è in possesso vorrà venderle, subirà una perdita.

Nel magico mondo della finanza, però, ci sono delle vie per invertire questa consequenzialità. Altrimenti detto, ci sono modi per far sì che da una perdita si tragga un guadagno. In particolare, uno di questi meccanismi ha rivoluzionato le sorti di una catena di vendita al dettaglio di videogiochi: Gamestop.

La pratica a cui ci riferiamo è quella dello short selling, in italiano *vendita allo scoperto*. Andiamo in scena! Con una versione chiaramente semplificata dello spettacolo.

PERSONAGGI	INTERPRETI
Giuseppe, un venditore allo scoperto	Hedge Fund, investitore privato, grande investitore
Matteo, uno broker che presta titoli in suo possesso a Giuseppe	Intermediari finanziari cioè fondi pensione, banche etc.
Tommaso, un compratore che acquista da Giuseppe i titoli prestati da Matteo	Attori presenti sul mercato attivi nella compravendita di titoli

ATTO PRIMO SCENA PRIMA

Giuseppe, che ne capisce e ha un buon quadro d'insieme, in base alle previsioni dei suoi colleghi analisti reputa che la società BrumBrum abbia fatto il suo tempo. D'altra parte, produce e vende solo in Europa macchine diesel e non ha programmi di riconversione verso alternative più sostenibili, ha rifiutato tutte le "avances" di acquisizione proposte dai grandi dell'automotive e andrà di certo a morire a fronte di un drastico calo della domanda. E i numeri supportano questa visione: le azioni BrumBrum valevano 20 euro nel 2018, oggi ne valgono 15 e le proiezioni attestano un calo previsto a 5 entro il 2022.

ATTO PRIMO SCENA SECONDA

Giuseppe va a trovare Matteo, con cui collabora spesso. E chiede: "caro amico mio, mi daresti in prestito per un anno 1000 azioni BrumBrum per un controvalore di 14000 euro?" Matteo, che scemo non è, dice sì ma a delle condizioni: "Ma certo Giuseppe! Però sappi che dovrai: riconsegnarmi la stessa quantità di azioni BrumBrum - non di altre - tra un anno, gli interessi, e darmi una commissione per l'operazione - sennò, che

ci guadagno?" Matteo non si preoccupa più di tanto, è sicuro che il suo piano riuscirà. Accetta, firma le carte, dà una stretta di mano a Matteo e se ne va con 1000 azioni BrumBrum in tasca.

ATTO SECONDO SCENA PRIMA

Appena rientrato in ufficio, Giuseppe è pronto a *vendere allo scoperto* le azioni BrumBrum. Cosa fa? Immette le 1000 azioni avute in prestito sul mercato al prezzo di 14 euro e aspetta. Non aspetta molto, Tommaso le compra, spendendo 15000 euro. Giuseppe, tutto contento, incassa 15000 euro.

ATTO SECONDO SCENA SECONDA

Passa il tempo, si avvicina la conclusione dell'anno e quindi è vicina la scadenza del contratto di prestito fra Matteo e Giuseppe: Giuseppe dovrà restituire le 1000 azioni BrumBrum. In questi mesi, come aveva previsto Giuseppe, il valore delle azioni BrumBrum è sceso: ora valgono 5 euro. Questo significa che, per ricomprare le 1000 azioni che deve restituire, Giuseppe dovrà sborsare 5000 euro. Ricordiamo che Giuseppe ne ha in tasca 1500, guadagnate dalla vendita delle azioni BrumBrum a Tommaso.

ATTO TERZO SCENA UNICA

Giuseppe acquista le 1000 azioni BrumBrum da Tommaso per 5000 euro. L'operazione ha funzionato! Un guadagno lordo di 10000 euro: aveva incassato 15000 per venderle e ne ha ottenuti 10000. Va quindi da Matteo e gli restituisce lo stesso numero di azioni BrumBrum e proprio quelle, più i costi della transazione e gli interessi del prestito. Il tutto per un guadagno netto di, ipotizziamo, 8000 euro. Fischiettando soddisfatto, Giuseppe esce a testa alta dall'ufficio di Matteo, alla faccia di BrumBrum che, verosimilmente, fallirà fra qualche altro anno.

EPILOGO

La strategia di short selling ha funzionato perché, effettivamente, il ribasso delle azioni BrumBrum previsto da Giuseppe è accaduto. Ed ecco che da una situazione di decrescita è possibile ottenere un guadagno piuttosto che una perdita. Ma attenzione. Si parla di *vendita allo scoperto* perché Giuseppe è, appunto, scoperto rispetto al rischio che la sua previsione di ribasso del valore delle azioni di realizzi o meno: lui dovrà comunque restituire le azioni a Matteo che glie le ha prestate e saranno problemi suoi se, invece di valere 5, varranno 10 o 20 o 30 al momento della restituzione. Precisamente ciò che è successo nel caso Gamestop: le previsioni ribassiste sono state spargiate dall'azione di piccoli risparmiatori che hanno mandato a carte e quarantotto la strategia del Giuseppe di turno. 📉



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

8^a Edizione

energy

29.04.2021 • ORE 19.15
MILANO

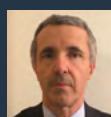
SCOPRI I
FINALISTI



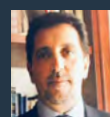
Antonio Adami
Senior Director and General Counsel EMEA, Canadian Solar



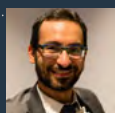
Andrea Ancora
Group General Counsel, Sofinter



Gregorio Angelini
Coordinatore Energy & Project Finance, BNL Gruppo BNP Paribas



Giuseppe A. Biacca
Director of Legal IP Group, Gruppo API



Moreno Bisio
Head of Legal Affairs Wind & Business Development, ERG



Stefano Brogelli
Legal & Compliance Director, Axpo



Mirco Bucci
Administration, Finance & Control, Tax Manager, EF SOLARE ITALIA



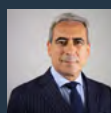
Vita Capria
Head of Legal, EF SOLARE ITALIA



Roberto Casuccio
Investment Manager, Glenmont Partners



Michele Catanzaro
General Counsel Italy, NextEnergy Capital Group



Raffaele Chiulli
Presidente, SAFE



Marcello Ciampi
Head of Legal Affairs, Tages Capital SGR



Matteo Cimenti
Responsabile Ufficio Legale, Butan Glas



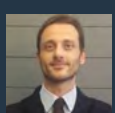
Mauro Colantonio
Director - Infrastructure & Power Project Finance Italy, UniCredit



Antonio Conforti
Responsabile Legale e Affari Societari, Arpinge



Michela Conocchia
Responsabile Affari Legali e Societari, Asja Ambiente Italia



Giuseppe Conticchio
Legal Counsel, Global Solar Fund



Francesca Covone
Responsabile Affari Legali e Societari, Terna



Eugenio De Blasio
Founder & CEO, Green Arrow Capital



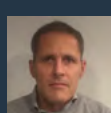
Sara Di Mario
Chief Operating Officer - Clean Energy & Infrastructure, Green Arrow Capital SGR



Giulio Fazio
General Counsel, Enel



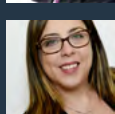
Alessandra Ferrari
General Counsel, AZA



Andrea Fiocchi
Head of Renewables Energies, Engie Italia



Giuseppe Fiorentino
Energy Policy Manager & Sourcing, Solvay



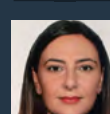
Claudia Fornaro
Managing Director - Co-Head, Mediobanca Energy Team



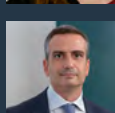
Pietro Galizzi
Head of Legal, Regulatory and Compliance Affairs, Eni gas e luce



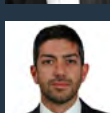
Anna Serena Guadalupi
Responsabile Affari Regolatori, Sorgania



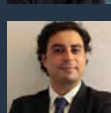
Federica La Rocca
Responsabile della Funzione Affari Legali e Societari, Gruppo PLC



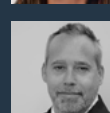
Ernesto Magnani
Executive President, Stern Energy



Davide Manunta
Head of Energy Sector, Cap Equity



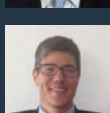
Giuseppe Maronna
Head of M&A Italy, Sonnedix



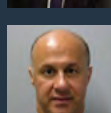
Alessandro Migliorini
Head of Italy, European Energy A/S



Alessio Minutoli
General Counsel, Italgas



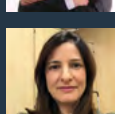
Andrea Navarra
General Counsel, ERG



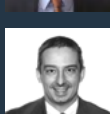
Giuseppe Nicosia
Head of Tax, Snam



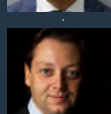
Enrico Orsenigo
CEO - VEI Green, Palladio Holding



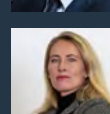
Ginevra Orsini
Head of Legal Department, Athena Investments A/S



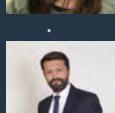
Pietro Pacchione
Head of Project Development and Asset Management, Tages Capital SGR



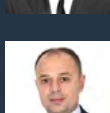
Diego Pellegrino
Amministratore delegato, Erogia Energia - Portavoce, A.R.T.E. Associazione Reseller e Trader dell'Energia



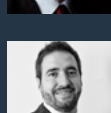
Chiara Piaggio
General Counsel, Ansaldo Energia



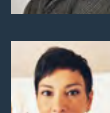
Federico Piccaluga
Group General Counsel, Gruppo Duferco



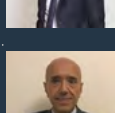
Giuseppe Piscitelli
Direttore Affari Legali e Societari, Tirreno Power



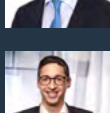
Giuseppe Pizzuto
General Counsel, VEI Green



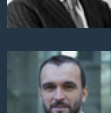
Alessandra Ramadori
Legal Adviser Italy and Greece, Cubico Sustainable Investments Italy



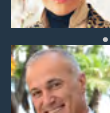
Saverio Rodà
Investment Director, Tages Capital SGR



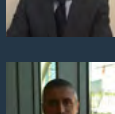
Mario Schirru
Executive Vice President Operations / IT, Encavis AG



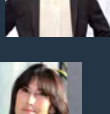
Marco Tabasso
Director Origination e BD Europa, Alleans Renewables



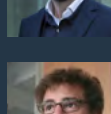
Rodolfo Tamborrino
Asset Management - Head of Business Development & Alternative Investments, RARO Future Capital Holding



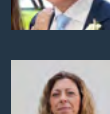
Maurizio Telemetro
Finance & Support Director - Head of Centre of Competence Tax Italy, EON Italia



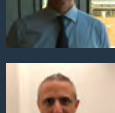
Angela Tornatora
General Counsel, ENGIE Italia



Matteo Turello
Head of Legal & Corporate Affairs, EP Produzione



Alessandra Ugoli
Country Manager Italia - Tax Advisor, Quintas Energy



Luca Zerbo
Responsabile Project Finance, Banca BPM

BESTINVER, LA FORMULA MAGICA PER CONQUISTARE I MERCATI

L'acquisizione di Fidentiis è un passo ulteriore nel percorso di crescita del gruppo spagnolo. Abbiamo parlato dei piani di sviluppo in Italia con Nicola Polato, Antonio Boccia e Donatella Mascia

Un passo alla volta. **Bestinver** sta crescendo gradualmente in Italia, ricalcando il percorso seguito in Spagna. Attiva nei mercati dei capitali e nell'analisi finanziaria indipendente, anche la società italiana è approdata alle ipo e all'advisoring nell'attività di m&a; presumibilmente i prossimi passi nel tragitto di crescita saranno l'asset management e il debt advising.

Abbiamo parlato di cos'è attualmente Bestinver, come si colloca nel mercato italiano e quali sono le prospettive di sviluppo con il team di Capital Markets composto da **Nicola Polato** (NP), **Antonio Boccia** (AB) e **Donatella Mascia** (DM).

Innanzitutto, un po' di storia: quando è nata Bestinver e quali sono i vostri numeri (partner, deal seguiti, etc)?

(NP): Bestinver è nata oltre trent'anni fa in Spagna come asset manager indipendente, con il particolare focus sulla gestione di grandi patrimoni familiari. Ad oggi il gruppo gestisce complessivamente asset per oltre 6 miliardi di euro e conta più di 50mila investitori. Nel corso del 2020 si è perfezionata l'acquisizione di **Fidentiis**, consentendo al gruppo di proiettarsi attivamente nelle attività di investment banking in Spagna e in Italia



NICOLA POLATO



ANTONIO BOCCIA



DONATELLA MASCIA

New Dates!

IPEM

July 6/7/8 2021

**PALAIS DES FESTIVALS
CANNES - FRANCE - 6th EDITION**

THE GREATEST PRIVATE CAPITAL EVENT

3,200 participants

50 countries

480 LPs

450 GPs

400 Advisors / Business Services

400 Speakers

LATE BIRD OFFER!

**10% discount off your pass
until March 18, 2021**

*To benefit from this offer or learn more about exhibiting
and sponsorship opportunities, contact:*

**leslie.peres@europ-expo.com
+33 (0)1 49 52 14 32**

In partnership with:



FINANCECOMMUNITY

(Re)connect on: www.ipem-market.com #IPEM2021

Qual è la portata strategica dell'acquisizione di Fidentiis?

(NP): La relazione di Bestinver con Fidentiis, che nasce come spin-off di Citibank Spagna, era di lungo periodo. C'era un rapporto di fiducia veramente significativo. L'acquisizione consente a Bestinver di aggiungere la gamba dell'investment banking, mettendovi al vertice il top management di Fidentiis.

Dopo l'aggregazione, qual è la fotografia del gruppo?

(DM): Attraverso Bestinver Securities il gruppo, oggi attivo anche su capital markets e analisi finanziaria indipendente, fornisce una serie di servizi: *equity research* (con una capacità di copertura di oltre 150 titoli su base internazionale) e *ipo origination ed execution*, distinguendosi per una consistente capacità di collocamento grazie all'accesso ad una base internazionale di investitori istituzionali e professionali di oltre mille soggetti con cui il gruppo ha rapporti fiduciari e consolidati. In particolare, la divisione corporate & investment banking si colloca tra le prime cinque strutture per numero di operazioni sul mercato spagnolo, con un track record di oltre cinquanta operazioni focalizzate sulle aziende di medio-grande dimensione.

E in Italia?

(NP): Dalla fine del 2017, anno in cui è stata avviata la divisione di equity capital markets, Bestinver Securities ha partecipato a diverse operazioni in qualità di global coordinator, raccogliendo sul mercato complessivamente circa 70 milioni di euro, e ha acquisito negli anni una decina di incarichi di corporate broking. Dal settembre scorso la struttura italiana ha scelto di operare più attivamente anche come Nominated Adviser su Aim, al fine di assistere i clienti lungo l'intero percorso di quotazione e, su base continuativa, supportarli pienamente, non solo con l'attività di corporate broking sul mercato italiano e i principali europei, ma anche nell'attività di nomad su base continuativa.

Il team italiano è specializzato?

(DM): Di base è generalista, ma con un crescente focus su settori caratterizzati da una elevata componente digital, *artificial intelligence* e business anticiclici.

Il 2020 è stato un anno di rallentamento per l'attività di m&a, ma i numeri ci dicono che la situazione non è stata drammatica come si temeva all'inizio della pandemia da coronavirus Covid-19. Per voi che anno è stato il 2020?

(DM): L'anno scorso è cominciato sicuramente male, si sono allungati notevolmente i tempi dei processi. Però, anche grazie alla diversificazione del business e del team, abbiamo chiuso in crescendo e, alla fine, il 2020 è stato in linea con l'anno precedente.

Come valutate la pipeline di opportunità per quest'anno?

(NP): La pipeline è molto buona. Come nomad abbiamo acquisito tre incarichi a dicembre e uno a gennaio. Di fatto, abbiamo già contrattualizzato due ipo, che potremmo chiudere nel primo semestre. Il fatto di portare *in-house* l'attività di nomad ci consente di seguire le società lungo tutto il processo di collocamento, aggiungendo una nuova linea di business.

Ci sono settori particolarmente vivaci in questo primo trimestre? Vi aspettate un'accelerazione dei deal di m&a in alcuni comparti?

(AB): Iniziamo a vedere gli effetti benefici di essere nomad: abbiamo incassato due incarichi per compiere operazioni di m&a al fianco di società che seguiamo. A livello settoriale, tutto ciò che è tecnologia sta vivendo una fase di grande fermento.

Ritenete che le attese di prezzo dei potenziali venditori si siano allineate a quanto i compratori sono disposti a pagare o c'è un gap?

(AB): Come advisor sull'attività di m&a in Italia siamo giovani, ma vediamo che le valutazioni del mercato borsistico sulle società tecnologiche sono in linea con quelle dei potenziali compratori di private equity. Quotarsi, per queste aziende, è soprattutto una scelta strategica dell'imprenditore, che accetta qualche sforzo in più per beneficiare della vetrina garantita dalla Borsa nei confronti di fornitori e clienti.

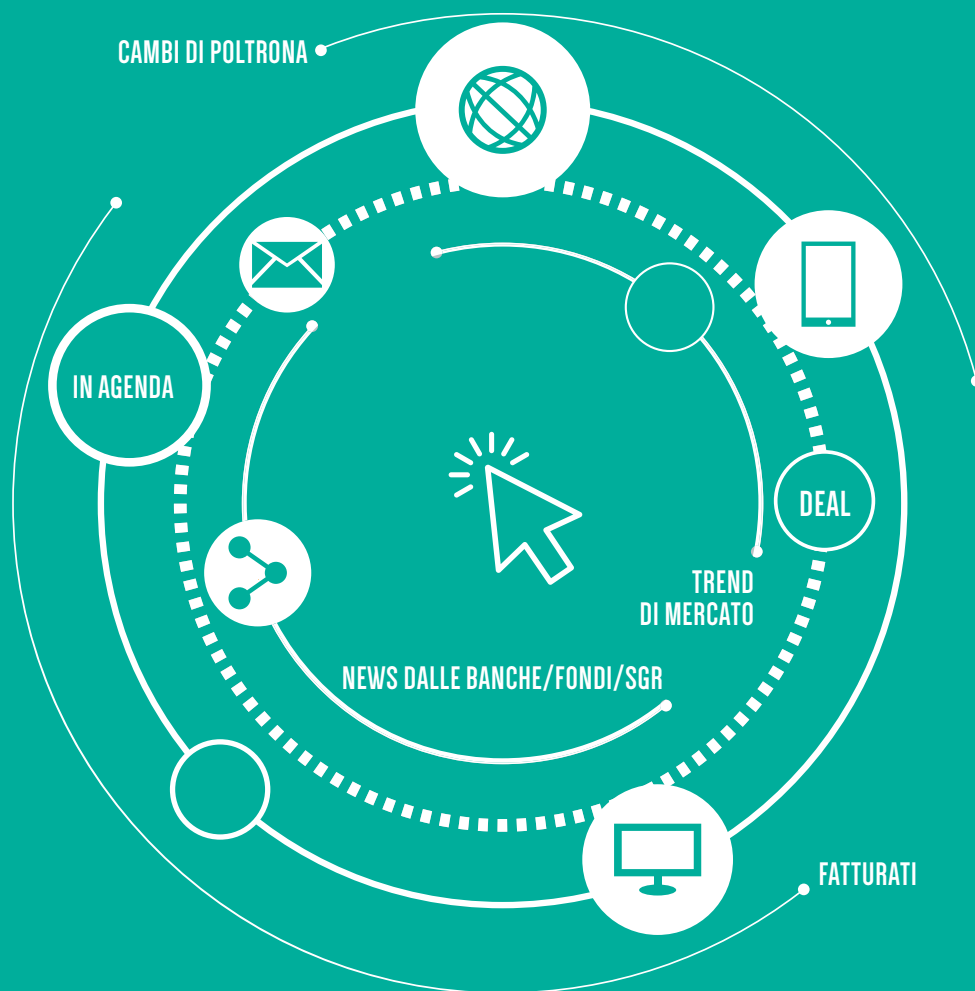
In conclusione, Bestinver come intende crescere in Italia? Pensate di accelerare in qualche area di business, per esempio l'advisoring sul debito? Escludete di crescere tramite acquisizioni?

(AB): Possiamo solo dire che in Spagna il gruppo è attivo nell'asset management, nell'equity capital markets, nel debt advisory e nella consulenza sulle attività di m&a. Se l'Italia dovesse seguire lo stesso percorso, è presumibile che cresceremo nelle aree del debito e dell'asset management. ■



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



L'EVOLUZIONE DEI PERCORSI PROFESSIONALI E LA RICONGIUNZIONE: COME OTTIMIZZARE I RISPARMI PREVIDENZIALI

di mirko rugolo*

Una recente sentenza del tribunale di Taranto ha stabilito la necessità per INPS di provvedere alla ricongiunzione in uscita nel caso di un lavoratore che, avendo versato quote contributive in diverse gestioni, ne chiedeva l'applicazione in favore della Cassa Dottori Commercialisti. La sentenza interviene su un tema dibattuto da tempo e, più precisamente, sul diritto del contribuente alla maturazione della pensione nelle diverse gestioni nelle quali abbia versato contributi. Fattispecie che già nel 2019 aveva visto la Corte di Cassazione stabilire il diritto dei professionisti iscritti ai rispettivi Enti di previdenza privata ad ottenere la ricongiunzione di periodi maturati anche presso la gestione separata INPS.

Un dibattito, quello sulla gestione dei risparmi previdenziali accantonati presso gestioni diverse, che è sempre più specchio della trasformazione profonda in atto nella realtà

occupazionale e professionale del nostro Paese.

Il mondo delle libere professioni, così come il mercato del lavoro in genere, infatti, sta assistendo, ormai da tempo, ad un progressivo incremento della mobilità dei lavoratori tra impieghi e mansioni diverse, con una conseguente frammentazione dei percorsi di carriera individuali, caratterizzati sempre più spesso da esperienze di lavoro diverse e frequenti cambiamenti di settore e di livelli reddituali.

Da una parte, cresce sempre di più il numero di lavoratori con carriere discontinue che, specie nell'avvio del loro percorso, si dedicano ad attività in settori e livelli diversi; dall'altra, continua a diffondersi anche il fenomeno di chi, dopo aver svolto attività in azienda per lungo tempo, sceglie di dedicarsi alla libera professione. In tutti questi casi, i soggetti interessati, generalmente in prossimità dell'età pensionabile, si trovano ad affrontare la necessità di ottimizzare il rendimento

dei contributi versati nelle diverse gestioni, prima di avere accesso al proprio trattamento previdenziale. È importante, quindi, concentrarsi sugli strumenti in grado di valorizzare i risparmi previdenziali che, nel corso del tempo, sono stati accreditati presso forme di gestione diverse. Tra gli strumenti a disposizione, la ricongiunzione è sicuramente l'istituto più efficace nel garantire una massimizzazione dei propri periodi di contribuzione. A differenza del cumulo e della totalizzazione, che prevedono che i contributi rimangano presso le diverse gestioni in cui sono stati versati, nel caso della ricongiunzione i periodi contributivi vengono valorizzati sulla base dei criteri applicati nel fondo in cui risultano unificati, permettendo l'erogazione di un'unica prestazione pensionistica, in linea con gli standard previsti dal fondo stesso. Un'ulteriore differenza consiste nella non gratuità della ricongiunzione, che prevede, invece, un corrispettivo economico a carico del lavoratore, che può variare a seconda del livello di retribuzione o reddito, dell'anzianità contributiva, dell'età anagrafica, dell'importo complessivo dei contributi da ricongiungere e del metodo di calcolo che si applica al proprio profilo previdenziale. Nel contributivo puro, ad esempio, i costi possono essere decisamente contenuti o anche pari a zero, mentre salgono nel caso di pensioni liquidate con metodo retributivo o misto. Trattandosi di oneri eventuali a carico in ogni caso del contribuente, inoltre, la ricongiunzione non presenta un impatto sulla tenuta dei bilanci



tecnici degli Enti previdenziali, se non in termini di contribuire a favorire l'erogazione di trattamenti pensionistici anticipati. Rientrano nel campo di applicazione della ricongiunzione le contribuzioni versate in tutte le gestioni obbligatorie, dal fondo lavoratori dipendenti INPS alle posizioni maturate presso le Casse di Previdenza a favore dei liberi professionisti. Ma come funziona la ricongiunzione? Per attivarla è sufficiente presentare la domanda all'Ente di previdenza al quale si è iscritti e nel quale si desidera ricongiungere i vari periodi. Sarà l'Ente stesso a ricostruire le diverse tappe dell'iter previdenziale, chiedendo informazioni alle altre gestioni previdenziali competenti e quantificando gli eventuali oneri a carico del contribuente. Una volta notificato l'importo da pagare, il contribuente avrà sessanta giorni per confermare il suo interesse a procedere. Tra gli ulteriori vantaggi

della ricongiunzione c'è quello di poter recuperare anche i contributi accantonati presso Enti previdenziali nei quali è necessaria un'anzianità di versamento minima per ottenere accesso al trattamento pensionistico o la restituzione di quanto versato; non da ultimo appare utile evidenziare che l'onere corrisposto risulta detraibile a fini fiscali. Allo stesso tempo, la ricongiunzione rappresenta certamente uno strumento utile in particolare nel caso in cui il contribuente abbia registrato una crescita reddituale nell'ultimo periodo di attività, anche se è bene ricordare che i costi che si applicano in questo caso sono più alti. In conclusione, la ricongiunzione può rappresentare una misura efficace e in linea con la mission principale di ogni Ente di Previdenza, che è quella di assicurare trattamenti pensionistici adeguati ai propri iscritti. 🏠

*Consigliere di Amministrazione, Cassa Dottori Commercialisti - CDC



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

8^ EDIZIONE

FINANCE

27.05.2021 • ORE 19.15
MILANO

SCOPRI I
FINALISTI



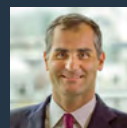
Francesco Beccali
Finance, Director,
Terna



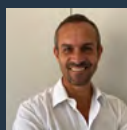
Roberto Calanca
Responsabile Servizio Credito
Anomalo Retail,
Bper Banca



Andrea Castaldi
Vice President,
Deutsche Bank



Andrea Colombo
Managing Director - Head of
Investment Grade Finance
Southern Europe, BelLux,
Franc,
J.P. Morgan Securities plc



Giampaolo Corea
Head of Proprietary
Operations was,
Intrum



Simone Davini
Head of Legal
& Corporate Affairs,
Crédit Agricole CIB



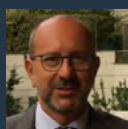
Luca Falco
Senior Vice President Head
of Global Syndicate & Capital
Markets,
UniCredit



Davide Fossati
Responsabile Territoriale
Large Corporate,
Crédit Agricole Italia



Francesco Germini
Responsabile Legal Finance
& Advisory,
Iccrea Banca



Luca Giordano
Senior Banker Financial
Sponsor Mid Cap Italy,
BNL Gruppo BNP Paribas



PAOLO FRANCO, SILVIA COSMO E QUINTINO LOMBARDO
SGR



Laura Lazzarini
Head of Corporate Leveraged
& Structured Finance -
Small and Mid Cap Clients,
Deutsche Bank



Elena Lodola
Head of Leveraged Finance
Capital Markets Italy,
BNP Paribas



Massimiliano Lovati
Legale E Regulatory
Affairs, Consulenza Legale,
Responsabile,
Banca BPM



Alberto Lupi
Managing Director - Fund
Management,
Kryalos SGR



Rossella Martino
Responsabile U.O. Legale e
Segreteria Societaria,
Gruppo Bancario Allianz
Bank Financial Advisors e
Investitori SGR



Cristiano Matonti
Group Head of Solutions
& Assets Disposals,
Intesa Sanpaolo



Andrea Megale
Head of Legal and Compliance,
ICBC (EUROPE) S.A. Milan
Branch



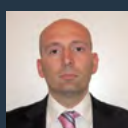
Diego Napolitano
CO-Head Structured Finance,
Ubi Banca



Marco Nigra
Responsabile Corporate
Lending, Finanza Strutturata,
Banca BPM



Antonella Pagano
Managing Director,
Accenture Consulting



Gianluca Pagano
Responsabile Finanza
d'Impresa,
Crédit Agricole Italia



Massimo Pecorari
Head of Financing Italy,
UniCredit



Francesca Peruch
Responsabile Consulenza e
Perfezionamento Contratti,
Iccrea Bancalmpresa



Marco Pompeo
Italy General Counsel,
Arrow Global Group



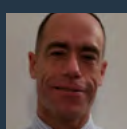
Daniele Quartieri
Head of Acquisition Finance
and Corporate Lending,
UBI Bancg



Francesca Revelli
Director, Solution Sales,
Citi



Simone Riviera
Head of Corporate M&A,
Equita



Pietro Rizzuto
Crédit Lending Officer Italy,
UniCredit



Stefano Rossi
Direttore Generale,
Alba Leasing



Emanuele Scarnati
Direttore Generale,
Mps Capital Services



Laura Segni
Head of Legal Advisory C&IB
Division of Intesa Sanpaolo,
Intesa Sanpaolo

AVVOCATI DA SERIE A

Il 35% delle squadre della massima categoria italiana sono in mano straniera. Raffica di m&a negli ultimi tre anni. Chiomenti, Nctm, Gattai Minoli Agostinelli, Dla Piper le insegne nei deal più recenti

di giuseppe salemme



Negli ultimi tre anni, un quarto delle squadre attualmente militanti in Serie A ha cambiato proprietà. Si tratta di un'ulteriore e brusca accelerazione del trend che nell'ultimo decennio ha completamente stravolto gli assetti societari dei team della massima lega calcistica italiana: post-2008, l'improvvisa appetibilità dei club nostrani per gli investitori stranieri (si veda la rubrica Partita doppia in questo numero di MAG) ha portato allo scenario attuale, con 7 squadre su 20 (il 35%) dell'attuale campionato in mano estera.

