LC PUBLISHING GROUP
MAG
150 • 26.10.2020

L'intervista
BLUEBELL, I "DISTURBATORI" CHE CREANO VALORE PER GLI AZIONISTI

Real estate
CASAVO, LA STELLA DEL PROPTECH

Periscopio
UN CLUB DEAL PER INVESTIRE NELLO SHIPPING

Scenari
AVVOCATI E MERCATO, IL CLUB DEGLI INNOVATORI

Il caso
BELAB, SOCIETÀ PER (INNOV)AZIONI

Food & business
CARO AFFITTI, LA RISTORAZIONE RINEGOZIA

Eccellenze
FIORUCCI, FUTURO DA FOOD COMPANY

LA CRESCITA SOSTENIBILE DI FINEUROP SODITIC

Parla Eugenio Morpurgo, fondatore della boutique di consulenza. «Coerenza e serietà oggi fondamentali per chi fa advisory». Il futuro? «Sono ottimista sul 2021-2022 perché credo saranno molto attivi sia gli strategic buyers sia gli investitori di permanent capital»

CALENDARIO EVENTI 2020 - 2021

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

LEGALCOMMUNITY AWARDS

Sono gli awards che si riferiscono alla testata Legalcommunity ovvero che premiano i migliori avvocati di studi per settore industriale o di area di diritto. Sono 10 all'anno.

Italian Awards	New Date, Roma, 03/12/2020
Marketing Awards	New Date, Milano, 15/12/2020
Forty under 40 Awards Italy	Milano, 25/03/2021
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
Labour Awards	Milano, 09/09/2021
Litigation Awards	Milano, 16/09/2021

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

La settimana internazionale di eventi per la Legal Business community a Milano.

Legalcommunity Week	Milano, 7-11/06/2021

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	Web Edition, New Date, 09/11/2020
Inhousecommunity Awards - Switzerland	Web Edition, 12/11/2020
Gold Awards	New Date, Web Edition, 26/11/2020

FOODCOMMUNITY AWARDS

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

Foodcommunity Awards	Milano, 30/11/2020

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L' evento annuale globale per la Finance community.

Financecommunity Week	Digital, 16-20/11/2020

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.

Financecommunity Awards	Milano, 23/11/2020

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
Save the Brand	Milano, 24/06/2021
Sustainability Awards	Postponed to 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.

Forty under 40 Awards - Spain	New Location, Lisbona, 29/10/2020
Labour Awards - Portugal	New Date, Lisbona, 11/03/2021
InspiraLaw	Postponed to 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	Postponed to 2021, Sao Paulo

PENSARE AL DOPO E REINVENTARE MILANO

di laura morelli

Come il passaggio di un tornado, la crisi provocata dal Covid-19 è destinata a lasciare segni molto profondi sull'economia, sul lavoro e sulle città. Al contrario di quelli di un tornado, però, non si tratta di segni evidenti e visibili, non ci sono per fortuna palazzi crollati o infrastrutture da ricostruire, ma gli effetti possono essere altrettanto sconvolgenti e duraturi, lo stiamo vedendo nelle città svuotate con l'estendersi dello smartworking o nella difficoltà di certi settori produttivi di adattarsi al nuovo contesto.

È una "distruzione", seppur immateriale, con cui dovremo fare i conti una volta che il virus sarà diventato gestibile. E per farlo dovremmo pensare già ora al dopo, alla ricostruzione.

È quello che ha fatto ad esempio la City of London Corporations, l'ente di competenza della City di Londra, lo *Square Mile* che racchiude il gotha della finanza globale. In un documento, redatto con i consulenti Oliver Wyman e Arup e presentato a livello governativo, l'ente punta tutto sui piccoli business per incoraggiarli a ritornare nel centro città e ridare slancio a quello che

▸▸▸

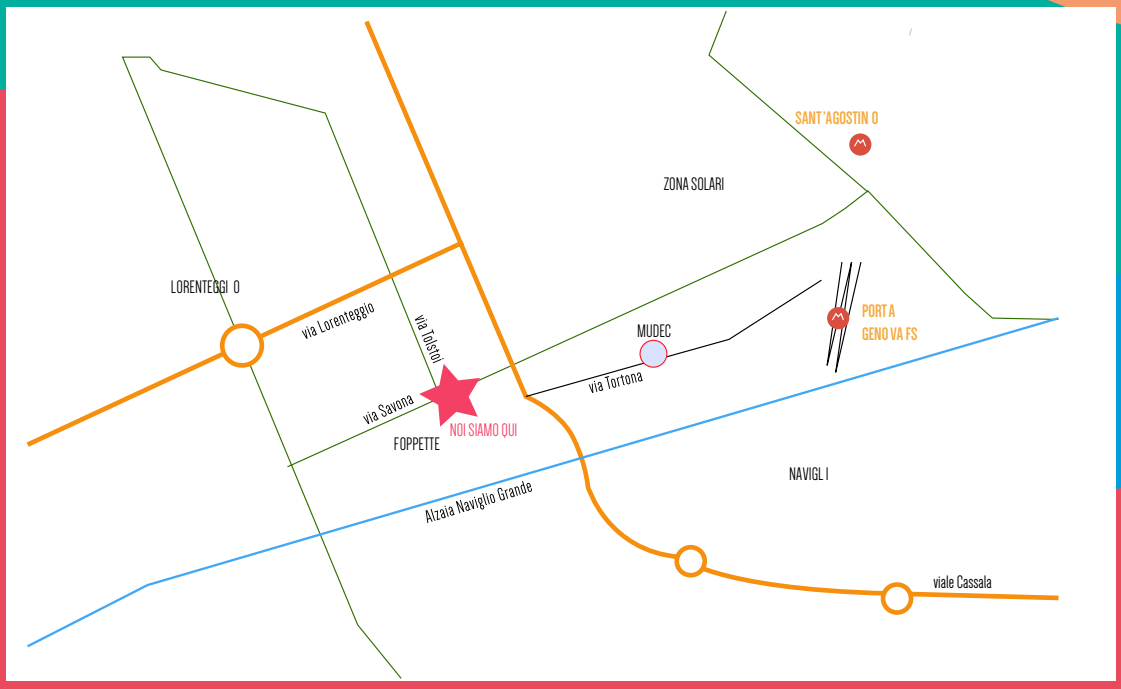
PUBLISHINGGROUP

LC

LC Publishing Group

Ha un nuovo ufficio!

Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoi 10 | 20146 Milano



MAG · LEGALCOMMUNITY · LEGALCOMMUNITYCH · FINANCECOMMUNITY · INHOUSECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITYUS · FOODCOMMUNITY · FOODCOMMUNITYNEWS · Iberian Lawyer · The Latin American Lawyer

finora è stato il cuore finanziario europeo. Come? Ad esempio creando hub per startup e fornendo luoghi di lavoro più economici, proponendo biglietti del treno flessibili per quei pendolari che fanno anche smartworking, ripensando agli edifici che oggi ospitano gli uffici, i quali devono essere meglio strutturati per il lavoro da remoto, e fornendo accesso alle strutture di base.

Un aspetto interessante riguarda anche le quotazioni. Le raccomandazioni puntano infatti anche a incoraggiare le Ipo a Londra e suggeriscono una semplificazione della regolamentazione finanziaria così come la protezione dello status dei lavoratori più qualificati dopo la Brexit.

La parola d'ordine è "reimagine", immaginare una nuova Londra e cogliere il momento.

Un discorso che potremmo applicare anche a Milano e all'intero settore finanziario che nel capoluogo lombardo trova la sua espressione. Aggrapparsi all'idea della Milano avuta finora rischia di essere controproducente: il Covid-19 ha cambiato alcune carte in tavola, ha messo in ginocchio alcuni settori, ha portato a galla inefficienze a più livelli, ci ha costretti a ripensare al modo in cui lavoriamo. Tornare indietro, per quanto possa sembrare la via più facile, sarà probabilmente impossibile se non dannoso.

E allora come ripensare la città di Milano e che ruolo può avere la finanza in tutto questo?

Per capirlo occorre lavorare e agire in maniera sistemica, agevolando, così come proposto dalla City of London, l'attività delle imprese più o meno grandi, semplificando gli strumenti finanziari e il loro accesso e puntando sui nuovi business.

Di positivo c'è che i player del settore sono ottimisti e sono pronti a mettere in campo gli strumenti necessari per dare vitalità alle imprese. Come spiega nell'intervista in questo numero di *MAG* **Eugenio Morpurgo**, ceo e fondatore di Fineurop Soditic, c'è molta liquidità in circolazione e gran parte di essa è paziente, disposta cioè ad aspettare una sana crescita delle imprese in cui investe. Inoltre l'esigenza delle aziende di risorse per ripartire offrirà nuovi spazi a chi fa private debt, mentre la quotazione in Borsa per le pmi è sempre meno una chimera.

Ridare slancio all'impresa, quindi al lavoro, è l'imperativo. E va fatto tramite proposte concrete, agevolazioni e semplificazioni. È qualcosa che va fatto ora, senza aspettare di contare i cocci.

È UNA "DISTRUZIONE", SEPPUR IMMATERIALE, CON CUI DOVREMO FARE I CONTI UNA VOLTA CHE IL VIRUS SARÀ DIVENTATO GESTIBILE. E PER FARLO DOVREMMO GIÀ ORA PENSARE AL DOPO, ALLA RICOSTRUZIONE

SOMMARIO

N.150 | 26.10.2020

Registrazione Tribunale di Milano n. 323
del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it
Capiservizio
laura.morelli@lcpublishinggroup.it
ilaria.iaquinta@lcpublishinggroup.it
con la collaborazione di
massimo.gaia@lcpublishinggroup.it
francesca.corradi@lcpublishinggroup.it
giuseppe salemme (redazione@lcpublishinggroup.it)

Video Production
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it

Centro ricerche
vito.varesano@lcpublishinggroup.it
vanessa.costa@lcpublishinggroup.it

Art direction
hicham@lcpublishinggroup.it • kreita.com
Design Team
roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it

Managing director
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

Coo
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

General Manager
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Communication & BD Manager
helene.thiery@lcpublishinggroup.it
Communication & BD Manager assistant
veronica.volpe@lcpublishinggroup.it
Digital marketing Manager
fulvia.rulli@lcpublishinggroup.it

Events Manager
francesca.daleo@lcpublishinggroup.it
Events coordinator
giulia.vella@lcpublishinggroup.it

Group sales director
diana.rio@lcpublishinggroup.it
Sales manager
alice.passarello@lcpublishinggroup.it
Sales account
carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it

Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it
Accounting department
marco.sciacchitano@lcpublishinggroup.it

Per informazioni
info@lcpublishinggroup.it

Hanno collaborato
alessio foderi, barabino & partners legal

Editore
LC S.r.l.
Sede operativa: Via Savona, 100 - 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoi, 10 - 20146 Milano
Tel. 02.84.24.38.70
www.lcpublishinggroup.it

28 IN PRIMO PIANO
LA CRESCITA SOSTENIBILE DI FINEUROP SODITIC

08 **Agorà**
Elite, Marta Testi nuovo amministratore delegato

12 **Il barometro del mercato**
Telepass, entra il socio Partners Group

22 **L'intervista**
Bluebell, i "disturbatori" che creano valore per gli azionisti

38 **Real estate**
Casavo, la stella del proptech

46 **Periscopio**
Un club deal per investire nello shipping

50 **Follow the money**
Elezioni Usa, gli effetti sui titoli del Ftse Mib

56 **Scenari**
Avvocati e mercato, il club degli innovatori

66 **Il caso**
beLab, società per (innov)azioni

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

78 **Food & business**
Caro affitti, la ristorazione rinegozia

82 **Eccellenze**
Fiorucci, futuro da food company

88 **Calici e pandette**
Autunno, il porcino e la barbera Principio

90 **Le tavole della legge**
Il salotto siciliano in Brera

SEGUI I NOSTRI PODCAST

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

PUBLISHINGGROUP LC

BORSA ITALIANA

Elite, Marta Testi nuovo amministratore delegato

Marta Testi (*foto*) è il nuovo amministratore delegato di Elite, il *private market* del gruppo London Stock Exchange, in procinto, come le altre controllate di Borsa Italiana, di passare alla cordata formata da Euronext, Cdp e Intesa Sanpaolo
Testi succede a **Luca Peyrano**, che aveva lasciato il gruppo per perseguire altre opportunità di carriera.
Marta Testi ha percorso quasi tutta la carriera in Borsa Italiana, dove è entrata nel 2003 per un periodo di *internship* e dove ha lavorato anche nell'ufficio stampa. È stata tra i fondatori di Elite nel 2012.

REDDITO FISSO

BlueBay AM, Giarrizzo nuovo director sales

Michele Giarrizzo è il nuovo director sales-retail distribution di BlueBay Asset Management, asset manager attivo e specializzato nel fixed-income. Prima di arrivare in BlueBay, Giarrizzo ha ricoperto diversi ruoli di responsabilità a Milano per vari asset manager. Più di recente è stato senior sales manager per Robeco Institutional Asset Management. In precedenza, è stato director of business development per Legg Mason Global Asset Management, dopo aver ricoperto la carica di distribution client relationship manager ad Axa Investment Managers.
Basato a Milano, Giarrizzo riporterà a **Tommaso De Giuseppe**, head of sales per l'Italia, e sarà responsabile dello sviluppo di partnership distributive con le istituzioni finanziarie, tese a rafforzare la presenza di BlueBay con i clienti wholesale. Si occuperà di promuovere l'offerta di BlueBay, focalizzata su debito sovrano e corporate, e articolata in sei sottoclassi di attivi: investment grade, leveraged finance, mercati emergenti, credito multi-asset, credito strutturato e bond convertibili.
La nomina arriva a dieci mesi dall'apertura ufficiale della *branch* italiana di Milano.

AL VERTICE

Unicredit, Pier Carlo Padoan verso la presidenza

Sarà **Pier Carlo Padoan** (*foto*) , ex ministro dell'Economia, il prossimo presidente di Unicredit. La cooptazione in consiglio di amministrazione, al posto di **Elena Zambon**, dimessasi per motivi personali, è arrivata il 13 ottobre, a sorpresa, in quanto il suo nome non era circolato tra i papabili, come, invece, quelli di **Lucrezia Reichlin**, **Claudio Costamagna** e **Vittorio Grilli.**

La nomina scatterà con l'assemblea del 2021 che rinnoverà il board, alla cui preparazione Padoan svolgerà un ruolo attivo. Padoan, 70 anni, già capo economista dell'Ocse. è deputato Pd eletto a Siena e ha annunciato che lascerà il seggio.

«Sono lieto di poter portare le mie competenze in un settore, quello finanziario, di cui conosco bene la complessità a livello globale - ha dichiarato l'ex ministro, sottolineando le - solide e forti radici italiane», della banca "paneuropea".

«A nome del management vorrei esprimere la massima soddisfazione per la cooptazione di Pier Carlo Padoan nel consiglio di amministrazione di Unicredit - ha commentato il ceo **Jean Pierre Mustier** -. La sua profonda esperienza e la conoscenza dell'Europa e del contesto normativo, nonché gli importanti ruoli pubblici ricoperti in Italia, saranno di grande utilità per il gruppo».

A selezionare Padoan è stata una task force di amministratori indipendenti, guidata dal vicepresidente **Lamberto Andreotti**, sulla base di una rosa di candidati stilata dall'head hunter **Spencer Stuart**.

CREDITI NON PERFORMING

Aquileia Capital Services, Andrea Milanesi nuovo cfo

Andrea Milanesi (*foto*) è il nuovo chief financial officer di Aquileia Capital Services (Acs), società specializzata nella gestione del credito con sottostante immobiliare. Milanesi, 52 anni, ha un'esperienza trentennale nei settori bancario e assicurativo e proviene da Itas Mutua Insurance, dove ha ricoperto il ruolo di group chief investment officer dal 2018. In precedenza, ha lavorato per sette anni in Rsa Insurance di Genova come chief financial officer e in Goldman Sachs per oltre dieci anni.

Acs è controllata da Bain Capital Credit e conta su oltre 150 dipendenti tra l'headquarter di Tavagnacco (Udine) e le sedi di Milano e Roma. La società ha attualmente in gestione in Italia un portafoglio misto, crediti e immobili, per un valore di 3,2 miliardi di euro.

ASSET MANAGEMENT

Plenisfer Investment, Benedetti senior portfolio manager

Stefan Benedetti *(foto)* è stato nominato senior portfolio manager special situations and distressed assets della boutique di investimenti Plenisfer Investment Sgr. Benedetti apporta al team di investimento di Plenisfer una profonda esperienza e competenza maturata in oltre trent'anni nella gestione di asset class decorrelate, alternative e ad alto potenziale di rendimento. Prima di unirsi al team di Plenisfer, il fund manager è stato responsabile di distressed debt and special opportunities di Amundi Asset Management e, precedentemente, si è occupato di distressed situations e restructuring in Thames River Capital. La nomina di Benedetti arriva a poche settimane da quella di **Giancarlo Bilotta**, entrato in Plenisfer con il ruolo di credit portfolio manager. I due fund manager si uniscono al team di investimento che, dallo scorso gennaio, conta sul senior portfolio manager equity **Marco Mencini.**

BANCHE

Ing, Monterosso global lead construction wholesale banking

Michele Monterosso è stato nominato global sector lead construction nella divisione wholesale banking di Ing. Attualmente ricopre il ruolo di managing director e di head of real estate finance Germania, Austria e Repubblica Ceca all'interno della banca, e inizierà il nuovo ruolo a partire dall'1 novembre prossimo. Monterosso continuerà a operare da Francoforte per tutto il 2020, ma successivamente sarà basato a Milano. L'esposizione di Ing nel settore delle costruzioni è rilevante, diversificata dal punto di vista geografico, e comprende una serie di attività, tra cui i servizi di costruzione, ingegneria civile specializzata e materiali da costruzione come il business del cemento. Nel nuovo ruolo, Monterosso definirà la direzione strategica globale del settore construction all'interno di Ing e coordinerà tutte le attività per i clienti di Ing in tutto il mondo. Monterosso è entrato in Ing nel 2006 e ha ricoperto diverse posizioni manageriali all'interno del gruppo in varie aree geografiche, principalmente nell'ambito del settore real estate. In precedenza, ha lavorato in Kpmg e Cushman& Wakefield, dove si è occupato di progetti di real estate residenziali e commerciali, seguendo clienti paneuropei.

PAGAMENTI DIGITALI

Satispay, Eric Lein country manager per la Germania

Eric Lein (*foto*) è stato nominato country manager per la Germania di Satispay, scelto come primo mercato driver dell'espansione europea. Lein ha iniziato la carriera nell'industria digitale nel 2012 con TrialPay, divenendone amministratore delegato nel 2015 e poi, dopo che il gruppo è stato acquisito da Visa, ricoprendo la posizione di senior business development leader e amministratore delegato di Visa Commerce Solutions. Lein entra in Satispay con il compito di guidare il team che porterà anche in Germania il valore aggiunto dell'innovativo sistema di pagamento completamente indipendente dai circuiti delle carte di credito e debito tradizionali.

POLTRONE

Rina Prima Value Services, Bolognesi head loan services

Barbara Bolognesi (*foto*) è il nuovo head della business unit dedicata ai loan services di Rina Prime Value Services (controllata al 50% da Rina). Bolognesi vanta un'esperienza ventennale nel settore delle valutazioni e ha curato valutazioni per i principali istituti di credito in fase di erogazione del credito, valutazioni di portafogli immobiliari, fondi immobiliari e infrastrutture. In AxiA.RE dal 2016 al 2018 è stata senior project manager nel settore delle valutazioni bancarie. Dall'anno scorso è responsabile delle valutazioni corporate e leasing di Rina Prime Value Services. In precedenza, è stata responsabile dei progetti Unicredit Retail e Corporate, Cassa di Risparmio di Bolzano, Bnl Retail e Corporate per conto di Prelios Valuations.

TELEPASS, ENTRA IL SOCIO PARTNERS GROUP

Mentre Euronext, in cordata con Cassa depositi e prestiti e Intesa Sanpaolo, si aggiudica Borsa Italiana e il trio Cvc-Advent-Fsi spunta l'esclusiva sulla media company della Lega Calcio

Settimane dense, quelle appena trascorse, che hanno visto volgere al termine - o prendere una direzione ben precisa – alcuni dei big deal dell'anno (di cui abbiamo in parte parlato su *MAG n. 148*) che hanno visto a lavoro una nutritissima schiera di consulenti.
Parliamo nel dettaglio in primis del dossier Telepass. Aggiudicatasi l'esclusiva nell'agosto scorso, ora Partners Group entra ufficialmente nella società di telepedaggio acquisendo il 49% da Atlantia e avviando una partnership volta alla crescita dell'azienda.
Contestualmente, si avvicina alla chiusura anche il capitolo Borsa Italiana, con i venditori, gli inglesi del London Stock Exchange, che hanno ceduto Piazza Affari alla cordata formata da Euronext, Cassa depositi e prestiti e Intesa Sanpaolo.
Svolta anche nella partita per la media company della Lega Calcio Serie A: la società ha infatti dato l'esclusiva al consorzio formato da Cvc-Advent-Fsi che ha altre due settimane di tempo per formalizzare una proposta.

ATLANTIA CEDE A PARTNERS IL 49% DI TELEPASS PER OLTRE I MILIARDO. TUTTI GLI ADVISOR

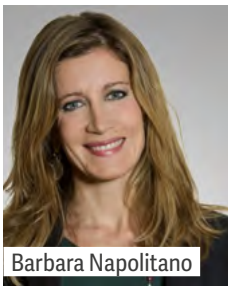
Atlantia chiude la cessione del 49% di Telepass per un miliardo a Partners Group, fondo elvetico di private equity specializzato in tutta Europa nei sistemi di pagamento elettronici, nel real estate e nelle infrastrutture che nell'agosto scorso aveva spuntato l'esclusiva (leggi la notizia su *Financecommunity*).
Il corrispettivo della transazione per l'acquisto della partecipazione è pari a 1.056 milioni di euro, che valorizza il 100% di Telepass poco sopra 2 miliardi di euro di enterprise value.
Nell'operazione Atlantia è stata assistita, sul fronte legale, da BonelliErede per gli aspetti contrattuali e da Gianni Origoni Grippo per gli aspetti di due diligence su Telepass.
BonelliErede ha assistito Atlantia con un team multidisciplinare guidato dal partner **Barbara Napolitano**, composto anche per la parte corporate dal partner **Enrico Vaccaro** e dagli associate **Francesco Farracchiati, Giovanni Marcarelli** e **Carlotta Marconi**; per gli aspetti labour dal partner **Vittorio Pomarici** e l'associate **Alessia Varesi**; per gli aspetti regolatori il partner **Federico Vezzani;** per gli aspetti di antitrust dal partner **Francesco**

Anglani e, infine, da **Massimo Merola** e **Luca Perfetti** in qualità di membri della task force golden power per i profili di interesse.