L'ultimo è stato lo Spezia, passato proprio qualche giorno fa in mano americana; e altrettanti sono i dossier aperti, su tutti quello dell'Inter. Insomma, ancora una volta molto lavoro per i dipartimenti m&a degli studi legali.

GLI ULTIMI CAMBI AL VERTICE

Dicevamo dello Spezia: l'11 febbraio scorso il club ligure neopromosso in Serie A è ufficialmente passato dalle mani di Gabriele Volpi (che l'aveva rilevato nel 2008 dopo il fallimento) a quelle dell'imprenditore americano Robert Platek, uomo del fondo d'investimento MSD Capital e con già qualche esperienza nel mondo del calcio. Si parla di un



ANGELO PAPOTTI



FABIO PIZZOCCHERI



ANTONIO SASCARO



CARLO CUGNASCA

corrispettivo di circa 20 milioni di euro. Advisor di Platek per gli aspetti legali è stato Chiomenti, con un team coordinato dai soci **Raul-Angelo Papotti** e **Antonio Sascaro**. Advisor legale di Volpi è stato invece lo studio Grimaldi, con i soci **Fabio Pizzoccheri** e **Carlo Cugnasca** e l'associate **Christian Prencipe**.

Lo Spezia è dunque diventato il quinto club nella Serie A attuale con una proprietà a stelle e strisce. Il quarto era stato il Parma, che lo scorso settembre è stato acquisito dalla famiglia americana Krause, attiva nel settore della grande distribuzione tramite Krause Group e assistita nell'operazione da NCTM (con il partner **Raffaele Caldarone** e il salary partner **Jacopo Arnaboldi**) per gli aspetti legali e da RSM Palea Lauri Gerla (con il partner **Marcello Rabbia**) per quelli fiscali. I venditori di Nuovo Inizio, società di imprenditori locali che aveva rilevato i gialloblù dopo il fallimento, si sono



RAFFAELE CALDARONE



MARCELLO RABBIA



FEDERICO BAL



MICHELE BELLI

DIRITTI TV

LA PARTITA PIÙ CALDA? QUELLA PER LA MEDIA COMPANY



La trattativa relativa all'acquisto di una quota del 10% della media company della Lega Serie A (affiancata per l'occasione da Gianni & Origoni) da parte della cordata formata dai fondi di private equity Cvc (assistito da Gattai Minoli Agostinelli & Partners), Advent e Fsi (entrambi seguiti da BonelliErede) sembrava cosa fatta: pochi pensavano che i club potessero rinunciare a un piatto da 1,7 miliardi di euro di questi tempi. Eppure tutto è bloccato da settimane, apparentemente per il nodo dei diritti d'archivio sulle immagini dei match, che i grandi club non vorrebbero cedere. In una lettera al presidente della Lega Paolo Dal Pino, sette squadre (Juventus, Inter, Napoli, Lazio, Atalanta, Verona e Fiorentina) avrebbero quindi bollato come "non più praticabile" l'opzione di aprire il capitale della società che gestisce i diritti tv del campionato, chiedendo il voto immediato per chiudere la questione. Per tutta risposta, altre nove squadre (Bologna, Crotone, Genoa, Sampdoria, Sassuolo, Benevento, Spezia, Torino e Roma) hanno disertato la riunione di Lega prevista per il 17 febbraio, costringendo a un ulteriore rinvio. Sembra comunque difficile che con queste premesse si possa raggiungere la maggioranza qualificata necessaria per compiere una simile scelta.

Schieramenti spaccati anche sull'altro grande tema dell'assegnazione dei diritti TV per il triennio 2021-2024, anche se la proposta di DAZN, che ha messo sul piatto 840 milioni (di cui il 10% subito) per 7 partite in esclusiva alla settimana e almeno altri 70 per le restanti 3 in coabitazione con un altro gestore, sembra essere quella favorita, almeno dai sette club autori della lettera aperta. L'offerta di Sky, complessivamente inferiore (750 milioni), pare sia stata ultimamente ritoccata con la previsione di un anticipo immediato di 505 milioni di euro, per far leva sulla sete di liquidità dei club. La decisione andrà presa entro il 29 marzo. 

MONDAY 7 JUNE

TUESDAY 8 JUNE

WEDNESDAY 9 JUNE

THURSDAY 10 JUNE

FRIDAY 11 JUNE



SAVE THE DATE

CONFERENCE

AFRICA AND THE MIDDLE EAST

8 JUNE 2021 • 9.15 - 13.00

Fondazione Stellite

Corso Magenta, 61 - 20123
Milan, Italy

Contacts

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.it

Legalcommunity Week is supported by



invece fatti assistere da **Bruno Gattai** e **Federico Bal** di Gattai Minoli Agostinelli & Partners e da **Michele Belli** (studio legale Belli).

Il big deal dell'estate è stato però quello messo a segno dal magnate statunitense Thomas Dan Friedkin, che in pieno agosto ha lanciato un'opa sulle azioni della AS Roma del connazionale James Pallotta (che l'aveva acquisita nel 2011 e ne era diventato presidente nel 2012). L'offerta pubblica di acquisto si è conclusa con successo a novembre, con Friedkin e la Romulus and Remus Investments (società da quest'ultimo indirettamente controllata) che si sono assicurati il controllo del club giallorosso per poco meno di 600 milioni di euro. In campo tre studi: Chiomenti, che ha assistito The Friedkin Group con, tra gli altri, **Francesco Tedeschini**, **Andrea Sacco Ginevri**, **Marco Nicolini**, **Giulio Napolitano**, **Federico Amoroso** e **Raul-Angelo Papotti**; DLA Piper, che ha affiancato Pallotta con un team coordinato dai partner **Goffredo Guerra**,

>>>



FRANCESCO TEDESCHINI

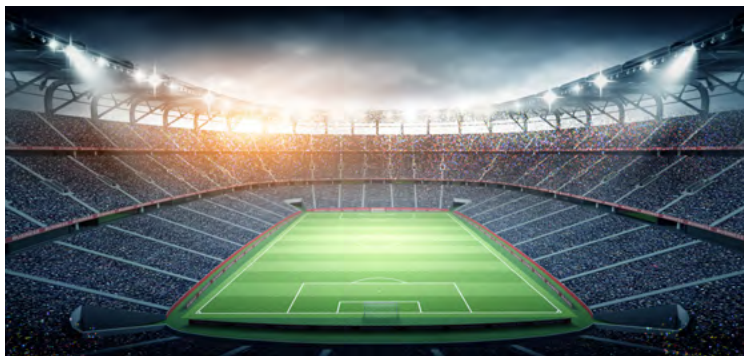
GOFFREDO GUERRA

ANDREA SACCO GINEVRI

FRANCESCO MARIA ALEANDRI

STADI

CLUB E REAL ESTATE, IL DRIBBLING DEL MATTONE



Al nocciolo dell'interesse di molti investitori (soprattutto americani) per i club di Serie A c'è spesso una parola: stadio. Il patrimonio immobiliare dei club italiani è spesso inesistente o mal sfruttato, ma può essere fonte di introiti ingenti se ben gestito. Certo, fare uno stadio in Italia non è facile come negli Usa. James Pallotta per primo lo ha scoperto, a sue spese: nel 2014 presentò il progetto del nuovo stadio della **Roma**. "Pronto in due anni", disse. Il resto è storia (anche giudiziaria), ma ora lo sblocco del progetto "stadio della Roma" è tra i principali obiettivi del neoproprietario Dan Friedkin. Nonostante le complessità ineliminabili, anche in Italia ci sono esempi virtuosi di club calcistici che stanno investendo nel real estate. La **Fiorentina** di Rocco Commisso, con l'advisory di Chiomenti (che aveva assistito il magnate italoamericano anche nell'acquisizione del club), ha fatto partire proprio in questi giorni il cantiere del nuovo centro sportivo "Viola Park", e progetta di iniziare il restyling da 7,5 milioni di euro dello stadio Franchi entro il 2024. Sono attualmente in corso anche i lavori di rinnovo dello stadio dell'**Atalanta**, che si è fatta assistere prima da Gatti Pavesi Bianchi per un project financing con Ubi e Credito Sportivo e poi da DLA Piper nel relativo rifinanziamento. Anche il **Bologna** prepara un restyling dello stadio Dall'Ara, in accordo con il Comune e Fincantieri (quest'ultima assistita da Cancrini e partners), per un intervento da oltre 90 milioni di euro, mentre il **Cagliari** sembra deciso a portare a termine il progetto del "nuovo Sant'Elia" anche grazie all'advisory prestata da Chiomenti nella fase di progettazione integrata. Chiudiamo con i nuovi stadi di **Venezia** e **Frosinone**, accomunati dall'assistenza prestata da Tonucci & Partners nella progettazione: il primo dovrebbe vedere la luce nel 2024, mentre il secondo è stato ultimato nel 2017, ed è oggi uno dei cinque stadi di proprietà in Italia (assieme a quelli di Juventus, Udinese, Sassuolo e Atalanta). Tonucci ha recentemente assistito anche la **Triestina** nella riqualificazione dello stadio Ferrini. 

Vi invitano a partecipare al

concorso letterario

Il Edizione i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"

Raccolta racconti: entro il 31/08/2021

Partecipazione: gratuita

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

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

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



IN RETE

Gli avvocati delle 7 di Serie A in mano straniera

Anno	Club	Venditore	Acquirente	Studi legali
2021	Spezia	Stichting Social Sport	MSD Capital	Grimaldi; Chiomenti
2020	Parma	Nuovo Inizio	Krause Group	Gattai Minoli Agostinelli; Nctm
2020	Roma	As Roma spv	Romulus and Remus Investments	Dla Piper; Tonucci & Partners; Chiomenti
2019	Fiorentina	Diego e Andrea Della Valle	Rocco B. Commisso	BonelliErede; Chiomenti
2018	Milan	Li Yonghong	Elliott	Fivelex
2016	Inter	International Sports Capital	Suning	Latham & Watkins; BonelliErede
2014	Bologna	Azionisti Bologna Fc	Joseph Tacopina e Joey Saputo	LS Lexjus Sinacta; Chiomenti

Francesco Maria Aleandri, Giovanni Ragnoni Bosco Lucarelli, Christian Montinari e Giovanni Iaselli (in aggiunta a **Peter White** e **Richard Rubano** dalla sede di New York); e **Tonucci & Partners** che, come altre volte in passato, ha curato gli aspetti legali per conto del club capitolino.

INTER, LIQUIDITÀ CERCASI

Dal campo del reale a quello del possibile. O per lo meno a quello della volontà. Perché è ormai noto che il gruppo cinese Suning, che nel 2016, assistito da BonelliErede, aveva rilevato da Massimo Moratti e dall'indonesiano Erik Thohir la maggioranza delle quote dell'Inter, starebbe cercando di cederne una fetta: la crisi Covid ha impattato sul settore retail cinese (in cui Suning opera con 300mila dipendenti e 35 miliardi di fatturato annui) e sull'agenda del club nerazzurro si avvicinano le scadenze dei due bond da 375 milioni di euro complessivi emessi tra il 2017 e il 2020. Non si sa molto della percentuale che Suning avrebbe messo sul piatto, anche

se il presidente Steven Zhang ha assicurato che si tratterà di quote minoritarie. Sono molte le indiscrezioni circolate sugli investitori che starebbero valutando il dossier. In prima fila dovrebbe esserci il fondo di private equity britannico BC Partners, che starebbe procedendo alla due diligence, assistita per ora solo da **Marco Re** e **Fausto Zanetton** di Tifosy (società britannica di consulenza per operazioni straordinarie in ambito sportivo). Ma in lizza ci sono molti altri nomi. Per citarne solo alcuni, i fondi Usa Arctos Sports Partners e Fortress (quest'ultimo assistito da **Michele Briamonte** dello studio legale Grande Stevens) e quello svedese Eqt.

Ma non "c'è solo l'Inter" (per citare l'inno dei nerazzurri che, si dice per volere di Antonio Conte, ha soppiantato l'iconico "Pazza Inter amala"). In Serie A ci sono almeno altri due patron in cerca di acquirenti per le loro squadre, e si trovano entrambi a Genova. Da un lato Massimo Ferrero, che da tempo lascia trasparire la sua volontà di vendere la Sampdoria. Ci avevano provato nel 2019 la "cordata Viali", capitanata dall'ex



MICHELE BRIAMONTE

attaccante blucerchiato Gianluca Viali e assistita all'epoca da CMS ed EY, e il fondo britannico Aquilior Capital, affiancato da GOP. Ma tutto si conclude con un nulla di fatto.

Dall'altro Enrico Preziosi, che ha messo ufficialmente il suo Genoa sul mercato nel 2019 ma che finora non ha trovato il match adatto. La scorsa estate il closing con l'imprenditore marocchino Rahhal Boulgoute, assistito dallo studio legale Giordano di Roma, sembrava a un passo. Ma ad ottobre giunge il brusco stop, con Boulgoute che si ritira dall'affare accusando il patron rossoblù di mancata disclosure sui bilanci e di essere sparito dopo la proposta di preliminare. Che sia sul rettangolo verde, nei CdA o nelle sale riunioni, il calcio non annoia mai. 🍷



ECCO LE ECCELLENZE (LEGALI) DELLO SPORT SPAGNOLO

Sotto la lente, dieci degli avvocati sportivi iberici inclusi nello speciale di IBERIAN LAWYER sul settore

La passione per lo sport – e la gara – prima di tutto. Ma per chi è un avvocato specializzato nel diritto sportivo le partite sono altre: diritti di immagine, sponsorizzazioni, trasferimenti complessi, fondi di investimento, questioni fiscali, doping. Questo, solo per fare qualche esempio. Fra i legali dello sport spagnolo, alcuni sono saliti agli onori delle cronache internazionali, altri invece hanno contribuito alla crescita e alla specializzazione di questo specifico settore nell'avvocatura a livello europeo.

Proprio partendo dal ranking di *IBERIAN LAWYER* (pubblicato nel numero 101, di febbraio 2021), MAG propone al pubblico italiano i primi dieci avvocati dello sport che si sono distinti particolarmente in Spagna, e non solo. La testata di LC Publishing ha svolto un lavoro di ricerca su questa practice, prendendo in considerazione l'esperienza, la formazione, i casi trattati e l'innovazione apportata al settore. Ma anche la loro appartenenza a organizzazioni nazionali e internazionali del settore. Fra boutique specializzate e aziende, scopriamo i 10 avvocati *goleadores*.



01. Juan de Dios Crespo

Ruiz-Huerta & Crespo

Partner a capo del dipartimento di diritto sportivo dello studio valenciano Ruiz-Huerta & Crespo, è noto per aver preso parte al caso disciplinare Messi dinanzi al Comitato d'appello della FIFA nel 2017. Il professionista ha trattato la sanzione contro l'attaccante, terminata con una squalifica di quattro giornate dopo gli insulti al guardalinee brasiliano Emerson de Carvalho. Ma non solo, l'avvocato ha anche assistito giocatori del calibro di Zidane, Mendieta, Morientes o Miguel Reina. Fin dai suoi esordi nella *Federación Valenciana de Fútbol Sala* nel 1981 – e complice la sua formazione internazionale e la conoscenza delle lingue – **Juan de Dios Crespo** si è specializzato sul diritto sportivo prestando consulenza principalmente su contenziosi internazionali con procedure davanti a UEFA, FIFA, TAS-CAS.



02. José Juan Pintó Sala

Pintó & Ruiz Del Valle

Dal 1975 fa parte dello studio di Barcellona Pintó Ruiz & Del Valle, uno dei più prestigiosi e rinomati per quanto riguarda il diritto sportivo internazionale, di cui adesso è partner e presidente. Esperto di diritto sportivo, in qualità di arbitro TAS, ha partecipato alle divisioni ad hoc del Campionato europeo di calcio in Portogallo nel 2004, ai Giochi Olimpici Invernali di Vancouver 2010, ai Mondiali 2010 in Sudafrica e ai Giochi Olimpici del 2016 a Rio. Pintó ha preso le parti di Messi anche nella questione Nike-Adidas. Ma è intervenuto pure nella difesa del Barcellona contro il Boca Juniors durante la firma di Diego Armando Maradona nel 1982 ed è sceso in campo accanto all'uruguayano Luis Suarez in FIFA dopo il suo morso all'italiano Chiellini.

SAVE THE DATE

Wednesday

09

June
2021



From

7.30
pm

IV EDITION

CORPORATEMUSICCONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

MILAN

LC Publishing Group supports



#CorporateMusicContest

If you are a lawyer/banker/legal counsel and you have a band, don't miss the opportunity to play on stage and challenge your colleagues.

For information: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it



03. Javier Ferrero

Senn Ferrero Asociados

Co-managing partner di Senn Ferrero Asociados Sports & Entertainment, è specializzato in diritto dello sport e dello spettacolo. Prima di aprire il suo studio, nel 2002, ha promosso e sviluppato, insieme all'economista ed ex direttore del Real Madrid Julio Senn, l'area Sport & Entertainment dello studio legale Garrigues, dove hanno assistito i protagonisti del mondo dello sport. Ferrero ha fornito consulenza a calciatori, allenatori e sportivi di tutto il mondo su questioni legali, fiscali, di immagine, di proprietà, finanziarie e contrattuali. Fra gli altri, ha lavorato con Cristiano Ronaldo e il suo agente Jorge Mendes, nonché con l'allenatore portoghese José Mourinho e il difensore del Real Madrid Sergio Ramos.



04. Jorge Pecourt

Portamento Sports

Il suo nome è comparso sui grandi media proprio quando ha rappresentato ed ha elaborato la strategia di uscita di Leo Messi dal FC Barcelona. È infatti l'avvocato che stava dietro al famoso *burofax* che il calciatore argentino ha inviato al Consiglio di Amministrazione di Bartomeu chiedendo di lasciare il Barça sulla base di una clausola contrattuale che, normativa FIFA alla mano, Pecourt ha interpretato a favore di Messi. Dopo 23 anni nello studio Cuatrecasas, ha creato il proprio studio a Peratallada (Girona): Portamento Sports. Si tratta uno studio specializzato nella consulenza legale e fiscale a sportivi e società sportive. Con Portamento Sports ha continuato a consigliare il FC Barcelona, fra le altre cose, anche in relazione ai tagli salariali.



05. Toni Roca

Himnus

Toni Roca, ex avvocato di Cuatrecasas, è il fondatore e ceo di Himnus, una società con sede a Palma di Maiorca specializzata nel mondo del calcio, creata nel 2020. Con oltre vent'anni di esperienza nel settore, il professionista ha anche lavorato in Corner Abogados, una società multidisciplinare in cui Roca gestiva proprio l'area sportiva. Himnus da lui guidata si inserisce fra le poche aziende spagnole che consiglia il 100% sulle questioni calcistiche. Non solo: Roca è anche direttore dello Sports Law Institute, un centro di formazione incentrato sull'industria del calcio, dal quale, durante questa fase pandemica, sono stati organizzati diversi webinar a cui hanno partecipato i massimi esperti del paese in diritto sportivo.



06. Enric Ripoll

ERG Sports Law & Arbitration

Grazie a una vasta esperienza nel campo sportivo, nel 2020, l'avvocato ha fondato lo studio legale ERG Sports Law & Arbitration con sede a Miami, dopo più di sette anni in Ruiz-Huerta & Crespo. Ripoll ha assistito club, intermediari, sportivi, federazioni a livello internazionale su contratti di lavoro, diritti di immagine, questioni disciplinari nazionali e internazionali, fair play, finanza e doping. Con spagnolo, inglese e italiano come le sue principali lingue di lavoro, gioca un ruolo di primo piano nei rapporti con agenti e atleti in Europa, Asia e America Latina. Non a caso, è stato anche nominato arbitro permanente della Commissione per lo sport e lo spettacolo dalla Asociación Europea de Arbitraje.



07. Javier Tebas

Tebas Coiduras-Law Sport

Dal 2013, Tebas è presidente della LFP (LaLiga) ed è stato rieletto per un terzo mandato fino al 2024. Con oltre 30 anni d'esperienza in diritto commerciale, sportivo e fallimentare, ha assistito nel corso della sua carriera numerose squadre di calcio. Nel 1990 ha fondato uno studio legale a Madrid specializzato nel mondo dello sport: Tebas Coiduras. È stato eletto per la prima volta vicepresidente della National Professional Football League nel 2001, come rappresentante della squadra di Badajoz. Nel tempo è stato consulente legale esterno di varie società sportive spagnole e straniere, assumendo il timone legale di numerosi procedimenti di insolvenza. Law Sport, il suo marchio registrato a livello internazionale, fornisce servizi globali ai principali attori del mondo dello sport, agendo davanti agli organi delle principali federazioni sportive internazionali e alla CAS.



08. Kepa Larumbe

BDO

È noto soprattutto per aver guidato, dal 2012 al 2018, il dipartimento legale della Federcalcio spagnola. Dal 2015 al 2019, invece, è stato membro della Commissione Disciplinare UEFA e, dal 2020, è arbitro del Comitato di Esperti sull'Industria della Formazione e dello Sport dell'*Asociación Europea de Arbitraje*. Dal 2019 è arbitro presso il tribunale arbitrale sportivo TAS-CAS di Losanna. Ma il suo impegno nel diritto sportivo non finisce qui: Larumbe, infatti, da novembre 2018, è a capo del dipartimento di diritto sportivo di BDO in Spagna, dove insieme alla sua squadra fornisce consulenza a sportivi professionisti, agenti e intermediari, club, federazioni, leghe professionistiche, società sponsor, enti o società di gestione audiovisiva legati agli sport professionistici. Oltre il calcio, copre basket, pallamano, atletica leggera, equitazione, tennis, rugby e motori.



09. Roberto Álvarez

Cuatrecasas

Dopo 13 anni in Oviedo di Garrigues, Álvarez è arrivato nel 2009 come partner dello studio Cuatrecasas di Madrid. Al momento guida un team di oltre 30 avvocati specializzati nella consulenza su tutte le questioni legali relative al mondo dello sport. Con un focus sulla consulenza fiscale e legale a sportivi nazionali e internazionali, il professionista è conosciuto proprio per la sua capacità di progettare strutture fiscali in ambito sportivo. Ha lavorato col pilota di Formula 1 Fernando Alonso, e motociclisti del calibro di Héctor Barberá e Álvaro Bautista.



10. Javier Hervás

KPMG Abogados

Il suo debutto nel settore risale al 1994, quando ha lavorato alla firma del contratto del portiere della nazionale Zubizarreta con il Valencia CF. Da allora il diritto sportivo ha segnato la sua strada. Al momento è partner di KPMG Abogados, anche a capo dell'area legale sport (che guida dal 2016). Hervás è uno specialista nel campo dei rapporti di lavoro speciali e fornisce consulenza per il reclutamento di sportivi professionisti, trasferimenti nazionali e internazionali, politiche sulla remunerazione e sui rapporti con rappresentanti e intermediari.

di massimo gaia

da tempo in equilibrio precario sulla lama di un coltello. Il Covid non ha fatto altro che dare una spinta e, chi più e chi meno, tutti si sono fatti male.

La logica finanziaria suggerirebbe che, stante questa situazione di quasi affogamento dei club sotto una montagna di debiti, costi fissi (leggi: ingaggi dei calciatori) eccessivi e ricavi in contrazione, gli investitori si tengano alla larga. Invece, paradosso apparente, arrivano gli *yankees*.

L'ultima operazione, in ordine cronologico, l'ha messa a segno **Robert Platek**, che ha acquisito la proprietà dello Spezia, giusto in tempo per vedere i ragazzi allenati da Vincenzo Italiano umiliare il Milan.

A fine gennaio era stato **Alex Knaster** a mettere le mani sulla maggioranza del capitale del Pisa.

creare un filo rosso tra calcio e investimenti nel food&wine. Altro piccolo passo indietro, estate scorsa, e ci si imbatte nel passaggio della Roma a **James Friedkin**, peraltro ceduta da un altro investitore a stelle e strisce, **James Pallotta**.

Risale al 2019, invece, l'acquisizione della Fiorentina da parte di **Rocco Commisso**, chiare origini italiane ma nazionalità statunitense.

Sebbene al termine di una vicenda turbolenta e non priva di ombre, anche l'investment company Elliott Management Corporation di **Paul Singer**, nell'estate del 2018, ha messo le mani sul Milan.

Da tempo in mani nordamericane è il Bologna, guidato dal canadese **Joey Saputo**. Balzo al gennaio scorso per parlare di **Joe Tacopina**, avvocato Usa (lui pure, ovviamente, di origine italiana), che, da tempo interessato al calcio di casa nostra, ha siglato l'accordo per acquistare il Catania, piazza storica e dalle grandi potenzialità.

Allargando il focus è da tempo in atto una trattativa per il passaggio di una partecipazione (maggioranza o minoranza, è uno dei nodi da sciogliere) dell'Inter all'operatore di private equity BC Partners. E la cordata formata da tre fondi - Cvc Capital Partners, Advent International e Fsi - è al lavoro per definire l'ingresso, in minoranza, nel capitale della media company della Lega Calcio che gestirà i diritti tv. Lega Calcio che, un po' a sorpresa,



si è vista recapitare un'offerta davvero appetitosa da Dazn per la gestione dei diritti tv del prossimo triennio: 840 milioni l'anno per sette partite in esclusiva e tre in coabitazione, contro i 750 milioni messi sul piatto da Sky. L'organismo presieduto da **Paolo Dal Pino** ha rinviato la decisione, ma la maggior parte dei presidenti dei club ha detto esplicitamente che all'offerta di Dazn, di questi tempi, non si può dire di no.

Perché un settore in crisi catalizza tanto interesse da parte degli investitori finanziari? È la convergenza di varie tendenze. Intanto, aziende in crisi perché a corto di liquidità, sottocapitalizzate, poco sofisticate dal punto di vista della struttura finanziaria e carenti sul fronte manageriale sono prede naturali per le investment company. A maggior ragione in una fase storica in cui i fondi di private equity siedono su una montagna di liquidità inutilizzata (il cosiddetto *dry powder*) e sono alla ricerca di opportunità di investimento.

In secondo luogo, il calcio è una forma di *entertainment* con ampi margini di miglioramento, data la sua diffusione nel mondo, e quello italiano più di altri. **Lorenzo Gallucci**, chief executive officer di BGB Weston, investment company e boutique di advising che ha affiancato Platek nel deal sullo Spezia, spiega a *MAG* che la base di partenza dell'interesse degli investitori per il mondo del

calcio è «una certa inefficienza nel mercato, nonché poca familiarità con i mercati finanziari. Non a caso, le grandi banche e istituzioni finanziarie hanno iniziato ad analizzare con interesse il settore calcio come forma di business ad alto potenziale per il futuro. Inoltre, proprio gli americani hanno una grossa esperienza nel perseguimento delle diverse forme di redditività derivante da tutto ciò che ruota intorno all'evento sportivo e non solo in campo».

BGB Weston ha lavorato a diverse operazioni nel calcio in tutta Europa, tra Gran Bretagna, Portogallo e in Belgio, affiancando club, investitori e finanziatori. E ora è al lavoro in Italia, promuovendo progetti di acquisizione o finanziamento a supporto delle squadre. Il nostro Paese, dopo Calciopoli, «è rimasto indietro», incapace di seguire la trasformazione radicale vissuta dalla Premier inglese, ma le cose stanno cambiando rapidamente. Rispetto ai campionati di Spagna, Francia e Portogallo, però, aggiunge Gallucci, la Serie A ha diversi pregi: «È un campionato più competitivo, non c'è un divario eccessivo tra top club e gli altri, grazie a una distribuzione proporzionale dei diritti tv a vantaggio del potenziale di investimento in talento sportivo e manageriale». Inoltre, aggiunge il Ceo di BGB Weston, gli investitori,

in particolare nordamericani, vedono le prospettive di crescita rispetto ad altri settori dell'*entertainment*, soprattutto guardando agli stadi, «che in gran parte sono completamente da ristrutturare e ripensare nell'offerta dei servizi», pensandoli come centri per eventi e *destination* commerciali. Su questo fronte, ovviamente, avere la proprietà dello stadio è fondamentale. Anche, forse soprattutto, per questo la Juventus è avanti anni luce rispetto agli altri club italiani.

Ma quando si parla di stadi entrano in gioco le amministrazioni comunali, con relative lungaggini burocratiche, veti incrociati e battaglie politiche. Pallotta, per esempio, sulla costruzione dello stadio si è scornato con il Campidoglio per qualche anno, prima di stancarsi e mollare la patata bollente a Friedkin. Comisso ha cominciato a manifestare un malumore crescente nei confronti del Comune di Firenze. E non è escluso che il disamore di Suning per l'Inter – al di là dei «suggerimenti» provenienti da Pechino – sia legato anche agli ostacoli posti da Palazzo Marino al rifacimento di San Siro.

Insomma, c'è da fare molta attenzione: i capitali esteri nel calcio italiano così come sono arrivati potrebbero rapidamente sparire. 📉



PAOLO PURI



GUIDO LENZI



MARIO DEL VAGLIO



MASSIMO SIMONE

PLUSIDERS, NON SOLO TAX

I fondatori raccontano il nuovo progetto e indicano strategie e obiettivi. In cantiere l'apertura di una terza sede a Bari. Il fatturato atteso per quest'anno si aggira sui 5 milioni di euro

Nuova sfida professionale per la squadra di professionisti che aveva consolidato l'attività dello studio Puri Bracco Lenzi. Tra le nuove insegne dell'anno spicca **Plusiders**, studio legale e tributario. I soci fondatori sono **Paolo Puri, Guido Lenzi, Massimo Simone** e **Mario del Vaglio**. Ma nel complesso la struttura conta oltre 35 professionisti, tra i quali i salary partner **Simona Passarelli, Alberto Mula, Andrea Vernier, Michele Marzano, Francesca Martini, Vincenzo Golino e Maurizio Frascini**.

La nuova denominazione, hanno raccontato i promotori del

progetto, è «priva di personalismi, ma evocativa di un'ambizione per l'eccellenza qualitativa e della volontà di essere sempre a fianco della clientela».

Oltre alla copertura della tradizionale area tributaria, questo nuovo progetto professionale si apre a nuove practice per l'assistenza nelle operazioni straordinarie e nell'M&A, nel corporate, nel real estate e nella contrattualistica. MAG ha incontrato i soci fondatori.

Plusiders è un progetto che nasce in continuità con l'esperienza di Pbl: quali sono le esigenze da cui siete partiti?

Paolo Puri (PP): Plusiders è la naturale prosecuzione di Puri, Bracco, Lenzi e Associati diremmo quasi un rebranding. Conservandone la medesima compagine associativa sul fronte equity – con esclusione di un socio equity (Pietro Bracco, si veda il numero 154 di MAG, ndr) – e le stesse sedi di Roma e Milano. Nasce dall'esigenza di offrire ai clienti un servizio sempre più integrato fra fiscale e legale rispetto al quale ci siamo recentemente aperti con alcune importanti integrazioni ovvero cercando di volta in volta sul mercato gli studi migliori per le esigenze dei nostri clienti.

Nell'annunciare l'operazione avete sottolineato l'importanza di mettere da parte i personalismi. Vale solo per i rapporti tra soci o vale anche rispetto alla relazione con i clienti?

Guido Lenzi (GL): Vale soprattutto rispetto alla relazione con i clienti. Noi soci spesso lavoriamo in team sul medesimo cliente in relazione alle specifiche competenze che abbiamo per cercare di

offrire la migliore assistenza possibile che deriva dalle nostre specializzazioni e dalla nostra esperienza professionale. Il terreno di battaglia è il mercato non la competizione interna.

Avete sottolineato che Plusiders è un progetto aperto ad accogliere altri professionisti: quali caratteristiche devono avere?

Massimo Simone (MS): Devono essere tecnicamente preparati ma soprattutto umanamente compatibili con noi. Non cerchiamo colleghi divisivi che si credano unici ed aspirino a scalare lo studio. Non vogliamo fare un condominio di studi con un marchio unico, cerchiamo donne o uomini che vogliano essere un unico studio al di là dell'individualità di ciascuno. Sappiamo che i personalismi tipici di avvocati e commercialisti sono spesso un limite a tale ambizione ed è per questo che non abbiamo fretta e vogliamo cercare prioritariamente fra i colleghi che già conosciamo e con i quali

abbiamo già condiviso qualche esperienza. Da noi c'è spazio e siamo pronti a dare spazio e responsabilità a chi crede nei nostri valori.

Sul piano delle competenze, invece, chi state cercando? Quali sono gli skills da integrare e con quale obiettivo?

Mario del Vaglio (MDV): Siamo ovviamente interessati a colleghi del tax che siano capaci di farci crescere in aree come la fiscalità finanziaria o siano attrattivi verso mercati esteri come quello tedesco o francese. Valutiamo con interesse una crescita nel legale con attenzione all'area corporate a quella finanziaria e magari al labour. Non aspiriamo a diventare uno studio multipractice ma un centro di attrazione di eccellenze nei settori dove crediamo ci siano più possibilità di un lavoro sinergico e integrato. E sul punto, ci lusinga il fatto che spesso siano proprio i clienti a richiederci, ad es. su alcune specifiche questioni, di assisterli anche su profili non strettamente fiscali.



PAOLO PURI

UN ANNO SENZA
GRANDI INCARICHI
NEL SETTORE DEL
CONTENZIOSO (CAUSA
IL BLOCCO DEGLI
ACCERTAMENTI) HA
MESSO IN CRISI LE
STRUTTURE TAX CHE
VIVEVANO SU QUELLO
CHE SI CREDEVA UN
SETTORE ANTICICLICO



LEGALCOMMUNITY ITALIAN AWARDS

4[^] EDIZIONE

SAVE THE DATE

08.07.2021

ORE 19.15 • ROMA

Sponsor



Per candidarsi: vito.varesano@lcpublishinggroup.it - 0236727659
Per informazioni: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it - 0236727659

#LcItalianAwards

Nell'ultimo anno abbiamo visto partire molti progetti tax & legal: qual è la vostra lettura del trend?

(PP): La competizione – specie sul fronte degli onorari – fa soffrire la boutique iperspecialistica. Un anno senza grandi incarichi nel settore del contenzioso causa il blocco degli accertamenti, ha messo in crisi le strutture tax che vivevano su quello che si credeva un settore anticiclico. È d'altra parte difficile offrire l'assistenza ad un'operazione senza il legale o senza il tax. E allora viene naturale integrarsi.

Continuerà?

(PP): Pensiamo che sarà così ancora per un po', senza per questo voler diventare dei giganti. Non crediamo infatti che neanche questa sia la soluzione e il futuro se giganti non si è già. In altre parole crediamo ci sia spazio per studi specializzati in alcuni settori dove è naturale l'integrazione, meno convinti che si possa ricreare uno studio come BonelliErede, Legance, Chiomenti o Gianni & Origoni.



GUIDO LENZI

**NOI SOCI SPESSO
LAVORIAMO IN TEAM
SUL MEDESIMO
CLIENTE IN RELAZIONE
ALLE SPECIFICHE
COMPETENZE CHE
ABBIAMO PER CERCARE
DI OFFRIRE LA MIGLIORE
ASSISTENZA POSSIBILE**

Come avete scelto il vostro nuovo brand? Cosa volevate esprimere?

(MS): Plusiders è un nome che volutamente si distacca dalle classiche sigle care al settore, tipicamente coniate con le iniziali dei cognomi dei soci fondatori. La scelta di distinguersi nella

pratica di naming ci ha permesso di connotarci in maniera distintiva e di guardare al futuro e a un mercato internazionale, ponendo le giuste basi per comunicare una visione sinergica e una condivisione di valori e di posizionamento sul mercato. L'idea di "plus", di eccellenza qualitativa in ogni consulenza, si unisce con la volontà di "essere sempre al fianco" (aside) della propria clientela con strumenti specifici e un approccio tailor made.

Chi vi ha supportato nella creazione del brand? In che modo?

(MS): Per la creazione del nome del nuovo brand ci ha supportato e assistito l'agenzia NOMEN. Come ci hanno detto dall'inizio del nostro percorso "Comincia tutto dalla parola giusta...". Con un team pluridisciplinare, tra cui linguisti, semiologi, professionisti di marketing, di comunicazione, partendo dai nostri valori ci hanno accompagnato nella creazione del nostro brandname.

**PER LA CREAZIONE
DEL NOME DEL
NUOVO BRAND CI
HA SUPPORTATO E
ASSISTITO L'AGENZIA
NOMEN. COME
CI HANNO DETTO
DALL'INIZIO DEL
NOSTRO PERCORSO
"COMINCIA TUTTO
DALLA PAROLA
GIUSTA..."**



MASSIMO SIMONE

La profonda conoscenza del linguaggio è uno dei loro punti di forza che ci ha permesso di creare insieme la nostra "identità su misura". Hanno condotto un audit linguistico e culturale sui nomi che ci hanno proposto nella short list, per verificare la percezione nei mercati target, per un brandcare senza frontiere. Queste verifiche hanno permesso di identificare i principali significati o evocazioni del nome e l'eventuale presenza di marchi simili in altri settori.

E il logo?

(MS): Mentre per lo studio del logotipo e dell'immagine coordinata ci siamo avvalsi dell'agenzia milanese BRANDCOT, che segue lo studio su tutte le attività di comunicazione integrata e sviluppando il nuovo sito web e dato vita al payoff "Work Different."

Che obiettivi vi siete dati per questo 2021?

(GL): L'obiettivo non può che

essere la crescita ma deve essere equilibrata e dunque con i professionisti che abbiano le caratteristiche che abbiamo descritto. In termini di fatturato contiamo di chiudere intorno ai 5 milioni a perimetro invariato rispetto a quello attuale. Poi se arriveranno nuovi innesti magari riusciremo a fare di più. Siamo rimasti favorevolmente colpiti da vari professionisti e non soltanto nel nostro settore, che ci hanno cercato per avviare una riflessione su un percorso comune che integri e sfrutti le possibili sinergie. Vedremo. Inoltre, l'altro obiettivo è l'apertura di una nuova sede. Abbiamo scelto Bari ed a tale proposito è in fase avanzata l'analisi di fattibilità.

Che effetto avrà secondo voi la pandemia?

(MDV): Ha già fatto i suoi effetti. Ha peggiorato il modo di lavorare eliminando il contatto fisico, anche fatto solo di sguardi per sottoporci tutti a interminabili sessioni telefoniche con figure

LO STUDIO IN CIFRE

35+

Il numero dei professionisti

4

I soci fondatori

2+1

Le sedi a Milano e Roma (in arrivo Bari)

5mln

Il budget 2021 del progetto

2020

L'anno di fondazione

che appaiono e scompaiono dallo schermo, rimanendo congelate e riapparendo con voce metallica. La sensazione di paura per il futuro è spesso sincera – paralizzando le iniziative – e talvolta cavalcata con furbizia per penalizzare i soggetti più deboli. Come in tutte le crisi chi è forte diventerà più forte e chi più debole finirà marginalizzato. Poi magari trarremmo anche delle lezioni imparando a girare meno, ad occupare gli spazi in modo più intelligente e proficuo, a rispettare più l'ambiente e i piccoli piaceri che ogni giorno ci venivano offerti quando eravamo liberi. L'uomo si abitua a tutto e sopravvive quasi a tutto. Ma non ci sentiamo di essere così sicuri che dopo la pandemia troveremo un mondo – anche professionale – migliore di quello che abbiamo lasciato. Anche se – e spero di non apparire presuntuoso – contiamo comunque di non dover rinunciare a quanto di buono seminato in passato. (n.d.m.)



MARIO DEL VAGLIO

LA PANDEMIA HA PEGGIORATO IL MODO DI LAVORARE ELIMINANDO IL CONTATTO FISICO, ANCHE FATTO SOLO DI SGUARDI PER SOTTOPORCI TUTTI A INTERMINABILI SESSIONI TELEFONICHE CON FIGURE CHE APPAIONO E SCOMPAIONO DALLO SCHERMO



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
13.05.2021

ORE 19.15 • MILANO

9^A EDIZIONE

IIP & TMTT

ESCLUSIVA

FIVELEX

E L'ALGORITMO DELLA CRESCITA

ALFREDO CRACA E FRANCESCO DI CARLO

Lo studio si fa largo nel novero delle super boutique avviando la practice Tax, ampliando la partnership e puntando a raggiungere la taglia 50 entro la fine del 2021. MAG incontra i co-managing partner Alfredo Craca e Francesco Di Carlo

di nicola di molfetta

Equity aperta. Incursione nel tax. E obiettivo 50 professionisti. Sono questi i fattori su cui si regge l'algoritmo della crescita di Fivelex.

L'organizzazione fondata nel 2014 da **Alfredo Craca, Francesco Di Carlo, Edoardo Guffanti, Vittorio Pisapia** e **Claudio Tatozzi** comincia l'anno con un'importante novità strategica: l'avvio della practice fiscale e tributaria affidata ai nuovi soci equity, **Francesco Mantegazza** e **Fabio Oneglia**, con la collaborazione dell'of counsel **Massimo Cremona** (si veda il numero [154 di MAG](#)).

L'annuncio di questo multiplo lateral hire non solo ha confermato l'accelerazione della struttura rispetto all'apertura dell'equity (cominciata nel 2020 con l'ingresso di **Mara Fittipaldi**), ma ha indicato una chiara rotta strategica. Alle aree «identitarie» del contenzioso (arbitrale e non), del regulatory bancario e finanziario, corporate m&a e restructuring, ora lo studio punta anche sul Tax. E lo fa per contare, come spiegano chiaramente in questa intervista esclusiva a MAG i co-managing partner Craca e Di Carlo.

Dopo aver dedicato i primi anni al consolidamento della struttura iniziale, i promotori del progetto Fivelex aprono definitivamente una nuova stagione in cui la crescita e lo sviluppo sono al centro delle azioni intraprese.

Se quella sul fronte Tax è sicuramente la mossa più eclatante, altrettanto essenziali vanno considerati gli investimenti nell'm&a, e la crescente attenzione al real estate. «Le tessere del puzzle si stanno incastrando bene. Il continuo rafforzamento nelle aree in cui siamo già presenti e la ricerca di complementarità e sinergie continuerà a caratterizzare la crescita sul fronte legal», dicono in questa intervista Craca e Di Carlo. Il che prelude anche a un'ulteriore crescita dimensionale. Oggi lo studio conta circa 40 professionisti, ma entro fine anno l'organico potrebbe salire a 50.

L'ampliamento del team implica una sempre maggiore attenzione alla governance. Una struttura che cresce in termini di complessità (e che nel 2020 ha realizzato un fatturato stimabile attorno a 9,5 milioni di euro) ha bisogno di una gestione organizzata. E così lo studio ha deciso di integrare l'organo gestorio (in cui ora entrano anche Oneglia e Mantegazza, oltre ai managing partner) e introdotto un Comitato di Audit e un Comitato Utili e Remunerazioni.

L'ultima volta che ci siamo incontrati, a luglio 2018 (si veda il numero 104 di MAG), lo studio contava un totale di 35 professionisti tra cui i 5 soci fondatori. La partnership era un asset che eravate disposti a gestire ma con cautela. Ed effettivamente così è stato: quanti siete oggi? Cosa è accaduto nel frattempo?

Francesco Di Carlo (FDC): La partnership per noi è una cosa seria e siamo stati disciplinati nell'evitare di allargarla per crescere a tutti i costi. Oggi il numero di partner è salito da 5 a 10 grazie sia a una crescita organica, sia all'individuazione di professionisti con caratteristiche umane e professionali coerenti con le nostre e allineate al progetto. Lo studio oggi conta circa 40 professionisti, inclusi 4 of counsel di eccellenza; pensiamo di chiudere il 2021 con circa 50 professionisti.

FiveLex si presenta oggi con una gamba tax che si affianca a quella legal: qual è il vostro obiettivo su questo fronte?

Alfredo Craca (AC): Il nostro obiettivo è affermarci anche quale studio di



”

L'INGRESSO DI NUOVI SOCI SINERGICI DETERMINA ULTERIORI OPPORTUNITÀ PER LO STUDIO E, QUINDI, MAGGIORI SPAZI PER LA CRESCITA INTERNA SIA NEL LEGAL, SIA NEL TAX

FRANCESCO DI CARLO

riferimento in ambito tributario, e, con l'ingresso di Fabio Oneglia e Francesco Mantegazza nella partnership ed il supporto di Massimo Cremona, siamo certi di aver creato le basi per costruire un team strutturato di professionisti, riconosciuti dal mercato e capaci di portare competenze di livello e avere così all'interno di Fivelex un'anima fiscale di pari peso rispetto a quella legale.

Ecco, a proposito dei fiscalisti entrati in squadra a inizio anno: in che modo si integrano con la struttura? Quali sono stati i punti di contatto che avete individuato?

FDC: Conosco Massimo, Fabio e Francesco da 25 anni: hanno un approccio alla libera professione analogo al nostro, esprimono

»»»

PUBLISHING GROUP
LC

Disponibile il nuovo libro edito da
LC PUBLISHING GROUP:

LEX MACHINE

di Nicola Di Molfetta

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



Acquista la tua copia qui 

o scopri **l'elenco delle librerie** in cui è disponibile!

Per informazioni

tel. 02 36727659 - info@lcpublishinggroup.it

una qualità in cui ci riconosciamo e condividono i nostri stessi valori. Anche il fattore generazionale è per noi importante, perché consente ai senior partner di avere una stessa agenda professionale. Ma soprattutto, hanno sposato il nostro progetto e hanno deciso di unirsi a noi per farlo ulteriormente crescere.

La vostra mossa arriva quasi in contemporanea con quella fatta da Gatti Pavesi Bianchi con Ludovici. Stiamo assistendo a un trend? Perché un presidio forte e autorevole del tax è necessario o strategico?

AC: Siamo concentrati sulla nostra strategia, che abbiamo definito nel 2017 e stiamo sviluppando in modo coerente e con soddisfazione. In passato, abbiamo preferito offrire ai clienti il supporto di riconosciuti professionisti esterni con i quali collaboravamo abitualmente, anziché creare un nostro dipartimento fiscale. La decisione di portare in studio le competenze tax si è resa possibile grazie all'individuazione di professionisti di standing e attesta il nostro impegno per una crescita coerente con l'obiettivo di offrire eccellenza in ogni ambito di assistenza.

Sì, ma perché il tax?

AC: Il presidio del tax è necessario perché la prospettiva fiscale nelle operazioni ha un'importanza rilevante, ma è anche strategico dato che le sinergie tra legale e fiscale sono forti.

Il processo di apertura dell'equity però è cominciato lo scorso anno con l'arrivo di Mara Fittipaldi: il vostro fronte legal come sta evolvendo?

FDC: In questi anni lo studio si è ulteriormente consolidato nelle sue aree di elezione ed è cresciuto nel corporate m&a. L'ingresso di Mara ci ha consentito di integrare l'offerta alla clientela finanziaria ed è un importante supporto nell'm&a e nell'assistenza ai fondi di real estate, ambito nel quale è molto accreditato anche Francesco Mantegazza, lato tax. Le tessere del puzzle si



UN OBIETTIVO GIÀ REALIZZATO È LA MODIFICA DELLA GOVERNANCE: ABBIAMO INTEGRATO L'ORGANO GESTORIO DELLO STUDIO CON ONEGLIA E MANTEGAZZA, E INTRODOTTI UN COMITATO DI AUDIT E UN COMITATO UTILI E REMUNERAZIONI

ALFREDO CRACA

stanno incastrando bene. Il continuo rafforzamento nelle aree in cui siamo già presenti e la ricerca di complementarità e sinergie continuerà a caratterizzare la crescita sul fronte legal.

Avete in programma altre "operazioni"? Su quali fronti? Per esempio il penale finanziario o il corporate? Ovvero un'apertura in un'altra città...?

AC: La strategia dello studio resta la stessa: rimanere concentrati sulle nostre aree di eccellenza e su altri selezionati ambiti fortemente sinergici. In questa logica, oltre alla crescita organica, guardiamo con interesse al real estate e, se si presentasse un'opportunità adeguata, ad un rafforzamento nell'm&a con l'ingresso di un'eccellenza nel settore. L'apertura di nuove sedi non è una priorità, ma la valuteremo se dovesse essere funzionale a realizzare al meglio la crescita che abbiamo in mente.

L'ampliamento dell'equity ha un effetto sulle possibilità di crescita interna?

FDC: Certamente, in termini positivi. L'ingresso di nuovi soci sinergici determina ulteriori opportunità per lo studio e, quindi, maggiori spazi per la crescita interna sia nel legal, sia nel tax. Il riscontro che abbiamo avuto dall'interno è stato positivo; la nostra decisione di allargamento della partnership e di investire sul nostro progetto non era affatto scontata di questi tempi, e chi è sul mercato lo sa e l'ha apprezzata.

Il 2020 e l'effetto covid che impatto hanno avuto sul vostro bilancio?

AC: Il 2020 non è stato un anno facile per via dell'impatto che la pandemia ha avuto sul business dei nostri clienti. Lo studio ha comunque saputo muoversi con rapidità ed efficienza e questo, unitamente alle relazioni strette e consolidate con la nostra clientela, ci ha consentito di raggiungere nel 2020 risultati comunque soddisfacenti ed in linea con gli obiettivi che ci eravamo prefissati ante Covid.

Cosa vi aspettate da questo nuovo anno? Quali sono le insidie che vedete? Quali le opportunità?

FDC: Ci aspettiamo un contesto economico complesso: tra 2021 ed il 2022 si inizieranno a vedere gli effetti reali della pandemia. Questo porterà a una forte attenzione ai costi, ma ha anche già dato il via alla ricerca di opportunità e a investimenti da parte di alcuni clienti; noi dovremo riuscire a essere al loro fianco in un contesto di forte competitività. Si sono inoltre aperte opportunità nel mercato dei professionisti, perché non tutti gli studi riusciranno ad offrire le medesime prospettive future.

Il vostro obiettivo per il 2021?

AC: Siamo concentrati sull'avvio della tax practice e sulla ricerca di sinergie sui clienti. Le prime settimane dall'ingresso di Fabio, Francesco e Massimo sono state molto positive e stimolanti e ci hanno fatto capire che avremo molto da fare per tutto il 2021. Un obiettivo che è già stato realizzato è la modifica della governance.



ALFREDO CRACA E FRANCESCO DI CARLO

lo studio in cifre

2014 

L'anno di fondazione

40 

I professionisti

10 

I partner
(8 equity e 2 salary)

4 

Gli of counsel

1 

La sede, a Milano

Ovvero?

Abbiamo integrato l'organo gestorio dello studio – che oggi include anche Fabio Oneglia e Francesco Mantegazza, oltre a noi due – e introdotto un Comitato di Audit e un Comitato Utili e Remunerazioni. Sono scelte conseguenti alla crescita dello studio e alla volontà di creare una governance moderna.

Una curiosità finale: lavorate da casa o in ufficio? Ovvero, ora che siete aumentati di numero avrete bisogno di una nuova sede o con lo smart working vi farete bastare via degli Omenoni ancora per un po'?