Per gli aspetti di due diligence su Telepass, Atlantia è stata assistita dallo studio legale internazionale Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners con un team guidato dal partner **Renato Giallombardo** e composto dai partner **Massimo Sterpi** (IP) e **Marco Martinelli** (Amministrativo), coadiuvati dal counsel **Federico Botta** e dall'associate **Lorenzo Timotini** per i profili M&A, dai senior associate **Livia Saporito** e **Chiara Palombi** per gli aspetti labour, dal senior associate **Nadia Cuppini**, dall'associate **Giovanni Tatone** e da **Francesca Di Lazzaro** per gli aspetti di proprietà intellettuale, dagli associate **Massimo Giordano** e **Antonio Di Costanzo** per gli aspetti banking e dal senior associate **Martina Ortillo** per gli aspetti privacy.

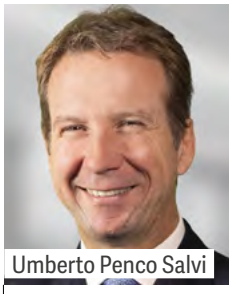
Clifford Chance ha assistito Partners Group in tutti gli aspetti dell'operazione, dai profili corporate a quelli antitrust, finanziari/regolamentari, giuslavoristici e IP, con un team multi-disciplinare e cross-border guidato dai partner **Umberto Penco Salvi** e **Paolo Sersale** e composto dal partner **Spencer Baylin,** dagli associate **Vittorio Novelli**, **Edward Holmes**, **Carolina Ribaldone** e **Isabella Lessi**, con il supporto di **Milena Raffaldi** e **Amedeo Sciolari**. Per i profili antitrust ha agito il partner **Luciano Di Via**, con gli associate **Laura Tresoldi** e **Antonio Mirabile**, per quelli finanziari/ regolamentari i partner **Giuseppe De Palma** e **Lucio Bonavitacola** con il senior associate **Alberto Claretta Assandri**, per quelli giuslavoristici il partner **Simonetta Candela** con il senior associate **Marina Mobiglia**, mentre gli aspetti di proprietà intellettuale, data protection e digital transformation sono stati curati dal senior associate **Andrea Tuninetti Ferrari** con gli associate **Andrea Andolina** e **Iolanda D'Anselmo**.

Lato finanziario hanno lavorato per la società della famiglia Benetton Goldman Sachs, Imi- Intesa Sanpaolo e Mediobanca in qualità di advisor finanziari, nonché McKinsey, consulente sugli aspetti industriali


Barbara Napolitano

Marco Lattuada

Giuseppe Baldelli


Umberto Penco Salvi

dell'operazione. Partners è stata affiancata da Deutsche Bank ed Ey.

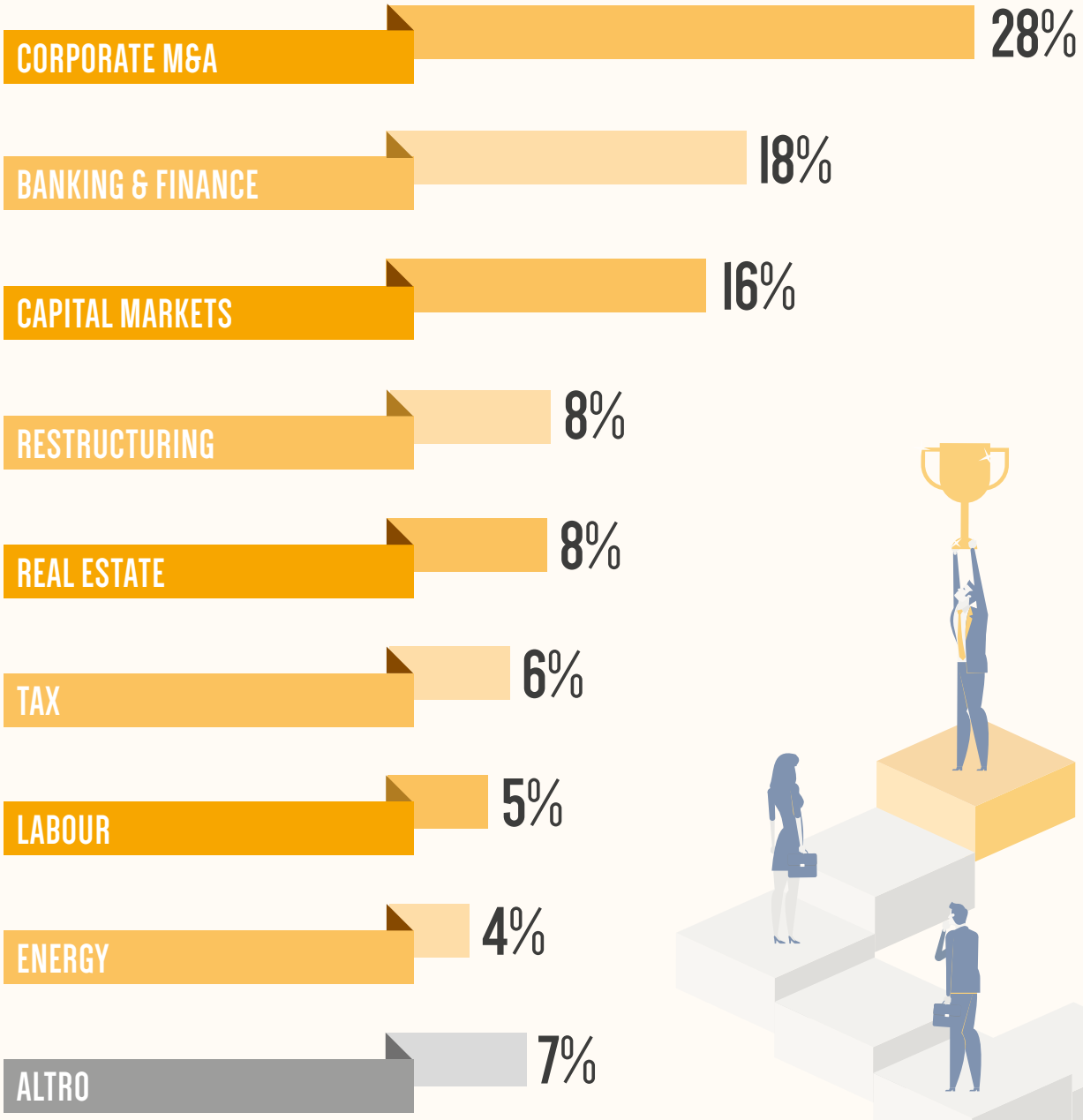
Per quanto riguarda Goldman Sachs, secondo quanto risulta a *Financecommunity*, ha lavorato sul dossier un team guidato dal co-head **Francesco Pascuzzi**. Mediobanca segue il deal con un team formato da **Francesco Bosco** (managing director m&a), **Francesco Rossitto** (co-head Fig Italy & Greece) e **Camilla de Massa** (vice president). Imi – Intesa Sanpaolo è al lavoro con un team formato da **Marco Lattuada** (responsabile direzione investment banking & structured finance), **Marco Perelli-Rocco** (responsabile M&A), **Simone Basili** (responsabile m&a infrastructure & public sector, project leader del deal), **Diego Amelini** (analyst) **Leonardo Pergolesi** (analyst), **Nicola Sanna** (director) e **Rossano Giso** (vice president).

EY ha avuto il ruolo di advisor finanziario del fondo Partners Group per servizi di due diligence finanziaria e fiscale e per il tax structuring, con il team guidato dai partner **Andrea Scialpi** e **Alessandro Pacieri** e composto dall'associate partner **Daniele Ruggeri** e dai senior manager **Pasqualina Cosentino** e **Fabrizio Iachini**. L'operazione Telepass è stata seguita, per conto del gruppo elvetico, da **Livio Fenati,** attualmente managing director del settore private infrastructure Europe.

Atlantia manterrà il controllo della società che, pertanto, continuerà ad essere inclusa nel perimetro di consolidamento del gruppo Atlantia. A valle della transazione, ha spiegato la società in una nota, Partners Group e Atlantia lavoreranno a stretto contatto insieme a Telepass su una serie di iniziative strategiche per accelerare la crescita del business attuale e per sviluppare la piattaforma a livello paneuropeo".

Il perfezionamento dell'operazione, precisa Atlantia, è subordinato alle normali autorizzazioni e condizioni previste per questo tipo di operazioni ed è atteso nella prima metà del 2021.

I SETTORI che tirano



Periodo: 13 ottobre 2020 - 26 ottobre 2020 • Fonte: legalcommunity.it

La practice
Corporate Finance/ M&A
Il deal
Partnership tra Atlantia e Partners Group su Telepass
Gli studi legali
BonelliErede (Barbara Napolitano, Enrico Vaccaro, Francesco Anglani)
Gianni Origoni Grippo & Partners (Renato Giallombardo, Massimo Sterpi, Marco Martinelli)
Clifford Chance (Umberto Penco Salvi, Paolo Sersale, Spencer Baylin, Luciano Di Via, Giuseppe De Palma, Lucio Bonavitacola, Simonetta Candela)
Gli advisor finanziari
Goldman Sachs (Francesco Pascuzzi)
Mediobanca (Francesco Bosco, Francesco Rossitto)
Imi-Intesa Sanpaolo (Marco Lattuada, Marco Perelli-Rocco, Simone Basili)
Deutsche Bank (Giuseppe Baldelli)
Ey (Andrea Scialpi, Alessandro Pacieri)

Il valore
1,056 miliardi di euro

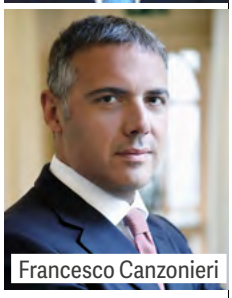
LSE CEDE BORSA ITALIANA A EURONEXT-CDP-INTESA PER 4,3 MILIARDI

Si è chiusa la gara per Borsa Italiana. Piazza Affari passa al consorzio paneuropeo guidato da Euronext assieme a Cassa depositi e prestiti e Intesa Sanpaolo. Il London Stock Exchange, che possiede la borsa di Milano, ha comunicato di aver accettato l'offerta da 4,325 miliardi di euro ricevuta dalla cordata "più un ammontare di contanti che rifletta la generazione di cassa" alla chiusura dell'accordo. Un'offerta che va oltre le stime iniziali di ricavo per Lse, pari a 3-4 miliardi.

Sul fronte finanziario, ad affiancare la cordata vincitrice ci sono Jp Morgan e Mediobanca (**Francesco Canzonieri**) con Euronext e Lazard (**Massimo Pappone**) al fianco di Cdp.
Il processo è gestito dai team londinesi di Morgan Stanley e Goldman Sachs e da Barclays,

Francesco Gianni

Giuseppe Scassellati


Francesco Canzonieri

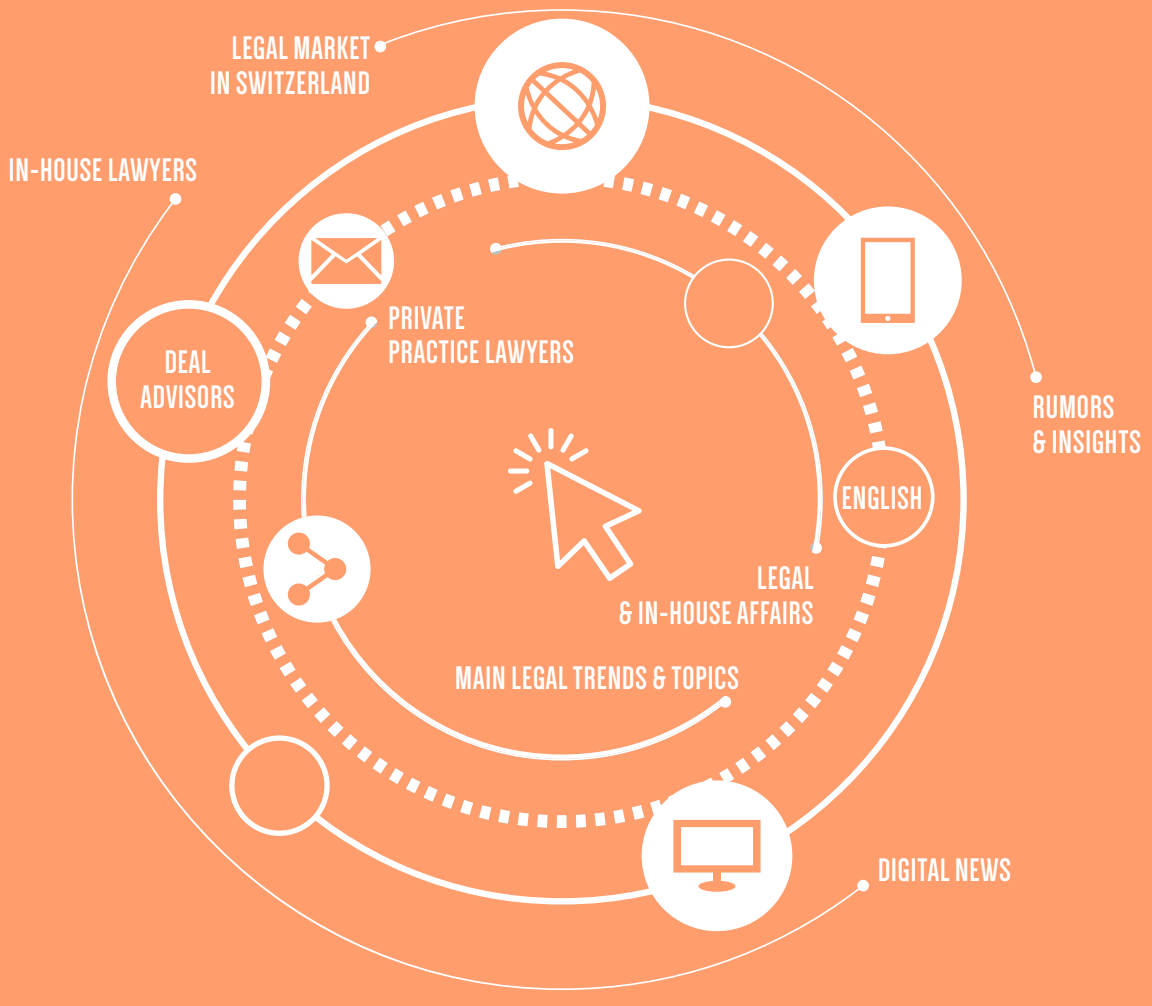
Massimo Pappone

che assistono London Stock Exchange. In particolare, per Barclays sono a lavoro il country head in Italia **Enrico Chiapparoli** con **Renato Di Monta** (md, head of fig) e **Alfonso Martinez** (director).
Per Imi-Intesa Sanpaolo hanno lavorato **Andrea Mayr** (Resp. Dir. Financial Institutions), **Marco Lattuada** (investment banking e structured finance), **Marco Perelli-Rocco** (m&a) e **Carlo Gaudente** (financial institutions).
L'obiettivo è di chiudere nella prima metà del 2021 l'operazione, propedeutica, per Lse, ad avere l'ok dell'antitrust sul suo acquisto di Refinitiv. L'operazione – sottolinea la società britannica – è condizionata, tra le altre cose, al disinvestimento di Borsa Italiana o di qualsiasi sua parte rilevante (inclusa Mts) come condizione per qualsiasi decisione di autorizzazione della Commissione Europea sulla transazione Refinitiv".
Sul piano legale, come anticipato dall'ultimo numero di *MAG*, Gianni Origoni Grippo (Gop), Cleary Gottlieb, PwC Tls hanno assistito Euronext. Mentre BonelliErede ha lavorato al fianco di Cdp e Clifford Chance per Intesa Sanpaolo. I venditori sono stati assistiti da un team di Freshfields.
Il team multidisciplinare di Gop guidato dal senior partner **Francesco Gianni** e dal partner Emanuele Grippo, comprendeva per gli aspetti M&A, i partner **Andrea Aiello** e **Gerardo Carbonelli** e gli associate **Dario Rovelli** e **Alessandra Maria Frassanito**, per gli aspetti Regulatory, gli associate **Edoardo Brillante** e **Giacomo Bizzozero**, per gli aspetti IP/IT, gli associate **Carmine Di Benedetto** ed **Eleonora Bonino**, per gli aspetti di diritto amministrativo, il senior associate **Carmine Pepe** e per gli aspetti di diritto di lavoro, il counsel **Stefano Biagioli** e l'associate **Andrea Pozzi**.
Più nello specifico, Cleary Gottlieb ha messo in campo un team multi-giurisdizionale dai suoi uffici di Londra, Roma, Milano, Parigi, Parigi, Bruxelles, New York e Washington per fornire consulenza a Euronext in materia di M&A, antitrust, regolamentazione finanziaria, investimenti diretti esteri, IP, tecnologia, aspetti fiscali e di diritto del lavoro di questa complessa operazione. Il team M&A di Cleary è guidato dai partner **Tihir Sarkar** e **Gabriele Antonazzo** a Londra, coadiuvati dagli

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITY CH

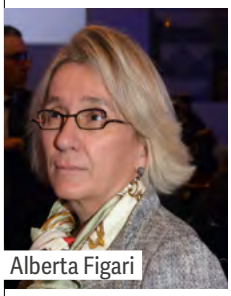
The first digital information tool dedicated to the legal market in Switzerland



Follow us on

www.legalcommunity.ch

associate **Dan Tierney, Luca Bernini, Pamela Holmes** e **Hannah Whitney** e dall'avvocato internazionale **Courtenay Stock** a Londra.
Il team antitrust è guidato dai partner **Nick Levy** a Londra, e **Matteo Berretta** a Milano, assistiti dagli associate **Lanto Sheridan** e **Chloe Hassard** a Londra e **Riccardo Molé** a Milano. Il team regolamentare è guidato dal partner **Amélie Champsaur** a Parigi e comprende i senior attorney **Laura Prosperetti** a Roma e **Christophe Wauters** a Bruxelles, il counsel **Carl F. Emigholz** a Washington e gli associate **Ferdisha Snagg** a Londra, **Giulia Rimoldi** a Milano, **Clara Cibrario Assereto** a Roma, **Elodie Gianferrara** a Parigi, **Alexia Duquesne** a Bruxelles e **John Lightbourne** a Washington. La consulenza in materia di investimenti diretti esteri italiani è stata fornita dal partner **Giuseppe Scassellati** e dall'associate **Francesco Iodice** a Roma. Il team IP, tecnologia e separazione è guidato dall'associate **Gareth Kristensen** a Londra con la collaborazione di **Tom Wales** a Londra e **Edouard Burlet** a Parigi. Il team Tax è guidato dai partner **Richard Sultman** a Londra, **Vania Petrella** a Roma e dal counsel **Jennifer Maskell** a Londra. Sono affiancati dal senior attorney **Gianluca Russo** a Milano e dall'associate **Beth Leggate** a Londra. La consulenza di diritto del lavoro è fornita dal counsel **Melissa Reid** a Londra con il supporto del counsel **Kathleen M. Emberger** a New York e del senior attorney **Jerome Hartemann** a Parigi. **Jan-Frederik Keustermans** e **Dorian Feron** a Bruxelles, **Richard Sims** a New York e **Léa Delanys** a Parigi hanno fornito supporto nella due diligence.
PwC Tls ha assistito Euronext, svolgendo l'attività di due diligence fiscale e assistenza nelle negoziazioni delle clausole fiscali dello spa, con un team guidato dal partner **Francesco Nuzzolo** e composto dai director **Caterina Innamorato** e **Giovanni Falsitta**, dal senior manager **Massimo Bellasio** e dalla manager **Anna Pirtskhalava**. Il salaried partner **Lina Jukneviciute** e la manager **Federica Crestani** hanno esaminato i profili connessi alla disciplina sul transfer pricing.
BonelliErede ha assistito Cdp Equity per i profili corporate e regolamentari dell'operazione con un team composto dai partner **Gianpiero Succi** e **Federico Vezzani**, dal senior associate **Luigi Chiarella**, dall'associate **Cristiana Ferrari** e da **Valeriana Forlenza**. Clifford Chance ha assistito Intesa Sanpaolo per tutti gli aspetti dell'operazione con un team multidisciplinare e internazionale guidato dal partner **Alberta Figari**, coadiuvato dal senior associate **Jacopo Garonna**, con l'assistenza di **Lorena Sarah Loos**. Gli aspetti di diritto olandese sono stati curati dal partner **Hans Beerlage** con il counsel **Han Teerink.**


Alberta Figari

La practice
Corporate Finance/ M&A
Il deal
Cessione di Borsa Italiana

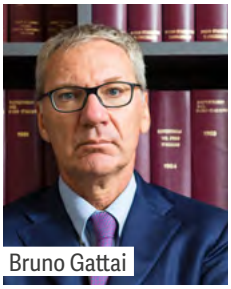
Gli studi legali
Gianni Origoni Grippo & Partners (Francesco Gianni, Emanuele Grippo, Andrea Aiello, Gerardo Carbonelli,
Cleary Gottlieb (Giuseppe Scassellati, Tihir Sarkar, Gabriele Antonazzo, Nick Levy, Matteo Berretta, Amélie Champsaur, Richard Sultman, Vania Petrella)
PwC Tls (Francesco Nuzzolo)
BonelliErede (Gianpiero Succi, Federico Vezzani)
Clifford Chance (Alberta Figari)
Freshfields
Gli advisor finanziari
Jp Morgan
Mediobanca (Francesco Canzonieri)
Lazard (Massimo Pappone)
Morgan Stanley
Goldman Sachs
Barclays (Enrico Chiapparoli, Renato Di Monta)
Imi-Intesa Sanpaolo (Andrea Mayr, Marco Lattuada, Marco Perelli-Rocco, Carlo Gaudente).
Il valore
4,325 miliardi di euro