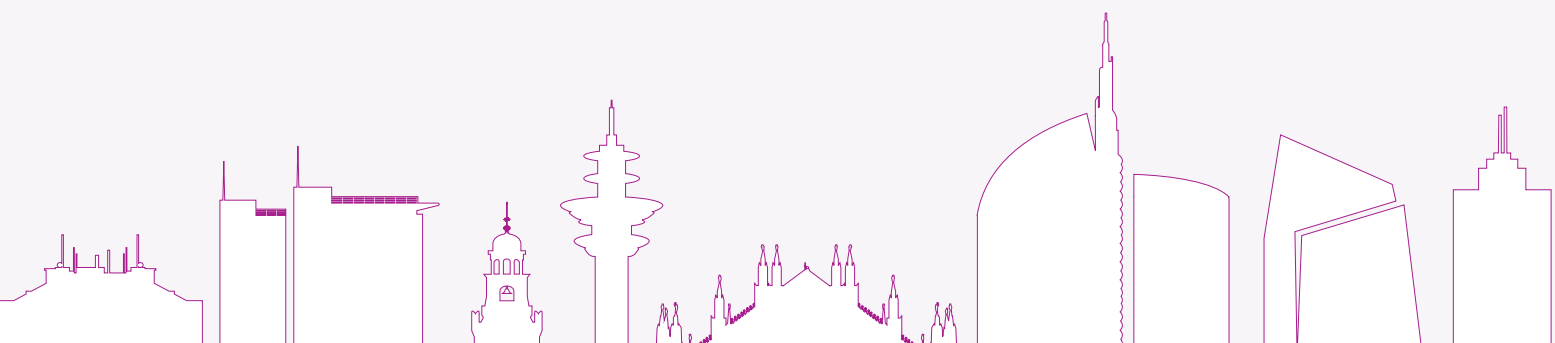
FDC: Abbiamo dato libertà di scelta ai professionisti e le reazioni sono state diverse: alcuni di noi sono sempre in ufficio, altri sono meno presenti. Rimarremo almeno per un po' in via degli Omenoni, grazie al fatto che un anno fa avevamo ampliato gli uffici per poter crescere. Senza smart working abbiamo spazi per altri 20 professionisti circa. Nel futuro pensiamo comunque di mantenere una componente di smart working, perché le modalità di lavoro sono cambiate e troviamo giusto mantenere in parte questa facoltà anche post Covid. Poi, se sarà necessario, valuteremo alternative. 

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

7 - 11 JUNE 2021

Milan, Italy



**THE GLOBAL EVENT
FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY**

Patronage, Partners and Supporters

2021 Edition

Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partner



Supporters



Media Partners



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

MONDAY 7 JUNE			Partners	Address
9:00 - 13:00	 CWP	Opening conference: "Innovation and artificial intelligence"	Deloitte. Legal  	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "New media"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
From 18:30	 SEP	Corporate Counsel Cocktail	GattiPavesiBianchiLudovici	GPBL Piazza Borromeo 8, Milan
TUESDAY 8 JUNE				
8:00 - 9:30	 CWP	Breakfast on Finance		Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2, Milan
9:15 - 13:00	 CWP	Conference: "Africa and the Middle East"	 	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "Cross border litigation"	 GreenbergTraurig Santa Maria 	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "CSR & Sustainability: Business Ethics in Crisis Situations"	 Trifiro & Partners avvocati	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
18:00 - 20:00	 SEP	Networking Roundtable		Tbc
From 19:00	 SEP	Best PE Deal Makers Cocktail		Tbc
WEDNESDAY 9 JUNE				
6:15 - 8:30	 SEP	Corporate Run		Tbc
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "LATAM"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
11:00 - 13:00	 CWP	Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan

Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

18:00 - 20:00	 SEP	Discussion and Cocktail		Legance Via Broletto 20, Milan
18:30 - 20:30	 SEP	Talks & Cocktail		Toffoletto De Luca Tamajo Via San Tomaso 6, Milan
19:30 - 23:30	 SEP	Corporate music contest		Tbc
THURSDAY 10 JUNE				
9:00-11:00	 CWP	Breakfast Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
9:00 - 13:00	 CWP	Conference on Finance		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
19.15 - 23:30		Legalcommunity Corporate Awards		Tbc
FRIDAY 11 JUNE				
18.00	 SEP	International guest greetings		Tbc

SEE YOU FROM
7 TO 11 JUNE 2021

for information please send an email to : helene.thiery@lcpublishinggroup.it

www.legalcommunityweek.com

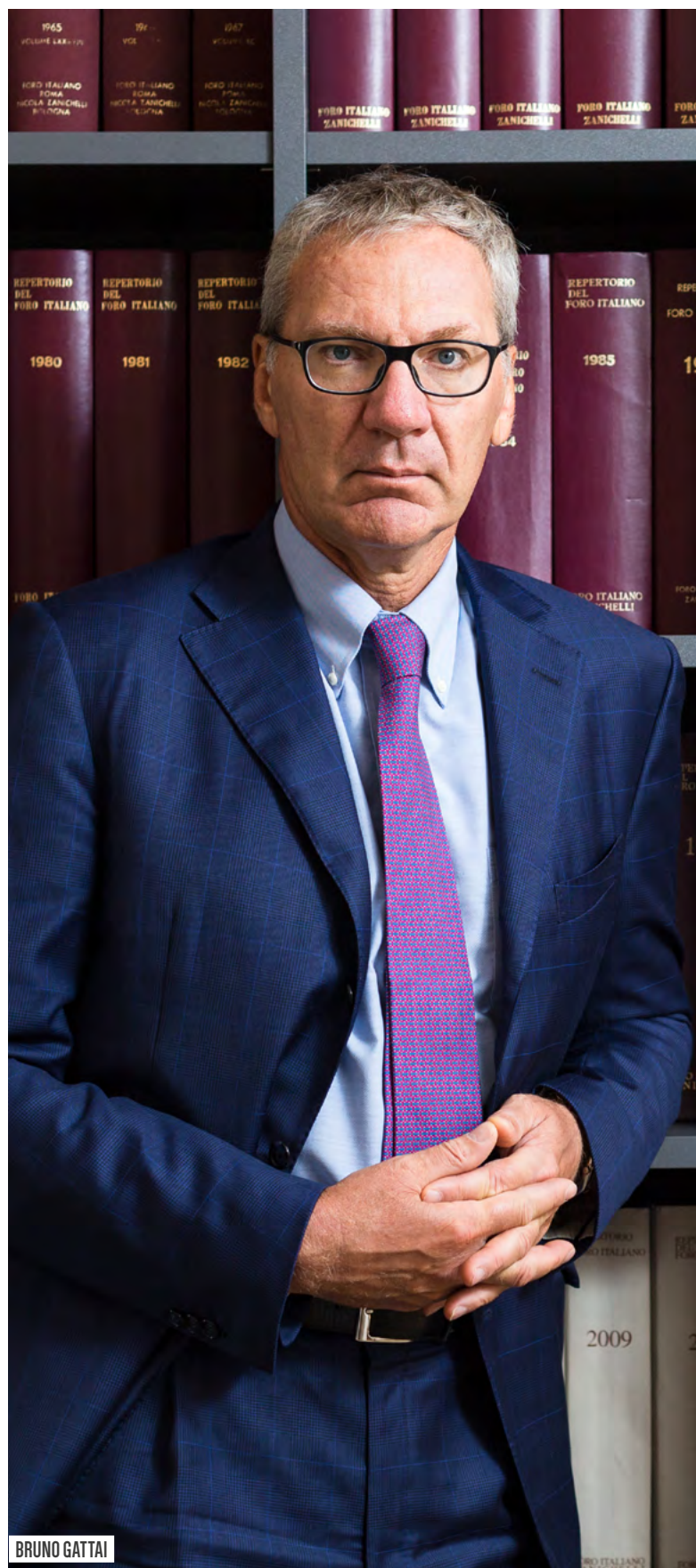
GATTAI MINOLI AGOSTINELLI RIBALTA LE PREVISIONI 2020

MAG incontra il managing partner, Bruno Gattai: «Abbiamo chiuso l'anno con un aumento dell'incassato del 3,5%». Pagati i bonus e gli aumenti. Ma nel 2021 niente promozioni

di nicola di molfetta

Doveva essere l'anno dell'austerità assoluta. Alla fine è stato un anno di crescita. **Bruno Gattai**, co-fondatore e managing partner di Gattai Minoli Agostinelli & Partners, con tutta probabilità non è mai stato così contento di aver sbagliato una previsione come quest'anno.

«All'inizio di questa tragedia del Covid-19 avevo detto ai soci (si veda questa puntata del podcast [Legalcommunity InterViews](#)) che quest'anno non avremmo guadagnato nulla e che il suggerimento per tutti era di preservare i ragazzi, perché non avremmo mandato via nessuno. Dopo qualche mese ho visto che le



BRUNO GATTAI

cose non andavano così male e allora ho rivisto le mie previsioni dicendo che avremmo limitato il "danno" a un meno 30%. Ma alla fine sono stato smentito su tutta la linea». Il risultato finale? L'incassato dello studio è cresciuto di circa il 3,5% rispetto al 2019 e ha consentito di «pagare tutti i bonus, tutti gli aumenti di stipendio e abbiamo avuto un utile sostanzialmente in linea con quello dell'esercizio precedente».

Lo studio, che oramai conta 30 partner su un totale di oltre 150 professionisti, ha dimostrato la sua capacità di resilienza rispetto allo choc pandemico mettendo in campo una reazione collettiva all'emergenza causata dalla diffusione del coronavirus. Gattai insiste molto sul punto. «Tutti hanno fatto il loro e io sono straordinariamente contento». Ci sono state operazioni importanti come l'acquisizione di Engineering seguita per conto di Bain Capital, il passaggio di MolMed ad Agc ovvero l'acquisizione di Genetic seguita al fianco di Cvc. Ma sono inserite in un flusso di lavoro che, complessivamente, sul fronte m&a ha visto lo studio impegnato in più di 30 deal per un valore complessivo superiore ai 3 miliardi di euro. Ma come sottolinea il managing partner, l'impresa 2020 è ascrivibile a tutti i settori dello studio che, per esempio, sul fronte banking and finance ha seguito, tra gli altri, gli istituti di credito impegnati in un finanziamento (con Garanzia Sace) in favore di Azimut-Benetti, ha affiancato Green Arrow Private Debt nel finanziamento per il deal Florence, nonché Capvis per l'acquisizione della

Lo studio in cifre

151

Totale professionisti

30

I soci

37,8

I milioni incassati nel 2020

2012

L'anno
di fondazione

10.113

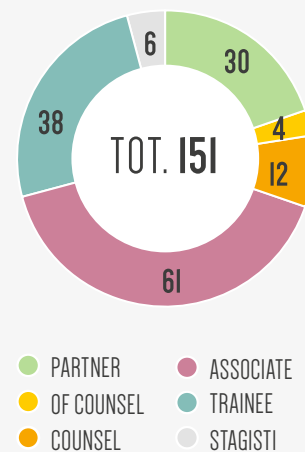
I follower della pagina
Linkedin dello studio

2

Le sedi in Italia

maggioranza di Arag. Da ricordare, poi, in ambito antitrust, l'assistenza a Toyota Motor Company nell'annullamento della sanzione Antitrust da 43 milioni relativa alla vicenda del presunto cartello

La squadra



sul finanziamenti auto. E l'elenco potrebbe continuare per l'attività energy, capital markets, litigation, Ip e real estate.

Quest'ultimo, in particolare, è stato il settore su cui l'organizzazione ha continuato a investire anche negli ultimi 12 mesi, prendendo un nuovo socio, **Andrea Francesco Castelli** e dando vita a una unità di lavoro strategica dedicata al contenzioso immobiliare sotto la direzione di **Luca Minoli**. Lo studio ha anche dato vita a un nuovo gruppo di lavoro dedicato agli eSport per fornire in maniera strutturata e integrata un'assistenza ad hoc per un mercato estremamente giovane con potenzialità importanti. Assemblato seguendo una logica inter-practice il team dedicato agli eSport è composto da oltre venti professionisti ed è guidato dai partner **Licia Garotti** e **Duccio Regoli** e coordinato dal senior associate **Marco Galli**. Questa crescita e questi sviluppi, al di là del risultato a consuntivo, a detta di Gattai sono particolarmente rilevanti



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
10.06.2021

ORE 19.15 • MILANO

7^a Edizione

corporate

Sponsor



#LcCorporateAwards 

Per informazioni: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it

Modus operandi

SICUREZZA DELLE INFORMAZIONI? CERTIFICATA

Nel 2020 Gattai Minoli Agostinelli & Partners ha ottenuto la Certificazione del Sistema di Gestione per la Sicurezza delle Informazioni in accordo allo standard internazionale ISO/IEC 27001:2013, rilasciata da Kiwa Italia. La certificazione in conformità ai requisiti della norma ISO/IEC 27001 definisce i requisiti per implementare e gestire un sistema di gestione della sicurezza delle informazioni includendo, in un approccio integrato, aspetti relativi alla sicurezza logica, fisica ed organizzativa dell'azienda. «La sicurezza è un processo che va gestito costantemente – ha dichiarato in proposito il socio Luca Minoli – ed è per questo che il nostro studio, a seguito di una crescita importante in termini di numero di sedi e risorse, ha intrapreso un percorso parallelo di crescita a livello di sicurezza. La certificazione 27001 è frutto di questo percorso e ringrazio Axitea per averci affiancato e supportato in questo». 



ANDREA FRANCESCO CASTELLI



DUCCIO REGOLI



LUCA MINOLI

perché dimostrano che «lo studio dipende sempre meno da me o da poche persone. E questa è una cosa che dà grande sicurezza».

In un mercato complesso, dove si creano delle opportunità per chiunque sia in fase acquisitiva è inevitabile chiedersi se anche la super boutique guidata da Gattai stia pensando a nuove operazioni. «Per il momento no – risponde il managing partner – siamo impegnati a consolidare la struttura che, in questi anni, ha già fatto tanti lateral hire. Non dico che non guardiamo il mercato. Alcune delle operazioni più rilevanti del 2020 le abbiamo valutate anche noi. Poi sono state fatte scelte diverse. Detto questo, però, credo che se mai dovessimo fare delle nuove acquisizioni di professionisti continueremmo a muoverci come abbiamo fatto fin'ora: scegliendo i professionisti più adatti e non interi gruppi o studi». La ragione, spiega l'avvocato, è molto semplice: «Integrare una boutique o addirittura un altro studio è un'operazione



LICIA GAROTTI

molto difficile. Differenti realtà hanno differenti culture e differenti storie. È sempre difficile aggregare. È già difficile mantenere un modo di vedere le cose simile in un gruppo di persone che stanno insieme da tempo».

Si tratta di un processo che richiede tempo e dedizione. Oltre che una particolare attenzione alla governance che in Gattai Minoli Agostinelli è strutturata su tre organi: managing partner, comitato strategico e assemblea. «Però siamo una struttura abbastanza agile – sottolinea Gattai –.

Anche quest'anno, per esempio, il processo di divisione degli utili lo abbiamo concluso in una settimana». Lo studio, inoltre, ha deciso di non fare nuove nomine di soci per il 2021: «Negli anni scorsi abbiamo promosso a equity tutti i salary partner. Tutti i giovani che dovevano diventare soci sono entrati in equity con largo anticipo. Per cui, che adesso ci sia un po' di attesa per fare nuovi soci, ci può stare».

Quanto al 2021, infine, Gattai si mostra cauto. «La visibilità della nostra pipeline è buona. Poi cosa succederà non lo so. I fondi continueranno ad avere un ruolo importante. Ma ho deciso di non fare più previsioni». 



VACCINAZIONE SÌ, VACCINAZIONE NO. QUALI CONSEGUENZE PER IL LAVORATORE

di luca failla**

Il tema non è di poco conto. Da un mese a questa parte, appena si è iniziato a parlare di una programmazione della campagna vaccinale per i lavoratori maggiormente esposti (in primis il personale medico e delle strutture sanitarie e poi a cascata il resto della popolazione) si sono moltiplicate le voci, le interpretazioni, le opinioni, gli stessi approfondimenti più o meno tecnici e più o meno autorevoli su questo delicato argomento. Alcuni settori, come quello del turismo e della ristorazione, gravemente compromessi dalle varie chiusure, hanno sottoposto all'attenzione del Governo il testo di un accordo sottoscritto dalle associazioni sindacali di riferimento in cui si chiede la valutazione di una priorità nella programmazione del piano vaccinale che consenta loro di ripartire in sicurezza al più presto.

Ma il punto è proprio questo, la necessità di agganciare al piano vaccinale tutti i presupposti normativi e giuridici per poter legittimare – in ipotesi – provvedimenti definitivi quali ad esempio il licenziamento nei confronti dei lavoratori che non vogliano sottoporsi al vaccino. Come ho già detto, l'argomento è particolarmente delicato e non può essere certo risolto nell'ambito di questo breve contributo. Quello che è però possibile fare in questa sede è indicare quali sono le direttrici fondamentali sulle quali si sta svolgendo il dibattito. Vi è, infatti, un fronte più favorevole ad una soluzione più rigorosa, ossia che sia possibile procedere al licenziamento (previa sospensione) del lavoratore che in ipotesi rifiuti di sottoporsi alla vaccinazione. Tale posizione poggia essenzialmente sugli obblighi posti dalla normativa in materia di salute

e sicurezza sul lavoro non solo in capo al datore di lavoro – soggetto primario dell'obbligo di sicurezza in forza della norma di carattere generale dell'art. 2087 c.c. – ma anche in capo al lavoratore il quale deve cooperare all'attuazione delle misure di sicurezza (art. 20 del TUSL). Poiché tra i rischi che formano oggetto di valutazione da parte del datore di lavoro si collocano oggi anche gli agenti patogeni derivanti dal virus, il lavoratore che non voglia o non possa sottoporsi alla vaccinazione potrebbe in ipotesi incorrere in un licenziamento rispettivamente, per giustificato motivo oggettivo a fronte del giudizio di inidoneità alla mansione formulato sulla base delle valutazioni del medico competente (artt. 41 e 42 del TUSL), oppure in un licenziamento disciplinare. Altre argomentazioni sono portate avanti, invece, da coloro



che ritengono di dover fare appello in questi casi, da un lato ai principi Costituzionali di cui all'art. 32 Cost. dove si prevede che *"Nessuno può essere obbligato ad un determinato trattamento sanitario se non per disposizione di legge"* e, dall'altro ai principi che governano l'obbligo di sorveglianza sanitaria previsto proprio dal TUSL. In pratica, per coloro che si collocano nell'ambito delle posizioni meno rigoriste, solo il giudizio di idoneità alla mansione potrebbe legittimare nei casi estremi anche l'adozione delle soluzioni organizzative più estreme quali quella che potrebbe portare al licenziamento. E ciò in stretta connessione con la posizione dei lavoratori più esposti a particolare rischio biologico da Covid-19 in relazione allo svolgimento delle loro mansioni, come ad esempio oggi il personale sanitario e domani, quando sarà a regime il piano di vaccinazione, il personale dei settori identificati con priorità. E qui veniamo al nocciolo del problema. Personalmente credo che il vero punto della questione – cui potrebbe conseguire

ogni ulteriore valutazione in termini di legittimità o meno dei provvedimenti datoriali che potranno essere adottati di volta in volta – debba poggiare anche sulla necessaria valutazione del ruolo intrinseco del vaccino (o dei diversi vaccini). In pratica la sua efficacia sia verso il singolo (una volta vaccinato) sia verso i terzi. E' lo stesso Testo Unico in materia di salute e sicurezza sul lavoro che nell'ambito delle disposizioni dedicate alla valutazione del rischio biologico prescrive e impone al datore di lavoro che abbia effettuato la valutazione del rischio, di *mettere a disposizione dei lavoratori esposti al rischio vaccini efficaci*. Ora, non abbiamo ancora certezza in merito alla piena efficacia dei vaccini che seppure testati, in base alle attuali conoscenze scientifiche non rendono totalmente immuni dal virus verso i terzi. Pertanto, se allo stato delle attuali conoscenze scientifiche non vi è ancora piena certezza che un soggetto vaccinato non possa nuovamente contagiare un altro soggetto, credo che potenzialmente possa cadere anche la premessa maggiore su

cui si basa tutto il ragionamento dell'obbligatorietà del vaccino in capo ai lavoratori fondato sull'art. 2087 c.c. e sull'art. 20 del TUSL e cioè l'obbligo di proteggere se stessi, i propri colleghi e i terzi.

Ritengo, pertanto, che non sia affatto scontato il recesso legittimo dal rapporto di lavoro in conseguenza della mancata adesione del lavoratore alla campagna vaccinale e che trattandosi di un ambito di valutazione giuridica del tutto nuovo sia necessaria una grande cautela soprattutto perché con la pandemia sono nati tutta una serie di diversi e nuovi ambiti di responsabilità in capo alle aziende sia con riguardo all'attuazione (o mancata attuazione) dei Protocolli di sicurezza (obbligo sempre agganciato proprio alla norma generale di cui all'art. 2087 c.c.), sia con riguardo alla delicata posizione dei lavoratori "fragili" nei confronti dei quali un "obbligo vaccinale" va ponderato con grande cautela. Il che apre necessariamente alla valutazione delle possibili ed eventuali conseguenze che dovessero derivare anche al lavoratore "non fragile" dalla possibile sottoposizione obbligatoria alla campagna vaccinale. Conseguenze oggi difficilmente prevedibili anche alla luce della estrema novità dei vaccini e della brevità dei tempi di sperimentazione, ma che possono comportare implicazioni giuridiche di non poca rilevanza. 📌

** Partner Deloitte Legal

* Rubrica a cura di

Aidp Gruppo Regionale Lombardia



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

2^a Edizione

ITALY Forty40 UNDER

NEW DATE

21.06.2021 • ORE 19.15

MILANO

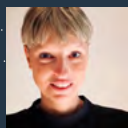
VOTA IL TUO PREFERITO

SPONSOR

LEX IURIS®
CENTRO DI STUDI GIURIDICI

#LcFortyUnder40 

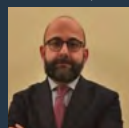
Per informazioni: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it



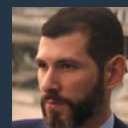
**Luna
Bianchi**
IP Counsel,
Ermenegildo Zegna



**Massimiliano
Canelli**
Head of Equity Investments,
Intesa Sanpaolo



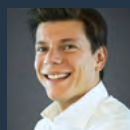
**Alberto
Carpani**
Group General Counsel –
Group Co-Director HR&IT,
Polynt-Reichhold



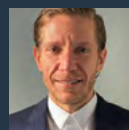
**Silvio
Cavallo**
General Counsel,
Pillarstone



**Giovanni
Crudele**
Responsabile Affari Legali e
Regolamentari,
LA7



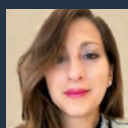
**Eduardo
Di Mauro**
Responsabile Affari Legali e
Societari,
Pernigotti



**Lorenzo Maria
Di Vecchio**
Legal Director EMEA – Head
of Ethics & Compliance
Global,
DIOR



**Giovanni
Lombardi**
General Counsel,
Illimity Bank



**Tiziana
Lombardo**
Head of Legal and Corporate
Affairs, Quest Partners Italia –
General Counsel,
Borsalino



**Elena
Mauri**
Group Legal Affairs
& IP Director,
Ermenegildo Zegna



**Claudio
Minerdo**
Direttore Risorse Umane,
Governance e Relazioni
Esterne,
Banca Progetto



**Jacques
Moscianese**
Direttore Centrale
di Institutional Affairs,
Intesa Sanpaolo



**Pietro
Pacchione**
Head of Project Development
and Asset Management,
Tages Capital SGR



**Adriano
Peloso**
Head of Legal Affairs,
Dedalus Italia



**Daniele
Santoro**
Head of Legal Affairs Italy,
ArcelorMittal Group



**Giorgio Tosetti
Dardanelli**
Responsabile Legale e
Societario,
Banca Profilo

LEGALEYE, OCCHIO ALLE PROVE DIGITALI

Dario Tion, ceo della società, racconta a *MAG* il prodotto e l'interesse che sta riscontrando tra gli operatori del diritto e i finanziatori. Nel 2020 ha raccolto 250mila euro in crowdfunding

di giuseppe salemme



DARIO TION

«Vivevamo nelle fattorie, poi abbiamo vissuto nelle città, e ora vivremo su Internet!» esclamava con occhi sbarrati lo Sean Parker di *The Social Network*, film di David Fincher sulla nascita di Facebook. Dieci anni dopo, l'intera popolazione mondiale si è resa conto di quanto fosse profetica tale affermazione, e a forzare la presa di coscienza collettiva è stata paradossalmente proprio la cronaca: l'illecito ha trovato nella Rete il suo nuovo habitat ideale. E, mentre quest'ultimo è ormai diventato *tech*, la giustizia ancora talvolta arranca a stargli dietro.

In un certo senso è proprio nella storica dicotomia tra realtà fattuale e realtà giuridica che

entra in gioco LegalEye, il più recente tentativo di rispondere all'eterna domanda: "come lo porto nel processo?"

«Ormai ogni crimine lascia tracce in rete e spesso non si sa come acquisirle» spiega **Dario Tion**, ceo di LegalEye, ripercorrendo la genesi del progetto. «La procedura per dare valore probatorio a un dato digitale presente in rete è molto complessa e farraginosa, e l'errore umano è sempre dietro l'angolo. Per questo nel 2015, con i miei colleghi **Marco Alvisè De Stefani** e **Michele Della Marina**, rispettivamente specializzati in digital forensics e in sicurezza informatica, abbiamo pensato alla soluzione, l'abbiamo brevettata, implementata e posta sul mercato. Dal 2017 è entrato nella

compagine sociale anche il manager **Massimiliano Dri**, che ha intravisto un forte potenziale innovativo nell'azienda».

Il prodotto proposto si chiama LegalEye Pro: un "occhio" che permette di scattare una "fotografia legale" di intere sessioni di navigazione web, corredata dalla relazione tecnica dell'acquisizione, da video e da screenshots, il tutto con valore legale e con svariati ambiti di applicazione.

Basti pensare alle fake news, al cyberbullismo, o a tutti quei crimini che fanno tappa in rete: «Gran parte delle prove digitali che viene prodotta oggi nei processi presenta un valore legale estremamente basso», spiega Tion. «Noi risolviamo questo problema nella maniera più semplice possibile: la nostra soluzione è in cloud, non necessita di installazione ed è a disposizione di qualsiasi utente, anche in assenza di competenze tecniche o legali».

Proprio sul fronte avvocati LegalEye sembra puntare particolarmente: ne sono prova i diversi accordi di partnership (con organismi come Cassa Nazionale Forense, Aiga Roma, Avvocato360 e l'Unione dell'Ordine degli Avvocati del Triveneto), funzionali a spiegare anche agli avvocati meno avvezzi alla tecnologia l'importanza della raccolta di prove digitali.

«Stiamo puntando anche sulle aziende, perché il nostro prodotto si adatta a qualsiasi esigenza, ed è utilizzabile sia maniera proattiva che reattiva: penso a realtà che vogliono proteggersi da controversie con i dipendenti o da azioni di concorrenza sleale, tutelare il proprio know-how o i propri asset, o anche alle pubbliche amministrazioni attente alla reputazione online», continua Tion.

Insomma, una piattaforma versatile nella sua capacità di dare valore aggiunto. Lo testimonia il successo della campagna CrowdFundMe lanciata



MARCO ALVISE DE STEFANI



MICHELE DELLA MARINA



MASSIMILIANO DRI

Sono diverse le categorie di clientela a cui LegalEye Pro è indirizzato: «I digital forensics sono di solito i primi interessati in quanto automatizzare l'onere dell'acquisizione materiale delle prove lascia molto più spazio per il vero valore aggiunto, quello della consulenza» spiega Tion. «E anche gli avvocati, con cui abbiamo registrato già dal 2019 un deciso cambio di tendenza: se prima eravamo noi a proporre a loro i nostri prodotti, ora sono loro a venire da noi, complice il fatto che ormai quasi tutte le controversie o i procedimenti di cui si occupano hanno delle componenti "online" con il relativo materiale probatorio da raccogliere».

ad inizio 2020, che ha visto gli investitori premiare LegalEye più che raddoppiando l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, arrivando a toccare il tetto dei 250mila euro.