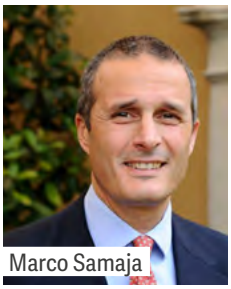
SERIE A E DIRITTI TV, ESCLUSIVA ALLA CORDATA CVC ASSISTITA DA GATTAI

La Lega serie A tratterà in esclusiva con la cordata guidata da Cvc e formata da Advent e Fsi, per l'ingresso nella media company

che gestirà i diritti TV del campionato di calcio più bello del mondo. La decisione è stata presa due settimane fa dall'assemblea dei club con 15 voti a favore e cinque astenuti.
Gianni Origoni Grippo & Partners (Gop) ha assistito la Lega Serie A nella selezione delle offerte provenienti da fondi di investimento nell'operazione di equity avente ad oggetto la valorizzazione dell'attività di commercializzazione dei diritti audiovisivi e di altra natura commerciale tramite la creazione di una Media Company ovvero di altra struttura in fase di definizione. Gop è impegnato con un team coordinato dal senior partner **Francesco Gianni** e dai partner **Renato Giallombardo** e **Stefano Grilli**, coadiuvati dal managing associate **Mattia Casarosa**, dal senior associate **Giuseppe Patti** e dall'associate **Lorenzo Timotini**.
La Lega serie A nella creazione della media company si è avvalsa anche del super parere e della consulenza dello studio Tremonti Romagnoli Piccardi e Associati con un team guidato da **Giulio Tremonti** e composto dai soci **Giuseppe Pizzonia**, **Fabrizio Colombo** e **Stefania Trezzin**.
Cvc, invece, è assistita da un team di Gattai Minoli Agostinelli & Partners guidato da **Bruno Gattai**. Del team si stanno occupando dei profili corporate gli avvocati **Gerardo Gabrielli** e **Duccio Regoli** assieme all'of counsel **Marco Ventoruzzo** e a **Daniele Bianchi**, **Damiano Battaglia** e **Michele Ventura**.
I profili finance sono gestiti dai soci **Gaetano Carrello** ed **Emanuela Campari Bernacchi** con **Valentina Lattanzi**. Quelli antitrust, invece sono affidati alla socia **Silvia D'Alberti**. Tutti gli aspetti fiscali sono stati seguiti dallo studio legale tributario Facchini Rossi Michelutti con un team formato da **Luca Rossi**, **Francesco Facchini**, **Marina Ampolilla**, **Giancarlo Lapecorella** e **Armando Tardini**.
BonelliErede ha affiancato Advent e FSI, con un team composto dai partner **Carlo Montagna**, **Marco De Leo**, **Enrico Vaccaro** e **Francesco Anglani**.
Lato finanziario, la Lega, guidata dal presidente **Paolo Dal Pino**, si avvale della consulenza dell'advisor finanziario Lazard, che ha messo in campo una squadra di top player dell'investment banking, formata dal ceo **Marco Samaja**, dal deputy ceo **Igino Beverini** e dal managing director **Alessandro Foschi**, completata da **Carlo Gallovich** e **Federico Bertolini**.
La cordata Cvc-Advent-Fsi vede come advisor finanziari Rothschild, Credit Suisse (con un team guidato da **Andrea Donzelli**, co-head investment banking basato a Roma) e Barclays (al lavoro con un team guidato dal country manager **Enrico Chiapparoli** e formato dal managing director **Paolo De Luca**, dal director **Giulio La Corte** e dagli analyst **Oscar Chai** e **Filippo Elefanti**). Inoltre, EY agisce in qualità di advisor di Cvc per quanto attiene alla parte di strategy, financial due diligence, infrastructure, structuring dell'operazione e debt advisory, con un team composto da **Marco Daviddi, Stefano Matalucci**, **Enrico Silva** e **Giovanni Grandini**.
L'esclusiva avrà una durata di quattro settimane.

Giulio Tremonti


Bruno Gattai


Marco Samaja

Luca Rossi

La practice
Corporate Finance/ M&A
Il deal
Esclusiva a Cvc per la media company della Lega Calcio
Gli studi legali
Gianni Origoni Grippo & Partners (Francesco Gianni, Renato Giallombardo, Stefano Grilli)
Tremonti Romagnoli Piccardi e Associati (Giulio Tremonti)
Gattai Minoli Agostinelli & Partners (Bruno Gattai, Gerardo Gabrielli, Duccio Regoli, Gaetano Carrello, Emanuela Campari Bernacchi, Silvia D'Alberti)
Facchini Rossi Michelutti (Luca Rossi, Francesco Facchini, Marina Ampolilla, Giancarlo Lapecorella)
BonelliErede (Carlo Montagna, Marco De Leo, Enrico Vaccaro).
Advisor finanziari
Lazard (Marco Samaja, Igino Beverini)
Rothschild & Co.,
Credit Suisse (Andrea Donzelli)
Barclays (Enrico Chiapparoli)
EY (Marco Daviddi, Stefano Matalucci, Enrico Silva)
Il valore
-

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.

MAG

LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

FINANCECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITYUS

FOODCOMMUNITY

FOODCOMMUNITYNEWS

Iberian Lawyer

The Latin American LAWYER

LC srl
Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoi 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 84243870

DIGITAL

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

The global event for the finance community

16-20 NOVEMBER 2020

2nd EDITION

Platinum Partners

CHIOMENTI

PRELIOS

VITALE

Gold Partners

Accuracy

ARCA SGR

CREDIT SUISSE

SS&C INTRALINKS

FENERA PARTNERS

MEDIOBANCA

Morpurgo e Associati Studio Legale

Nctm

orrick

Silver Partner

BRERA FINANCIAL ADVISORY

A Clearwater International Company

#financecommunityweek

For information: **helene.thiery@lcpublishinggroup.it**

FINANCECOMMUNITYWEEK CALENDARIO*

* IN COMPLETAMENTO

LUNEDÌ 16 NOVEMBRE		PARTNERS	REGISTRAZIONE
9.15 -13.00	Digital Opening Conference **Finanza e Sistema Paese un anno dopo. Come la crisi Covid ha mutato l'idea del ruolo di Stato nell'economia"**	VITALE	CLICCA QUI
17.30 -19.00	**La nuova economia Europea tra Concorrenza e Aiuti di Stato**	Nctm	CLICCA QUI
MARTEDÌ 17 NOVEMBRE		**PARTNERS**	
9.15 -13.00	**Gli NPE nel post Covid: si può uscire dal dilemma tra cessioni e svalutazioni?**	CHIOMENTI PRELIOS	CLICCA QUI
17.00 -18.30	**Attività e Passività: superare la criticità?**	CREDIT SUISSE	CLICCA QUI
MERCOLEDÌ 18 NOVEMBRE		**PARTNERS**	
09:.30 -11.00	**Leadership, talento e creazione di valore: crisi o opportunità?**	Morpurgo e Associati Studio Legale	CLICCA QUI
17.30 -19.00	**Green New Deal: aspettative del mercato, ruolo delle banche e supporto delle istituzioni**	orrick	CLICCA QUI
GIOVEDÌ 19 NOVEMBRE		**PARTNERS**	
17:00-18:30	**Asian Private Equity: it's time**	FENERA PARTNERS	CLICCA QUI

* IL 23 NOVEMBRE 2020 SARANNO CELEBRATI I FINANCECOMMUNITY AWARDS

#financecommunityweek

BLUEBELL, I "DISTURBATORI" CHE CREANO VALORE PER GLI AZIONISTI

MARCO TARICCO

Marco Taricco, co-fondatore del fondo attivista, parla a ridosso dell'assemblea Mediobanca. Il fondo è impegnato in una *proxy fight* per eleggere i consiglieri di minoranza. E traccia un bilancio delle battaglie combattute sinora. Preannunciandone altre...

di massimo gaia

Disturbare il manovratore. Bluebell Capital Partners vuole scuotere i management delle società quotate. Ma non per recitare il ruolo del *Pierino* della finanza, bensì per creare valore per gli azionisti nel lungo termine,

applicando ai mercati borsistici l'approccio del private equity.
Ora nel mirino c'è nientemeno che il *sancta sanctorum* della finanza italiana: Mediobanca. E, in particolare, strategie e performance dell'attuale vertice di Piazzetta Cuccia.
Marco Taricco ha fondato il fondo attivista nel 2019, insieme a **Giuseppe Bivona**, ma svolgono il lavoro di attivisti al fianco di fondi quali Elliott, Third Point e Jana Partners dal gennaio 2014. Taricco guida il fondo – nel ruolo di partner e co-chief investment officer - da Londra con Bivona e **Francesco Trapani**, ex amministratore delegato di Bulgari, conosciuto ai tempi dell'ipo dell'azienda nel 1995.
Prima di lanciarsi in questa avventura, Taricco ha lavorato per oltre vent'anni nelle banche d'affari (Goldman Sachs, Morgan Stanley e JP Morgan), tra New York, Londra e Milano, arrivando a occupare la poltrona di numero uno dell'investment banking advisory e coverage dei clienti corporate di JP Morgan. Sul suo tavolo, per esempio, sono passati i dossier della privatizzazione di Telecom Italia e le quotazioni di Mediaset, Gucci e Ferragamo.

Taricco, partiamo da quello che succederà all'assemblea di Mediobanca, il 28 ottobre. Voi, insieme a Novator, avete presentato una lista di minoranza, contando sull'1% circa del capitale. I *proxy advisor* Iss e Glass Lewis, però, appoggiano la lista presentata dal board attuale: una sconfitta?
Assolutamente no. Bisogna leggere attentamente quanto scrivono Iss e Glass Lewis nelle raccomandazioni. Partiamo da un presupposto: Iss ha sempre votato la lista di Assogestioni. Nel suo report raccomanda di votare per la lista del board, sostenendo che così ci sarebbero due posti liberi per Bluebell. Non solo: Iss dice esplicitamente che questo sarebbe l'esito migliore del voto assembleare.

Glass Lewis, però, oltre a raccomandare di votare per la lista del cda, ha scritto di non condividere la vostra visione complessiva "sulla presunta perdita di posizione competitiva e sulla traiettoria discendente" della banca...
Sì, però ha scritto di apprezzare le nostre idee alternative e giudica qualificati i candidati della lista che abbiamo presentato.

La vostra lista può contare sulla raccomandazione di Frontis, un altro proxy advisor, e state lavorando con Georgeson per raccogliere voti. Posto che nessuno ha la sfera di cristallo, quanti voti contate di ottenere in assemblea?
Contiamo di essere la seconda lista. Il board parte dal 20% del capitale, ovvero il patto di consultazione più Vincent Bollorè e qualche altro *fedele* di Piazzetta Cuccia, praticamente un terzo dei voti che di norma si presentano in assemblea. Il nostro obiettivo è superare la lista di Assogestioni. E indicare consiglieri di minoranza indipendenti e di altissimo profilo.

Siete in contatto con i fondi esteri?
Stiamo dialogando con diversi azionisti istituzionali. Tipicamente, i grandi fondi, soprattutto quelli passivi, seguono le indicazioni dei *proxy advisor*. Detto ciò, stiamo ricevendo molte manifestazioni di simpatia per le tesi che abbiamo espresso.

GIUSEPPE BIVONA

IPEM

February 2, 3, 4 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

EARLY BIRD OFFER EXTENDED!

20% discount off your pass until November 30, 2020

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:

LCPUBLISHINGGROUP
FINANCECOMMUNITY

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

MARCO TARICCO

Tutti stanno aspettando l'appuntamento del 28 per capire cosa farà Delfin: siete in contatto con la holding di Leonardo Del Vecchio?
Ci occupiamo di Mediobanca da due anni e mezzo. Ma ci tengo a dire che agiamo in maniera totalmente indipendente da Delfin. Non c'è alcun concerto. Posso rivelare che siamo anche investitori di EssilorLuxottica, a testimonianza di quanto stimiamo l'imprenditore e investitore Del Vecchio.

Come voterà, a suo giudizio, Delfin?
Ovviamente speriamo che, guardando alla qualità dei candidati (come ha dichiarato espressamente), Del Vecchio voterà per la nostra lista. È un grande imprenditore e vuole creare valore per tutti gli azionisti nel lungo termine; lo ha sempre fatto nelle aziende in cui ha investito.

Delfin, però, ha dichiarato esplicitamente che non intende chiedere un cambiamento dell'attuale management...
Né lo chiediamo noi. Riprova ne è che abbiamo presentato una lista di minoranza. Delfin ha preso un impegno, con le autorità finanziarie, in questo senso. Ma stiamo parlando di un azionista che dovrebbe salire al 20% del capitale della banca. Le intenzioni di Del Vecchio si capiranno tra 9-12 mesi al massimo.

A cascata, un cambiamento ai vertici di Mediobanca provocherà scossoni in Generali?
Detto che le performance degli ultimi anni di Generali non dipendono solo da Mediobanca, una volta rescisso il legame con Piazzetta Cuccia, ci sarà tantissimo valore da creare. Ma noi non siamo azionisti della compagnia triestina.

Abbandoniamo per un attimo l'argomento Mediobanca. Bluebell nasce sei anni fa attorno a un dossier specifico: Banca Monte dei Paschi di Siena. Mps è stato l'inizio di un percorso negli investimenti attivi: un bilancio di questi sei anni di vita?
Molto positivo. E nel giudizio includo Mps. Su Tiffany abbiamo raddoppiato il capitale in un anno. Su Ansaldo Sts abbiamo affiancato Elliott e siamo usciti brillantemente dopo tre anni. Telecom Italia, dove abbiamo lavorato sempre al fianco di Elliott, è stato un investimento non positivo dal punto di vista economico, ma è stata una vittoria clamorosa sul fronte della governance: Elliott ha preso il controllo del cda, spodestando Vivendi, ovvero un azionista con in mano il 25% del capitale. Inoltre, siamo stati advisor di Elliott su Mediaset, che è entrato nel capitale quando sono emersi dissapori tra Fininvest e Bollorè, vendendo poi la partecipazione alla holding della famiglia Berlusconi.

Voi nascete come advisor di altri fondi attivisti (Elliott e Jana Partners, tra gli altri), ma ora siete diventati investitori a tutti gli effetti. Come scegliete i target e tramite quali strumenti investite?
Il nostro modello di business si è evoluto nel tempo. Ora abbiamo un fondo hedge, basato a Dublino, che abbiamo lanciato nel novembre scorso: abbiamo effettuato

›››

Patrocinio

ROMA

DIGITAL

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

DIGITAL OPENING CONFERENCE

VITALE

FINANZA E SISTEMA PAESE UN ANNO DOPO

COME LA CRISI COVID HA MUTATO L'IDEA DEL RUOLO DELLO STATO NELL'ECONOMIA

16 NOVEMBRE 2020
09.15 - 13.00

#financecommunityweek

REGISTRATI

Per informazioni: **Francesca.daleo@lcpublishinggroup.it**

LA PARTITA

CONSIGLIERI IN LISTA

Il 28 ottobre ci sarà l'assemblea in cui si dovrà rinnovare il cda di Mediobanca. Le liste in corsa sono tre, di cui due di minoranza. La prima vede la conferma di Alberto Nagel e Renato Pagliaro; ad esclusione di Marie Bolloré e Alberto Pecci, la lista è composta dalle stesse persone attualmente impegnate nel cda e che nell'ultimo anno ha varato il piano strategico al 2023.
La seconda lista, presentata da Assogestioni in rappresentanza del mercato, conferma invece i due consiglieri di minoranza presenti nell'attuale Consiglio di Amministrazione, Angelo Gamba e Alberto Lupoi.
Infine, la terza lista, è stata presentata da Bluebell Capital Partners e Novator Capital e contiene quattro nomi: William Nott, Elisabetta Olivieri, Riccardo Pavoncelli, Alessandra Gavirati.

una prima raccolta, con soldi nostri per 22 milioni e ora, grazie a family office e altri fondi parte del nostro gruppo di *friends and family*, siamo arrivati a 70 milioni. Attualmente abbiamo undici posizioni: a parte Mediobanca ed EssilorLuxottica, siamo investiti in società in Scandinavia, Spagna, Francia, Gran Bretagna e due negli Usa. L'obiettivo è scalare le masse significativamente, ma mantenere un portafoglio concentrato di 10-15 posizioni.

Qual è il vostro approccio?
L'approccio che seguiamo è quello del private equity applicato al public market. Svolgiamo un lavoro preliminare enorme di analisi e studio, basato solo su informazioni pubbliche, avvalendoci di partner operativi ed esperti industriali. L'ottica è creare valore nell'arco di due-tre anni.

Quali sono gli spazi di crescita per i fondi attivisti in Europa e in Italia?
Enormi. Ci sono opportunità straordinarie perché l'Europa è in ritardo rispetto agli Stati Uniti. Molte aziende hanno carenze sui fronti della corporate governance, delle strategie, della gestione operativa, e hanno board e management inefficienti. Resteremo focalizzati su società con almeno due miliardi di capitalizzazione, perché le *small cap* hanno spesso un azionista di controllo ed è difficile influenzare la gestione.

Non guardate solo alla governance delle quotate?
Amiamo dire che con la governance non si mangia. Se c'è una governance non conforme alle *best practice* internazionali, questo in genere è campanello d'allarme di altre inefficienze, a livello di gestione operativa e di allocazione dei capitali.

Non pensate di essere troppo piccoli per pretendere di sfidare manager di società che capitalizzano centinaia di volte la raccolta del vostro fondo?
In alcuni casi, dove necessario, lavoriamo con co-investitori. Su Mediobanca, per esempio, non avremmo mai potuto presentare una lista, ovvero arrivare all'1% del capitale, senza l'alleanza con Novator Capital (fondo che fa capo a Thor Bjorgolfsson, esponente della più ricca famiglia islandese, *ndr*). In altre partite siamo stati affiancati da altri hedge fund attivisti. Caso per caso vediamo con chi lavorare. Stiamo dialogando anche con investitori *long-only*: ci sono fondi pensione internazionali interessati a co-investire con gli attivisti.

E con Assogestioni non ci sono spazi di collaborazione?
Abbiamo sempre dialogato con loro, gli istituzionali italiani sono un nostro interlocutore da sempre. Su Tim, per esempio, abbiamo agito assieme. Qualche discussione c'è stata anche su Mediobanca, ma non ha portato a un accordo o a un coordinamento.

Perché?
Lo chieda ad Assogestioni.

EUGENIO MORPURGO

LA CRESCITA SOSTENIBILE DI FINEUROPSODITIC

Parla Eugenio Morpurgo, fondatore della boutique di consulenza. «Coerenza e serietà oggi fondamentali per chi fa advisory». Il futuro? «Sono ottimista sul 2021-2022 perché credo saranno molto attivi sia gli strategic buyers sia gli investitori di permanent capital»

di laura morelli

C'è chi ha ampliato il proprio portafoglio di servizi puntando alla multipiattaforma, chi cresce per acquisizioni e chi recluta i "campioni" del settore. Il mercato italiano dell'advisory, soprattutto nel mid-cap, è in grande fermento e sempre più competitivo. L'imperativo che sembra spingere le mosse dei vari player è "crescere". Anche in questo momento di incertezza, gli operatori del settore si sono mobilitati facendo acquisizioni, ampliando il portafoglio di servizi o conquistando track record reclutando i campioni del settore. Ma è davvero questa l'unica strategia possibile per una società di advisory? In un mondo in cui chi non cresce è out può sembrare di sì, in realtà c'è anche chi decide di puntare sulla resilienza, sulla sostenibilità e sulla solidità del team. È il caso di Fineurop Soditic, «la boutique privata con più heritage sul mercato», afferma orgoglioso **Eugenio Morpurgo**, partner

DIGITAL

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

DIGITAL ROUNDTABLE

Nctm

LA NUOVA ECONOMIA EUROPEA TRA CONCORRENZA E AIUTI DI STATO

16 NOVEMBRE 2020

17.30 - 19.00

#financecommunityweek

REGISTRATI

Per informazioni: **Francesca.daleo@lcpublishinggroup.it**

fondatore della società, che a *MAG* racconta le origini della società e spiega come è cambiata l'attività di advisory negli anni.

SAPER FARE ASTE INDISTINTE E PORTARE AVANTI UN M&A È QUASI UNA COMMODITY, IL VALORE AGGIUNTO È IL LAVORO DI INTELLIGENCE, DI ANALISI E DI SEGMENTAZIONE DEL MERCATO CHE C'È DIETRO

GERMANO PALUMBO

In effetti Fineurop Soditic - il cui capitale sociale è detenuto dal gruppo Fineurop, da Soditic Finance, società di servizi finanziari con sede a Londra e Ginevra, e dal management- è una delle società di corporate finance più longeve: è nata oltre vent'anni fa, nel 1998. Da allora ha seguito oltre 550 operazioni, con una media di 15 all'anno, su due fronti in particolare, m&a e debt advisory, prevalentemente sul mercato mid-cap, soprattutto dai 50 ai 200 milioni di enterprise value, e che coinvolgono fondi di private equity. Due verticali di attività che la società non ha mai lasciato o trascurato per aprirsi ad altre practice, se non per una serie di investimenti in distressed assets o per il lancio, a livello di gruppo, della spac SprintItaly, quotata all'AIM Italia di Borsa Italiana, che ha raccolto 150 milioni di euro e lo scorso anno si è fusa con la realtà della chimica Sicit. E le intenzioni sembrano quelle di continuare su questi filoni.

Neanche la squadra vincente, come si dice, è cambiata. Oltre al fondatore e ceo Morpurgo guidano la struttura i senior partner **Germano Palumbo**, **Gilberto Baj Macario** e **Umberto Zanuso**, tutti in Fineurop da oltre 20 anni, a cui si sono aggiunti **Ilenia Furlanis**, **Francesco Niutta** e **Francesco Panizza**, i giovani del gruppo nominati soci proprio di recente.

A dispetto di incertezze e pandemia, quest'anno il team ha seguito circa una dozzina di operazioni. A inizio ottobre, ad esempio, Fineurop Soditic ha agito in qualità di advisor finanziario nell'acquisizione di Tcx da parte di Dainese, noto brand di prodotti dedicati ai motociclisti, e in quella di Dgs, operatore nel mercato italiano dell'Information Technology, da parte del fondo H.I.G. Capital. A luglio inoltre il team ha affiancato White Bridge Investments nell'ingresso in Alpha Test, azienda attiva nei servizi di preparazione ai test di ammissione universitari, ceduta da Aksìa Capital, e la famiglia Bindi venditrice dell'ononima azienda al fondo Bc Partners.

Morpurgo, alla fine le operazioni si stanno facendo nonostante il Covid...
All'inizio eravamo molto preoccupati, c'era il timore che il flusso delle operazioni si interrompesse come

▸▸▸

DIGITAL

FINANCECOMMUNITY**WEEK**

LCPUBLISHINGGROUP

DIGITAL CONFERENCE

CHIOMENTI PRELIOS

GLI NPE NEL POST COVID:

SI PUÒ USCIRE DAL DILEMMA TRA CESSIONI E SVALUTAZIONI?