A contribuire alla perfetta riuscita del crowdfunding sarà stato anche il bilancio sociale di LegalEye, che documenta in maniera esaustiva lo stato della società e i relativi obiettivi futuri: su tutti, oltre alla sempre maggior diffusione in Italia e alla necessaria formazione dei professionisti a ciò essenziale, anche l'internazionalizzazione. «Nel prossimo futuro contiamo di crescere ancora di più sia in termini di quote di mercato che come team», conclude Tion. 📈



SOVVENZIONI STATALI A RISCHIO: la malversazione ai danni dello Stato

di alessio del negro*

L'emergenza sanitaria da Covid-19 ha avuto, come sappiamo, conseguenze inimmaginabili a livello globale. Senza dubbio la propagazione del virus e le misure adottate per contenerla hanno determinato un'allarmante recessione economica globale che ha avuto impatti sulle politiche economiche di tutti gli Stati, i quali ancora oggi stanno cercando di contrastare tale flessione attraverso l'adozione di misure a sostegno delle imprese e dei cittadini.

In un periodo storico in cui i termini "sovvenzioni", "contributi" e "finanziamenti" risultano (giustamente) più che inflazionati, è tuttavia necessario mantenere alta l'attenzione sull'erogazione e l'utilizzo di tali fondi, che devono essere gestiti seguendo norme rigorose. Questi strumenti risultano fondamentali per assicurare un importante sostegno economico-finanziario che consenta di uscire dall'attuale preoccupante stato di crisi, ma il loro utilizzo deve essere sottoposto a controlli serrati per garantire massima trasparenza sulla destinazione e sulle finalità di utilizzo.

La pandemia ha infatti creato terreno fertile per la proliferazione dei reati di malversazione ai danni dello Stato (art. 316 bis c.p.) e, considerato il fatto che la maggior parte dei finanziamenti, in particolari quelli stanziati dall'Unione Europea, è gestita direttamente nei paesi beneficiari, il compito di effettuare controlli e attività di prevenzione di tali reati è onere soprattutto dei governi nazionali.

In particolare, il reato di malversazione può consistere nella sola



“mancata destinazione” dei fondi percepiti dalla Pubblica Amministrazione, dallo Stato o dalla Comunità Europea alla realizzazione di opere o allo svolgimento di attività di pubblico interesse, oppure nella mancata destinazione di tali fondi correlata ad un comportamento distrattivo. Tale reato ha assunto ulteriore rilevanza grazie alla sentenza della Cassazione n. 331 del 7 gennaio 2021, pronunciata nell’ambito di un’indagine per malversazione e autoriciclaggio ex art. 648 ter c.p. a carico di un imprenditore accusato di aver utilizzato i fondi di un finanziamento statale per circa € 16 milioni (concessi per effettuare un’attività di riqualificazione di un polo industriale) per attività speculative, violando così il vincolo di destinazione del contributo. Con tale sentenza, inoltre, la Corte di Cassazione ha individuato nell’illecito di malversazione ai danni dello Stato il reato presupposto dell’autoriciclaggio. Nel caso di specie, il reato

di malversazione si è perfezionato nel momento in cui l’imprenditore, una volta ottenuto il finanziamento agevolato, ha distolto il denaro pubblico dal suo scopo, trasferendolo su conti correnti intestati a soggetti o a diversi compartimenti operativi della Società; mentre il reato di autoriciclaggio si è perfezionato nel momento in cui sono state poste in essere le operazioni finalizzate all’occultamento delle somme distratte.

Come previsto, infatti, è stato violato lo scopo di pubblico interesse per il quale il sovvenzionamento è stato concesso, perfezionandosi così il reato nel momento in cui l’imprenditore ha impiegato per altre finalità le somme ricevute dallo Stato.

Difatti, il reato di malversazione ex art. 316 bis c.p. differisce dal reato di truffa ai danni dello Stato ex art. 640 bis c.p. in quanto il primo è volto a tutelare la fase esecutiva dell’erogazione della prestazione pubblica, mentre il secondo il momento percettivo

della prestazione pubblica. Nel caso di erogazione del contributo in più fasi, il reato si realizza già con la prima omissione e si consuma soltanto con l’ultima mancata destinazione del rateo alla finalità di interesse pubblico. È importante quindi affidarsi alle competenze di un professionista quale il *forensic accountant* per raccogliere prove oggettive del reato, ricostruire con celerità il percorso dei flussi finanziari ed individuare la destinazione delle somme distratte al fine di valutare il danno economico procurato. Attività necessarie in particolare nel momento storico attuale, in cui il reato di malversazione assume maggiore rilevanza in quanto le risorse economiche e finanziarie disponibili risultano carenti e devono quindi essere utilizzate a sostegno di persone, imprese, comunità e istituzioni in difficoltà. 🏠

* *Fraud auditor & Forensic accountant*

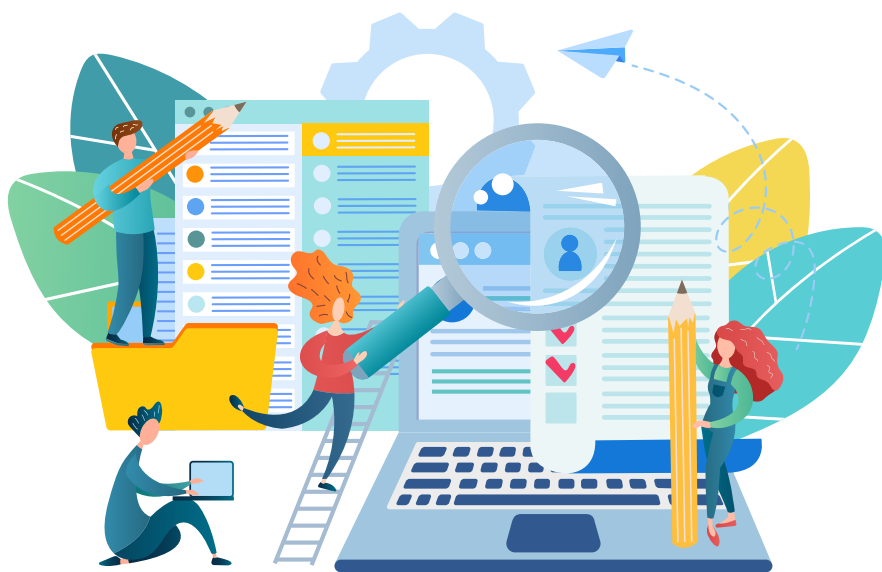
LA PANDEMIA LO CONFERMA: è l'era dei **GENERAL COUNSEL**

L'annuale CLO Survey di ACC prova che i giuristi d'impresa assumono di anno in anno maggiori responsabilità e un ruolo sempre più strategico in azienda

di Ilaria Iaquina

Siamo nell'era dei general counsel (GC). I direttori affari legali occupano un posto centrale al tavolo decisionale dell'azienda, rivelando al management la sempre maggiore strategicità del proprio ruolo. Nel frattempo, la direzione legale assume progressivamente nuove responsabilità.

Queste in estrema sintesi le principali evidenze della "Chief Legal Officer (CLO) Survey 2021" condotta dall'Association of Corporate Counsel (ACC) con Exterro su un campione di circa 950 general counsel. Si tratta di una tendenza che si riconferma rispetto all'edizione confezionata dall'associazione nell'anno precedente. Il tutto nonostante il Covid-19. La pandemia «ha reso ancora più chiara la necessità di offrire un "seat at the table" al GC. Le esigenze del Sars-CoV-2 infatti sono strettamente legate a necessità e competenze



regolatorie, legali e tecnologiche: proprio quei requisiti che caratterizzano il GC moderno», commenta a MAG **Giuseppe Marletta**, managing director di ACC Europe.

I RIPORTI E LE RESPONSABILITÀ

In linea col dato registrato nell'edizione precedente del report quasi quattro chief legal officer su cinque (il 78%) riportano all'amministratore delegato (ad). La parte restante riporta nel 56% dei casi a un mix di figure del top management e nel 44% al cfo.

Secondo Marletta è importante che il riporto del capo del legal sia l'ad e non altre funzioni manageriali all'interno dell'azienda poiché: «Il GC ha un ruolo strategico. Non è un caso che secondo i dati del report, le attività strettamente legali occupino in media solo un terzo del tempo lavorativo del general counsel». E c'è da aggiungere spiega il professionista che: «nell'economia odierna, ogni decisione strategica che il ceo possa prendere – in materia di risk, di environmental/social/governance (ESG), di compliance,

di data privacy, di operazioni – è in fondo una decisione legale».

Rispetto invece alle altre funzioni aziendali che riportano al legale, tra le 19 indicate dal campione preso in considerazione, le più comuni sono la compliance (74%) e la privacy (46%). Quest'ultima si posiziona su un gradino più alto anche rispetto alle funzioni di etica, rischio e affari societari. Un risultato questo, che suggerisce la sempre maggiore centralità che le tematiche privacy assumono per le direzioni affari legali interne.

LE LEGAL OPERATIONS E I TEAM

Anche le legal operations (*legal ops*) registrano una crescita rispetto allo scorso anno, confermandosi una funzione strategica in grado di efficientare processi e risorse della direzione legale. «Il valore delle legal operations è ormai innegabile, e la funzione diventa sempre più comune. Secondo il 38% dei GC, le *legal ops* sono l'iniziativa strategica più importante per il dipartimento», commenta Marletta. In particolare, il 61% dei dipartimenti legali ha ad oggi

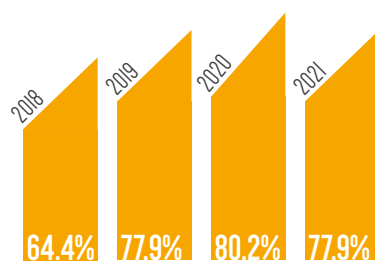
LA PANDEMIA HA RESO ANCORA PIÙ CHIARA LA NECESSITÀ DI OFFRIRE UN "SEAT AT THE TABLE" AL GC

al proprio interno almeno una risorsa dedicata alla struttura. Si tratta di un incremento, in un anno di pandemia, di 6,7 punti percentuali rispetto all'edizione 2020 e di 39,4 punti rispetto al 2015. Ad avere un team più corposo (almeno quattro persone) sulle legal operations è il 21% degli uffici in house.

Nonostante il Covid-19, il 31% delle direzioni prevede di ingrandirsi e accogliere nuovi avvocati nel 2021. E, dato più sorprendente, tra i dipartimenti che pensano di assegnare più mandati agli studi d'affari, il 49% prevede comunque di incrementare il team interno. «Le esigenze della pandemia richiedono uno stratega esperto in materie come compliance, rischi e cybersicurezza. I ceo hanno compreso l'importanza di un legal team robusto con fondi e personale adeguati. Chi investe nella figura e nel ruolo del GC affronta la crisi Covid. Togliere fondi al GC porterebbe, di contro, a un'azienda indebolita,

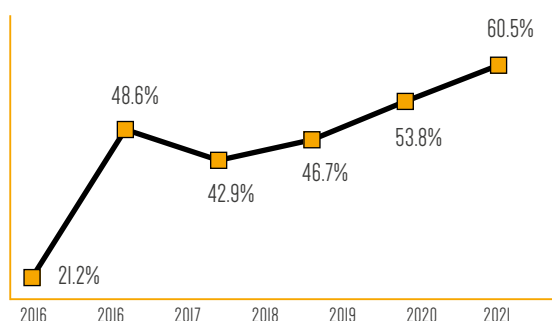
Riporta direttamente all'ad o al dirigente di grado più alto in azienda?

Percentuale di sì



FONTE: ACC CHIEF LEGAL OFFICERS SURVEY
RIELABORAZIONE DATI MAG

Percentuale di direzioni affari legali con almeno una risorsa nelle legal operations



FONTE: ACC CHIEF LEGAL OFFICERS SURVEY - RIELABORAZIONE DATI MAG



GIOVEDÌ 18 MARZO 2021 - ORE 9:00 – 16:30

PROGRAMMA*

- 9:00 MESSAGGIO DI BENVENUTO**
Aldo Scaringella, Founder & Managing Director, *LC Publishing Group*
- 9:10 KEYNOTE SPEECH**
- 9:30 SESSIONE I**
La sfida della sostenibilità in azienda
Simone Davini, Head of Legal & Corporate Affairs, *Crédit Agricole CIB Italy*
Elisa Liberale, Head of Legal, *Microsoft*
Alessio Minutoli, General Counsel, *Italgas*
Paolo Peroni, Avvocato, Partner, *Rödl & Partner*
Raimondo Rinaldi, General Counsel, *Esso*
Davide Villa, Chief Customer Officer & Board Member, *E.ON Italia*
Q&A session
Moderà
Ilaria Iaquina, Caporedattrice, *LC Publishing Group*
- 11:00 SESSIONE II**
La sostenibilità nei finanziamenti: cosa chiedono gli investitori, come si preparano le aziende
Luca Arnaboldi, Managing Partner, *Carnelutti Law Firm*
Valerio Capizzi, Head of Energy EMEA, *ING*
Daniela Cataudella, Director, *SACE*
Eugenio De Blasio, Fondatore e CEO, *Green Arrow Capital*
Q&A session
Moderà
Nicola Di Molfetta, Direttore *MAG e Legalcommunity*, Editor-in-Chief *LC Publishing Group*

BREAK

- 15:00 SESSIONE III**
Food Sustainability: l'importanza della filiera
Vincenzo Acquafredda, Partner, *Trevisan & Cuonzo*
Michele Andriani, Presidente, *Andriani*
Roberto Brazzale, Presidente, *Brazzale*
Claudia Carli, Brand Marketing Manager, *Fratelli Carli*
Massimo Fileni, Vicepresidente, *Fileni Alimentare*
Mattia Noberasco, CEO, *Noberasco*
Pierantonio Sgambaro, Presidente, *Sgambaro*
Q&A session
Moderà
Alessio Foderi, Giornalista, *MAG e Inhousecommunity*
- 16:30 SALUTI E FINE LAVORI**

** In completamento*

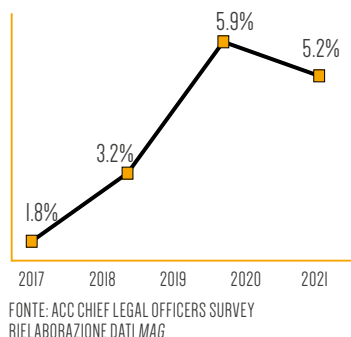
REGISTRATI

Partners

CARNELUTTI
LAW FIRM

Rödl & Partner **Trevisan & Cuonzo**

Numero di risorse all'interno delle legal operations in media



IL GC HA UN RUOLO STRATEGICO. NON È UN CASO CHE LE ATTIVITÀ STRETTAMENTE LEGALI OCCUPINO IN MEDIA SOLO UN TERZO DEL TEMPO LAVORATIVO DEL GENERAL COUNSEL

meno agile e privata di un ruolo che possa coordinare tutte le funzioni in maniera efficace ed efficiente», motiva Marletta.

IL VALORE

Per il terzo anno consecutivo, la sicurezza informatica, la compliance e la privacy sono in cima alla lista delle tematiche più importanti che i CLO seguono in azienda. Anche se per la prima volta quest'anno, la cybersecurity strappa il primo posto alla compliance.

Secondo il 50% dei giuristi intervistati la sicurezza dei dati sarà la vera sfida legale del 2021. Del resto, aggiunge Marletta: «le leggi che riguardano la privacy sono sempre un po' in divenire, un problema esacerbato dalle

ambiguità di Gdpr e Brexit e dalle nuove norme poste dalla pandemia». Per questi motivi, il 15% dei giuristi conferma che nel prossimo anno assumerà più personale dedicato alla privacy.

Sebbene i CLO dedichino ancora circa un terzo del proprio tempo a fornire consulenze legali, si occupano tanto anche di questioni attinenti al cda e alla governance, contribuendo allo sviluppo delle attività strategiche e fornendo consulenza ad altri dirigenti anche su aspetti non necessariamente legali. La quantità di ore dedicate a queste aree aumenta nei casi in cui il general counsel riporta direttamente all'amministratore delegato. Inoltre, sette GC su dieci riferiscono che l'executive team li coinvolge attivamente, richiedendogli un contributo al momento di prendere decisioni aziendali.

La maggioranza delle direzioni del campione preso in considerazione ha una strategia di gestione dei dati ben organizzata che garantisce compliance, difendibilità e sicurezza. Le aziende più grandi sono anche quelle che con maggiore frequenza hanno implementato questo tipo di strategia: si passa dal 58% delle organizzazioni che fatturano meno di 100 milioni di dollari al 65% delle aziende che fatturano dai 3 miliardi di dollari in su.

IL CONTESTO POLITICO E REGOLATORIO

Il Covid-19 ha innescato dei cambiamenti organizzativi significativi. Il 95% dei CLO ha dovuto modificare le politiche sulla sicurezza dei dipendenti e il 94% quelle sulle policy di viaggio.



GIUSEPPE MARLETTA

Percentuali triplicate rispetto alla survey pubblicata nel 2020.

Un'altra tendenza riscontrata dal sondaggio è legata al maggiore pressing degli investitori su questioni socioeconomiche. Il 15% dei legali afferma che nell'ultimo anno la propria organizzazione ha subito pressioni dagli investitori per prendere (o astenersi dal prendere) una posizione pubblica (o entrambe le cose) su una particolare questione politica o culturale.

Alla domanda su quale sia la principale sfida legale dei prossimi mesi il 61% dei professionisti risponde «le normative specifiche del settore», seguono le norme sulla privacy e sulla protezione dei dati (53,6%). Tuttavia, è aumentata significativamente dal 30,9% dello scorso anno al 38,2% di questo la percentuale di CLO che classifica i cambiamenti politici come il problema più grande.

LE ESIGENZE DELLA PANDEMIA RICHIEDONO UNO STRATEGA ESPERTO IN MATERIE COME COMPLIANCE, RISCHI E CYBERSICUREZZA

ENVIRONMENTAL



SOCIAL



GOVERNANCE



ESG



ESG LEGISLATION IN SWITZERLAND: NEW RIGHTS AND OBLIGATIONS

30 MARCH 2021 • 17.30 (CET)

For information: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it

Glossario

LE LEGAL OPERATIONS

Per ACC le legal operations sono le attività incentrate sull'ottimizzazione dei servizi legali di un'azienda. La disciplina delle legal operation è radicata nelle fondamenta aziendali e fa leva su processi, dati e tecnologia. Si tratta di un'attività progettata per creare coerenza e promuovere l'efficienza e il valore della funzione legale.

Aumenta anche l'attenzione dei giuristi d'impresa verso le tematiche ESG (Environmental, Social e Governance). Si tratta infatti di argomenti che assumono una sempre maggiore centralità all'interno delle imprese e che impattano su tutte le divisioni aziendali, tra cui quella legale. In particolare, gli intervistati menzionano un maggiore focus verso le iniziative di diversità e inclusione, gli impatti dello sviluppo dei prodotti sull'ambiente, le relazioni con terze parti, la rivalutazione degli standard della catena

di fornitura e le aspettative di investitori e portatori di interesse.

«La strategia aziendale non può che occuparsi di questi temi e non solo per motivi di compliance, nel caso di ESG ambientale. Gli stakeholder, dai clienti agli azionisti agli impiegati, sono sempre più attenti alle questioni etiche, ad esempio le discriminazioni legate alle assunzioni o alle promozioni, o le differenze di stipendio dovute al genere – dichiara Marletta –. I GC si occupano da tempo della reputazione dell'azienda. Chi non rispetta le norme morali corre dei rischi seri sul mercato: cause legali, cattiva pubblicità, perdita di clienti e venditori».

LE PROSPETTIVE

Se il 10% degli intervistati ammette di aver recentemente implementato nuove tecnologie per efficientare la direzione legale, il 42% afferma di volerlo fare nei prossimi 12 mesi. La gestione dei

contratti è l'area tech nella quale i CLO pianificano di investire maggiormente (67%), seguono la gestione dei documenti e gli strumenti di firma elettronica.

Rispetto alle preoccupazioni destinate ad accentuarsi nel futuro prossimo il 90% dei giuristi menziona la data privacy. Seguono l'attenzione a diversità e inclusione (72,7%) e i temi ESG (65,8%). Anche l'uso dell'intelligenza artificiale nelle tecnologie destinate ai legali dovrebbe incrementarsi, secondo gli in house. Ma l'argomento li preoccupa di meno rispetto a quanto avveniva negli anni precedenti. «A causa della pandemia, i GC citano delle nuove sfide: un maggior uso di comunicazioni virtuali, problemi di risorse umane e gestione dei team in remoto, cause e azioni legali virtuali», aggiunge Marletta.

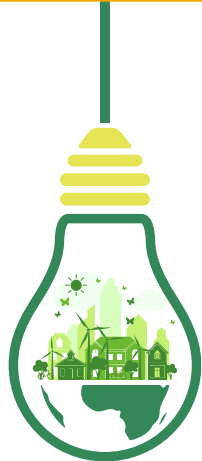
Fornire valore ai clienti continuerà a essere la massima priorità dei CLO. A indicarla come tale per il secondo anno consecutivo sono il 51,6% dei rispondenti. Segue la massimizzazione dei profitti, segnalata dal 30,2% del campione. A mettere al centro le persone che compongono la direzione legale sarà il 14% dei legali, contro il 10,4% del 2020.

In conclusione, chiude Marletta: «dopo il primo anno di pandemia, l'importanza della funzione legale sembra accelerare. Il Covid-19 ha dato prova del ruolo di un GC agile e con ampie responsabilità e ha dato visibilità alla funzione legale in senso ampio, ponendo gli avvocati al centro, non soltanto della gestione della crisi (contrattuale, commerciale, etica, ecc.) ma trasformandoli in un vero e proprio punto di riferimento per l'intera azienda».



GIUSEPPE MARLETTA

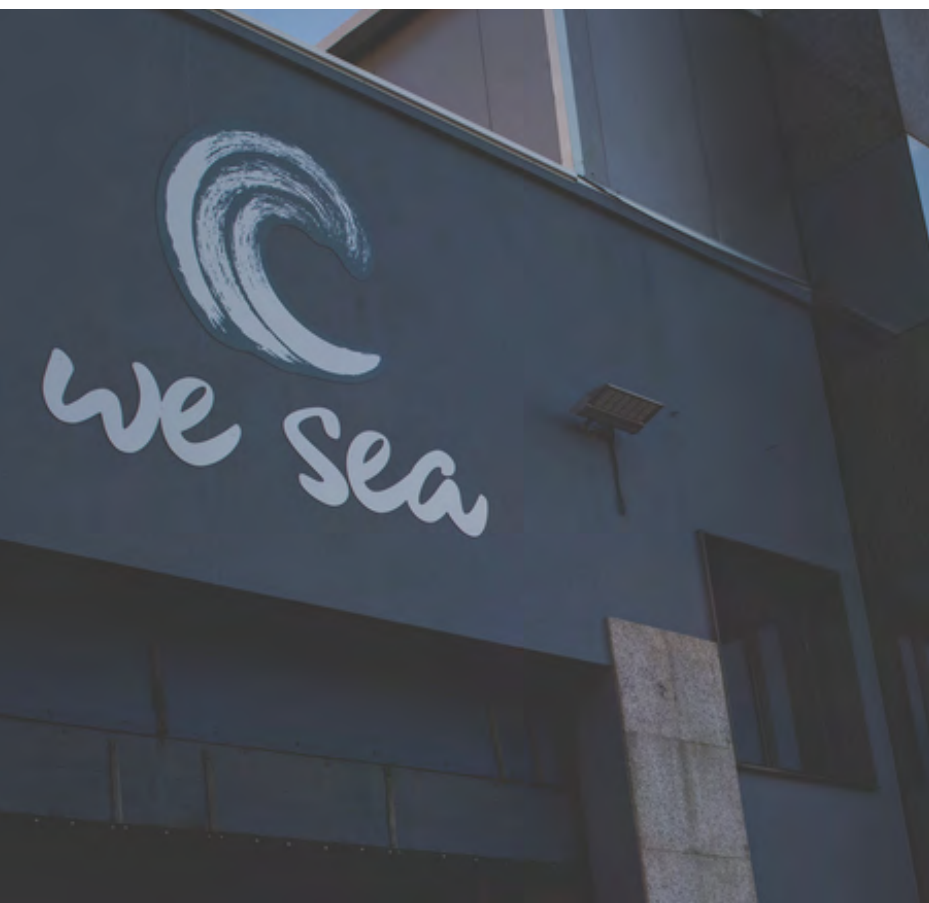
I GC SI OCCUPANO DA TEMPO DELLA REPUTAZIONE DELL'AZIENDA. CHI NON RISPETTA LE NORME MORALI CORRE DEI RISCHI SERI SUL MERCATO



DAGLI SCARTI DEL TONNO AI COSMETICI:

ECCO L'ECONOMIA CIRCOLARE DI **MARE APERTO**

di alessio foderi



Quattrocentocinquantamila tonnellate. Questa è la cifra degli scarti di lavorazione dell'industria conserviera del tonno ogni anno. Mare Aperto, società genovese nata nel 2015 che fa capo alla spagnola Jealsa, ha la sua ricetta circolare. Ovvero: sfruttare il 100% delle materie prime, aumentare il fatturato e crescere così tramite innovazione e sostenibilità. Insieme alla casa madre – e grazie a specifiche tecnologie – è stato infatti implementato un sistema di biovalorizzazione totale della materia prima utilizzata nei siti produttivi.

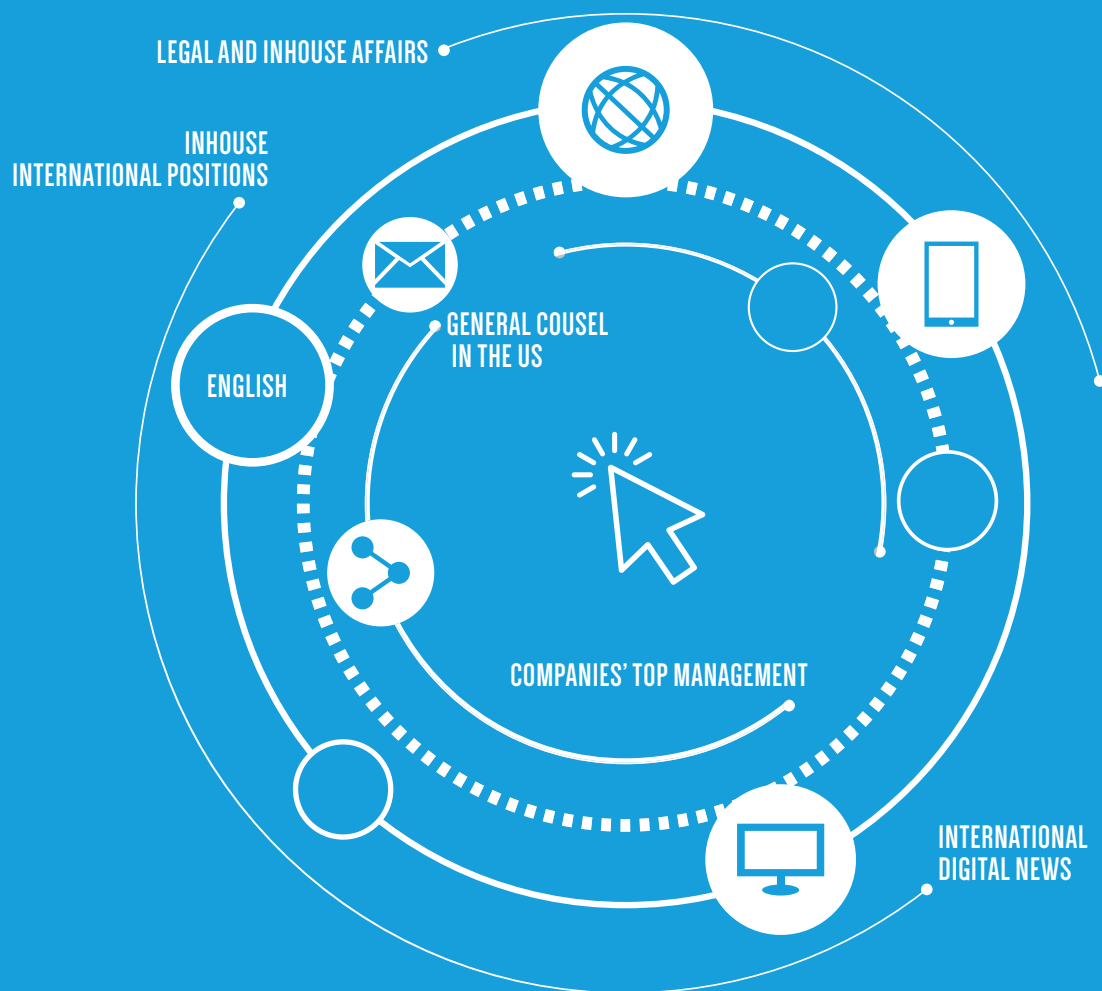
«La sostenibilità è senza dubbio un valore imprescindibile per Mare Aperto. In questo senso siamo stati pionieri, con un approccio clean label, mettendo in evidenza in etichetta e sul packaging (riciclabile al 100%) tutte le certificazioni e gli attributi di sostenibilità del

»»»



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com



Fonte: Mare Aperto



prodotto, nonché le garanzie offerte dal nostro programma di Corporate social responsibility *We Sea*», racconta a **MAG Angeles Claro Gómez**, Sustainability & *We Sea* Director. Mare Aperto, infatti, fa parte di un vero e proprio sistema di economia circolare, creato dalla casa madre Jealsa già dai tempi della sua fondazione, ovvero oltre 60 anni fa.