17 NOVEMBRE 2020

09.15 - 13.00

#financecommunityweek

REGISTRATI

Per informazioni: **Francesca.daleo@lcpublishinggroup.it**

GILBERTO BAJ MACARIO

accaduto nel 2009 e in parte nel 2011, ma non è stato così e il mercato è rimasto attivo. In particolare, c'è stata una buona vivacità tra giugno e luglio.

Come lo spiega?
Sappiamo che questa è una crisi di natura industriale, dovuta al calo dell'attività di determinati settori, dalla ristorazione al retail all'industria pesante, che però è stata compensata dal maggiore interesse in altri, fra cui IT, farmaceutico e lo stesso food. C'è poi molta liquidità in giro in mano a fondi di private equity e family office che deve essere utilizzata. Il comune denominatore è che ci sono pochi mega deals e tante piccole operazioni, quindi per quest'anno mi aspetto un buon volume a fronte di una contrazione dei valori.

Voi di crisi ne avete affrontate parecchie in vent'anni di attività e ne siete sempre usciti, quale è il vostro approccio?
È molto focalizzato. Abbiamo conquistato un posizionamento, che con coerenza abbiamo mantenuto negli anni, in specifici e mirati ambiti di attività. Siamo stati fra i primi a fare consulenza ai private equity, settore che quando siamo partiti era considerato marginale, e ad avviare il mercato dei secondary buyout in Italia. In questo ci siamo specializzati, aprendoci nel Duemila all'acquisition financing, quindi alla consulenza sul debito, soprattutto su acquisizioni ma anche su ristrutturazioni soft. A ciò abbiamo poi aggiunto a livello di Gruppo Fineurop, nostro azionista di maggioranza, l'attività di spac con Sicit e l'attività di Fineurop Investment Opportunities attraverso cui investiamo in asset distressed, con evidenti sinergie. Poi c'è la struttura: siamo cresciuti negli anni in maniera graduale mantenendo una struttura che oggi conta poco più di 15 persone, quindi molto snella e le spiego anche perché...

Prego...
Poiché questo settore ha caratteristiche di ciclicità, per superare indenni le crisi, come quelle che abbiamo passato noi dal 2001 al 2011, serve una struttura snella, compatta ed efficiente basata su un forte dialogo interno. Non siamo un team che assume tanto per ma siamo cresciuti in maniera selettiva, sempre puntando su un servizio m&a da boutique, quindi non di processo, e sull'advisory sul debito. Tutte le persone che lavorano con noi sono tra l'altro nel gruppo da tantissimi anni, il che ha contribuito a rafforzare le competenze interne.

Come è cambiata la consulenza finanziaria in questi anni?
È diventato un lavoro che richiede una maggiore specializzazione, innanzitutto perché i clienti sono diventati più sofisticati. Rispetto a dieci o venti anni fa oggi vediamo sul mercato più player e dalle provenienze più disparate, dai fondi sovrani asiatici ai grandi investitori nord americani. Anche sul fronte del debito, finora appannaggio delle banche, sono apparsi gli alternative lenders che offrono soluzioni nuove e innovative. Inoltre il mercato è diventato molto più veloce, in cui la deal origination deve essere

›››

DIGITAL

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

DIGITAL ROUNDTABLE

CREDIT SUISSE

ATTIVITÀ E PASSIVITÀ SUPERARE LA CRITICITÀ?

17 NOVEMBRE 2020

17.00 - 18.30

#financecommunityweek

REGISTRATI

Per informazioni: **Francesca.daleo@lcpublishinggroup.it**

DA SINISTRA: FRANCESCO PANIZZA, ILENIA FURLANIS E FRANCESCO NIUTTA

IL PROBLEMA DEGLI ANNI BRUTTI È IL TASSO DI MORTALITÀ DEI MANDATI. LA CAPACITÀ DELLA BANCA D'AFFARI STA NEL CAPIRE QUALI MANDATI PRENDERE. OGGI CI STIAMO CONCENTRANDO SULLE AZIENDE PIÙ RESILIENTI

rapida ed efficiente, e competitivo non soltanto in termini di numero di banche d'affari ma anche come intensità e qualità delle operazioni. Tutto questo ha delle conseguenze sull'attività delle boutique.

Quali, ad esempio?
Una di queste è che bisogna offrire una consulenza più profonda: oggi non basta semplicemente proporre una valutazione basata sul cash flow ma devi fare qualcosa di più, avere una sensibilità anche sul business plan e una view qualitativa sul management. Saper fare aste indistinte e portare avanti un m&a di processo oggi è quasi come una commodity, il valore aggiunto è il lavoro di intelligence, di analisi e di segmentazione del mercato che c'è dietro.

La profondità è dunque l'elemento di differenziazione oggi?
Esattamente. Oggi una banca d'affari si distingue da un'altra dalle capacità di deal making e di execution execution. Quest'ultima non è data dal numero di pagine di information memorandum ma dalla seniority del team e dalla capacità di valutare di volta in volta le specificità di ogni deal, quale acquirente è meglio di un altro, e conoscere a fondo i vari settori. Lato sell side, occorre prendersi la responsabilità di proporre una valutazione corretta e in linea con il mercato.

›››

DIGITAL

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

DIGITAL ROUNDTABLE

Morpurgo e Associati
Studio Legale

LEADERSHIP, TALENTO E CREAZIONE DI VALORE: CRISI O OPPORTUNITÀ?

18 NOVEMBRE 2020
09.30 - 11.00

#financecommunityweek

REGISTRATI

Per informazioni: Francesca.daleo@lcpublishinggroup.it

UMBERTO ZANUSO

Quali sono gli elementi che un advisor dovrebbe avere e che vi hanno consentito di stare sul mercato per oltre vent'anni?
Coerenza, trasparenza e onestà con acquirenti e compratori e compattezza del team. A cui aggiungerei un approccio da boutique, cioè una maggiore responsabilità e valore aggiunto.

Le fee sono state o sono ancora un elemento di competizione secondo lei?
Sicuramente le fee vanno tenute in considerazione. Lato nostro, avendo una struttura snella, possiamo essere competitivi e aprirci a delle co-advisory. Il problema degli anni brutti però non sono le fee che scendono ma il tasso di mortalità dei mandati e di conseguenza la capacità della banca d'affari sta nel capire quali mandati prendere. Oggi ci stiamo concentrando sulle aziende più resilienti lasciando ai prossimi anni quelle che ora sono più in difficoltà.

L'internazionalità quanto conta invece per un advisor?
Noi siamo una realtà milanese e contiamo diversi partner all'estero con i quali collaboriamo. Il multilinguismo e l'internazionalità sono molto importanti, però ci siamo accorti che spesso i piccoli-medi imprenditori preferiscono parlare con chi è locale e parla la loro lingua invece di rivolgersi a gruppi internazionali.

Negli ultimi tempi il panorama della consulenza è un po' cambiato, ci sono state aggregazioni e rafforzamenti. Come possiamo interpretare questo movimento sul mercato?
Che c'è sicuramente molta più concorrenza, come dicevo, ma questa vitalità significa anche che il mercato è ricco. Il numero di aziende in vendita è elevato e ci sono anche molti e diversificati compratori. In fin dei conti il peggior concorrente siamo noi stessi se sbagliamo il portafoglio incarichi o non ne chiudiamo abbastanza. Di spazio secondo me ce n'è per tutti e anzi una concorrenza qualificata è positiva e aiuta il mercato, la brutta concorrenza è quella di chi si improvvisa. Noi abbiamo un ottimo rapporto con i nostri concorrenti, che per noi sono spesso dei partner.

Previsioni sui prossimi mesi - anni?
Sono ottimista sul 2021-2022 perché credo saranno molto attivi sia gli strategic buyers soprattutto internazionali che compreranno aziende più piccole, sia gli investitori di permanent capital, inclusi i family office e i private equity che hanno appena raccolto somme ingenti. Un quadro molto diverso da cinque o sei anni fa in cui c'è liquidità abbondante, seppur selettiva, affiancata a un leggero calo dei multipli.

Il vostro futuro invece come si articolerà?
Proseguiremo nel nostro percorso seguendo una crescita sostenibile, puntiamo ad arrivare a un massimo di 20 persone dando spazio a qualche giovane in più e a rafforzarci nei nostri due verticali di riferimento, cioè m&a e debito. Sul primo fronte in particolare cercheremo di coprire più mandati grazie a una struttura di analisti più sviluppata.

GIORGIO TINACCI

CASAVO, LA STELLA DEL *PROPTECH*

Giorgio Tinacci, neanche trent'anni, è alla guida di un gruppo che ha raccolto oltre 100 milioni. In questa intervista racconta la ratio dell'acquisizione di Realisti.co e parla dei piani di crescita

C

Ci sono macro-trend che sono più forti di una pandemia, flussi più impetuosi e profondi di un virus. E ci sono aziende che hanno la capacità di trovarsi all'incrocio dei canali che trasportano questi flussi. Casavo è una di queste

I NUMERI DI CASAVO

oltre **100**

milioni di euro raccolti nei diversi round di finanziamento

7

città servite (Milano, Roma, Firenze, Torino, Bologna, Verona e Madrid)

oltre **104K**

proprietà valutate online

150

milioni di euro il controvalore delle transazioni eseguite

oltre **2000**

le agenzie con cui ha collaborato Casavo

aziende. È piazzata al crocevia tra digitalizzazione dei servizi, boom del mercato immobiliare residenziale e decollo del venture capital italiano. Risultato: è la punta di diamante di un settore, il *proptech* (ovvero la digitalizzazione dei servizi legati al real estate), che viaggia a ritmi di crescita a tripla cifra. Ed è diventato praticamente sinonimo di *instant buying*. Gli esperti di marketing sanno che questo meccanismo mentale, che collega il servizio a un'azienda, è la carta vincente dei *first movers*. **Giorgio Tinacci** è fondatore e amministratore delegato di Casavo. Viso che dimostra ancor meno degli anni che ha (29), Tinacci – insieme a un team di giovanissimi (170 persone, in crescita costante) - nel giro di pochi anni ha costruito una macchina da guerra capace di raccogliere oltre 100 milioni, stabilendo il nuovo record per una startup tricolore, ponendosi già come aggregatore nel *proptech*.

Tinacci, partiamo dall'acquisizione di Realisti.co: qual è la ratio alla base dell'operazione?
Realisti.co è stato il nostro partner dei servizi di visita virtuale degli appartamenti a 360 gradi praticamente sin dall'inizio. Trattandosi spesso di prodotti in fase di ristrutturazione, la visita virtuale consente agli acquirenti di farsi un'idea del prodotto finale partendo da una visualizzazione digitale. Nel tempo siamo rimasti stupiti dal prodotto tecnologico sviluppato da Realisti.co e abbiamo impostato dei ragionamenti di carattere industriale.

E come mai avete deciso di passare dalla partnership all'acquisizione?
Incorporare Realisti.co ha due obiettivi. Il primo, che ci siamo posti sin dal giorno zero, è sviluppare un prodotto complementare rispetto alle agenzie immobiliari, non in concorrenza. Il secondo obiettivo di questa operazione industriale è puntato sul consumatore, ovvero agevolare e digitalizzare l'esperienza dell'utente, consentendogli di pre-visitare l'immobile.

Ha accennato al rapporto con le agenzie immobiliari: qual è e perché non siete in competizione?
Le agenzie immobiliari sono un tassello della nostra strategia. Abbiamo due canali attraverso cui ci rivolgiamo ai clienti. Il primo canale è l'acquisizione diretta da privati, che chiedono una valutazione dell'immobile e sanno di poter vendere in tempi rapidi. L'altro canale sono le agenzie immobiliari, che sanno di avere la possibilità di rivolgersi a un acquirente industriale: se desiderano un'offerta immediata, c'è Casavo. Il nostro modello di business è inclusivo delle agenzie immobiliari, che sono partner nella commercializzazione degli immobili.

Con quante agenzie immobiliari collaborate e tramite quali strumenti?
Sinora abbiamo collaborato con oltre 2mila agenzie, che hanno ricevuto almeno un'offerta d'acquisto. Abbiamo dato vita a partnership più strutturate, per esempio con Coldwell Banker. Ma ora stiamo passando a un livello successivo, trasformando le partnership commerciali in collaborazioni strategiche, grazie a una piattaforma dedicata che si chiama Doris. Tramite Doris le agenzie possono pubblicare annunci su immobili, richiedere proposte d'acquisto, gestire la reportistica integrata dell'asset e contare su altre *features*. Inoltre, l'acquisizione di Realisti.co ci permette di offrire alle agenzie

DIGITAL

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

DIGITAL ROUNDTABLE

orrick

GREEN NEW DEAL:

ASPETTATIVE DEL MERCATO, RUOLO DELLE BANCHE E SUPPORTO DELLE ISTITUZIONI

18 NOVEMBRE 2020

17.30 - 19.00

#financecommunityweek

REGISTRATI

Per informazioni: **Francesca.daleo@lcpublishinggroup.it**

una soluzione software per compiere un *virtual tour*.

Capitolo Covid-19. Quando la pandemia ha posato piede in Italia, ci si attendeva che il settore immobiliare crollasse, circolavano stime da ecatombe. Invece...
Invece, la realtà è che nelle aree metropolitane il mercato sta dando segnali importanti. E, rispetto agli studi iniziali sull'impatto del *lockdown*, le previsioni sono state riviste. I volumi delle transazioni sono tornati ai livelli pre-pandemia e l'impatto sui prezzi è minimo, se non del tutto assente. Milano veniva da un percorso di crescita notevole, un rallentamento era fisiologico.

Qual è stato l'impatto della crisi economica iniziata a marzo per Casavo?
Le evidenze empiriche stanno dicendo tutt'altro rispetto alle previsioni. Da maggio stiamo aggiornando ogni mese i record di vendite. A settembre, in un solo mese, abbiamo venduto un numero di case pari quasi alla metà dell'intero 2019. Non è un rimbalzo, non sono segnali transitori. Certo, è cambiata la tipologia degli acquirenti: prima della pandemia le nostre vendite vedevano l'80% circa degli immobili a uso abitativo e il resto finalizzato all'investimento, mentre ora quasi il 100% delle transazioni è a scopo residenziale, acquisti fatti da chi vuole cambiare l'abitazione in cui abita. Però resta l'idea della casa come bene-rifugio, come investimento a reddito di medio-lungo termine.

Avete beneficiato dell'accelerazione dei processi di digitalizzazione di tutti i servizi?
Rispetto alla media degli operatori certamente abbiamo goduto di questo fenomeno. A Milano il 90% delle visite viene effettuato da remoto, tramite applicazione mobile.

GIORGIO TINACCI

Dal vostro osservatorio, come sta mutando il mercato residenziale?
La domanda è sempre più attenta alla qualità, alla natura degli spazi. E questo per noi è un vantaggio, perché vendiamo un prodotto sempre riqualificato, con garanzia di qualità. Nelle aree metropolitane dove operiamo (sei città italiane e Madrid, *ndr*) bisogna mediare tra desideri e possibilità economiche: una stanza in più, un terrazzo o un giardino, per esempio, a Milano non è facile trovarli e bisogna poterseli permettere. Al momento, non vediamo grosse variazioni nel taglio degli immobili. Un fenomeno che stiamo notando è che ora, con i prezzi che si sono stabilizzati, c'è meno disponibilità a scendere a compromessi, magari accettando piani non troppo alti ed esposizioni svantaggiose. Sulla qualità dell'immobile non si transige.

Avete raccolto la cifra *monstre*, per gli standard italiani, di 100 milioni: cosa si prova a essere la stella più luminosa del firmamento delle startup italiane?
Siamo molto umili nel riconoscere che la raccolta è conseguenza della natura del business, che necessita

›››

DIGITAL

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

DIGITAL ROUNDTABLE

FENERA PARTNERS

ASIAN PRIVATE EQUITY: IT'S TIME

19 NOVEMBRE 2020

17.00 - 18.30

#financecommunityweek

REGISTRATI

Per informazioni: **Francesca.daleo@lcpublishinggroup.it**

IL TEAM CASAVO

di molta liquidità. Siamo un caso particolare. Speriamo, però, di tracciare una strada per le altre startup italiane: abbiamo provato sulla nostra pelle che il mercato di capitali è globale, non c'è un presupposto per non investire in Italia, e infatti l'ultimo round è stato guidato da un fondo di San Francisco. Abbiamo provato che una società con una forte esposizione al mercato italiano è in grado di attirare capitali esteri: se il business è solido, se il mercato è perfetto per questo modello, i fondi arrivano.

L'esigenza di *funding*, per il vostro modello di business, è notevole: tramite quali strumenti intendete finanziarvi?
L'esigenza di debito è costante e legata al ritmo di crescita. Siamo costantemente alla ricerca di *funding*: abbiamo un team di corporate finance dedicato.

A proposito di crescita: intendete rimanere focalizzati nelle città attuali e nel mercato residenziale?
Operiamo in un mercato talmente grande e dal potenziale ancora ampiamente inesplorato che la nostra priorità è penetrare i mercati esistenti piuttosto che aprire altrove. A Milano, per esempio, abbiamo raggiunto una *market share* del 2%: c'è un potenziale gigantesco. A Madrid siamo a un briciolo del potenziale di un mercato enorme. Non guardiamo ad asset class al di fuori del residenziale, ma siamo focalizzati a offrire servizi integrati agli *instant buyer* e migliorare l'esperienza degli utenti.

Un po' di numeri: come vi aspettate di chiudere il 2020? E quando prevedete di raggiungere il breakeven operativo?
Nonostante i mesi di *lockdown*, dovremmo chiudere grosso modo con una crescita di tre volte in termini di valore degli immobili venduti rispetto al 2019. Probabilmente raggiungeremo il breakeven operativo già l'anno prossimo, ma siamo focalizzati sulla crescita del business e sugli investimenti nella struttura.

C'è la quotazione su un mercato azionario nel futuro di Casavo?
Non è in cantiere nel breve termine. Il nostro è un progetto di lungo termine, abbiamo la fortuna di avere capitali pazienti. Un'ipo verrà valutata più avanti, nel novero delle soluzioni di crescita. (m.g.).

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITY AWARDS

6^ Edizione

SCOPRI I FINALISTI

23.11.2020

SUPERSTUDIO PIÙ

Via Tortona, 27 • Milano

ORE 19.30

Partners

CARNELUTTI LAWFIRM
CHIOMENTI
CLEARY GOTTLIEB
CURTIS
大成 DENTONS
DLA PIPER
Gatti Pavesi Bianchi
GIANNI·ORIGONI GRIPPO·CAPPELLI PARTNERS
GT GreenbergTraurig Santa Maria
HERBERT SMITH FREEHILLS
LATHAM&WATKINS
Legance AVVOCATI ASSOCIATI
MAISTO E ASSOCIATI
orrick
Morpurgo e Associati Studio Legale
simmons+simmons

Sponsors

Accuracy in excellent company
SS&C
INTRALINKS

#FinancecommunityAwards

Per informazioni: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it

FINANCECOMMUNITY AWARDS 6^ Edizione

GIURIA

Giuseppe Abatista
Group Tax Director, Deputy Planning & Control Director,
Salvatore Ferragamo

Alessandro Asperti
Country Head - Italy & Greece,
Cubico Sustainable Investments

Manuel Barreca
Group Chief Financial Officer,
Nine Trees Group

Riccardo Bonalumi
Senior Vice President Group Companies Business Governance and Development,
FINCANTIERI

Igor Calcio Gaudino
Chief Strategy Officer,
Cultraro Group

Barbara Cavaleri
Finance Director,
Vodafone

Stefano Della Valle
Chief Operating Officer – Central Group Europe,
Rinascente

Marco Dimauro
Chief Financial Officer,
CioccolatItaliani Group

Marco Fantoni
Managing Director/CFO,
Optima Italia

Andrea Fradagrada
Partner,
Inexo

Sergio Iasi
Chief Restructuring Officer & Chief Executive Officer,
Trevi Finanziaria Industriale

Gianluca Iuliano
Head of Corporate Finance & Business Development,
Fininvest

Marco Maggi
Business Development Manager,
Gruppo Sanpellegrino

Roberto Mannozzi
Direttore Centrale Amministrazione, Bilancio, Fiscale e Controllo,
Ferrovie dello Stato Italiane

Andrea Marinoni
Senior Partner,
Roland Berger

Roberto Micoli
Group Head of Finance,
Falck Renewables

Valentina Montanari
Group CFO,
Gruppo FNM

Gian Marco Nicelli
CEO,
Vulcano

Michele Pedemonte
Head of Finance,
ERG

Alessandro Pedone
Amministratore Delegato – CEO,
Gruppo Servizi Associati

Patrick Pircher
Head of Finance,
FRI-EL GREEN POWER

Francis Ravano
Head of Structured Finance,
ERG

Massimo Sala
Group CFO,
Trevi Finanziaria

Eleonora Tortora
CFO ed Investor Relator,
Gruppo PLT energia

Graziano Verdi
Amministratore Delegato,
Italcer Group

#FinancecommunityAwards

Per informazioni: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it

UN CLUB DEAL per investire nello SHIPPING

È un settore dipinto da sempre in crisi, ma che vale il 2% del Pil ed è ricco di opportunità. Trovarle è l'obiettivo di Vls Club. I fondatori, Vettosi e Russo, raccontano l'iniziativa

FABRIZIO VETTOSI

CIRO RUSSO

Investire nello shipping? Per molti in Italia potrebbe sembrare una pazzia, considerando la crisi che ha toccato il settore negli ultimi anni e i duri processi di ristrutturazione a cui tante aziende armatoriali hanno dovuto sottoporsi.

In realtà è un comparto che ha grandi potenzialità, non solo perché vale il 2% del Pil italiano ma anche perché «a fronte di un know how unico al mondo degli armatori italiani mancano le risorse finanziarie per far ripartire quelle realtà che si sono riprese dai vari processi di ristrutturazione», spiegano a *MAG* **Fabrizio Vettosi** e **Ciro Russo**, manager del fondo di private equity e advisor finanziario Venice Shipping & Logistics - parte del gruppo Palladio - che ora si sono messi in proprio e hanno lanciato Vsl Club, il primo club deal italiano per investire in navi, terminal e servizi portuali.