Oggi il suo fulcro è proprio il programma *We Sea* che consta di cinque linee d'azione. Queste comprendono tutti gli

ambiti della sostenibilità: la pesca e l'acquisto responsabile delle materie prime (*We Buy & Sea*), una politica di massima attenzione alla qualità e alla sicurezza (*We Control & Sea*), l'utilizzo di energie rinnovabili e l'impegno concreto verso la protezione dell'ambiente (*We Care & Sea*), la responsabilità sociale d'impresa (*We Respect & Sea*) e l'economia circolare (*We Invest & Sea*).

«Grazie alla nostra struttura organizzativa basata sulla circolarità possiamo dire che in Jealsa, anche per la gamma

di prodotti a marchio Mare Aperto, viene utilizzato il 100% del tonno che entra nei nostri stabilimenti – prosegue Gómez – Una parte di questo tonno è dedicata alla produzione di alimenti per l'uomo (circa il 45%), un'altra parte è destinata all'elaborazione di farine e oli di pesce (32,5%) che vengono successivamente utilizzati come ingredienti nella produzione di mangimi composti, il 2,5 % va all'industria del pet food

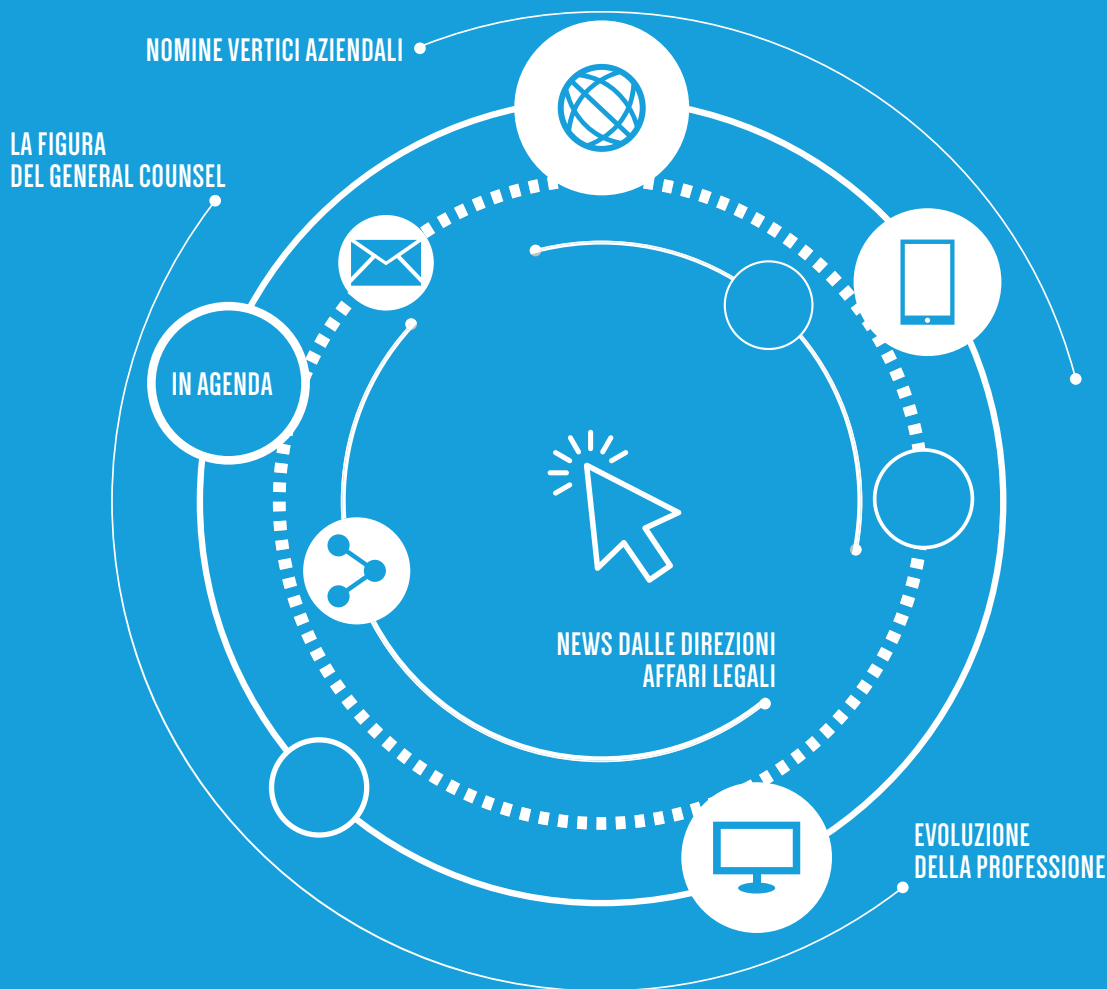
«Il 20% – continua – riceve un diverso tipo di valorizzazione che varia, dai prodotti destinati all'industria farmaceutica, a quella cosmetica o nutrizionale, ma non solo». Gli scarti del tonno sono infatti ricchi di molecole attive, come Omega 3 e collagene, i quali trovano impiego nella cosmesi, nella farmaceutica e nella alimentazione funzionale, permettendo un uso razionale e totale delle risorse marine.

«La sostenibilità fa parte del DNA della nostra azienda. Tutte le iniziative, accordi e progetti che portiamo avanti sono sempre sviluppati con l'obiettivo di intensificare e rafforzare l'impatto positivo che la nostra attività imprenditoriale genera sull'ambiente, soprattutto sui mari e sugli oceani», racconta ancora la manager. E sempre dal punto di vista della circolarità, tiene a specificare che «questa non riguarda solo la materia prima, per la quale abbiamo già raggiunto una condizione di "zero spreco", ma anche al resto delle materie prime utilizzate». Insomma, un circolo virtuoso, che fa bene all'ambiente e al business. 🌱



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



LEADERSHIP AL FEMMINILE IN MIGLIORAMENTO

di Ilaria Iaquinta

M

Migliora, anche se lentamente, l'uguaglianza di genere ai vertici delle aziende europee anche se permangono delle forti differenze tra i singoli Paesi. Mentre in Nord Europa, Francia e Regno Unito le aziende si avvicinano all'equilibrio di genere nelle posizioni dirigenziali, la Polonia e la Repubblica Ceca continuano a registrare scarsi progressi in materia di leadership al femminile.

A rivelarlo è lo studio condotto da EWOB, l'associazione European Women on Boards, che ogni anno analizza la rappresentanza femminile nei consigli di amministrazione e nei vertici

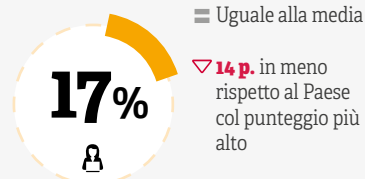
Italia

Rappresentanza femminile nelle posizioni di leadership

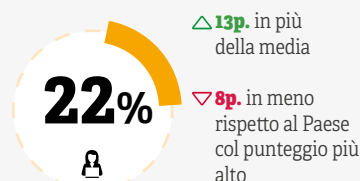
CDA | SUPERVISORY BOARD



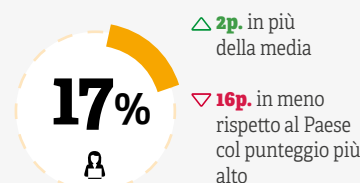
LIVELLO EXECUTIVE



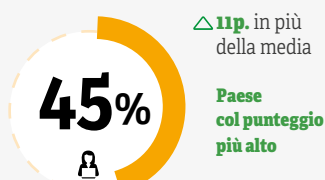
PRESIDENTE DEL CDA | SUPERVISORY BOARD



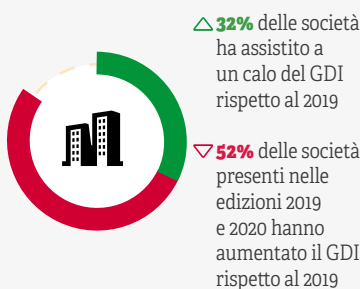
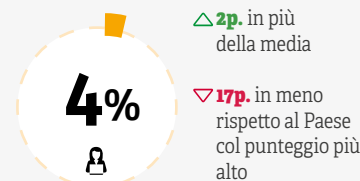
CFO



CDA E COMITATI DI CONTROLLO



AD



Fonte: EWOB Gender Diversity Index 2020
Rielaborazione dati inhousecommunity.it

Evidenze sui Paesi

Paesi con quote rosa obbligatorie nei cda

N.	Paese	GDI	GDI 2019	% di donne nella leadership	% di donne nei cda	% di donne nei livelli executive	% di donne AD
1.	 Norvegia	0.74	0.68	37	42	31	21
2.	 Francia	0.67	0.65	33	43	20	5
3.	 Inghilterra	0.64	0.56	32	35	25	7
4.	 Finlandia	0.61	0.53	30	38	22	6
5.	 Svezia	0.61	0.61	30	37	23	12
6.	 Italia	0.60	0.53	30	37	17	4
7.	 Olanda	0.57	0.49	29	33	20	8
8.	 Belgio	0.57	0.53	29	36	17	6
9.	 Irlanda	0.52	0.49	26	26	20	15
10.	 Danimarca	0.51	0.49	27	34	15	3

Fonte: EWoB Gender Diversity Index 2020
Rielaborazione dati inhousecommunity.it

aziendali delle maggiori società europee.

«Rispetto al 2019, l'avanzamento della leadership femminile si è tradotto concretamente in un aumento delle donne ceo che oggi sono 42 (+14 rispetto all'anno scorso), delle aziende con una C-suite al femminile (oggi 129, 30 in più rispetto all'anno scorso) e in un 9% di presidenze "rosa" dei cda aziendali (un aumento del 2%). L'indice di gender diversity (gdi) medio è cresciuto da 0,53 a 0,56 e il numero di aziende con un gdi superiore a 0,8 è raddoppiato, passando da 30 a 62», ha commentato **Päivi Jokinen**, presidente di European Women on Boards, in una nota destinata alla stampa. Se il Covid-19 ha avuto un impatto fortemente negativo sull'occupazione femminile ha anche posto l'accento sulla necessità di maggiore inclusione

e uguaglianza sul lavoro. Sono infatti raddoppiate le aziende con un'elevata rappresentanza femminile nel processo decisionale e sono aumentate le donne che hanno assunto ruoli apicali (rappresentano il 35% di tutte le nuove nomine). Il Paese con le aziende più performanti in materia di uguaglianza di genere è la Norvegia, che ha un gdi di 0,74 punti. L'Italia non se la passa male. Il nostro Paese si posiziona al sesto posto della classifica dei Paesi analizzati con un gdi pari a 0,60 (leggermente superiore alla media europea). In Italia c'è, anche grazie alla legge Golfo-Mosca, una buona presenza di donne nei cda. Lo Stivale ha la seconda percentuale più alta di donne a capo di cda/consigli di sorveglianza (22%) e registra la percentuale più alta di donne nei comitati di gestione e di controllo

(45%). Meno bene la leadership femminile al di fuori dei board: la percentuale di donne nei livelli executive è del 17% contro il 33% della Norvegia e il 25% del Regno Unito. Inoltre, in Italia solo il 4% delle donne è ceo, contro il 21% della Norvegia o il 15% dell'Irlanda.

Ma attenzione a leggere i numeri europei con troppo ottimismo. L'uguaglianza di genere ai vertici aziendali è ancora lontana. Le società quotate sullo Stoxx Europe 600 (668 aziende) con a capo una donna sono solo il 6% e quelle con una donna ceo, coo o cfo sono il 19%. Appena il 28% dei ruoli dirigenziali e non dirigenziali in queste imprese è ricoperto da donne e la presenza femminile all'interno dei cda è del 34%. Sul piano executive la leadership femminile si attesta al 17%. 📊

SERVIZI LEGALI ALTERNATIVI, LEXOUT AL DEBUTTO

Francesco Bruno, componente dell'advisory board della startup, racconta a MAG il progetto. «La struttura «affianca e supporta le direzioni affari legali e compliance delle imprese alleggerendole delle loro incombenze nelle fasi di picco o gap organizzativo»



FRANCESCO BRUNO

Eppur si muove, il mercato italiano dei servizi legali alternativi. Il 2021 si apre con una nuova insegna, Lexout, costituita a novembre scorso ([qui la news](#)).

Non parliamo di un nuovo studio legale su piazza, pronto a offrire servizi tradizionali. E nemmeno di un'organizzazione che mira a sovrapporsi o sostituire le strutture preesistenti in house. Ma a tutti gli effetti di un *alternative legal service provider* (ALSP), come direbbero gli anglofoni. Lexout offre servizi legali a imprese e studi legali attraverso professionisti con esperienza in house e riconvertiti alla consulenza, che conoscono le dinamiche aziendali e parlano la stessa lingua di chi fa business. In particolare, la struttura «affianca e supporta le direzioni affari legali e compliance delle imprese alleggerendole

delle loro incombenze nelle fasi di picco o gap organizzativo, per attività speciali, o per brevi, medi o lunghi periodi, per consentirgli di concentrarsi sul proprio core business», racconta a MAG il professor **Francesco Bruno**, componente dell'advisory board della startup, Founding Partner di B – Società tra Avvocati e Ordinario di Diritto ambientale e alimentare.

LA GENESI E I PROMOTORI

Alla base del progetto c'è, spiega il professore, la volontà di creare un'organizzazione dinamica «in grado di reagire a un mondo in continua trasformazione: gare, servizi sempre nuovi e interdisciplinari, caratterizzati da una fortissima

spinta del digital-tech». Una realtà che in questi pochi mesi di attività ha già rilevato un discreto successo all'interno del mercato dei servizi legali. «Abbiamo riscontrato un grandissimo interesse – dice Bruno – che ha già generato un portfolio offerte e ordini così significativo da risultare inatteso: da ottobre 2020, in soli tre mesi, su quasi 600mila euro di offerte emesse abbiamo già molti incarichi acquisiti da aziende di medie e grandi dimensioni».

La forma giuridica di Lexout è quella di una società a responsabilità limitata. Nell'advisory board, oltre a Bruno, ci sono ex general counsel (GC), manager d'impresa e accademici. In particolare, **Matteo Benozzo** (fondatore con Bruno dello Studio B – Società tra Avvocati e professore di Diritto ambientale e alimentare), **Leopoldo Conforti** (ex GC di Alitalia e Anas), **Giuseppe Santella** (presidente di Unisalute), **Michelangelo Damasco** (GC di Toto Holding), **Gianluca Cattani** (partner dello studio Delfino Willkie Farr & Gallagher) e **Bianca Papini** (freelance-media e telecommunications regulation expert). Tutti professionisti che partecipano al progetto Lexout «come consulenti e nel contesto dell'advisory board per indirizzi sotto il profilo tecnico-scientifico e suggerimenti strategici». Tra la società e le loro organizzazioni di provenienza non c'è infatti alcuna relazione. «La partecipazione è a titolo personale e integra solo la volontà di alcuni professionisti di voler aiutare una startup a sognare in grande, per il bene dell'intero comparto, in Italia ancora legato a logiche che non gli consentono di progredire e svilupparsi come avviene nella maggior parte degli altri Paesi», chiarisce Bruno.

Il team manageriale della società è invece composto da **Massimiliano Zannetti** (ex director EY, esperto in CFO services), general manager e CFO; **Lorenzo Tucci** (ex director EY, esperto in business transformation, digital e CFO services), sales director; **Francesca Francucci** (esperta HR, ex senior manager human capital in Willis Towers Watson, Mercer e Deloitte), direttore risorse umane e della business unit HR; e **Carolina Conforti** (esperta di diritto commerciale e di diritto del lavoro), responsabile della divisione legal support & compliance. Inoltre, Lexout ha come partner per la comunicazione The Skill e per la formazione Meliusform.

«MACCHINE E BOT SVOLGONO GRAN PARTE DEL LAVORO FINO A IERI AFFIDATO ALL'UOMO, EPPURE LA PERSONA, IL SUO BAGAGLIO DI SKILL, ESPERIENZE, FORMAZIONE, RIMANGONO ELEMENTO IMPRESCINDIBILE DI OGNI COLLABORAZIONE»

I SERVIZI

L'offerta di servizi non si basa sul secondment «tipico delle società di temporary management, dove viene individuata una risorsa e spedita autonomamente a eseguire l'incarico». Lexout, infatti, non offre giuristi d'impresa in affitto, ma coordina e gestisce attivamente le risorse e i team (al momento collaborano con la società una trentina di legali senior) che lavorano sui progetti dei clienti come se fossero dei liberi professionisti, anche se hanno tutti una consolidata esperienza in house. «I legali d'impresa – spiega Bruno – provenendo dallo stesso settore in cui opera il cliente, parlano la sua stessa lingua. Lexout ha quindi un business model diverso, basato su estrema flessibilità e riduzione dei costi, che però non impattano sulla qualità del servizio. Un unicum nel mercato italiano», dichiara Bruno.

Oltre al supporto legale e di compliance normativa, Lexout offre servizi di segreteria societaria e salute, sicurezza e ambiente (HSE - Health, Safety & Environment). Il tutto viene declinato in base alle esigenze specifiche del cliente. «Diamo supporto verticalizzato sul m&a, sulla cybersecurity, sull'HR e sul CFO. Sempre fornito da professionisti che hanno forgiato i propri skill nel mondo dell'impresa prima di riconvertirsi alla consulenza», chiarisce Bruno. Non essendo uno studio legale, Lexout non si occupa di litigation o delle altre attività tipiche delle strutture tradizionali e «non deve essere



STRUMENTI DI GOVERNANCE PER IL BENESSERE NELLE ORGANIZZAZIONI

12 APRILE 2021
ORE 17:30

REGISTRATI

MODERA

Ilaria Iaquinta

Caporedattore

LC Publishing Group & Iberian Legal Group

INTERVENGONO *

Mauro Ambanelli

Group Compliance Officer & Data Protection Officer, *Chiesi Farmaceutici*

Andrea Di Paolo

Responsabile Affari Legali, *British American Tobacco*, Sud Europa

Francesca Morra

Partner, *Herbert Smith Freehills*

Laura Orlando

Managing Partner Italia, *Herbert Smith Freehills*

tantomeno confusa con una società di temporary management, di outplacement o con un head hunter».

La parola chiave del modello dell'organizzazione è flessibilità, evidenzia Bruno. Una caratteristica essenziale a suo avviso poiché: «il mercato di oggi non permette più a nessuno di peccare in obsolescenza o scarsa dinamicità».

«IL MERCATO DEI SERVIZI LEGALI ALTERNATIVI FATICA A PRENDERE PIEDE IN ITALIA PERCHÉ RISENTE DELLA DEBOLEZZA DEL MERCATO DEI SERVIZI LEGALI “TRADIZIONALE”»

IL FUTURO PROSSIMO

Ma non finisce qui. Nell'offerta di servizi di Lexout ci sarà spazio anche per le legal-tech. «Le innovazioni hanno un impatto decisivo nell'ottimizzazione dei costi e dei servizi – motiva il professore – così come nell'abbattimento dei possibili margini di errore, ma sono strumenti che necessitano di un governo e presidio umano e di elevata preparazione professionale. Lexout non basa oggi la sua attività sulla sostituzione di competenze di anni con software che funzionano ma che non hanno nessun quid in più. Macchine e bot svolgono gran parte del lavoro fino a ieri affidato all'uomo, eppure la persona, il suo bagaglio di skill, esperienze, formazione, rimangono elemento imprescindibile di ogni collaborazione».

Sul fronte legal-tech, il gruppo sta costituendo, insieme ad altri partner due startup. La prima opererà nel governo delle assemblee per le società quotate attraverso una soluzione basata su tecnologia blockchain; la seconda si inserirà nel mercato della cybersecurity. In particolare, «Lexout fornirà il know how specialistico mentre i nostri partner quello tecnologico», dichiara Bruno.



BIANCA PAPINI



GIANLUCA CATTANI

Per il futuro prossimo il target di Lexout non è numerico rispetto alla necessità di integrare la squadra di professionisti. «È una realtà fondata proprio sulla estrema flessibilità. Quindi, non ci sono limiti prefissati, dipende tutto dal progetto che il cliente propone. Noi ci auguriamo di contarne mille naturalmente», spiega Bruno. L'obiettivo principale è raggiungere «una maggiore integrazione trasversale con fondi di investimento o altre realtà internazionali o nazionali interessate a investire nei servizi legali alternativi in Italia». Un mercato che in Italia fatica a prendere piede «perché risente della debolezza del mercato dei servizi legali “tradizionale”. Ma, paradossalmente, questo potrebbe essere proprio un suo punto di forza». (i.i.)



L'ACCORDO GOOGLE – APIG, un'analisi

di luca scordino*

È un passo avanti. Non c'è dubbio. Ma non è una svolta storica. Non ancora. L'accordo tra Google e l'Alliance de la Presse d'Information Générale aiuta a intravedere una stagione nella quale la Direttiva copyright, e soprattutto il relativo recepimento diffuso, spingerà verso nuove occasioni di remunerazione dei contenuti. Ad essere precisi, però, l'accordo non è un unicum. Ne era già stato sottoscritto uno sempre in Francia e per la verità uno (diverso ma simile) in Italia nel 2016. Diverso, perché non era stata emanata la direttiva. Simile perché, almeno in Italia, l'accordo Google-FIG già faceva riferimento ad una forma di revenue sharing.

L'accordo Google-APIG del 2021 rinnova quella strada, avendo a sostegno la Direttiva UE 2019/790 del 17 aprile 2019, peraltro già recepita in Francia. Ed è in realtà effetto anche e soprattutto dell'intervento dell'Autorité de la concurrence francese che con

la decisione 20-MC-01 del 9 aprile 2020 aveva adottato misure interinali volte a ordinare a Google di negoziare in buona fede una remunerazione per il riuso di contenuti protetti all'interno dei propri servizi.

Ma messo da parte il primo entusiasmo restano alcuni interrogativi.

Innanzitutto, non va sottovalutata la capacità di Google (poi sanzionata dall'Autorité de la concurrence) di incidere sul traffico e sull'indicizzazione (ovviamente ridotta) nei confronti di chi non avesse acconsentito di cedere il diritto di pubblicare i c.d. snippets. Se simili casi non sorprendono più (se non nel senso della "pratica scorretta"), ciò significa che non vi è più alcun mere conduit o neutralità della rete da difendere a scapito dei contenuti. Google è in realtà un editore. Gli Internet service provider sono tutti editori quando indirizzano su contenuti, che ci piaccia o no. E la



Direttiva 2000/31/CE attraverso la limitazione di responsabilità assegnata per legge (art. 14) ha solo dato un vantaggio competitivo durato indisturbato per troppo tempo.

Poi ancora, c'è da chiedersi se e fino a che punto l'accordo abbia ad oggetto una remunerazione realmente equa. Qui però, il vulnus è purtroppo nella direttiva. Almeno per ciò che concerne la protezione delle pubblicazioni di carattere giornalistico. L'art. 15 della Direttiva copyright prevede che "La protezione accordata [ai contenuti, nda] non si applica ai collegamenti ipertestuali".

Nei propri comunicati successivi all'accordo, Google si è affrettata a sottolineare che grazie all'accordo "pagherà per i contenuti che vanno oltre i link e gli estratti brevi". In altre parole, il mero linking non sarà prezzato.

E qui il diritto d'autore prende traiettorie giuridiche complesse. Da un lato, la Direttiva copyright segna un primo passo, ma non ancora abbastanza coraggioso. Dall'altro lato, la Corte di giustizia anche di recente (v.

caso C 392/19 VG Bild Kunst contro Stiftung Preußischer Kulturbesitz) si continua ad interrogare sul "nuovo pubblico" o sulla possibile differenza tra le diverse tipologie di linking: link semplice, deep link, framing, linking automatico, e così via. In realtà, è assodata la natura artificiosa delle presunzioni che accompagnano l'estensione al pubblico potenziale che la prima pubblicazione sul web dovrebbe coprire. Una tale presunzione ribalta il punto nevralgico di cui si dovrebbe discutere. Si ragiona sull'effetto della comunicazione e non sul fenomeno (la comunicazione appunto). Il diritto d'autore, invece, nasce e va tutelato nell'atto della comunicazione, e per ciascuna comunicazione, non in base ai relativi effetti. Che si discuta di uno stesso pubblico potenziale o no francamente non rileva. Ciò che non si affronta è la natura professionale dell'attività di linking. E qui, di nuovo, è indifferente il tipo di linking. Ciò che conta è se chi opera offrendo il linking lo fa quale servizio puramente commerciale e professionale. Lo aveva in realtà detto la Corte giustizia a proposito di privacy (C-131/12 del 13 maggio 2014), spiegando che è pacifico che i motori di ricerca svolgono un ruolo decisivo nella diffusione globale dei dati o contenuti. Anzi, trovare informazioni pubblicate da terzi e metterle a disposizione degli utenti è proprio la loro attività puramente commerciale. Ma poi la nettezza di quei ragionamenti si è un po' persa.

Ed allora, bene l'accordo. Meno bene la circostanza che si sia ancora lontani dal togliere di mezzo qualunque equivoco. Sottolinea l'antitrust francese (nella decisione che ha dato il via

all'accordo in commento) che, per un verso, gli editori hanno bisogno del traffico degli utenti e le pratiche di discriminazione di Google ovviamente ne riducevano grandemente la visibilità; al tempo stesso, e per altro verso, anche Google ha bisogno di contenuti da rendere visibili, senza i quali del resto il traffico è destinato a ridursi comunque.

L'Autorità francese ha ragione da vendere. Ma un vero equilibrio non si è ancora trovato del tutto. La speranza è che la Direttiva copyright sia recepita, e bene, ovunque e sia poi rispettata. E l'ulteriore speranza è anche che non ci si fermi qui.

Siamo in un settore, quello della "creazione artistica e letteraria, compreso il settore audiovisivo" (art. 167 TFUE) che forse era sin dall'inizio sottratto ad armonizzazione (c. ancora art. 167 TFUE). Ed allora, una volta che si è scelta la strada delle norme europee, forse si può provare ad andare sino in fondo imponendo in tutti i settori della creazione artistica e letteraria (incluso il giornalismo) il principio richiamato dalla Direttiva 2014/26/UE, a proposito della gestione collettiva dei diritti d'autore: i titolari dei diritti devono ricevere "una remunerazione adeguata per l'uso dei diritti [...] in rapporto, tra l'altro, al valore economico dell'utilizzo" (ad opera degli utilizzatori).

Nessuno discute la fondamentale importanza di operatori come Google. Ma nei loro confronti serve coraggio. Ancora un po' di coraggio in più. 🍷

** Partner Fondatore dello Studio ELLED - Scordino De Bellis*

Legaltech Day



WEBINAR

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO 2021 • ORE 9:15 – 17:45



In collaborazione con



Partners



HERBERT
SMITH
FREEHILLS

Sponsors



REGISTRATI

Legaltech Day

PROGRAMMA

- | | |
|---|--|
| <p>9:15 MESSAGGIO DI BENVENUTO
 Aldo Scaringella, Founder & Managing Director, <i>LC Publishing Group</i></p> <p>9:20 INTRODUZIONE
 Nicola Di Molfetta, Direttore <i>MAG e Legalcommunity</i>,
 Editor-in-Chief <i>LC Publishing Group</i>, Autore di <i>Lex Machine</i></p> <p>9:30 KEYNOTE SPEECH
 Claudia Sandei, Professore Associato di Diritto Commerciale
 e Docente di Diritto delle Nuove Tecnologie, <i>Università di Padova</i></p> <p>9:45 SESSIONE I
 L'età dell'efficienza: i clienti chiedono efficacia
 e controllo dei costi. Gli avvocati come rispondono?
 Filippo Maria Andreani, Founder, <i>ROKH</i>
 Marilù Capparelli, Director of Legal Affairs, <i>Google</i>
 Giulio Fazio, Direttore Affari Legali e Societari, <i>Enel</i>
 Laura Orlando, Managing Partner, <i>Herbert Smith Freehills</i>
 Laura Segni, General Counsel, <i>IMI Corporate & Investment Banking</i>
 Modera
 Alessio Foderi, Giornalista, <i>MAG e Inhousecommunity</i>
 Q&A session</p> <p>11:30 SESSIONE II
 Gestione dei mandati seriali: la tecnologia è imprescindibile?
 Gianpaolo Alessandro, General Counsel, <i>UniCredit</i>
 Giulio Coraggio, Partner, Head of Technology Sector, <i>DLA Piper</i>
 Pietro Galizzi, Head of Legal, Regulatory and Compliance
 Affairs, <i>Eni gas e luce</i>
 Silvia Mazza, Sales & Key Accounts Director, <i>Elibra</i>
 Nicola Verdicchio, Chief Legal Officer, <i>Pirelli & C.</i>
 Modera
 Giuseppe Salemme, Redazione, <i>MAG e Legalcommunity</i>
 Q&A session</p> | <p>*BREAK*</p> <p>15:30 SESSIONE III
 Legaltech e impatto sui conti degli studi legali:
 che fine farà il valore aggiunto?
 Simone Davini, Head of Legal & Corporate Affairs,
 <i>Crédit Agricole CIB Italy</i>
 Gianni Marchitello, Project Manager Area Legal, <i>TeamSystem</i>
 Sandra Mori, Data Protection Officer Europe, <i>Coca-Cola</i>
 Marco Reggiani, Chairman, <i>Stogit</i>
 Modera
 Ilaria Iaquina, Caporedattrice, <i>LC Publishing Group</i>
 Q&A session</p> <p>17:30 CLOSING SPRITZ
 Nicola Di Molfetta, Direttore <i>MAG e Legalcommunity</i>,
 Editor-in-Chief <i>LC Publishing Group</i>, Autore di <i>Lex Machine</i>
 Claudia Sandei, Professore Associato di Diritto Commerciale
 e Docente di Diritto delle Nuove Tecnologie, <i>Università di Padova</i></p> <p>17:45 Saluti e fine lavori</p> |
|---|--|

Daniele Contini, Country Manager Just Eat Italia, racconta a *MAG* tutte le caratteristiche del nuovo contratto, che partirà a marzo 2021 e che prevede paga oraria e tutele per gli operatori

di alessio foderi

JUST EAT ITALIA AL VIA LE ASSUNZIONI DEI RIDER COME DIPENDENTI

Ci siamo quasi. A marzo 2021 prenderanno il via le prime assunzioni dei rider in Italia, con l'introduzione del contratto di lavoro subordinato con il modello Scoober. Un progetto annunciato da Just Eat Italia lo scorso novembre che partirà dalla Lombardia, e più precisamente da Monza. All'estero la multinazionale del take away conta già più di 19mila riders operativi con questo modello, e nella penisola prevede l'implementazione in 23 città già nel 2021. Dopo il test monzese, infatti, si proseguirà nelle città di Brescia, Verona, Parma e Reggio Emilia, per poi arrivare a Milano entro aprile 2021 con il primo hub sul territorio italiano e un obiettivo di oltre mille rider assunti nei primi due mesi. **Daniele Contini**, Country Manager Just Eat Italia, spiega a MAG tutte le novità di questo modello contrattuale.

Nel dettaglio, come sarà il contratto di lavoro dipendente per i rider in Italia?

Il nuovo contratto introdurrà per i rider tutti i vantaggi e le tutele tipiche dei lavoratori dipendenti, e condizioni di assunzione eque, tra cui: un compenso orario, ferie, malattia, maternità/paternità, indennità per lavoro notturno e festivi, coperture assicurative, dispositivi di sicurezza gratuiti in dotazione, formazione obbligatoria e tutele previdenziali.

Con quali regimi orari?

Ce ne sono diversi: contratti di lavoro dipendente full time, (40 ore settimanali), Part-time (variabile in base alla città e ai volumi di ordini previsti) e a chiamata. Il compenso orario garantito è di circa 9 euro, ottenuto applicando su una paga base di 7,50 euro l'ora, indipendentemente dalle consegne effettuate, il pacchetto di maggiorazioni previste dalla normativa in vigore e, a tale somma, si aggiungerà un ulteriore sistema di bonus legato al numero di consegne.

Con l'annuncio dello scorso novembre, Just Eat ha lasciato Assodelivery. Tecnicamente quali sono le differenze col contratto su cui stavate lavorando con l'associazione?

La differenza sostanziale è l'inquadramento dei rider come lavoratori dipendenti, una scelta in linea con la strategia del gruppo Just Eat Takeaway.com che vede il modello Scoober già attivo in 12 paesi e in oltre 140 città. Con questo modello garantiamo ai rider tutele, protezioni

IL PROFILO

DANIELE CONTINI, DAL 2015 IN AZIENDA

In Just Eat Italia dal 2015, il professionista ha la responsabilità di sostenere lo sviluppo del brand sul territorio. Prima di approdare nel mondo del food delivery, Contini ha ricoperto il ruolo di Chief Operations Officer di Schibsted Classified Media per il Sud-est Europa, l'Africa e il Messico. In precedenza, ha ricoperto il ruolo di Ceo di Subito.it, lanciando in Italia il noto marketplace di annunci classificati e portandolo a diventare una delle prime digital company italiane. Laureato in Comunicazioni Sociali, Contini vanta anche un'esperienza in Microsoft, dove all'inizio della sua carriera si era occupato di marketing nella divisione Internet collaborando al successo del lancio del portale Msn Italia.

«SI TRATTA DI UN GRANDE INVESTIMENTO, ECONOMICO E SULLE PERSONE, MA VOGLIAMO CONTINUARE A SUPPORTARE ULTERIORMENTE LO SVILUPPO DEL SERVIZIO PERMETTENDO AI RIDER DI OPERARE TUTELATI DAL PUNTO DI VISTA CONTRATTUALE».

e i vantaggi tipici di un contratto di lavoro dipendente. Si tratta quindi di un modello di delivery già attivo in alcuni dei paesi del gruppo, e in linea con la strategia europea, che appunto inquadra i rider come dipendenti.

Ci saranno differenze fra grandi città e piccoli centri?

Il modello Scoober prevede diverse tipologie di attività sul territorio: nelle città più piccole

INHOUSECOMMUNITYDAY

LC PUBLISHING GROUP

2[^] EDIZIONE

30 SETTEMBRE - 01 OTTOBRE 2021
ROMA



L'EVENTO DEDICATO ALLA FIGURA DEL GIURISTA D'IMPRESA

«APRIREMO DEI VERI E PROPRI HUB NEL CUORE DELLA CITTÀ DOVE I RIDER POTRANNO RITIRARE E UTILIZZARE, PER IL PROPRIO TURNO DI LAVORO, SOLO MEZZI TOTALMENTE SOSTENIBILI COME SCOOTER ELETTRICI O E-BIKE DI JUST EAT E GLI STRUMENTI PER LE CONSEGNE COME CASCO, GIACCA E ZAINO».

i rider potranno operare con mezzi propri e una fornitura completa di dispositivi di sicurezza, oltre a indumenti brandizzati e zaino per le consegne forniti da Just Eat, e avranno un'indennità per l'utilizzo del proprio mezzo. Nelle città più grandi, invece, tra cui Milano, Roma, Torino, Bologna e Napoli, apriremo dei veri e propri hub nel cuore della città dove i rider potranno ritirare e utilizzare, per il proprio turno di lavoro, solo mezzi totalmente sostenibili come scooter elettrici o e-bike di Just Eat, gli strumenti per le consegne come casco, giacca e zaino, e che potranno essere anche luoghi di scambio e incontro.



Quali altre tutele ci saranno per i lavoratori della gig economy?

Il nostro obiettivo è quello di operare come leader del settore del food delivery in modo etico e responsabile e la scelta di introdurre in Italia un modello di lavoro dipendente per i rider è in linea con questa missione e con quanto portiamo avanti con successo già in altri paesi europei. Si tratta di un grande investimento, economico e sulle persone ma vogliamo continuare a supportare ulteriormente lo sviluppo del servizio permettendo ai rider di operare tutelati dal punto di vista contrattuale. Avranno, ripeto, le tutele previste da un contratto dipendente.

Da un punto del dipartimento legale, come avete lavorato?

Dal punto di vista organizzativo è fondamentale per noi utilizzare una struttura coerente con le necessità del business di Just Eat, che rispetti le peculiarità tipiche di questo settore e che sia implementabile in modo efficiente. Per questo inizieremo l'attività dotandoci di un contratto aziendale, rispettoso dei trattamenti economici previsti dai contratti collettivi. La nostra intenzione è comunque quella di continuare ad approfondire il tema con le parti sociali e le organizzazioni sindacali, sempre nell'ottica di offrire tutele e flessibilità.

«VOGLIAMO ORIENTARCI VERSO SCELTE SEMPRE PIÙ ETICHE IN GRADO DI ESPRIMERE LA RESPONSABILITÀ CON CUI VOGLIAMO APPROCCIARE QUESTO MERCATO E L'ASSUNZIONE DEI RIDER COME LAVORATORI DIPENDENTI SI INSERISCE IN QUESTO CONTESTO DI VALORIZZAZIONE DELLE RISORSE».

E come vi siete coordinati a livello internazionale?

Il contratto di lavoro dipendente per i rider previsto dal modello Scoober è basato sulle linee guida internazionali di un accordo aziendale e



INHOUSECOMMUNITY AWARDS Italia

6^a Edizione

SAVE THE DATE 14.10.2021

MILANO

Partners

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

CASTALDI PARTNERS
1996

CLEARY GOTTLIB

Deloitte.
Legal

 **DLA PIPER**

 **GEBBIA BORTOLOTTI**
PENALISTI ASSOCIATI

 **GreenbergTraurig**
Santa Maria

LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

 **orrick**

 **ORSINGER ORTU**
avvocati associati

Sponsor

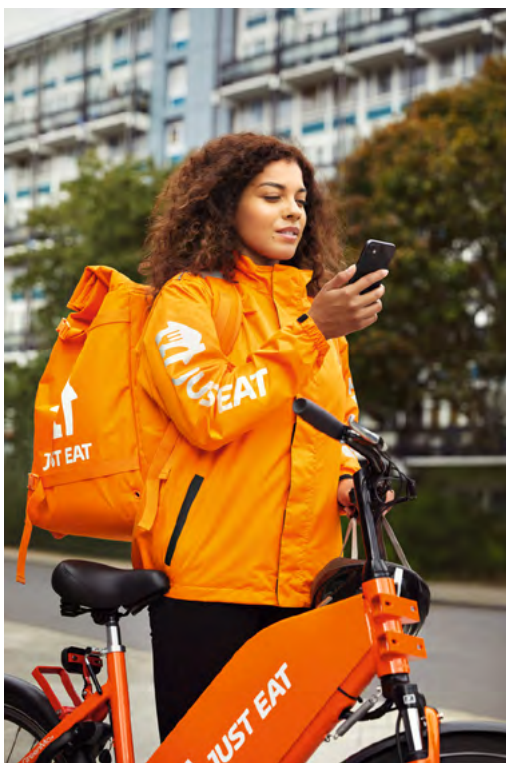
**MORROW
SODALI**

#ihcommunityAwards

Per informazioni: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870

JUST EAT, 17MILA RISTORANTI PARTNER

Sbarcato in Italia nel 2011, Just Eat è fra i principali colossi del food delivery mondiale. Fondato in Danimarca a inizio anni 2000, oggi opera nella penisola con oltre 17mila ristoranti partner in più di 1.200 comuni. Just Eat è accessibile da pc e da mobile tramite l'app dedicata o la versione mobile del sito: entrambi consentono all'utente di ordinare pasti a domicilio. Fa parte di Just Eat Takeaway.com, che ha sede ad Amsterdam e conta oltre 205mila ristoranti partner. La fusione di Just Eat e Takeaway.com nel 2019 ha consentito una ulteriore e rapida crescita a livello internazionale, con attività in oltre 20 giurisdizioni.



sull'applicazione integrale della normativa e della legislazione italiana. In questo senso abbiamo lavorato e stiamo lavorando a questa implementazione in modo coordinato e nel rispetto delle caratteristiche della normativa italiana.

Oltre il modello Scoober, recentemente avete annunciato anche una partnership con McDonald...

Sì, la partnership con McDonald's per la consegna a domicilio con McDelivery rafforza ulteriormente la presenza di Just Eat sul territorio e consolida la nostra offerta di grandi

brand sull'app. La nostra strategia è quella di rispondere alla richiesta sempre in evoluzione dei consumatori e delle loro abitudini e permette loro di ordinare a domicilio i prodotti più amati. Abbiamo annunciato la partnership proprio in un anno molto difficile per i ristoranti, in cui il food delivery ha rappresentato una leva di business fondamentale che ha permesso loro di continuare la loro attività.

Guardando al futuro, quali altri progetti avete in cantiere?

Siamo molto attivi sul tema della sostenibilità e crediamo che sia importante sensibilizzare i consumatori e noi per primi agiamo per dare l'esempio e per promuovere una cultura del cambiamento che renda il settore virtuoso. Da sempre siamo attivi nella lotta contro lo spreco alimentare con il progetto 'Ristorante Solidale', abbiamo introdotto packaging per le consegne completamente plastic free, promuoviamo la green mobility per i rider e forniremo loro con il modello Scoober, mezzi totalmente sostenibili per le consegne.

Non a caso, avete lanciato un guida per un food delivery sostenibile...

Sì, realizzata in collaborazione con LifeGate, ha l'obiettivo di rendere il ciclo di vita del food delivery più green, con consigli e spunti utili, dall'ordine online a come smaltire le confezioni di cibo a domicilio in modo consapevole. Vogliamo orientarci verso scelte sempre più etiche in grado di esprimere la responsabilità con cui vogliamo approcciare questo mercato e l'assunzione dei rider come lavoratori dipendenti da quest'anno si inserisce in questo contesto di valorizzazione delle risorse, offrendo loro tutele e benefici. 🍽️



LEGAL PRIVILEGE: OLTRALPE qualcosa SI MUOVE

di enrico castaldi*

“

L

“Legal Privilege, Arbitration and the UE Trade Secret Directive: the French & Italian Cases” era il titolo di uno dei convegni della *Legalcommunity Week* del 2018.

Dopo due anni su questo tema qualcosa di nuovo sta succedendo in Francia.

Alla fine dello scorso anno il Guardasigilli francese, il carismatico (e controverso) Dupont Moretti, sicuramente l'avvocato penalista francese più famoso e mediatizzato, aveva anticipato di voler presentare un progetto di legge preliminare per introdurre la figura dell'“avvocato/dipendente in impresa”. Cosa fatta; in gennaio è stato presentato un primo progetto che dovrebbe inserirsi in quello più ampio che interesserebbe, tra l'altro, lo spinoso argomento del segreto professionale. Il dibattito è subito iniziato con l'intervento della AFJE, la più importante associazione dei giuristi d'impresa e del Cercle Montesquieu, prestigioso sodalizio dei general counsel francesi. Per entrambi, non ci sarebbe tanto la necessità di elaborare un nuovo statuto giuridico del giurista d'impresa, quanto il bisogno di introdurre normativamente il principio della confidenzialità delle comunicazioni dei giuristi d'impresa, con l'obiettivo di rafforzare



la competitività delle imprese francesi eliminando un gap che oggi esiste con i giuristi d'impresa di altri paesi. Lato avvocati, le reazioni, sostanzialmente negative, non sono certo mancate, per esempio da parte dell'organismo analogo al Consiglio Nazionale Forense italiano e di vari ordini degli avvocati, come quello di Lione. A fronte di queste prime reazioni, Dupont Moretti è intervenuto al consiglio nazionale degli avvocati francesi per puntualizzare che il tema è importante, sia per le imprese che per i giuristi e che si tratta

di un progetto aperto al dialogo e suscettibile di profondi cambiamenti. L'ipotesi sarebbe quella di accantonare la regolamentazione dell'avvocato in impresa per dare al giurista d'impresa lo scudo del legal privilege. Il dibattito continua e sembra sia la volta buona per trovare un punto di sintesi e quindi convincere gli avvocati ad accettare il legal privilege per i giuristi d'impresa è per loro un ulteriore passo nella delineazione di un profilo professionale che recentemente si è munito di un codice di deontologia proprio ai giuristi

d'impresa. Prima dell'estate il progetto di legge potrebbe approdare in parlamento e la forza di Dupont Moretti nel mondo degli avvocati sarà importante per proteggere questo l'obiettivo dello scudo del legal privilege per i giuristi d'impresa. Il mondo delle imprese è attento: nel 2015 oltre 700 imprese francesi avevano sottoscritto una richiesta in tal senso.

A fine gennaio, il Tribunal de Commerce di Parigi, l'ordine degli avvocati di Parigi, la Camera di Commercio di Parigi, l'International Chamber of Commerce, l'associazione francese dei giuristi d'impresa, l'associazione Paris Arbitration, l'università Paris 1 Pantheon Sorbonne ed il circolo Montesquieu, quali soci fondatori dell'associazione Paris Place de Droit, hanno votato all'unanimità una mozione di sostegno di questo progetto. Insomma, tutta la Parigi che conta nel mondo giuridico si è schierato, Dupont Moretti dovrebbe vincere i timori degli "altri" avvocati francesi.

Così, con il legal privilege per i giuristi d'impresa, l'Italia rimarrebbe, tra i Paesi più importanti dell'Unione, il solo ad avere quello che molti considerano un punto debole per le imprese. Eppure è una preoccupazione più volte espressa dall'AIGI.

Confindustria potrebbe pensare a sostenere vigorosamente le richieste dei giuristi d'impresa italiani? Non una richiesta corporativa, ma il rafforzamento del valore di un intangibile asset, quello legale, presente nel patrimonio aziendale. 

**socio fondatore di CastaldiPartners*

INHOUSECOMMUNITY AWARDS EGYPT 2021 THE WINNERS

PHOTO
GALLERY

THE LEADERS
OF THE SECTOR
EXCLUSIVELY
CELEBRATED
WEB EDITION



On Thursday February 11th, Inhousecommunity.it celebrated the excellence of in-house legal departments in Egypt with the first edition of its Inhousecommunity Awards Egypt 2021.

The ceremony took place in web edition from.

The award ceremony acknowledged the best in-house lawyers and teams of the country who stood out in the market, showing great skills and abilities in managing complex issues over the last 12 months.

The event was organized by Inhousecommunity.it with the partnership of Bahaa-Eldin Law Office in cooperation with BonelliErede.

Here is the complete list of winners:



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR
Mohamed Elmogy – Siemens Energy



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR
Ahmed Tawfik - Wadi Degla Holding



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR – ENERGY, TRADING & UTILITIES
Mahmoud Shaarawy – Elsewedy Electric



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR – ENERGY, TRADING & UTILITIES
Nourhan Ghareeb - Infinity Capital Investment



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR – BANKING, FINANCE & INSURANCE
Laura Mohamed – Commercial International Bank



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR – FASHION, LUXURY & DESIGN
Ahmed El Shakankiry – adidas



THOUGHT LEADERSHIP
Hani Zahran – Infinity Capital Investment



INNOVATIVE LEADERSHIP
Rasha Hamdy Abd El Karim – Vodafone Egypt Telecommunications



BEST PRACTICE FOOD & BEVERAGE
Sue Ellen Hassouna – Al Ahram Beverages Company



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR – INDUSTRY, INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTION
Shady Elmogy – Palm Hills Developments



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR – INDUSTRY, INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTION
Ezz Steel



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR – HEALTHCARE, CHEMICAL & PHARMACEUTICAL
Riham Naim – Novartis



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR – HEALTHCARE, CHEMICAL & PHARMACEUTICAL
Mohamed Shalaby – Air Liquide



RISING STAR
Hassan Weshahy – Elsewedy Electric



BEST PRACTICE EDUCATION
Sunanda Holmes – The American University in Cairo



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **12** posizioni aperte, segnalate da **8** studi legali e **1** società fintech: FIVELEX Studio Legale e Tributario; Hogan Lovells; Littler; Munari Cavani Studio Legale; RaffaelliSegreti; Russo De Rosa Associati; Studio Legale Sutti; Uniolex – Stucchi & Partners; Younited Credit.

I professionisti richiesti sono **16** tra praticanti, associates, of counsel, commercialisti abilitati e senior officer.

Le practice di competenza comprendono: mercati finanziari, corporate m&a, banking & finance, global regulatory - environment & natural resources, lavoro, giudiziale e stragiudiziale, amministrativo ed energia, societario, tributario, contabilità, proprietà intellettuale, compliance & internal control.

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

FIVELEX STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

Sede. Milano

Posizione aperta. Junior associate (1-3 PQE) e Associate (4-7 PQE)

Area di attività. Diritto dei mercati finanziari

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. Lo Studio cerca due professionisti con esperienza nel diritto societario e nel diritto dei mercati finanziari, è particolarmente apprezzata una solida competenza in materia di servizi di investimento e gestione collettiva del risparmio.

La nuova risorsa entrerebbe a far parte di un team strutturato, nell'ambito di uno studio legale boutique di elevato standing e di cultura meritocratica.

Il candidato prescelto dovrà possedere una solida conoscenza della normativa di riferimento, abilità organizzative e flessibilità e predisposizione al lavoro di squadra.

È richiesta una ottima conoscenza della lingua inglese

Riferimenti. I candidati possono inviare il proprio curriculum, accompagnato da una lettera di presentazione al seguente indirizzo: recruitment@5lex.it

HOGAN LOVELLS

Sede. Milano

Posizione aperta 1. Stagiaire / trainee

Area di attività. Corporate m&a

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. Siamo alla ricerca una/un giovane collaboratrice/collaboratore per potenziare il nostro team Corporate M&A, sede di Milano. Il/la candidato/a ideale è neolaureato/a, di età non superiore ai 25 anni, con tesi (votazione minima 105/110) 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

Riferimenti. https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Giovane-professionista--dip-Corporate--Milano_R21584

Sede. Milano

Posizione aperta 2. Stagiaire / trainee

Area di attività. Banking & finance

Numero di professionisti richiesti. 1

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

Il/la candidato/a ideale:

- un/a praticante avvocato che abbia svolto tra i 6 e i 12 mesi di pratica nei settori del diritto bancario o finanziario presso primari studi legali;
- un/a neolaureato/a, con tesi di laurea preferibilmente in diritto commerciale, societario, bancario con votazione minima 105/110 e con una forte motivazione ed entusiasmo per il settore

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale; una buona conoscenza della lingua tedesca sarà valutata positivamente

Riferimenti. https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Giovane-professionista-dipartimento-Banking-Finance_R20379

Sede. Roma

Posizione aperta 3. Stagiaire / trainee

Area di attività. Financial institutions

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per supportare il dipartimento di Financial Institutions, sede di Roma. Il dipartimento presta consulenza di natura regolamentare e assistenza stragiudiziale ai principali player del settore finanziario, tra cui banche, società di gestione del risparmio, imprese di investimento, istituti di pagamento, istituti di moneta elettronica, italiani ed esteri, nelle tematiche relative ad esempio allo svolgimento delle attività, alla strutturazione e commercializzazione di prodotti, agli obblighi antiriciclaggio.

Il/la candidato/a ideale è:

- un/a neolaureato/a con tesi di laurea e/o esami in diritto bancario, finanziario, dei mercati finanziari e/o assicurativo, votazione minima 105/110, con spiccato ed effettivo interesse per il settore.

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

esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate

Riferimenti. https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Giovane-professionista--dip-FIS--Roma_R21545

Sede. Roma

Posizione aperta. 4. Stagiaire / trainee

Area di attività. Global regulatory - environment & natural resources

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per potenziare il nostro team di Global Regulatory - Environment & Natural Resources, sede di Roma.

Il/la candidato/a ideale è:

- un/a praticante che abbia maturato almeno un anno di esperienza effettiva post-qualifica nel campo di diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori dell'energy regulatory, del diritto ambientale e degli appalti pubblici.

L'esperienza maturata in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati sarà considerata requisito preferenziale.

La conoscenza fluente dell'inglese è requisito indispensabile

Riferimenti. https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Giovane-professionista--dip-Global-Regulatory--Natural-Resources_R21621

LITTLER

Sede. Milano

Posizione aperta. Associate e Counsel

Area di attività. Diritto del lavoro

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. Lo studio Littler per la sede di Milano è alla ricerca di due figure:

- 1 associate: candidato con laurea in giurisprudenza a pieni voti, ottima padronanza della lingua inglese e passione per il Diritto del Lavoro coltivata nell'ambito di un'esperienza professionale pluriennale nella materia;

- 1 Of Counsel: candidato con ampio expertise nel campo del Diritto del Lavoro e solida esperienza maturata in primari studi legali

Riferimenti. Candidature da inviare a

italy@littler.com

MUNARI CAVANI STUDIO LEGALE

Sede. Milano

Posizione aperta. Praticante

Area di attività. Dipartimento giudiziale

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Lo studio è alla ricerca di un/a praticante da inserire nel proprio dipartimento giudiziale. Il profilo richiesto dovrebbe idealmente avere i seguenti requisiti essenziali: votazione di laurea non inferiore a 100/110; buona conoscenza della lingua inglese; almeno un anno di esperienza post-laurea

Riferimenti. Si prega di inviare cv all'avv. Raffaele Cavani: raffaele.cavani@munaricavani.it

RAFFAELISEGRETI

Sede. Milano

Posizione aperta. Giovane avvocato

Area di attività. Diritto amministrativo ed energia

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Studio giovane e dinamico, le cui aree di specializzazione sono il diritto commerciale e societario (con particolare riferimento all'attività di M&A), il diritto amministrativo, il diritto dell'energia, il contenzioso civile e amministrativo, il diritto del lavoro.