OLTRE 30 MILIONI A DISPOSIZIONE

Il veicolo conta un capitale sociale di 6,15 milioni di euro, 3,8 dei quali a titolo di aumento di capitale sociale e 2,3 milioni a titolo di sovrapprezzo, suddiviso in tre distinte tranche, attraverso l'offerta di due diverse categorie di azioni. Il soft committment totale arriva a 34,5 milioni, destinati a investimenti in prestiti obbligazionari garantiti da strumenti finanziari partecipativi, azioni di veicoli o società di navi, terminal e servizi portuali, sia in bonis sia in difficoltà. «Guardiamo a progetti di crescita ma anche a società in ristrutturazione con progetti specifici e in ottica di turnaround. Inoltre, siamo aperti a formule miste, a seconda dell'operazione e da valutare di volta in volta. Flessibilità è la parola chiave», spiegano.

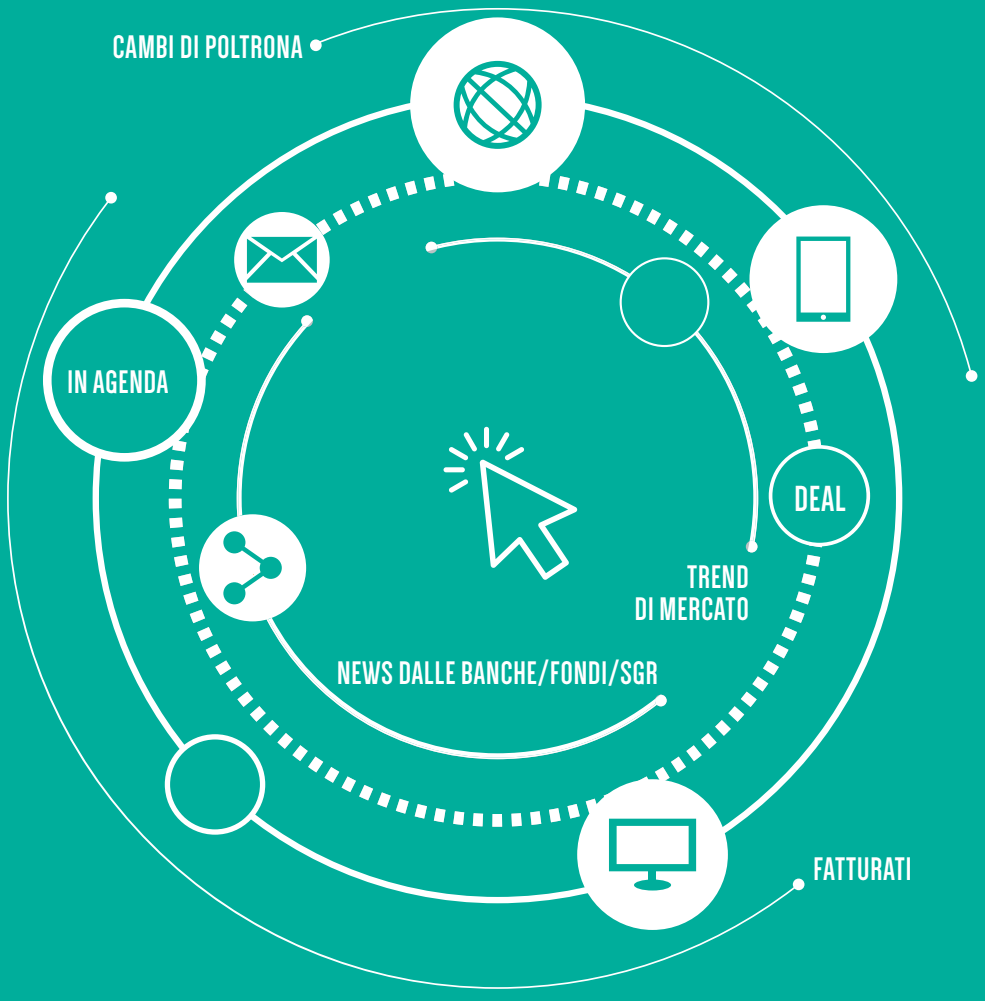
GAP DI RISORSE

L'obiettivo «è rispondere alle esigenze degli armatori che hanno un know how riconosciuto e apprezzato in tutto il mondo, ma non le risorse necessarie per realizzare i loro progetti». Mancano investitori e nuova finanza, dunque, mentre dall'altro lato «il credito bancario ha stretto sempre di più i rubinetti, basti pensare che a livello globale siamo passati dai 420 miliardi di dollari di credito di dieci anni fa dedicati allo shipping ai 320 miliardi di oggi a fronte di un aumento della flotta del 40%», aggiungono. In Italia la situazione non è differente: «La maggior parte delle società navali ha subito un processo di ristrutturazione, molte ne sono uscite e avrebbero bisogno di risorse per ripartire ma le banche hanno ceduto i crediti». Da qui l'idea di un club deal che si rivolge a quelle realtà armatoriali che «vogliono portare avanti un processo di crescita e alle quali offriamo sia risorse sia consulenza e supporto manageriale. Vogliamo essere un attivatore di capitale permanente o a lunga scadenza: oggi ci sono le condizioni per fare operazioni finanziarie puntando non su operazioni speculative sugli asset ma su servizi e infrastrutture e ottenere rendimenti» stimati al 7-8% per la parte debito e a oltre il 10% per i mezzanini. Ad aderire all'iniziativa sono stati finora investitori di varia natura tra famiglie e fondi di private equity quali Icr Industrie Cosmetiche Riunite e Gdb Investimenti, che hanno sottoscritto 500mila euro di capitale ciascuna, Vittorio Bogazzi & Figli (250mila), controllata dall'imprenditore carrarino **Enrico Bogazzi**, Fiart. Cantieri Italiani (100 mila), Saar Depositi Portuali, guidata dal genovese **Giuseppe Costa**, e Marinter Shipping Agency (50mila euro ciascuno), agenzia marittima e di spedizioni in mano alle famiglie Masucci e Mastellone. Tutte realtà, queste ultime, che hanno già esperienza e conoscenza diretta del mercato shipping. Costa, in particolare, siede anche nel consiglio di amministrazione del club deal presieduto da Giorgio Drago, già amministratore delegato di Palladio Finanziaria Holding, e composto da **Gino Del Bon**, **Giorgio Neri** e **Giancarlo di Luggo**, della Lbd.
Agli investitori già presenti dovrebbero aggiungersi nuovi soci in futuro. «Guardiamo a family office e individui – aggiungono – mentre siamo aperti al coinvolgimento di private equity e banche per co-investimenti». Il ticket medio sarà di 5-7 milioni di euro e l'idea è quella di chiudere un primo deal già entro la fine dell'anno, obiettivo che rimane anche considerando la seconda ondata di Covid-19 che per i manager «nel breve ha più impatto sul turismo che sugli altri settori». Al momento, aggiungono, «siamo a lavoro già su tre o quattro operazioni, delle quali una con un possibile scambio azionario».

LCPUBLISHINGGROUP

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

SPINTA MONDIALE

Se il mercato italiano vive alti e bassi a causa del Covid-19 (si veda il box), a livello global, il trasporto marittimo continua a rappresentare il principale "veicolo" dello sviluppo del commercio internazionale: il 90% delle merci, infatti, viaggia via mare e i trasporti marittimi e la logistica valgono circa il 12% del Pil. Per il 2020, a causa della pandemia, si stima un calo del 4,4% e per il 2021 la ripresa è prevista del 5%. «La sofferenza c'è perché se va in crisi l'industria, quindi le materie prime, ci va anche il trasporto marittimo – evidenziano i manager - ma ci sono alcuni aspetti che stanno favorendo un settore che è di fatto molto diversificato in termini di attività. Il primo è sicuramente la ripartenza della Cina». Il comparto, spiegano, «è molto legato al paese asiatico: oltre la metà dei prodotti, soprattutto le materie prime quali minerali, ferro, cereali, vanno o vengono da lì». E la Cina, lo stiamo vedendo, ha ripreso la sua corsa quasi fossimo tornati ai tempi della pre-pandemia: il Pil nel terzo trimestre è cresciuto del 4,9% su base annua, raggiungendo quasi il passo del 2019, che era del 6,1%. Buona attività anche per i porti perché «se è vero che da un lato che meno movimento di merci, dall'altro aumenta lo stoccaggio in quanto le imprese devono comunque produrre le merci e hanno bisogno di luoghi dove sistemarle in attesa della ripresa degli interscambi. C'è dunque un effetto compensazione». In questo contesto, «anche l'e-commerce ha dato una spinta notevole all'attività dei container» mentre «il calo del prezzo del petrolio ha incrementato la domanda di trasporto marittimo, che nel periodo marzo-aprile è arrivata a 200milioni di barili a livello globale». (l.m.)

SOTTO LA LENTE

UN SETTORE CHE IN ITALIA VALE 34 MILIARDI

Con i suoi oltre 8mila km di costa e due isole, il mare rappresenta una delle risorse più importanti dell'Italia. Dai dati della Federazione del Mare emerge che il cluster marittimo tricolore è uno dei settori più dinamici della nostra economia: in tre anni (2015-2017) è cresciuto in valore del 5,3%, contribuendo al Pil nazionale per 34,3 miliardi di euro, pari circa al 2%. Anche l'occupazione diretta è cresciuta per il 5,7% per un'occupazione complessiva (tra addetti diretti e indotto) pari a circa 529mila unità di lavoro (il 2,2% della forza lavoro del Paese).
Ovviamente, anche qui il Covid-19 si è fatto sentire: stando al Settimo Rapporto Annuale "Italian Maritime Economy" dell'SRM, Centro Studi collegato al gruppo Intesa Sanpaolo, nel primo semestre 2020 l'import-export via mare ha registrato un calo in valore del 21% e un calo in tonnellate dell'11% circa «Il mercato italiano – evidenziano Vettosi e Russo - è profondamente legato al turismo, dove registra un trasporto di 40 milioni di persone l'anno. Il calo dei passeggeri ha dunque impattato notevolmente il settore anche se dall'altro lato la componente dei rotabili e delle merci varie ha visto un trend meno negativo».
Nel 2019, il valore degli scambi commerciali via mare dell'Italia è stato pari a 249,1 miliardi (-1% sull'anno precedente) dei quali 129,6 in import (-2%) e 119,5 in export (costante). Nel dettaglio si conferma un trend di traffico stabile intorno alle 480-490 milioni di tonnellate movimentate nell'anno negli ultimi cinque anni, con prevalenza delle rinfuse liquide che coprono il 37% del totale, segue il segmento container con una quota pari al 23%, mentre il Roll-on/roll-off (anche detto Ro-Ro ovvero a caricazione orizzontale o rotabile) si attesta al 22% e le rinfuse solide al 12%, chiudono le merci varie con circa il 5%.
L'Italia è inoltre il primo Paese nell'Unione europea per trasporto di merci in modalità Short Sea Shipping (trasporto via mare a corto raggio) nel Mediterraneo, con 246 milioni di tonnellate di merci trasportate. I primi cinque Energy Port italiani (Trieste, Cagliari, Augusta, Milazzo e Genova) rappresentano il 69% dell'intero traffico liquido nazionale e Trieste, con 43,3 milioni di tonnellate, si conferma lo scalo italiano che movimenta i volumi più elevati, seguito da Cagliari ed Augusta in Sicilia.
Come a livello globale, anche in Italia la Cina è il principale fornitore: con 23,1 miliardi di euro rappresenta il 18% di tutto l'import via mare italiano. Il primo Paese cliente per modalità marittima sono gli Usa che con 28,1 miliardi concentra il 24% del nostro export.

ELEZIONI USA, gli effetti sui titoli del Ftse Mib

di laura morelli

DONALD TRUMP

JOE BIDEN

Il 3 novembre 2020 è uno di quei giorni che sarà ricordato sui libri di storia, perché è la data in cui si svolgeranno le 59e elezioni presidenziali della storia degli Stati Uniti. Un evento che fa tradizionalmente da spartiacque nella storia Usa e del mondo intero. E che quest'anno assume una rilevanza ancor più significativa perché avviene nel bel mezzo della pandemia peggiore degli ultimi cento anni, ad esempio, ma anche perché lo scontro è fra due candidati estremamente polarizzati sotto tutti i fronti: da una parte il democratico **Joe Biden**, ex vice di Barak Obama; dall'altro il presidente in carica **Donald Trump**.
È evidente come tutti siano col fiato sospeso nell'attesa di capire che direzione prenderà una delle potenze economiche

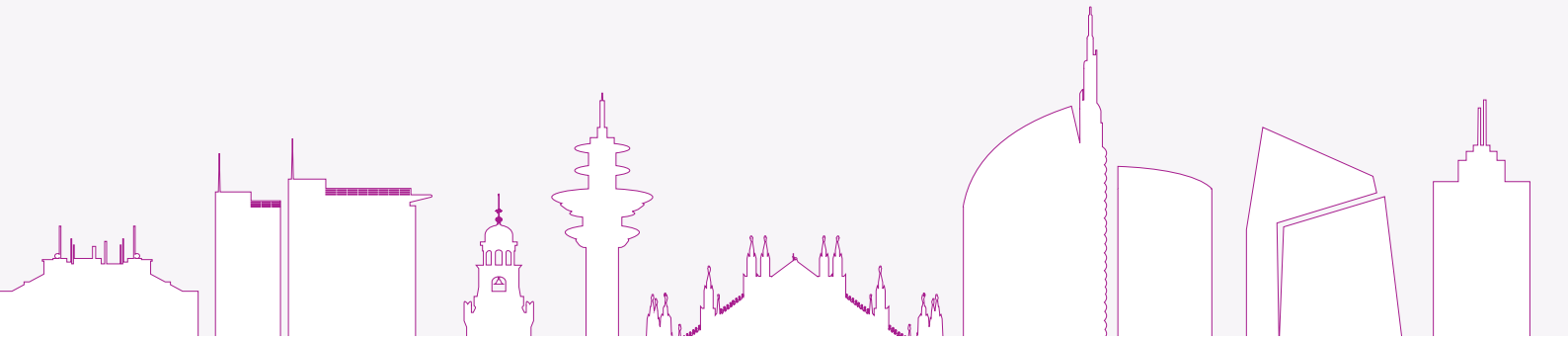
più grandi a livello globale. A partire dai mercati.
Piazza Affari non è esente: gli effetti delle elezioni, ha rilevato la società di trading Ig, si vedranno anche all'interno del Ftse Mib, soprattutto per quelle aziende con forti interessi nel mercato Usa attive ad esempio nell'automotive, nell'industria e nel tech.
Un titolo nel mirino è quello di Fiat-Chrysler. La crisi del COVID-19, che ha richiesto la chiusura forzata degli impianti sia in Italia che negli Usa per almeno tre mesi, si è aggiunta alla diatriba già in corso negli Stati Uniti con General Motors relativa ai salari dei dipendenti. In questo contesto, una vittoria democratica e la diversa attenzione al mercato del lavoro potrebbero sollevare una nuova attenzione alla questione. Fca è presente negli Usa con il 12% della propria quota di mercato, soprattutto con il marchio Jeep e in generale con la gamma Suv.
Anche il resto delle aziende italiane attive nell'automotive guarda con apprensione alle prossime elezioni Usa, soprattutto in termini di un cambiamento della politica commerciale. Brembo, attiva nella produzione di sistemi di frenaggio, è presente negli Usa con oltre 600 dipendenti. Nei primi sei mesi del 2020 la situazione sul mercato nordamericano non è stata affatto rosea e la società ha registrato un calo del 34,8% rispetto allo stesso periodo del 2019, in un'area che ha contribuito al 23,2% del fatturato – seconda solo alla Germania. Tra i rischi profilati dall'azienda spicca quello di un'escalation delle tensioni commerciali con la Cina e, più in generale, una tendenza all'isolazionismo commerciale – tra le strategie preferite da Trump. Stesso ragionamento vale per Pirelli, dal 2017 in mano per il 45% a ChemChina. Una vittoria di Trump potrebbe generare profitti interessanti per le società infrastrutturali, considerando i progetti per il rinnovo delle infrastrutture proclamati dal presidente in carica. Sarebbe così ad esempio per Buzzi Unicem, che genera circa il 38% dei ricavi e il 50% dell'ebitda sul suolo statunitense, e Cnh Industrial, gruppo italo-statunitense quotato sia sul NYSE che sul Ftse Mib e attivo nella costruzione di autoveicoli per l'agricoltura, l'industria e autobus.
Dalle decisioni in tema di difesa dipendono poi le sorti di Leonardo, azienda italiana attiva nel campo dell'aerospazio e della sicurezza, partecipata al 30% dal ministero dell'Economia. Il segmento di mercato statunitense è tra i più rilevanti per l'azienda, gli Usa pesano infatti per il 44,2% del suo azionariato. All'inizio di gennaio, fra le altre cose, la ex Finmeccanica si è aggiudicata un contratto da oltre 176 miliardi di dollari con il Dipartimento di stato Usa per 32 elicotteri TH-73A, da produrre negli stabilimenti di Philadelphia, ma le possibilità in Usa non finiscono qui. La società guidata da Alessandro Profumo venderà all'esercito Usa elementi per lanciatori verticali, equipaggiamenti per elicotteri a infrarossi, kit veicolari (tablet, processori e display) per i veicoli e un elicottero AW119, che si aggiunge a quelli già in possesso dell'esercito Usa per il trasporto medico d'emergenza.
Negli Usa sono particolarmente attive anche EssilorLuxottica, colosso nella produzione di lenti oftalmiche e occhiali italo-francese che quest'estate ha lanciato EssilorLuxottica 360, programma commerciale integrato a supporto di ottici e partner indipendenti del territorio, e Stmicroelectronics, azienda italo-francese, attiva nella produzione di componenti elettronici e di semiconduttori, quotata anche sull'S&P 500, a Wall Street oltre che sul Ftse Mib a Milano e sull'Euronext.
La forte interconnessione con i mercati del settore tech statunitense rende il titolo altamente volubile ai cambiamenti delle grandi aziende Usa e i rapporti Cina-Usa giocano un ruolo importante, soprattutto in considerazione delle restrizioni poste da Washington sulla cinese Huawei. L'ultima, in ordine di tempo, riguarda l'obbligo di licenza prima di vendere microchip prodotti anche con l'aiuto di software statunitensi: un problema per Stm, che progetta microprocessori in partnership con Huawei.

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

7 - 11 JUNE 2021

Milan, Italy



THE GLOBAL EVENT
FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Patronage, Partners and Supporters 2021 Edition

Platinum Partners

BonelliErede · CARNELUTTI LAWFIRM · CHIOMENTI · Deloitte. Legal · DLA PIPER · INTESA SANPAOLO

Gold Partners

Accuracy in excellent company · CastaldiPartners · CURTIS · 大成 DENTONS · Freshfields · Gatti Pavesi Bianchi · Gianni Origoni Grippo Cappelli Partners · GT GreenbergTraurig Santa Maria · Hogan Lovells · Legance Avvocati Associati · Nctm · Toffoletto De Luca Tamajo · T&P Trifirò & Partners avvocati

Silver Partner

GEBBIA BORTOLOTTO

Supporters

Ordine degli Avvocati di Milano · ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · ECLA · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ISPRAMED · Swiss LegalTech Association

Media Partners

LEGALCOMMUNITY · LEGALCOMMUNITYCH · FINANCECOMMUNITY · INHOUSECOMMUNITY · INHOUSECOMMUNITYUS · Iberian Lawyer · The Latin American Lawyer

LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS ASSOCIAZIONE CAF

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" (*Lunch to follow*)	Deloitte. Legal; Intesa Sanpaolo	**Tbc**
14:00 - 16:00		**CWP**	Roundtable: "New media"	LCPublishingGroup Legalcommunity	**Tbc**
16:00 - 18:00		**CWP**	Roundtable	Castaldi Partners	**Tbc**
From 18:30		**SEP**	Corporate Counsel Cocktail	Gatti Pavesi Bianchi	**Tbc**
TUESDAY ***8 JUNE***					
8:00 - 9:30		**CWP**	*Breakfast on Finance*	Gianni Origoni Grippo Cappelli Partners	**Tbc**
9:15 - 13:00		**CWP**	Conference: "Africa and the Middle East" (*Lunch to follow*)	BonelliErede; Accuracy	**Tbc**
14:00 - 16:00		**CWP**	Roundtable: "Cross border litigation"	GT GreenbergTraurig Santa Maria	**Tbc**
16:00 - 18:00		**CWP**	Roundtable: "CSR & Sustainability: Business Ethics in Crisis Situations"	T&P Trifirò & Partners avvocati	**Tbc**
18:00 - 20:00		**SEP**	Networking Roundtable	Hogan Lovells	**Tbc**
From 19:00		**SEP**	Best PE Deal Makers Cocktail	Freshfields	**Tbc**
WEDNESDAY ***9 JUNE***					
6:15 - 8:30		**SEP**	Corporate Run	LC Publishing Group	**Tbc**
9:00 - 13:00		**CWP**	Conference: "LATAM" (*Lunch to follow*)	DLA Piper	**Tbc**
11:00 - 13:00		**CWP**	Roundtable	Nctm	**Tbc**

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 Avvocati Associati	Tbc
18:30 - 20:30		SEP	Talks & Cocktail	Toffoletto De Luca Tamajo	Tbc
19:30 - 23:30		SEP	Corporate music contest	LC Publishing Group	Tbc
*THURSDAY **10 JUNE***					
9:00 - 13:00		CWP	Conference on Finance (*Lunch to follow*)	Chiomenti	Tbc
19.15 - 23:30			Legalcommunity Corporate Awards	Legalcommunity Awards	Tbc
*FRIDAY **11 JUNE***					
18.00		SEP	International guest greetings	LC Publishing Group	Tbc

SEE YOU FROM 7 TO 11 JUNE 2021

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

AVVOCATI E MERCATO, IL CLUB DEGLI INNOVATORI

Nuovi modelli organizzativi, apertura alla tecnologia, diversificazione dell'offerta e attenzione alle esigenze dei clienti. Si moltiplicano le iniziative attraverso cui gli studi legali riscrivono le dinamiche del settore. Ecco una panoramica dei casi che si sono messi in luce nell'anno del Covid

di nicola di molfetta

Piove innovazione sul mercato dei servizi legali italiano. L'onda del cambiamento si ingrossa. E le declinazioni di questo trend si moltiplicano. Parliamo di innovazione di modello, organizzativa, tecnologica e di processo. Lavorare meglio vuol dire riuscire a creare valore per i clienti. Essere avvocati utili: più efficienti, efficaci e capaci di recuperare economicità.
I cantieri aperti sono molti. E in questo numero di *MAG*, a quasi un anno di distanza dalla pubblicazione di *Lex Machine*, il primo libro che ha raccontato "l'effetto i" (come innovazione) sull'evoluzione del mercato dei servizi legali in Italia, proviamo a fare una panoramica delle iniziative che nel corso del 2020 si sono aggiunte allo scenario preesistente o che hanno avuto sviluppi significativi nonostante i problemi provocati dall'emergenza sanitaria legata alla pandemia di Covid-19.