Lo studio cerca un giovane avvocato di età max 32 anni da inserire nel team di diritto amministrativo e energia. È richiesta una consolidata esperienza in diritto amministrativo, una votazione di laurea minima di 105/110 e un'ottima conoscenza della lingua inglese

Riferimenti. I candidati interessati, possono inviare il proprio CV/Lettera di presentazione a segreteria@raffaellisegreti.it

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



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@rdr.it

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede. Milano

Posizione aperta. Associates

Area di attività. Proprietà intellettuale, lingua tedesca

Numero di professionisti richiesti. 2

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

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

UNIOLEX – STUCCHI & PARTNERS

Sede. Milano

Posizione aperta. Avvocato

Area di attività. Materie giuslavoristiche

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Ricerchiamo Avvocato con pluriennale esperienza in materie giuslavoristiche, preferibilmente lato datoriale, sia in ambito stragiudiziale che giudiziale. Si richiede ottima conoscenza della lingua inglese (livello C1/C2) nonché capacità di operare in autonomia. E' richiesta massima dedizione e professionalità, una spiccata attitudine al problem solving e la capacità di operare con modalità multitasking

Riferimenti. Si prega di inviare il CV a job@uniolex.com, (oggetto: ricerca HR cod. 001) allegando certificato di laurea con voto ed elenco esami sostenuti

YOUNITED CREDIT

Sede. Milano

Posizione aperta. Senior officer

Area di attività. Compliance & internal control

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Younited Credit, società fintech nata in Francia nel 2011 come piattaforma di credito al consumo per le famiglie, presente in Italia dal 2016, dove – sotto supervisione della Banca d'Italia - si pone come la prima fintech specializzata nel credito 100% online che offre ai propri clienti le stesse garanzie di solidità e di trasparenza del circuito bancario tradizionale, oltre a essere una delle rare società di questo tipo ad avere licenza bancaria. la risorsa sarà responsabile del team Legal di Roma e dovrà monitorare la conformità delle scelte di business con il rispetto di procedure, regolamenti, disposizione di legge e codici di condotta

Riferimenti. Si possono inviare le candidature sia tramite linkedin che dal sito <https://careers.younited-credit.com/it>



FOOD HEROES

MAGGIONI, ALLA RICERCA DELLE
ECCELLENZE

CALICI E PANDETTE

FREISA DI CHIERI, REGALITÀ SABAUDA

LE TAVOLE DELLA LEGGE

CITTAMANI, UN VIAGGIO DEL GUSTO
DAL CUORE INDIANO

Dai leader al vino, il senior partner di Eric Salmon ha scommesso nel progetto vitivinicolo Podere La Pace facendosi largo tra le storiche cantine con uve internazionali, esclusività del brand e partner ambassador

di francesca corradi

MAGGIONI, ALLA RICERCA DELLE ECCELLENZE

SIMONE MAGGIONI

L'amore per l'agricoltura di **Simone Maggioni** – consulente di Eric Salmon per la leadership specializzato nell'alta direzione, la pianificazione della successione dirigenziale e la gestione delle imprese familiari – nasce nelle campagne liguri. Curiosità è la parola chiave della sua vita e del percorso imprenditoriale nel settore vitivinicolo che lo vedono protagonista in Toscana. Nel 2007 decide di portare competenze ed esperienze della sua professione nella creazione di una vigna in Maremma che, nel 2013, trasforma in Podere La Pace.

«Noto sostanziali tratti comuni tra le risorse umane e un grande vino. Entrambi sono progetti a lungo termine, difficoltosi e spesso imprevedibili, attraverso i quali ci si può, tuttavia, togliere grandi soddisfazioni. Deliziano, se portati a termine con successo», afferma l'imprenditore.

Più che un progetto la sua sembra una missione: porta visione lucida nel perseguimento dell'eccellenza assoluta – il miglioramento perpetuo, come lo definisce – e professionalità alla vinificazione tradizionale.

Maggioni, per la prima volta, racconta a MAG il progetto del Podere La Pace e le strategie di crescita.

Ci racconta come nasce il Podere La Pace?

Tanto una scoperta quanto una creazione. È un fazzoletto di terra di sette ettari che ho rilevato nel 2007. Il vigneto, di fronte al Golfo di Follonica, si trova all'interno di una valle dal microclima protetto, con una esposizione est-sudest, ambita da tutti i vignaioli locali.

WEB EDITION
SAVETHEBRAND

BY FOODCOMMUNITY

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

24.06.2021

DALLE ORE 19.15 • MILANO

Partner



#SaveTheBrand  

Per informazioni: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it • 02 36727659

PUBLISHING GROUP
LC

Ho voluto dedicarmi alla coltivazione di vitigni di caratura internazionale che trascendono confini e convenzioni: Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Merlot, Petit Verdot, Chardonnay e Viognier.

Dall'uva alla bottiglia...

I lavori di piantagione del vigneto e di costruzione della cantina, sei anni dopo, seguono una tradizione di esplorazione e imprenditorialità. Le prime etichette Podere La Pace vengono ufficialmente lanciate con la vendemmia del 2013. Il lavoro in cantina è fondamentale quanto quello nel vigneto.

Quello vitivinicolo non è un settore semplice in cui inserirsi. Quali e quanti sono i prodotti Podere La Pace?

Produco un numero limitato di circa 30mila bottiglie e il Cabernet Franc è la bottiglia di punta. Si tratta, per scelta, di vini che si possono far strada nello scenario internazionale e che si rivolgono a un consumatore, mi passi il termine, sofisticato. Questo genera la possibilità di aprirmi e confrontarmi con il mondo. Una scelta controcorrente rispetto al trend di produzione di vino autoctono, una parola che tra l'altro sostituirei con locale.

Come ha approcciato il mercato?

Fin dall'inizio l'obiettivo è stato quello di conquistare il consumatore diretto, la persona. Per generare un maggiore equilibrio - *win-win* - ho fin da subito puntato all'esclusività dell'esperienza offrendo un prodotto che non ha prezzo. Inizialmente il brand si è fatto conoscere attraverso il passaparola. Grazie alla mia rete di professionisti e conoscenze, generata in anni di lavoro, sono poi riuscito a costruire un gruppo internazionale di nove persone, principalmente amici, che - parallelamente o dopo una vita professionale importante - sono diventati partner ambassador di Podere La Pace sposando a pieno e con passione il progetto. Questo mi ha dato una grande forza innescando un meccanismo virtuoso. Ne è nata una trading company

di marketing: un canale con il quale si fa branding, posizionamento. L'altro modo per far conoscere il vino, oltre all'e-commerce, è quello degli importatori.

Dove altro siete presenti?

Nell'horeca. Scegliamo di essere in ristoranti che siano in grado di raccontare il prodotto. Il ristorante, di fatto, deve essere il principale promotore. In alcuni indirizzi, siamo presenti anche con La Pace Blu label, una bottiglia di vino rosso in esclusiva e non disponibile al consumatore se non al ristorante.

Qual è la carta vincente?

Il rapporto diretto con il cliente grazie a un sistema di *customer relationship management*, strumento che mi permette di assistere e conoscere chi beve il mio vino.



Cosa le ha insegnato questa nuova avventura?

Ho imparato che la natura detta, in gran parte, il valore delle cose: ne è un esempio l'invecchiamento.

Meglio consulente per la leadership o imprenditore di vino? Quanto l'ha aiutata la sua professione?

Da subito ho pensato di portare competenze ed esperienza dalla mia vita professionale alla cantina. Le affinità sono sicuramente la dimensione di lungo periodo, sia per figure apicali, che vado a selezionare come cacciatore di teste, che da agricoltore, in quanto i "buoni risultati" non sono immediati. Gli avvocati scrivono statuti, patti famigliari così come l'agricoltore fa con le proprie vigne.

In quali valori si radicano i vini di Podere La Pace?

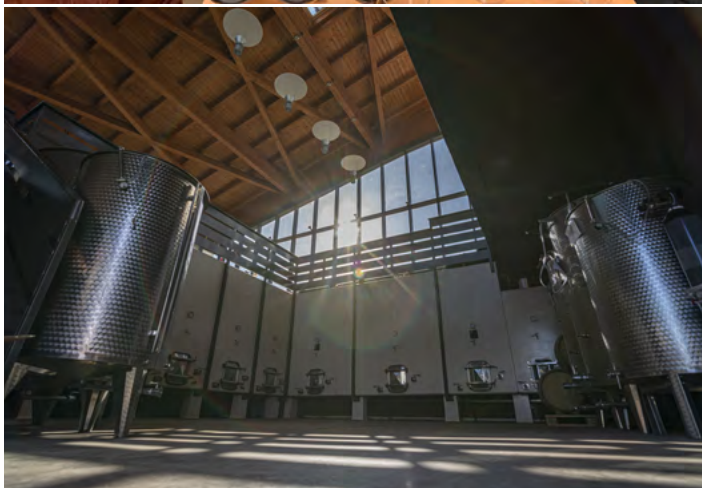
Generosità, energia creativa e l'eleganza della semplicità. Nonno Gino Maggioni ha creato il logo de La Pace negli anni '30 per catturarne il nome disegnando i caratteri in un alfabeto simile a quello etrusco. Io ho voluto recuperare questo aspetto nelle etichette "liberty" che richiamano a un'estrosità artistica. Il vino Pittoreresco è dedicato alla scultrice e pittrice Marianita Valdinoci, mia madre; il Silvano, a mio padre; il Nina, a mia moglie, la prima a valorizzare il Viognier; il Prima Viola commemora invece Tommaso Valdinoci, mio nonno nonché prima viola al Teatro alla Scala di Milano. Si tratta di un progetto d'arte, professionalità e una ricerca costante dell'eccellenza.

Il vino è anche un ambassador turistico...

Sì, credo molto nel prodotto come leva economica tanto che ogni anno, nel sabato più vicino alla luna piena di agosto, organizzo un incontro con circa un centinaio di persone selezionate provenienti da 20 nazioni diverse, generando un indotto non indifferente per la zona.

Qual è il futuro dell'azienda?

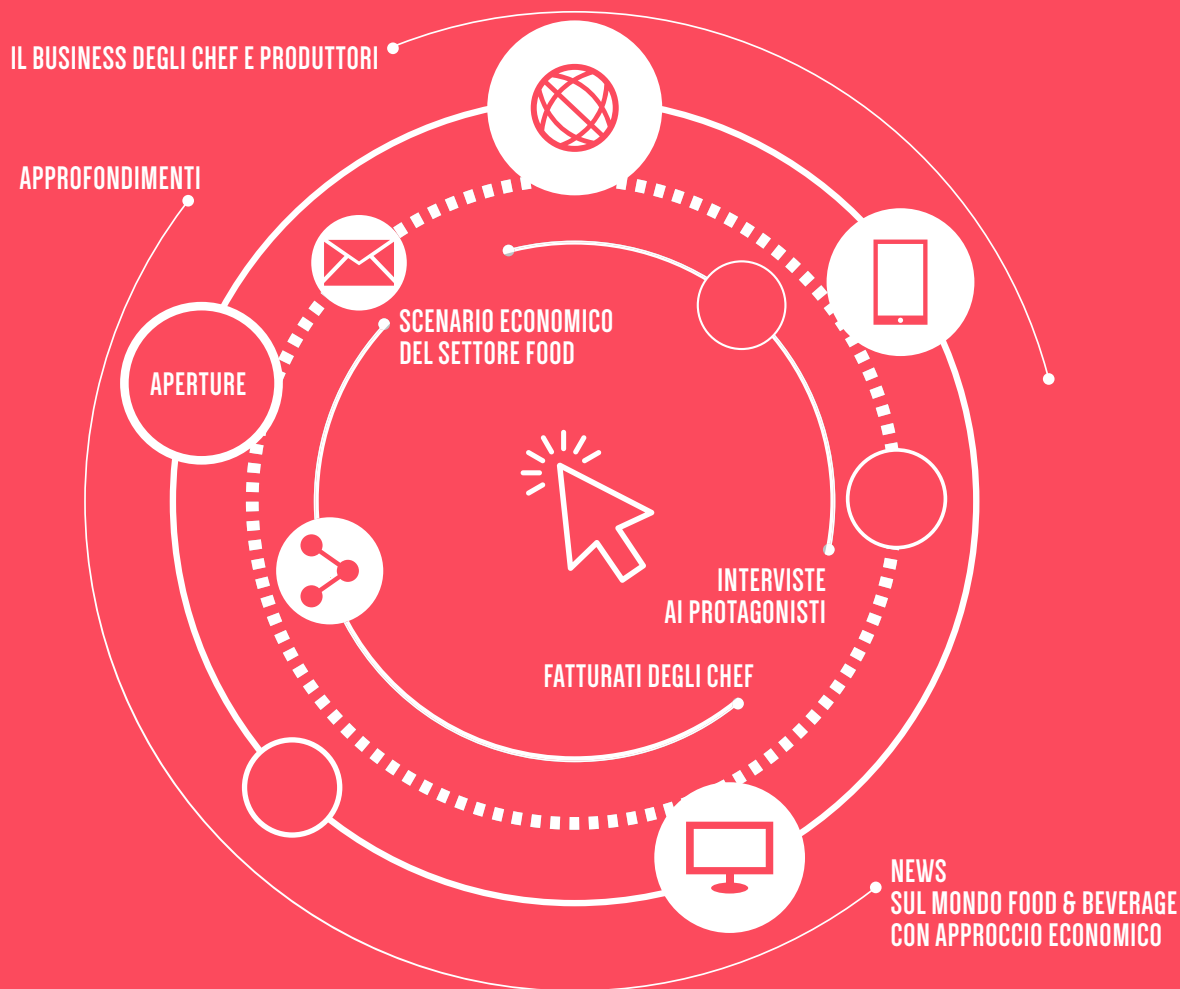
Fare meno bottiglie ma sempre più buone. 🍷





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

FREISA DI CHIERI, REGALITÀ SABAUDA

di uomo senza loden*

Questa è la storia di due simboli, una città e una casa automobilistica (in effetti uno dei tanti produttori "incubati", diremmo oggi, e poi sviluppatosi in questa città), entrambe chiave ed entrambe in declino: Torino e Lancia.

Lambda, Aurelia, Flaminia, Fulvia, Beta, Gamma, Stratos, Montecarlo, 037, S4, LC2, Delta (I serie, ovviamente), Thema (specie la 8.32: ai suoi tempi, la berlina a trazione anteriore più potente del mondo). Innovazione tecnologica sorprendente, genialità fatta impresa pur in assenza di grandi capitali: in questo, paradigma dello sviluppo industriale italiano. Scocca autoportante, sospensioni indipendenti (ben prima che venissero brevettate), cambio in blocco con il differenziale posteriore, freni all'uscita del differenziale, motori V4, compressore volumetrico e turbina a gas combinati,

aerodinamica applicata a modelli di serie, sicurezza, stile, quattro ruote motrici di concezione innovativa.

Davide contro Golia: questo il paragone che sempre ricorre, nel mondo automobilistico sportivo e non solo, tutte le volte che si parla di Lancia.

In formula 1: alla morte di Ascari, Vincenzo Lancia cederà tutte le sue D50 alla Scuderia Ferrari, auto con le quali, Fangio alla guida, la Scuderia Ferrari vincerà nel 1956 il campionato del mondo. Lancia ha il record delle vittorie nel mondo dei rally (la Fulvia Coupé vinse il Campionato Internazionale Costruttori – antesignano del Campionato del mondo rally - del 1972, la 037 strapazzò l'Audi Quattro vincendo il mondiale del 1983, mentre l'ultima regina, la Delta, dominò nelle sue varie versioni il mondiale rally per ben 6 anni di seguito).

Classe e tecnologia: questo pensavano gli appassionati di auto di tutto il mondo ancora per tutti gli anni '70 del secolo scorso. Basta guardare i risultati agonistici delle Lancia e gli interni di una Aurelia GT, di una Fulvia Coupé o anche dell'ultima Delta Integrale, per comprenderne le ragioni.

Ora quel marchio sostanzialmente non c'è più, relegato com'è al cofano di una vetturetta, anche carina (nel passato sarebbe stata una Autobianchi, marchio anch'esso morto e sepolto: eppure, chi non ricorda la mitica A112 Abarth?), ma priva di allure e ignota sul mercato internazionale. Che ne faranno i nuovi padroni francesi? Lo tireranno fuori dal baule, elimineranno la polvere che ricopre lo scudo blu e bianco, ne faranno nuovamente il riferimento per auto di classe, un po' stravaganti, con prestazioni

elevate, alternativa artistica ai concentrati di tecnologia prussiani?

Già: i francesi ... che cosa avrebbero fatto se avessero avuto un marchio come Lancia? La domanda non ha senso perché non sono stati in grado di crearlo, quel marchio. Però adesso, di fatto, Lancia è loro.

Torino. Città con un ruolo chiave (relegato al passato: come il marchio Lancia) nella storia, nell'economia e nella politica italiana. Luogo di innovazione tecnologica, economica, industriale. Culla del pensiero tanto liberale quanto di sinistra. Laboratorio di ciò che oggi chiamiamo terzo settore. Città che affascinò Filippo Juvarra come Friedrich Nietzsche. Progettata per essere



una capitale. Sede dell'Expo universale del 1911. Simbolo internazionale di stile attraverso Gianni Agnelli. Circondata da monti e colline, adagiata sul solo fiume in Italia degno di questo nome, aristocratica e borghese, snodo della pittura della seconda metà del secolo passato, chiave di ingresso dell'arte contemporanea in Italia attraverso il Castello di Rivoli e, in tempi più recenti, Artissima, la Fondazione Sandretto Re Rebaudengo, la Fondazione Merz, le OGR, la GAM e chissà quanto ancora. Banche, assicurazioni, industrie dell'editoria, dell'aeronautica, dell'energia, della chimica, del ferroviario, del cinema, dell'agroalimentare, della cinematografia. Tutte le volte che ci vado l'ammirazione per quella città si mescola alla rabbia per quel che è stato e non è più.

Va bene, direte: che ti piacciono le auto, caro Uomo senza Loden, già lo sappiamo. Che le Lancia ti affascinano lo abbiamo capito. Scopriamo che ti affascina Torino: e va bene. Ma il vino? Immaginate se in una città vi fosse una vigna urbana. Magari realizzata intorno alla metà del XVII secolo. Una vigna adagiata sulla prima collina, sovrastata da una villa, di cui è parte integrante, progettata da uno degli architetti più importanti del barocco italiano e nei secoli preferita da donne di cultura e di potere. Provate a pensare che cosa ne sarebbe, di questa vigna urbana, se fosse in una importante città francese. O tedesca. O spagnola. Quale risonanza avrebbe mai il suo vino? Che io sappia, Parigi e Vienna possiedono vigne urbane. Solo a Torino, però, nasce l'unico

vino urbano doc del mondo. Freisa di Chieri d.o.c. Superiore Balbiano Vigna della Regina 2016 (la menzione Chieri non deriva dalla posizione del vigneto, ma dall'estensione del territorio di questa specifica doc) ci osserva con regale distacco, persino insofferente perché al di sopra delle mode. Nel bicchiere, un colore rosso rubino con riflessi porpora ci consegna un'atmosfera di severa aristocrazia sabauda. Il naso è un po' sfrontato, fatto di una combinazione magica (Torino è, per chi ci crede, vertice del triangolo della magia tanto bianca con Parigi e Praga quanto nera insieme a Londra e San Francisco) di ciliegia, fragola, lampone, frutti di bosco rossi e neri non ancora giunti a maturazione. Completano il tutto spunti di pepe bianco e forse cannella mista a chiodo di garofano in dosi omeopatiche. Al palato, ritto come un ufficiale di cavalleria, ironico per la sua nota di cortigiana accondiscendenza, fine ed elegante seppur con tratti di morbidezza da ballerina di rivista, con tannini ben presenti però urbani nei modi, lungo senza essere invadente, leggermente sapido e fresco, profumato in chiusura. PS: Lancia e Alitalia. La livrea Alitalia che decorava la Lancia Stratos dovrebbe rammentarci chi siamo stati e chi potremmo ancora essere. 🍷

** l'autore è un avvocato abbastanza giovane per poter bere e mangiare ancora con entusiasmo, ma già sufficientemente maturo per capire quando è ora di fermarsi*

CITTAMANI,

un viaggio del gusto dal cuore indiano

di francesca corradi

Cittamani è il primo progetto gastronomico, a Milano, della chef **Ritu Dalmia**, raccontata su [MAG 125](#). L'obiettivo è quello di portare i sapori dell'India in Italia, con un percorso di piatti contemporanei, caratterizzati da spezie e contaminazioni. Si tratta di un mix di diverse tradizioni culinarie interpretate con creatività e uno spirito cosmopolita molto convincente.

La sala è dominata da sfumature che vanno dal beige al bronzo fino all'oro. L'atmosfera è accogliente, raffinata ma non troppo formale con comode sedie in stile coloniale. Una parete ospita mensole con scenografici vasi di terracotta di ogni forma e misura. Il ristorante ha anche dei tavolini all'esterno, nella silenziosa piazzetta antistante, ideali nelle giornate di sole.

Il menù, fin dal primo sguardo, suggerisce piatti dalla forte personalità, per nulla pesanti – diversamente da quanto si potrebbe pensare – e caratterizzati da verdure, legumi e una grande ricerca delle materie prime.

Il pranzo inizia con dei colorati "assaggi" a cui seguono piatti unici, che spesso si prestano anche alla condivisione.

Il kulcha o naannini, il pane indiano senza lieviti cotto nel forno a carbone, da accompagnare con vitello è assolutamente da non perdere. Sfiziosi i bocconcini di pollo marinati con cocco e le patate al tandoori farcite con melograno e menta.

Ho già un preferito: gli aloo bukhara ovvero gnocchi di patate, paneer e prugne, in salsa di fieno greco, servito con tapioca al wok. Il piatto più particolare è, senza dubbio, il kuttu ki kichdi – grano saraceno cotto con lenticchie a bassa temperatura.

Delicata ma interessante la spigola con salsa moilee di latte di cocco e zenzero. Tra i dolci, invece, suggerisco il riso phirni – polvere di riso, latte e zafferano cotto a bassa temperatura con pistacchio e cardamomo: alla vista un risotto alla milanese ma molto dolce. Il tutto è stato inaffiato da un buon valpolicella Cà d'Or.

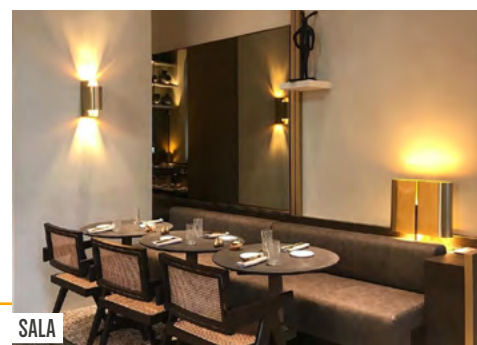
Per chi non trovasse posto, il ristorante ha attivato anche un servizio delivery e take away.

Prezzi: pranzo a partire da 40 euro (bevande escluse) 🍽️

CITTAMANI. PIAZZA CARLO MIRABELLO, 5, 20121 MILANO MI. - 02 3824 0935



RITU DALMIA

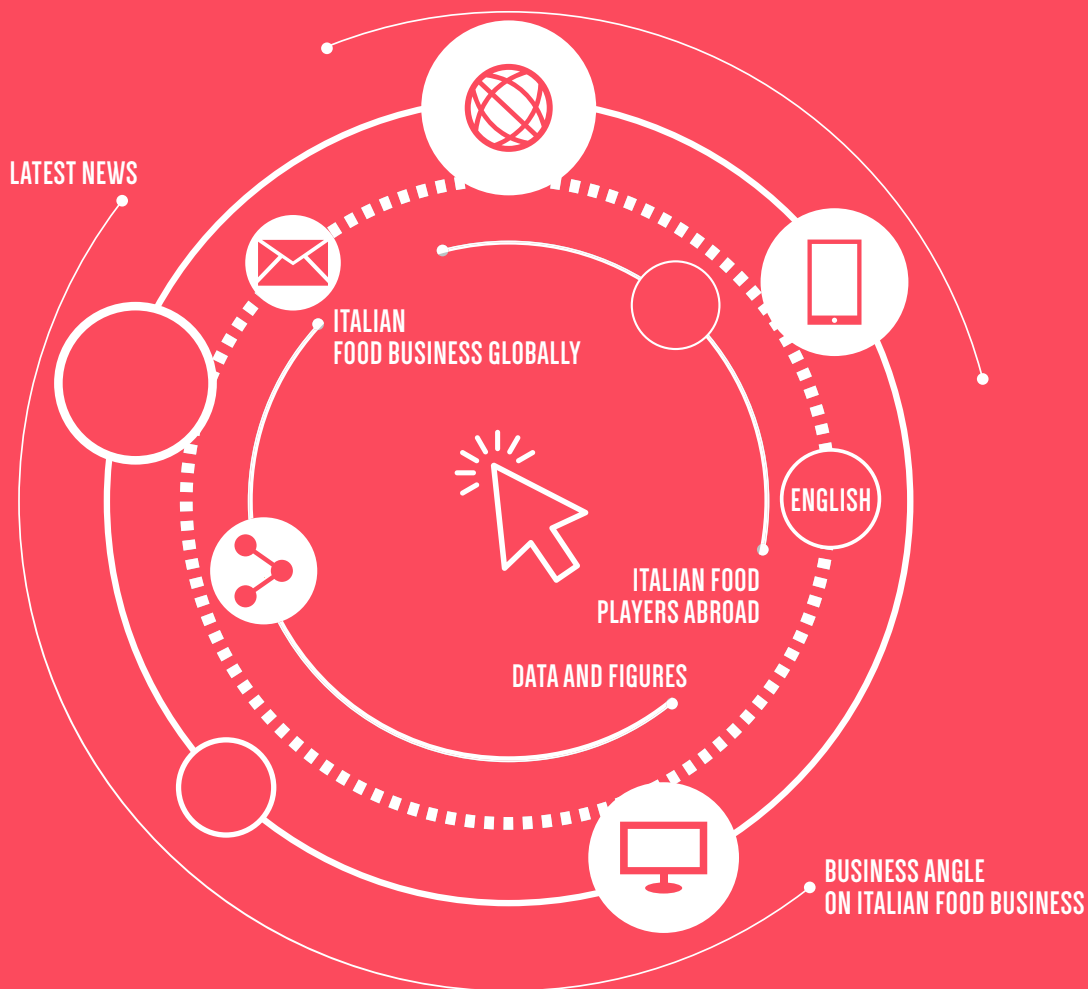


SALA



FOODCOMMUNITYNEWS

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



Follow us on



www.foodcommunitynews.com



MAG



IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Seguici su



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

Cerca MAG su