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

#legalcommunityweek

SAVE THE DATE

Wednesday

09

June 2021

From

7.30

pm

IV EDITION

CORPORATE MUSIC CONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

MILAN

LC Publishing Group supports ASSOCIAZIONE CAF Centro Aiuto Minori e Famiglia

#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 • +39 02 84243870

STUDI SPA E SERVIZI FINANZIARI

L'anno si è aperto con un'importante novità sul fronte della societarizzazione degli studi: la nascita di Uniqlegal, progetto che ha coinvolto La Scala, Nctm e Unicredit nella creazione di una società tra avvocati (Sta) in forma di spa destinata a occuparsi della gestione del contenzioso passivo bancario e della consulenza legale ricorrente (si veda il numero *134 di MAG*). Il fatto che una delle banche più importanti del Paese decidesse di investire nella costituzione di uno studio legale è stato di per sé eclatante. Ma, guardato con attenzione, ha dato anche un'indicazione chiara di come il rapporto tra avvocati e soci non appartenenti alla categoria (reso possibile dalla prima, e finora unica, legge sulla concorrenza, L. 124/2017) poteva evolvere. Infatti, più che meri soci di capitale, i soggetti che hanno deciso di investire in iniziative simili hanno assunto anzitutto il ruolo di soci industriali essendo soggetti interessati a usufruire direttamente dei servizi che l'organizzazione in cui sono entrati è in grado di fornire. Il mercato finanziario, fino a questo momento, è stato il più ricettivo da questo punto di vista. Prima di Uniqlegal, a giugno 2018, sempre lo studio fondato da **Giuseppe La Scala** e **Marco Pesenti** era stato protagonista di un'altra iniziativa messa in piedi con Cerved (lo studio si chiama appunto La Scala Cerved) e mirata alla gestione e recupero dei crediti di origine bancaria. Ad aprile 2020, invece, abbiamo dato notizia della costituzione di Cherry Legal, società tra avvocati a reddito limitato partecipata da Cherry 106, nuovo progetto messo in piedi da **Giovanni Bossi**, ex numero uno di Banca Ifis, dedicato alla gestione e all'incasso dei crediti-non performing.

Mentre l'iniziativa più recente si chiama Nextlegal. A promuovere questa Sta per azioni sono stati, ancora una volta, lo studio Nctm e Cribis credit management (gruppo Crif). Con base a Bologna, presieduta dal socio di Nctm **Stefano Padovan** e guidata da **Gianluca Massimei**, Nextlegal opera nel recupero dei crediti massivi e del contenzioso seriale derivante dalla gestione dei portafogli di non performing exposure. L'iniziativa rappresenta, come dichiarato da Paolo Montironi, senior partner e socio fondatore di Nctm, la continuazione di «un processo di innovazione e sviluppo di società prodotto avviato da Nctm nel 2016

SPECIALISTI IN STUDIO

TEAM DEDICATI E MANAGER PER IL FUTURO

L'innovazione è materia per specialisti. Non c'è dubbio. Per questo non manca nel panorama legale nazionale chi ha cominciato a investire in figure professionali e team dedicati a questa funzione. Diversi i casi che si possono citare. Il più recente è rappresentato dall'arrivo in R&P Legal di Marco Giacomello, of counsel che si è unito all'innovation team dello studio per occuparsi di legal design.
Tra le altre realtà con funzioni dedicate possiamo ricordare Chiomenti, che da settembre 2019 ha nominato **Alejandro Perez (foto)**, *innovation manager & legal tech executive. Mentre, in Lca c'è* **Marco Imperiale**, *che riveste il ruolo di innovation officer dello studio, funzione che in Crclex è ricoperta da* **Giulio Messori**. *Altre squadre dedicate all'innovazione sono quelle di Toffoletto de Luca Tamajo, che ha un dipartimento di ricerca e sviluppo nella sede di Napoli, La Scala e quella dello studio Gianni Origoni che ha costituito una task force chiamata IntelliGop che fa riferimento ai soci* **Pietro Buccarelli**, **Alessandra Ferroni** *e* **Kathleen Lemmens** *e conta su dodici professionisti, inclusi tecnici e informatici.*

INVESTIMENTI

CRESCE L'APPEAL DEL LEGAL TECH

Intanto il legal tech comincia ad attirare capitali. Anche da parte del mondo legale. È di qualche giorno fa la notizia che Lca Venture (società riferibile allo studio legale Lca guidato da ***Giovanni Lega (foto)*** *ha perfezionato un investimento in Iuscapto, assieme a 4Ward e Xenon. A settembre, invece, il progetto Slidinglife dell'avvocato* ***Massimiliano Arena,*** *ha registrato l'ingresso nel capitale da parte di Digital Magics. Intanto,* ***Nicolino Gentile*** *e* ***Silvano Lo Russo****, ambassador italiani di Elta (European Legal Tech Association) e soci dello studio Blb stanno portando avanti una Legal tech Academy e a un portale dedicato al settore che funzionerà anche come incubatore per start up legal tech anche grazie alla partnership di Ulixes capital partners e BizPlace.*
I precedenti, fino a questo momento erano stati assai pochi. Dall'investimento dello studio Previti in Kopjra a quello di Oltre Venture in Chi Odia Paga, passando per Lexdo.it che, nel 2018, ha chiuso una raccolta di 850mila euro messi a disposizione da una serie di business angel oltre al fondo di venture capital Boost Heroes.

con iLex (oggi Elibra, ndr), Solve Studio Legale e Uniqlegal».
Oltre alla novità del modello, a caratterizzare queste iniziative è anche un altro elemento: la tecnologia. Nextlegal che può essere considerata una sorta di evoluzione del progetto Solve, opera anche grazie al software sviluppato dallo studio per la gestione delle pratiche seriali, l'organizzazione del lavoro e l'automatizzazione di alcuni processi legali.

ALSP: FORNITORI DI SERVIZI ALTERNATIVI

A evolvere in senso societario, in questi mesi, è stato anche il progetto beLab che da business unit dello studio BonelliErede si è trasformato in una società per azioni autonoma tout court (non una sta per azioni) controllata al 100% dallo studio presieduto da **Stefano Simontacchi**.
Quest'ultimo è componente del cda di beLab nel quale siedono anche **Marcello Giustiniani**, **Alessandro Musella** (che ne è presidente), l'ad **Gabriele Zucchini**, oltre ad **Andrea Carta Mantiglia**, **Umberto Nicodano** ed **Eliana Catalano**.
Il progetto, nato come fucina per la trasformazione digitale e la sperimentazione nel mercato dei servizi legali (e di cui abbiamo parlato per la prima volta a fine 2017, si veda il numero 92 di MAG), ha importato nel nostro mercato la definizione di alternative legal service provider (Alsp).
In concomitanza con la costituzione della società per azioni, beLab ha ampliato il range dei servizi offerti, puntando ulteriormente sulle attività legali "complementari".
Anche in questa iniziativa, la tecnologia ha un ruolo

PERFORMANCE

DA LA SCALA LA TECNOLOGIA MIGLIORA I RISULTATI

Un software per il monitoraggio della produzione dello studio. La Scala ha in cantiere la realizzazione di una piattaforma di "business intelligence". Si tratta di una iniziativa che segue l'introduzione di un sistema di performance management nell'organizzazione della società, che consente il monitoraggio di tutte le prestazioni e le performance di gruppo e individuali.
Socio di riferimento del progetto è il managing partner della struttura, ***Christian Faggella (foto)****, che ne ha seguito le diverse fasi assieme al project manager* ***Federico Dossena****. L'obiettivo è potenziare, attraverso un software dedicato (Qlik Sense), la misurazione delle performance, rappresentare i dati in modo chiaro e sintetico e leggere in modo sempre più approfondito il parco di informazioni a disposizione. La nuova piattaforma di business intelligence di La Scala (non ancora ultimata) servirà tra le altre cose a trasformare la reportistica esistente da statica a dinamica; ad agevolare la realizzazione di nuova reportistica; fornire ai responsabili strumenti dinamici per la valutazione dei propri collaboratori e delle commesse in carico; ridurre il tempo tra la rilevazione del dato e la sua rappresentazione grafica/statistica e ovviamente fornire ai propri clienti dati chiari sull'andamento delle attività svolte.*

fondamentale e il suo utilizzo punta ad agevolare il potenziamento, l'efficacia e la modularità dell'attività legale (si veda anche l'approfondimento nell'articolo che segue).

OFFERTA LEGAL TECH

La creazione di un veicolo destinato a raggruppare e gestire i servizi innovativi dello studio legale è un trend che si sta chiaramente delineando a livello internazionale. E le sedi italiane delle law firm di matrice anglosassone cominciano a veicolare alcuni di questi servizi anche nel nostro Paese.
Tra i casi più recenti possiamo citare quello di Ashurst che ha messo a disposizione dei suoi clienti Esg Ready, strumento di consulenza legale cloud-based, sviluppato dalla divisione Ashurst Advance Digital. Il tool è stato pensato per fornire a fondi, banche e altri soggetti finanziari tutto il supporto in vista dell'entrata in vigore (fissata per il 10 marzo 2021) del nuovo Regolamento UE sull'informativa finanziaria sostenibile.

Dla Piper, invece, con il team del socio **Giulio Coraggio** ha appena fatto sapere di aver sviluppato una metodologia e un tool di legal tech chiamato Transfer per valutare i trasferimenti dei dati personali fuori dallo Spazio Economico Europeo (SEE) dopo la sentenza della Corte di Giustizia denominata "Schrems II".
La law firm guidata a livello globale da Simon Levine ha raggruppato tutta una serie di servizi innovativi sotto il marchio Law&. Tra questi anche una delle prime iniziative di third party funding a cui lo studio ha dato vita in collaborazione con Litigation Capital Management e Aldersgate Funding Limited (si veda il numero *148 di MAG*).
Altro caso da ricordare è quello di Herbert Smith Freehills, guidato in Italia da **Laura Orlando**, che grazie al lavoro del proprio dipartimento di ricerca e sviluppo ha da poco rilasciato una tecnologia, Hsf Jigsaw, progettata per fornire ai clienti stime sofisticate e puntuali su tempi

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**

barberino's
CLASSIC ITALIAN BARBER

BARBERINOSWORLD.COM

e costi necessari per la soluzione dei contenziosi. Linklaters, intanto, in collaborazione con DocuSign, ha sviluppato un servizio di e-signature qualificata messo a disposizione dei clienti italiani, come raccontato da **Andrea Arosio** lo scorso maggio sul numero *141 di MAG*.

PENSANDO AI CLIENTI

Non sono solo le law firm internazionali a essere attive e propositive sul fronte legal tech. Legance, con il team del socio **Gabriele Capecchi**, ha sviluppato internamente e messo a disposizione dei clienti il servizio chiamato Quantum Leap, un tool d'intelligenza artificiale per la redazione automatica di documenti seriali. Un servizio simile a quello di contratti digitali messo in piedi da Toffoletto de Luca Tamajo in collaborazione con la legal tech Lexdo.it nel 2018.
Sempre lo studio guidato da **Franco Toffoletto**, quest'anno, ha rilasciato un software per supportare il lavoro delle funzioni Hr delle aziende. Si chiama Futuhro e si tratta di un prodotto messo a punto assieme al team di consulenti del lavoro guidato da **Roberto Corno** che si è unito allo studio all'inizio del 2020 (si veda il numero *144 di MAG*).
Come si nota, buona parte di questi progetti e prodotti guardano ai clienti e alle loro esigenze. Puntano, in un certo senso, a dotare gli stakeholder di strumenti in grado di aiutarli nell'azione di efficentamento delle funzioni che guidano oltre che a fornire servizi che rispondano a una specifica esigenza di assistenza.
Su questo filone si inserisce, per citarne uno, il nuovo progetto presentato da Deloitte Legal lo scorso febbraio. Lo studio guidato da **Carlo Gagliardi** ha deciso di affiancare all'attività di assistenza legale più tradizionale anche il legal management consulting, una consulenza che guida il processo organizzativo delle direzioni affari legali aziendali, massimizzando le risorse e riducendo le spese. Il servizio prevede una consulenza non esclusivamente legale bensì multidisciplinare, grazie all'integrazione con le altre competenze del gruppo (la consulenza, il risk management, l'it e il fiscale). L'iniziativa è una delle prime che, in Italia, vede uno studio impegnato sul fronte delle legal operation.

›››

SIAMO SU TELEGRAM

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

@LEGALCOMMUNITY_IT

LCPUBLISHINGGROUP

FINANCECOMMUNITY

@FINANCECOMMUNITY_IT

LCPUBLISHINGGROUP

INHOUSECOMMUNITY

@INHOUSECOMMUNITY _IT

LCPUBLISHINGGROUP

FOODCOMMUNITY

@FOODCOMMUNITY _IT

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY**CH**

@LEGALCOMMUNITYCH _CH

È DISPONIBILE

UN NUOVO CANALE

PER OGNI TESTATA

ISCRIVITI

PER RICEVERE LE NOTIZIE

E RIMANERE

SEMPRE

AGGIORNATO!

SCENARIO

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE? ANCORA ALLA PORTATA DI POCHI

Trend in crescita per gli investimenti in tecnologia nelle professioni legali: avvocati, commercialisti e consulenti del lavoro. Ma gli impegni finanziari, ancora piuttosto contenuti salvo nel caso degli studi multidisciplinari (generalmente studi associati in cui operano professionisti appartenenti a diverse categorie), sono indirizzati ancora a dotazioni di base. È quanto emerge dall'ultima edizione dell'Osservatorio Professionisti e Innovazione Digitale del Politecnico di Milano. Nel 2019 la spesa ICT di avvocati, commercialisti e consulenti del lavoro ha raggiunto un valore di 1,497 miliardi di euro, in crescita del 18% rispetto all'anno precedente, trainata soprattutto dagli obblighi della fattura elettronica e del registro dei corrispettivi telematici, ma anche dalla crescente diffusione della cultura digitale all'interno degli studi. Nonostante le difficoltà dell'emergenza Covid, le stime per il 2020 indicano un'ulteriore crescita degli investimenti digitali di almeno il 4,8%, con il 30% degli studi che prevede un incremento del budget ICT, e una spesa complessiva pari a 1,569 miliardi di euro. Gli avvocati investono decisamente meno delle altre categoria professionali: 6.700 euro contro gli 11.500 euro dei commercialisti. Il budget medio per i consulenti del lavoro è di 8.900 euro mentre gli studi multidisciplinari investono in tecnologia circa 22mila euro. Nel 2020 il budget non diminuirà, semmai aumenterà. Fra gli studi che prevedono un incremento, il 16% destinerà fino a un 20% di risorse in più, il 9% fino al 50% e il 5% le aumenterà di oltre il 50%.

Le tecnologie più diffuse sono la firma elettronica, utilizzata dal 98% degli studi legali e multidisciplinari e dal 96% di commercialisti e consulenti del lavoro, e la firma digitale remota (78% degli avvocati, 90% dei commercialisti, 79% dei consulenti del lavoro e 93% dei multidisciplinari).

Ancora marginale la diffusione di tecnologie di frontiera come l'intelligenza artificiale (impiegata dal 9% dei legali, dall'8% dei commercialisti, dal 10% dei consulenti del lavoro e dal 14% degli studi multidisciplinari) e della blockchain (presente solo nel 2% degli studi legali e multidisciplinari e nell'1% dei commercialisti).

UNA LAW FIRM FONDATA SULL'INNOVAZIONE

Proprio l'attenzione ai clienti e alle loro esigenze è uno dei pilastri su cui si fonda 42LF la Sta fondata dagli avvocati **Marco Tullio Giordano**, **Lucia Maggi**, **Stefano Ricci**, **Giuseppe Vaciago** e **Valerio Vertua** assieme ai "tecnici" **Carlo Carmagnola**, che con competenze di gestione di processi digitali e tramite Fulcri svilupperà le soluzioni software e **Matteo Flora**, che porterà le più innovative dinamiche di trasformazione digitale e di sicurezza insieme a The Fool società leader in ambito di analisi e strategia digitale. La società, che debutta il 26 ottobre sul mercato, incarna una nuova concezione di studio legale con l'obiettivo dichiarato di assistere i clienti grazie a una squadra di professionisti interdisciplinari in grado di colmare (davvero) il divario tra diritto e tecnologia. «Lo studio Legale del futuro deve essere il punto di incontro tra avvocati, sviluppatori e data scientist che lavorano insieme per tutelare gli interessi del cliente. Crediamo nel potere rivoluzionario dell'incontro tra le persone – afferma Vaciago che di 42LF è uno degli ispiratori – perché, venendo da mondi di estrazione differente, guardiamo i problemi da prospettive diverse. Sono convinto che questo ci consentirà di avere uno sguardo inedito sulla realtà, così da creare soluzioni che realmente possano essere innovative e rispondere alle esigenze del cliente».

ALESSANDRO MUSSELLA

ELIANA CATALANO

MARCELLO GIUSTINIANI

beLab, SOCIETÀ PER (INNOV)AZIONI

Nata come business unit di BonelliErede, ora sale di livello. Lo studio sdogana il modello Alsp in Italia e apre a un nuovo filone di business indipendente. Il modello? Legal tech più managed service. L'obiettivo: essere primi in un settore in cui mancano player italiani

di nicola di molfetta

Un fornitore di servizi legali alternativi. È questo che la sigla Alsp identifica. Ed è questo che beLab è diventato nel corso dei suoi primi quattro anni di attività. Nato come "business unit" di BonelliErede, adesso questo progetto acquisisce piena autonomia e si trasforma in una vera e propria società per azioni controllata al 100% dal primo studio legale italiano per fatturato (si veda il numero *142 di MAG*).

«Si tratta di un business diverso rispetto a quello dello studio legale - dice a *MAG* **Alessandro Musella**, socio di BonelliErede e presidente di beLab Spa - e per questo ci è sembrato coerente dare al progetto l'opportuna autonomia, anche in termini di forma giuridica». Società per azioni e non società tra avvocati, come sottolinea **Eliana Catalano**, partner di BonelliErede e consigliere di beLab, «perché si tratta di una realtà che fornisce servizi complementari alla professione legale».

Il raggio d'azione della struttura va dal compliance management, all'e-discovery & litigation support, passando per investigation, Kyc (*know your customer*), due diligence terze parti, modelli 231 e transaction service.

Ad oggi, beLab occupa 30 persone. Per la maggior parte sono ancora avvocati. Ma la presenza di tecnici, esperti di IT e data scientist è destinata ad aumentare man mano che beLab arricchirà la componente legal tech che è uno degli elementi centrali del suo modello di business.

Uno dei settori in cui la presenza di queste figure è già effettiva, per esempio, è quello dell'e-discovery, investigation & litigation support in cui viene utilizzata una piattaforma di "technology assisted review" con ricorso all'intelligenza artificiale.

«Tra pochi mesi, invece, saremo pronti con una piattaforma di legal document automation - anticipa a *MAG* Musella -. Avremo una piattaforma che consentirà di creare una Library di contratti per l'azienda: da quelli di lavoro a quelli di fornitura, dai contratti di distribuzione a quelli di locazione. Insomma, tutto ciò che ruota attorno al mondo dei contratti commerciali per l'impresa».

Lo strumento, grazie al know-how sviluppato da BonelliErede in materia di logica e clausole contrattuali, consentirà, attraverso un

Effetto tech – a che velocità si muove beLab

REVIEW RATE:
500/600
documenti/giorno con utilizzo piattaforma e-discovery

RISK ASSESTMENT:
60
completati in una settimana

KYC:
15-20
posizioni al giorno

PROCESSING RATE
(inserimento di documenti nella piattaforma di e-discovery per la successiva analisi):
50-75 GB/giorno oppure
75.000-100.000 file/giorno.

MACHINE LEARNING:
riduzione del **75%**
della mole documentale da sottoporre a review manuale.

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

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

DA SINISTRA: ALESSANDRO MUSELLA, MICHELA MACCARINI E MICHEL MICCOLI

L'attitudine

User experience e risposte alle esigenze dei clienti

Attenzione ai risultati. Ma anche apertura alla flessibilità e al work/life balance. Vita da avvocati nel primo Alsp italiano. MAG incontra ***Michela Maccarini*** *e* ***Michel Miccoli,*** *legal & tech director di beLab, responsabili delle attività compliance e investigation e transaction services della società, per capire cosa vuol dire essere avvocati in un Alsp. «Ogni iniziativa e ogni prodotto – racconta Maccarini – nascono dalla identificazione di un'esigenza di mercato che ancora non ha una risposta». La tecnologia ha un ruolo centrale. Ma è l'approccio al lavoro che rappresenta la vera grande innovazione. «Affrontiamo in maniera nuova attività che esistevano già. E miglioriamo la user experience semplificando le complessità anche attraverso la tecnologia digitale».*
Il perseguimento dell'eccellenza è una costante. «Abbiamo sviluppato un tool di contract automation proprietario – sottolinea Miccoli – perché dopo aver valutato e sperimentato alcuni dei prodotti che già erano sul mercato non abbiamo ritenuto che fossero in grado di soddisfare appieno le nostre esigenze e quelle dei nostri clienti». Lavorare in beLab, dicono i due legal & tech director, significa «essere curiosi e ambiziosi, interessati a percorrere nuove strade e pronti a costruire qualcosa di nuovo, tutto mixando competenze legali, manageriali e tecnologiche». La professione che cambia ha degli avamposti: beLab sta alla frontiera.(n.d.m.)

meccanismo di domande e risposte, di creare, in massimo mezz'ora, una bozza di contratto pronta per essere riletta, raffinata e negoziata. «La cosa importante - afferma il presidente di beLab - è che questo strumento consentirà di produrre anche documenti sofisticati».
L'accesso alla piattaforma sarà uno dei prossimi prodotti a essere venduti da beLab (sarà sul mercato all'inizio del secondo trimestre 2021). Il prodotto avrà una versione standard ma potrà avere anche delle edizioni custom. Infatti, «i clienti corporate più grandi avranno la possibilità, con il supporto dei nostri legali-sviluppatori, di costruire la propria piattaforma di contract automation con tutti i contratti utilizzati dalle varie funzioni aziendali».

«Questo che abbiamo descritto - prosegue Musella - è di fatto un'esemplificazione della nostra strategia. Ogni attività ha sempre un tool legal tech al centro affiancato dai nostri managed legal services. Da un lato lo strumento di automazione contrattuale e dall'altro i nostri servizi per sviluppare la Library. Anche nell'e-discovery, investigation & litigation support, abbiamo la nostra piattaforma a cui si somma il nostro lavoro di analisi. Così come nella compliance usiamo una piattaforma di compliance management, screening e kyc delle terze parti a cui abbiniamo il managed service e la gestione di queste attività per il cliente. Lo schema

▸▸▸

LC PUBLISHING GROUP

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

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

DA SINISTRA: GABRIELE ZUCCHINI, ALESSANDRO MUSELLA, MICHELA MACCARINI, MARCELLO GIUSTINIANI E MICHEL MICCOLI

alla base della strategia è sempre: legal tech più servizio abbinato, che non sarà mai la tradizionale attività riservata alla professione forense».
L'evoluzione di beLab è destinata ad avere un forte impatto di mercato. Gli occhi di tanti sono puntati su essa con un misto di curiosità, preoccupazione, interesse e difficoltà di comprensione.
Probabilmente la domanda che in molti si fanno è "cosa aggiunge questa iniziativa alle attività che lo studio svolge già e in cui è leader di mercato?".
Sul punto interviene per primo **Marcello Giustiniani**, consigliere delegato di BonelliErede, nonché membro del board di beLab di cui è stato uno degli ideatori. «Di sicuro con questa mossa cerchiamo di allargare il raggio d'attività ai servizi complementari, offrendoli direttamente e in più dotandoli di un alto grado di qualità che deriva dall'esperienza maturata nel corso degli anni nel settore legale». Detto questo, però, Musella va dritto al punto. «Uno degli obiettivi è la leadership nel legal tech italiano». «La nostra ambizione è di riuscire a prendere una posizione importante in questo mercato dove la localizzazione ha un grande valore. Il legal tech in Italia lo vogliamo fare noi».
Il punto è chiaro: BonelliErede, con beLab, vede delle potenzialità importanti in un settore limitrofo rispetto a quello legale tradizionale. Un settore in cui nel prossimo futuro potrebbero arrivare anche operatori stranieri che per il momento, però, sono concentrati su altre giurisdizioni. E proprio per questo vuole riuscire a posizionare beLab da subito facendo leva non solo sulla propria capacità di investimento, ma soprattutto facendo leva sulla mole di dati di cui dispone.
«Per fare bene il legal tech devi avere i dati - riprende Musella -. Per fare una piattaforma di contract automation devi avere un patrimonio enorme di clausole. Le start up hanno la tecnologia ma non hanno tutti questi dati».
E forse potrebbero diventare un target per mettere a segno delle acquisizioni. Ma sul punto, Musella sembra freddo. «Preferiamo la logica dell'ecosistema, ovvero preferiamo agire siglando delle partnership e collaborando con alcune legal tech per realizzare i nostri prodotti. Cosa che sinora abbiamo fatto».
Ciò su cui non ci sono dubbi, invece, è che il modello di business immaginato per beLab punta su un'importante quota di ricavi «recurring» generati dai contratti di utilizzo in cloud delle piattaforme legal tech con i relativi servizi. Ricavi che potrebbero solleticare l'appetito di fondi o aspiranti soci di capitale o industriali. Quindi, l'ultima questione che (per il momento) viene da porre, è se beLab possa aprire presto il capitale a nuovi azionisti. «Non l'abbiamo fatta per questo motivo», mette in chiaro Marcello Giustiniani. Ed Eliana Catalano, conclude: «Non è un'opzione che consideriamo in questa fase. La forma che abbiamo deciso di dare a beLab è quella più adatta a realizzare il modello di business che abbiamo raccontato».
Insomma, si vedrà.

La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **14** posizioni aperte, segnalate da **8** studi legali: AMTF Avvocati; Carnelutti Studio Legale Associato; Dentons; Morri Rossetti e Associati; Norton Rose Fulbright; Pedersoli Studio Legale; Russo De Rosa Associati; Studio Legale Sutti.

I professionisti richiesti sono **16** tra: praticanti, giovani avvocati, associate, bd, commercialisti abilitati.

Le practice di competenza comprendono: amministrativo, commerciale, real estate, banking and finance, tmt/ip, tax, competition/antitrust, litigation/dispute resolution, marketing/bd, societario, tributario, contabilità, m&a.

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

AMTF Avvocati

Sede. Milano
Posizione aperta. Collaboratore
Area di attività. Dipartimento diritto amministrativo
Numero di professionisti richiesti. 1
Descrizione. Lo Studio Legale AMTF Avvocati, con sede a Milano, ricerca collaboratore da inserire nel dipartimento di diritto amministrativo. Il candidato ideale è un neo-avvocato, con ottima conoscenza della lingua inglese, scritta e parlata, e pregressa formazione, prevalentemente giudiziale, nella materia del diritto amministrativo, con particolare riguardo ai contratti pubblici, all'energia da fonti tradizionali e alle infrastrutture
Riferimento. Inviare CV a office@amtfavvocati.it

CARNELUTTI STUDIO LEGALE ASSOCIATO

Sede. Milano
Posizione aperta. Trainee/praticante con un anno di esperienza
Area di attività. Diritto commerciale, societario e m&a
Numero di professionisti richiesti. 1
Breve descrizione. Il Team di Corporate di Carnelutti Law Firm cerca un/una praticante, con almeno un anno di esperienza nel diritto commerciale e societario. La conoscenza della lingua inglese e la laurea con il massimo dei voti sono requisiti essenziali
Riferimenti. careers@carnelutti.com

DENTONS

Sede. Milano
Posizione aperta 1. Trainee
Area di attività. Dipartimento real estate
Numero di professionisti richiesti. 1
Breve descrizione. Il candidato deve avere maturato una breve esperienza all'interno di uno studio internazionale o di un primario studio italiano in ambito Real Estate - civilistico e investment -. E' necessaria la conoscenza fluente della lingua inglese. Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale
Riferimento. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

Sede. Milano
Posizione aperta 2. Stagista
Area di attività. Dipartimento real estate
Numero di professionisti richiesti. 1
Breve descrizione. Il candidato, neolaureato, deve aver conseguito la laurea in giurisprudenza con minima votazione di 105/110 e deve avere una perfetta conoscenza della lingua inglese. Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale
Riferimento. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

Sede. Milano
Posizione aperta 3. Middle/senior associate 5-6 anni pq
Area di attività. Dipartimento tmt/ip
Numero di professionisti richiesti. 1
Breve descrizione. Il candidato deve avere maturato esperienza all'interno di uno studio internazionale o di un primario studio italiano in ambito TMT. E' necessaria la conoscenza fluente della lingua inglese. Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale
Riferimento. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

Sede. Milano
Posizione aperta 4. Trainee
Area di attività. Dipartimento tax
Numero di professionisti richiesti. 1
Breve descrizione. Il candidato deve avere maturato almeno 1 anno di esperienza all'interno di uno studio internazionale o di un primario studio italiano in ambito Tax.
E' necessaria la conoscenza fluente della lingua inglese. Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale
Riferimento. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

Sede. Roma
Posizione aperta 5. Trainee
Area di attività. Dipartimento competition and antitrust
Numero di professionisti richiesti. 1
Breve descrizione. Il candidato deve avere maturato una breve esperienza all'interno di uno studio internazionale o di un primario studio italiano in ambito C&A. E' necessaria la conoscenza fluente della lingua inglese.
Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale
Riferimento. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

Sede. Roma
Posizione aperta 6. Stagista
Area di attività. Dipartimento competition and antitrust
Numero di professionisti richiesti. 1
Breve descrizione. Il candidato, neolaureato, deve aver conseguito la laurea in giurisprudenza con minima votazione di 105/110 e deve avere una perfetta conoscenza della lingua inglese. Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale
Riferimento. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

Sede. Roma
Posizione aperta 7. Junior associate 1-2 anni pq
Area di attività. Litigation and dispute resolution
Numero di professionisti richiesti. 1
Breve descrizione. Il candidato deve avere maturato esperienza all'interno di uno studio internazionale o di un primario studio italiano in ambito Litigation and Dispute Resolution. E' necessaria la conoscenza fluente della lingua inglese. Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale
Riferimento. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

MORRI ROSSETTI E ASSOCIATI

Sede. Milano
Posizione aperta 1. Trainee
Area di attività. Marketing & communication
Numero di professionisti richiesti. 1
Descrizione. Lo studio è alla ricerca di una risorsa junior da inserire nel dipartimento Marketing. Le attività riguardano principalmente tre aree tematiche::

- Comunicazione esterna e interna – newsletter di studio, comunicati stampa; materiali di base di formazione interna; social media;
- CMS/Grafica – template per campagne mailing e newsletter brandizzate; flyers, locandine e presentazioni (Power Point); impostazione, customizzazione sito e caricamento contenuti testuali/immagini;
- Marketing (& Business Development) – analisi e ricerche a fini di BD; manutenzione database clienti/contatti e dell'archivio track record di Studio (liste operazioni, firm profile e biografie); submission directory e awards nazionali e internazionali;

Si richiedono Laurea o Master in discipline attinenti al marketing e/o alla comunicazione d'impresa, ottima conoscenza della lingua inglese (almeno B2), ed esperienza lavorativa di almeno 1-2 anni in contesto analogo. Costituiscono requisiti preferenziali superiori capacità relazionali e doti comunicative (scritte e orali), una spiccata sensibilità

estetica e creativa, unitamente a una massima attenzione ai dettagli e ad una elevata capacità di organizzazione e di rispettare le scadenze assegnate. Per maggiori dettagli, visita il nostro sito http://morrirossetti.it/posizioni-aperte-1290.html
Riferimento. Se interessati alla posizione si prega di inviare la propria candidatura a Marketing@mralex.it [codice posizione: MKTG1020]

NORTON ROSE FULBRIGHT

Address. Milan
Job position. International trainee (praticante)
Area. Banking and finance
Number of professionals required. 1
Job description. Norton Rose Fulbright Studio Legale in Milan. Established in 2000, our Milan office provides a wide range of transactional and regulatory advice to national and multinational corporations, banks and financial institutions, insurance companies and private equity funds, as well as entrepreneurs across many sectors.
We assist on all aspects of banking and finance, from corporate lending and debt restructuring, to banking regulation, to complex, large-value and cross border project financings to international export credit and trade finance. We are active on both the borrowers' and lenders' side of financing transactions.
Our team is well-known for advising on projects of all sizes in the energy, infrastructure and transport sectors. We advise on projects in Italy and around the world and have a 360° perspective of the positions that different parties involved in a project may adopt.
The ideal candidate is just graduated in law.
Main tasks in which the candidate may be involved:
- Assisting in delivering advice
- Working in (local and international) teams of lawyers
- Making law researches and case law studies
- Working on a range of specialist financing matters including export credit finance, international trade finance and general corporate loans
- Advising on shipping and maritime issues and law
- Advising on the development and financing of renewable energy and infrastructure projects both in Italy and abroad

He/she would be energetic, driven and focused individual with exceptional academic achievements and a capacity to deliver quality advice accurately and efficiently.
At Norton Rose Fulbright, you will be rewarded with genuine career prospects and an excellent team environment renowned for its collaborative culture, passion for client service and professional development opportunities
Contact. Lisa Marchesi: lisa.marchesi@nortonrosefulbright.com

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

Sede. Milano
Posizione aperta. Stage
Area di attività. Team di marketing & business development
Numero di professionisti richiesti. 1
Descrizione. Ricerchiamo una figura da inserire in stage negli ambiti del Business Development, del Marketing strategico e della Comunicazione per Pedersoli Studio Legale: siamo alla ricerca dei migliori talenti da coinvolgere nel progetto di implementazione del team di Marketing & Business Development dello Studio. Cerchiamo profili di giovani brillanti con un solido curriculum di studi, motivati e disponibili a un grande impegno con l'obiettivo di un miglioramento continuo.
La risorsa individuata sarà coinvolta a supporto delle seguenti aree:
- Marketing (Fee Proposal/Pitch; Brochure; Firm Profile; Track Record; Presentazioni; Curricula dei Professionisti; Submission per le guide legali; League Tables; Sito internet; Immagine coordinata; Newsletter)
- Business Development (Strategia dello Studio, delle Practice e dei Settori; Analisi portafoglio clienti; Cross-Selling; Sector Group; Pianificazione e budgeting; Relazioni con

associazioni / Lobbying)
- Comunicazione / PR (Redazione e divulgazione comunicati stampa; Rassegne stampa; Comunicazione interna; Social media; Thought leadership)
- Eventi (Progettazione e realizzazione di webinar, seminari tecnici, convegni; Breakfast briefing; Cocktail / social events; Sponsorship)
- Relazioni Internazionali (Selezione strategica di Studi internazionali; Redazione e aggiornamento directory di Studio; Eventi di respiro internazionale)

Il progetto di stage avrà una durata di 12 mesi ed è previsto un rimborso spese in linea con i livelli più alti del mercato.
Requisiti fondamentali:
- Laurea specialistica o triennale conseguita nelle seguenti discipline: Scienze della Comunicazione; Marketing; Economia; Scienze Sociali; Discipline Umanistiche
- Voto di laurea: 105+
- Ottima conoscenza della lingua inglese
- Gradita la conoscenza di altre lingue straniere, di esperienze all'estero e/o master di approfondimento

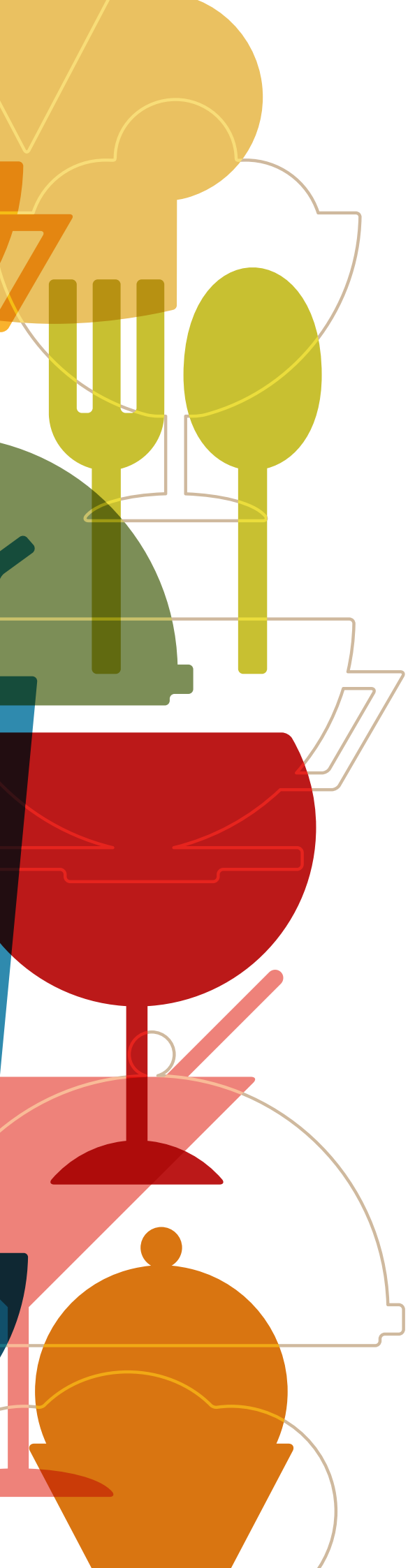
Tutor del progetto di stage: Marketing & Business Development Manager di Pedersoli Studio Legale
Riferimento. Le candidature vanno indirizzate a: marketing@pedersoli.it

RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

Sede. Milano
Posizione aperta. Collaboratore commercialista abilitato
Area di attività. Societario, tributario, contabilità, m&a
Numero di professionisti richiesti. 2
Descrizione. Collaboratore con 3/7 anni di esperienza in primari Studi Professionali
Riferimento. info@rdra.it

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede. Milano
Posizione aperta. Associate
Area di attività. Proprietà intellettuale, lingua tedesca
Numero di professionisti richiesti. 2
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
Riferimento. 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



LE TAVOLE
DELLA LEGGE

FOOD BUSINESS
CARO AFFITTI,
LA RISTORAZIONE RINEGOZIA

ECCELLENZE
FIORUCCI, FUTURO DA FOOD COMPANY

CALICI E PANDETTE
AUTUNNO, IL PORCINO
E LA BARBERA PRINCIPIO

LE TAVOLE DELLA LEGGE
IL SALOTTO SICILIANO IN BRERA

CARO AFFITTI, LA RISTORAZIONE RINEGOZIA

I ristoratori, in crisi, chiedono sconti e nuovi contratti di locazione a scaletta o variabili in base al fatturato

di francesca corradi

L'affitto pesa sempre di più sulle tasche degli imprenditori del food raggiungendo quello che, da sempre, è la spesa più alta, ovvero il personale. I prezzi, specialmente nelle grandi città, rappresentano un costo fisso non più sostenibile: si va da un 5-7% fino a un 15-20% di incidenza sul fatturato.

Le uscite sono rimaste pressoché invariate ma le entrate crollate. Non è un caso dunque che quello dei contratti di locazione sia, ora, una delle priorità e delle preoccupazioni per i titolari di bar e ristoranti. Da marzo a giugno hanno perso, in un sol colpo, circa il 67% degli introiti.

Chi stipula oggi un nuovo contratto può beneficiare di canoni più bassi fino al 15% rispetto a un anno fa: un vantaggio che viene mantenuto per tutta la durata della locazione, solitamente di sei anni. Chi invece ne ha già uno in essere, deve fare i conti con il proprietario che non sempre è d'accordo a rinegoziare l'affitto.

Esperti del settore immobiliare e imprenditori hanno raccontato a *MAG* il fenomeno.

LO SCENARIO

Il settore immobiliare commerciale, in generale, è stato fortemente penalizzato dal Covid, in particolare la ristorazione. Il comparto è andato in sofferenza nelle città con alti flussi turistici, come Roma, Firenze e Napoli, e con un importante ricorso allo smart working.

«Chi stava cercando un immobile prima della pandemia si è fermato per capire come riorganizzare l'attività - afferma **Fabiana Megliola**, responsabile ufficio studi Gruppo Tecnocasa* -. I canoni di locazione a livello nazionale sono in diminuzione così come i prezzi: sulle vie di passaggio hanno segnato rispettivamente -3,4% e -3,3%. Si stanno studiando formule, per chi stipula un nuovo contratto, che preveda un canone più contenuto all'inizio per poi incrementarlo negli anni successivi oppure prevedere un affitto commisurato agli scontrini battuti».

MILANO, CAPITALE DEL FOOD

Le attività di ristorazione sembrano resistere nel centro del capoluogo lombardo e, secondo Tecnocasa, nonostante gli incassi a ribasso non si riscontrano chiusure importanti.
«Tengono via Marghera, via Ravizza e via Sanzio, dove in questi anni si è creata una sorta di "isola" dedicata alla ristorazione e alla movida formato famiglia», racconta Megliola. I canoni in questa zona oscillano da 500 a 1000 euro al metro quadro annuo. La nuova area City Life Shopping District sembra, invece, accusare il colpo anche per la chiusura degli uffici delle torri. Discorso diverso sui Navigli, un'area frequentata soprattutto da giovani e persone locali, dove gli affitti arrivano a 700 euro al metro quadro annuo.
Se per la città meneghina assistiamo a un moto centrifugo della ristorazione verso la periferia, in altre città lombarde la destinazione dei desideri resta il centro. Continuano a essere fondamentali la visibilità e il passaggio, sia veicolare sia pedonale.
«Credo che il lockdown e l'emergenza sanitaria abbiano funto da acceleratore di trend già in essere anche per location in città secondarie della Lombardia - afferma **Alessandro Nobile**, office manager Engel & Völkers Commercial Lombardia -. Penso soprattutto a Bergamo: oggi vediamo che a muovere le fila della ristorazione sono soprattutto imprenditori legati a brand e società più strutturate, magari con qualche punto vendita già aperto a Milano. Anche Monza suscita l'appetito dei retailer food. Per quel che riguarda, invece, Brescia ci aspettiamo che le prossime aperture di McDonald's e Temakinho contribuiscano a fare da apripista all'arrivo di più brand internazionali».
Nel vicino Piemonte, in particolare la zona della movida torinese di San Salvario, le attività di somministrazione hanno tenuto. Qui, secondo Tecnocasa, si registrano canoni di 240 euro al metro quadro e sono state fatte diverse operazioni di rinegoziazione degli affitti fino al 31 dicembre.

A FIRENZE E ROMA MANCA IL TURISMO

Scendendo lungo la Penisola la situazione peggiora. Il mercato immobiliare dei locali commerciali del centro storico di Firenze continua a essere negativamente impattato dal crollo del turismo, con la liberazione di numerosi spazi. A resistere sono soprattutto i grandi brand o le imprese storiche della ristorazione.
Lo stesso copione si verifica nella Capitale: regge soltanto chi ha la liquidità necessaria o è riuscito a rinegoziare i canoni. Va un po' meglio in aree come Trastevere che, come Testaccio e Campo dei Fiori, potrebbero essere però penalizzate dal temuto coprifuoco. Sulle arterie principali gli affitti

FABIANA MEGLIOLA

VALERIA SPAGNOLETTI-ZEUSI

arrivano a 600 euro al metro quadro annuo. Sale l'interesse per le zone più periferiche e di maggior passaggio come Ostiense, Garbatella, Montagnola, quartieri più popolari dove i prezzi, quasi, si dimezzano.
A Napoli il lockdown ha avuto un forte impatto: Spaccanapoli e San Domenico Maggiore le zone più in difficoltà. Nelle vie più importanti come via Toledo e piazza Garibaldi la domanda è, comunque, sempre elevata: gli affitti possono arrivare anche a 400 – 500 euro al metro quadro annuo.

IL CENTRO CITTÀ BATTE GLI SHOPPING MALL

La situazione in Sicilia rispecchia un po' quella di tutta Italia. Secondo Engel & Völkers, nonostante alcuni grandi marchi stiano mantenendo invariati i piani di sviluppo per il 2020, molti altri stanno proponendo canoni di locazione basati su una percentuale del fatturato con un minimo garantito, invitando così il landlord a partecipare al rischio imprenditoriale dell'attività che ospita, con entrate variabili in relazione al fatturato.
«Abbiamo difatti potuto apprezzare una flessione di circa tre punti percentuali nell'incidenza della voce di costo "locazione" all'interno del bilancio aziendale, con una variazione dal 9% al 6% del fatturato. L'emergenza ha reso attuali trend prima solo in potenza: il centro città batte gli shopping mall, da tempo in cattiva salute», racconta **Niccolò Santocchini**, head of retail services Catania e Palermo di Engel & Völkers.

LA VOCE DEI RISTORATORI

È difficile fare una stima precisa degli affitti rinegoziati e di quelli no. «Secondo la mia esperienza, nella maggior parte dei casi si è trovato un accordo tra le parti: con uno sconto, scalettando o creando un piano di rientro. Questo caso comunque crea un precedente e fa luce su due aspetti che andrebbero

I TRIBUNALI IN AIUTO DEI LOCATARI

Nelle locazioni, in questi mesi, si è registrato quello che potrebbe definirsi uno scontro sociale tra proprietari di immobili e affittuari, dovuto al pagamento del canone di locazione. Quelli che facevano parte di un sistema di franchising e catene ovviamente si sono mossi in maniera più organizzata per rinegoziare il canone o per differire i pagamenti, le realtà più piccole solo in un secondo momento.
«Da parte dei tribunali alcune pronunce segnano un cambio epocale. In soccorso dei conduttori è arrivata anche la magistratura con le prime pronunce in ambito cautelare che hanno bloccato l'escussione delle fideiussioni», afferma ***Valeria Spagnoletti-Zeuli****, associate partner dello studio Roedl & Partner della sede di Roma.*
Non è tutto: se abbiamo assistito a moltissime rinegoziazioni dei termini economici dei contratti, mediante patti in deroga firmati dalle parti privatamente e registrati, «il Covid sembra aver rimesso tutto in discussione e alcuni giudici hanno adottato decisioni senza precedenti», racconta l'avvocato.
Il 27 agosto, infatti, il Tribunale di Roma, in merito a un contenzioso tra locatario e proprietario, ha emesso un'ordinanza che ha imposto a quest'ultimo di ridurre il canone d'affitto del 40% per i mesi di marzo e aprile, in pieno lockdown, e del 20% per i mesi successivi, fino a marzo 2021.
In altre parole il giudice ha accolto le istanze del conduttore, stabilendo la misura della riduzione dell'affitto, sulla base dell'impossibilità sopravvenuta di godere del bene e sulla buona fede nell'esecuzione del contratto, scavalcando di fatto la volontà delle parti stabilità nel contratto stesso. Occorrerà ora attendere le sentenze di merito, per sapere se questi orientamenti verranno confermati o meno.
E per il futuro? «Il problema sta in quanta liquidità si deciderà di inserire nell'economia reale e nella volontà delle parti di mettersi nei panni gli uni degli altri, visto che la situazione generale non sembra migliorare», conclude Spagnoletti-Zeuli.

Sotto la lente

SURVEY ENGEL & VÖLKERS

Nella survey di Engel & Völkers, nel mese di giugno 2020, condotta su un panel di 6.600 persone in relazione clusterizzati in cinque gruppi omogenei - retailer, food retailer, office occupier, operatori del mondo industrial logistics e investitori, emerge che: il 39% ha chiesto una riduzione del canone di locazione e l'ha anche ottenuta; il 27% nonostante la richiesta non l'ha ottenuta; il 27% non ha chiesto la riduzione con l'ipotesi di chiedere uno slittamento dei termini di pagamento; il 7% non ha chiesto nulla ma stava pensando di chiedere una riduzione; il 13% non aveva chiesto nulla e non aveva intenzione di farlo.

approfonditi: la bolla dei prezzi degli affitti e la possibilità di modulare il canone sulla base del fatturato o delle presenze», afferma **Lorenzo Ferrari**, fondatore di Ristoratore Top ed esperto di marketing.
C'è chi invece cambia rotta come **Filippo La Mantia** che, a fine anno, chiuderà i battenti del ristorante milanese di Piazza Risorgimento, aperto nell'aprile 2015. Quello del cuoco imprenditore siciliano non è un addio: in risposta allo stop agli eventi e la conseguente perdita di circa il 40% delle entrate è alla ricerca di uno spazio più piccolo e meno oneroso.

«Le strategie di sviluppo sono da rivedere e i canoni andrebbero rinegoziati - sostiene **Vincenzo Ferrieri**, ceo di Cioccolatitaliani e presidente di Ubri -. Il mercato del retail food, finora dopato, cambierà. È impensabile che gli affitti retail a Milano siano al pari di una metropoli europea senza però avere gli stessi fatturati di Londra o Parigi».

SUL FILO DEL RASOIO

Da qualsiasi lato la si osservi la pandemia non ha fatto altro che scoperchiare il vaso di pandora facendo emergere tutte le problematiche di un settore che poi tanto dorato non è. Questa può essere però un'occasione di ripensamento di tutto il sistema iniziando proprio dagli affitti, gonfiati sulle principali piazze, diventati per un esercizio su due insostenibili. Speriamo che buon senso da un lato e tribunali dall'altro possano rimediare, in caso contrario ci si aspetta una Caporetto.

** Base dati: Agenzie affiliate Tecnocasa Immobili per l'Impresa e Tecnorete Immobili per l'Impresa, relativi al primo semestre 2020*

FIORUCCI, FUTURO DA FOOD COMPANY

Il marchio dei salumi made in Italy celebra 170 anni. Nuovo volto e visione all'insegna del rafforzamento del brand, dell'espansione nel Nord Italia e di nuovi canali di vendita e referenze.

di francesca corradi

GIOVANNI SABINO

Il 2020 è un anno importante per Fiorucci che festeggia 170 anni di storia: il re della mortadella è una delle realtà più longeve nel mondo dei salumi e probabilmente anche nel panorama alimentare italiano.

Questo è un traguardo che segna il rilancio in Italia del marchio, erede di una tradizione alimentare e molto presente al Centro-Sud, che ha chiuso il 2019 con un giro d'affari di oltre 150 milioni di euro, l'83% nel retail e nel food service. Buona parte della materia prima così come la produzione è italiana: negli uffici e stabilimenti di Santa Palomba, in provincia di Roma, Lesignano de' Bagni e San Daniele del Friuli impiega circa 500 persone.

La ricorrenza simbolica dà, quindi, il via a una nuova fase strutturata di rinnovamento, nel segno della tradizione e del cambiamento.

Con un passato in Unilever, Findus e Galbusera e un percorso, in un certo modo inverso, rispetto a quello di Fiorucci – da padronale a food company – il ceo **Giovanni Sabino**, ha raccontato a *MAG* gli scenari e le linee guida di gestione, i progetti e gli obiettivi, a breve e lungo termine.

PAROLE CHIAVE: TRADIZIONE E CAMBIAMENTO

«Siamo orgogliosi di celebrare il 170esimo del brand. La ricorrenza rappresenta appieno i due mondi che racchiudono l'universo Fiorucci: attenzione alla tradizione unita alla crescente innovazione del comparto, secondo i bisogni in continua evoluzione dei consumatori nel contesto di attualità», ha dichiarato Sabino, alla guida dell'azienda da due anni.

Una storia fatta innanzitutto di valori che vede oggi il marchio promuovere qualità e tradizione delle ricette e materie prime, ma anche responsabilità sociale e

›››

LCPUBLISHINGGROUP

FOODCOMMUNITY AWARDS

4^ Edizione

SAVE THE DATE

30.11.2020

ORE 12.00 • MILANO

PARTNERS

大成 DENTONS

FOCUS ITALIAN LAW FIRM

#FoodcommunityAwards

Per informazioni: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it

partecipazione, per creare valore aggiunto sui territori.

L'EVOLUZIONE

La storia di Fiorucci inizia nel 1850 a Norcia, cittadina umbra famosa per la lavorazione di carni e salumi. È qui che il fondatore, **Innocenzo Fiorucci**, crea la prima norcineria: un'intuizione imprenditoriale che porterà il marchio ad aprirsi a un mercato sempre più ampio con forte radicamento nel Centro Italia. Questa radice nel cuore del Paese, un unicum rispetto agli altri competitor concentrati nelle regioni del Nord, ne decreta la fortuna del brand che riesce ad affermarsi capillarmente, da Roma in giù. Dopo cent'anni avviene la trasformazione in un modello industriale e nei primi anni Ottanta inizia l'internazionalizzazione, con la costituzione di società in Inghilterra, Francia e Germania. In quegli anni la holding assume l'attuale denominazione di Cesare Fiorucci. «L'export oggi rappresenta il 15% dei volumi, in particolar modo nel food service e all'estero Fiorucci rappresenta una delle eccellenze della tradizione gastronomica italiana, in poche parole il vero made in Italy", sottolinea il ceo.

Il 1987 è l'anno dello sbarco sul mercato americano con l'inaugurazione dello stabilimento di Richmond in Virginia.

Un grande cambiamento nell'assetto societario avviene nel 2005 con l'ingresso nel capitale del fondo Vestar Capital. Nel 2011 l'azienda viene invece acquisita dal gruppo alimentare Campofrio Food Group, specializzato nella lavorazione delle carni. Cinque anni dopo, infine, Fiorucci entra nel gruppo multinazionale sigma alimentos.

INNOVAZIONE DI PROCESSO E MAGGIORE COMPETITIVITÀ

«Far parte di un gruppo contribuisce a efficientare la struttura e garantisce a Fiorucci ulteriori vantaggi competitivi

GIOVANNI SABINO

per focalizzarsi sulle esigenze di mercato, sul continuo miglioramento dei processi e sulla valorizzazione della propria specificità, mettendo in comune conoscenze, expertise e risorse. L'integrazione rafforza ulteriormente la posizione competitiva del brand sul mercato nazionale e internazionale, grazie ai vantaggi derivanti dalla realizzazione di significativi progetti di ottimizzazione, di innovazione e di scambio di know

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI FIRENZE | DSG DIPARTIMENTO DI SCIENZE GIURIDICHE | DAGRI DIPARTIMENTO DI SCIENZE E TECNOLOGIE AGRARIE, ALIMENTARI, AMBIENTALI E FORESTALI

Con il patrocinio di

REGIONE TOSCANA | ORDINE DEGLI AVVOCATI DI FIRENZE | FONDAZIONE per la FORMAZIONE FORENSE dell'ORDINE degli AVVOCATI di FIRENZE – SCUOLA FORENSE

Corso di perfezionamento in
DIRITTO VITIVINICOLO
2 ottobre | 11 dicembre 2020

Il Corso di perfezionamento in Diritto vitivinicolo, il solo ed unico a livello nazionale ideato e organizzato a livello universitario, è giunto alla sua sesta edizione, e ha lo scopo di fornire una preparazione specialistica sotto il profilo teorico, metodologico, applicativo, attraverso una trattazione sistematica della disciplina del settore vitivinicolo. La sesta edizione del Corso, dopo il successo delle prime cinque, viene completamente rinnovata e ciò per rispondere principalmente alle esigenze dettate dalle novità normative in corso di definizione in sede Ue e interna e tratterà, tra i vari argomenti, la disciplina della qualità, del sistema sanzionatorio e del mercato internazionale. Il corso si caratterizza per la sua alta competenza e professionalità di tutti i suoi relatori in modo da poter rispondere ai quesiti tecnici e pratici sollecitati dai partecipanti. Le lezioni saranno tenute dai massimi esperti della materia, attraverso incontri e seminari, caratterizzati da un approccio fortemente pratico; alle lezioni si aggiungeranno incontri e dibattiti con i funzionari del settore. Il corso si articola in 5 moduli ad ognuno dei quali è possibile iscriversi singolarmente. Il corso è patrocinato dalla Regione Toscana e dall'Ordine degli Avvocati di Firenze ed è valido ai fini della formazione professionale continua degli Avvocati.

Direttori del Corso
Prof. Andrea Simoncini
Prof. Nicola Lucifero

Coordinatore
Avv. Costanza Masciotta

Segreteria organizzativa
Avv. Mario Mauro

Luogo di svolgimento
Il corso si terrà in modalità telematica

Orario delle lezioni
venerdì ore 14 -18

Termine di iscrizione
25 settembre 2020

Modalità di iscrizione:
Procedura e modulo di domanda sono disponibili al link
www.unifi.it/p11457.html#vitivinicolo
Per ulteriori informazioni
segreteria.corsiperfezionamento@dsg.unifi.it

Quota di iscrizione
€ 750 più marca da bollo
€ 350 più marca da bollo – per i laureati di età inferiore a 28 anni
€ 300 più marca da bollo – per singolo modulo

PROGRAMMA

1. MODULO
Parte generale

venerdì 2 ottobre
- Presentazione del corso
- Il mercato dei prodotti alimentari tra diritto interno, diritto dell'Unione europea e trattati internazionali: le basi giuridiche
- Il vino e i soggetti della filiera vitivinicola
- Il Testo Unico sul vino.

venerdì 9 ottobre
- L'OCM del vino: regole della produzione e disciplina della qualità

venerdì 16 ottobre
- I consorzi di tutela.
- Il potenziale viticolo: autorizzazione di impianto e reimpianto
- La sicurezza alimentare, sistemi di controllo, tracciabilità e pacchetto igiene

2. MODULO
La disciplina dell'informazione nel settore del vino e i contratti

venerdì 23 ottobre
- Le regole dell'informazione al consumatore di alimenti, gli health claims e la pubblicità

venerdì 30 ottobre
- La disciplina dei contratti di distribuzione del vino e le regole dei contratti internazionali e vendita online

3. MODULO
La tutela dei diritti: responsabilità, sanzioni e procedimenti

venerdì 6 novembre
- Il regime dei controlli e la repressione delle frodi nel settore del vino: iniziative, tutele e procedure

venerdì 13 novembre
- Concorrenza sleale sul mercato alimentare. Pratiche commerciali scorrette e tutela del consumatore. Le azioni individuali e collettive a tutela del consumatore di alimenti

venerdì 20 novembre
- La responsabilità dell'operatore alimentare e la disciplina penale del settore alimentare

4. MODULO
L'impresa vitivinicola: profili di diritto amministrativo, tributario, il marketing e la compliance aziendale

venerdì 27 novembre
- Profili fiscali applicati all'impresa vitivinicola

venerdì 4 dicembre
- Produzioni alimentari e sostenibilità. La responsabilità amministrativa per le aziende vitivinicole ex d. lgs 231/2001. L'impresa vitivinicola e l'ambiente. La gestione dei rifiuti alimentari. Regole e procedure.

venerdì 11 dicembre
- Incontro e dibattito: il mercato del vino e l'emergenza Covid-19.

FOODCOMMUNITY | LEGALCOMMUNITY | Villa MONTEPALDI | MARCHESI GONDI - TENUTA BOSSI | FIOL | COLDIRETTI | AVIGNONESI

how, applicati a livello di gruppo», spiega Sabino.

È proprio questa struttura così solida la chiave di volta di un processo di cambiamento e crescita.

SALUMI, UN SETTORE DIFFICILE

La Suprema - la mortadella Fiorucci con una quota di mercato del 13% - ne ha decretato il successo ma il brand ha sviluppato, negli anni, una gamma completa composta da oltre 200 referenze, appartenenti a tutte le famiglie del comparto, vendute affettate, intere o in tranci.

Si deve ammettere però che non è affatto facile affermarsi in un settore così affollato e diversificato dove il 50% è rappresentato dalla categoria degli affettati, è sempre più importante il libero servizio (prodotto già confezionato, ndr) e non c'è un leader assoluto come accade, invece, nei biscotti, nel pomodoro, nella pasta, nei gelati o nelle bibite.

Per essere presenti sugli scaffali e dietro ai banchi del fresco spesso non basta fare un buon prodotto o avere esperienza servono conoscenze del consumatore e strategie mirate, motivo per cui il brand oltre a ricerca e sviluppo ha avviato una campagna di comunicazione multicanale dedicata ai 170 anni, dove il consumatore è al centro, e un concorso.

DIVERSIFICAZIONE

Durante il lockdown Fiorucci ha continuato a investire nei media online e ha intrapreso azioni strategiche con lo scopo di proporre sul mercato dei salumi un'ampia scelta di categorie di prodotto, capaci di soddisfare le esigenze emergenti dei consumatori in questo particolare momento storico. «Oggi il 99% delle referenze è costituito da salumi nell'ottica di un continuo rafforzamento del brand sul mercato», conclude Sabino.

AUTUNNO, il porcino e la barbera Principio

di uomo senza loden*

Non dirmi che non ci ho provato. Ho creduto alle tue promesse. Per te sono andato contro le mie convinzioni. Ho sempre pensato che ogni circostanza anche di piacere debba adattarsi alla corretta stagione. Come sai sono una persona ormai matura: non vecchia, non priva di forze o vigore, ma certamente non più giovane. E dunque sento l'importanza, quando non il peso, delle stagioni. Tu non appartieni a questa stagione. Eppure, dato che assistiamo alla dilatazione temporale delle possibilità ho pensato di prenderti in considerazione. Ho acconsentito a un pranzo insieme. Mi hai fatto grandi promesse: a dirla tutta,

mi hai blandito e illuso. Mi hai raccontato che la tua non completa maturità sarebbe stata foriera di un'ingenuità piena di entusiasmo, di una trama di carattere per certi versi grossolana e che solo nelle mani di una persona un po' in là con gli anni, grazie alla sua (alludevi alla mia) esperienza avresti potuto esprimere il meglio di te, donandoti quasi con foga selvaggia a chi, hai sostenuto, avrebbe potuto domarti.
Eccome se ti ho creduto. Sono venuto armato di ogni migliore intenzione. Trepidante. Con quel senso di quasi vertigine che ci coglie quando ci avviciniamo al proibito. Ho creduto e ceduto al tuo affermato (e menzognero!)

desiderio di donarti a me e solo a me. Ti ho creduto a tal punto e a tal punto ho immaginato il cuore palpante della tua essenza ancor grezza e implorante di esperienze ancora a te non note che non ho esitato a preparare il terreno. Lo confesso: per evitare di fare brutta figura, per non dovere inventare all'ultimo scuse, per non dire che non mi era mai capitato di essere impreparato, per potere sostenere il tuo profumo, ebbene sì: ho fatto ricorso ad un aiutino. E l'ho fatto con coraggio. Lo hai visto anche tu: non ho celato la necessità di questo rimedio esterno che mi avrebbe consentito di reggere la tua giovinezza. Ma poi ho visto il tuo sguardo. Non ingenuo: vuoto. Non immaturo: banale. Non timoroso: rassegnato.
La realtà è emersa, prepotente. Settembre non va ancora bene. E che cosa potevo fare di quell'aiuto che avevo ricercato per incontrarti? È ovvio, mio caro tartufo di fine settembre: l'ho dedicato a un porcino. Di più: a una cesta piena di porcini! Potevo d'altra parte sprecare una bottiglia di barbera d'Asti? Barbera d'Asti d.o.g.c. Principio 2018 di Francesco Iandolo mette un punto fermo sulla barbera. Il colore non lascia spazio al dubbio: un rosso intenso, tra il rubino, l'aspettativa di granato e un desiderio di nero. Al naso non può non cogliersi la potenza alcoolica (siamo a 15°: dunque, occhio alla temperatura di servizio), la quale non nasconde, bensì esalta, una tavolozza di profumi intensi, selvaggi e giovanili (quelli che, ahimè, il nostro amico – amico .... - tartufo settembrino non offriva, non potendolo strutturalmente fare), dove la ciliegia matura, la prugna, la mora si rincorrono senza sosta soffermandosi su una qualche illusione floreale mai dolciastra.
Un vino certamente viola (ricordate sempre la mia idea di descrivere un vino anche facendo ricorso a un colore-guida?). In bocca, caldo, ritondo, equilibrato nonostante la spudoratezza della giovane età che vorrebbe almeno un paio di anni ancora in bottiglia, mediamente tannico, fresco e giustamente sapido. A dispetto di queste caratteristiche, Principio 2018 si presenta equilibrato e con una giusta eleganza: non manieristica, non metrosexual, ma rigorosamente e orgogliosamente monferrina.
Ho goduto di Principio (alla faccia del tartufo ancora immaturo) in accompagnamento a porcini fritti seguiti da un appena scottato accompagnato da una imbarazzante quantità di porcini trifolati...

** 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*

IL SALOTTO SICILIANO IN BRERA

di francesca corradi

STEFANIA LATTUCA E PEPPE BARONE

Tra le aperture più interessanti dell'ultimo anno, sulla piazza milanese, c'è Terrammare. L'insegna dal cuore siciliano è un ricercato ed elegante salotto contemporaneo dai forti richiami regionali, con una quarantina di coperti.

I tavoli in faggio ulivato, lasciati un po' grezzi e senza una forma precisa, sono molto scenografici così come le ceramiche a decoro e i punti luce.

Grande spazio all'estetica che va, però, a braccetto con il gusto: la prima è opera di **Stefania Lattuca**, restaurant manager, per il secondo, invece, ci si affida a **Peppe Barone**. Nessuna improvvisazione, l'insegna, benché fresca di inaugurazione, è frutto di un grande sodalizio.

La cucina dello chef di Modica, con un'esperienza quarantennale, può sembrare a tratti ruffiana ma fa gola e regala anche qualche emozione.

Il benvenuto dello chef è un grande biglietto da visita con tre assi dello street food in chiave gourmet: l'arancino allo zafferano con gamberi bianchi; il pane cunzatu e il mini sandwich di panelle con ricciola salmistrata.

Anche i classici si trasformano in piatti inediti, la caponata barocca, con l'aggiunta di cioccolato di Modica e mandorle, ne è la prova: avrei fatto il bis.

Curiosa la ricerca nel tortello della tonnara: un gyoza – ramen ovvero ravioli di tonno fresco e zenzero immersi in un saporito brodo di gallina e bottarga.

È con la pasta con le sarde che lo chef fa bingo. Benché non sia tra i miei piatti preferiti quella di Barone è sicuramente la migliore mai mangiata. Il segreto? La cremosità.

Menzione speciale per l'olio di Frantoi Cutrera, una Dop dei Monti Iblei, servito con pane e grissini, appena sfornati, da farine di grani antichi, in primis Tumminia.

I dolci sono, invece, il tripudio della pasticceria siciliana: un goloso viaggio tra la versione baroniana del cannolo e il verde pistacchio.

Il plus dell'impiattamento è il piatto stesso: pezzi unici in vetro, colorati e irregolari, realizzati a Modica dalla Thalass di **Alessandro Di Rosa**.

Essenziale la carta dei vini, un omaggio alla Sicilia che accende i riflettori su piccole realtà isolane. Io ho bevuto un calice di Kheirè, un grillo della cantina di Gorghi Tondi.

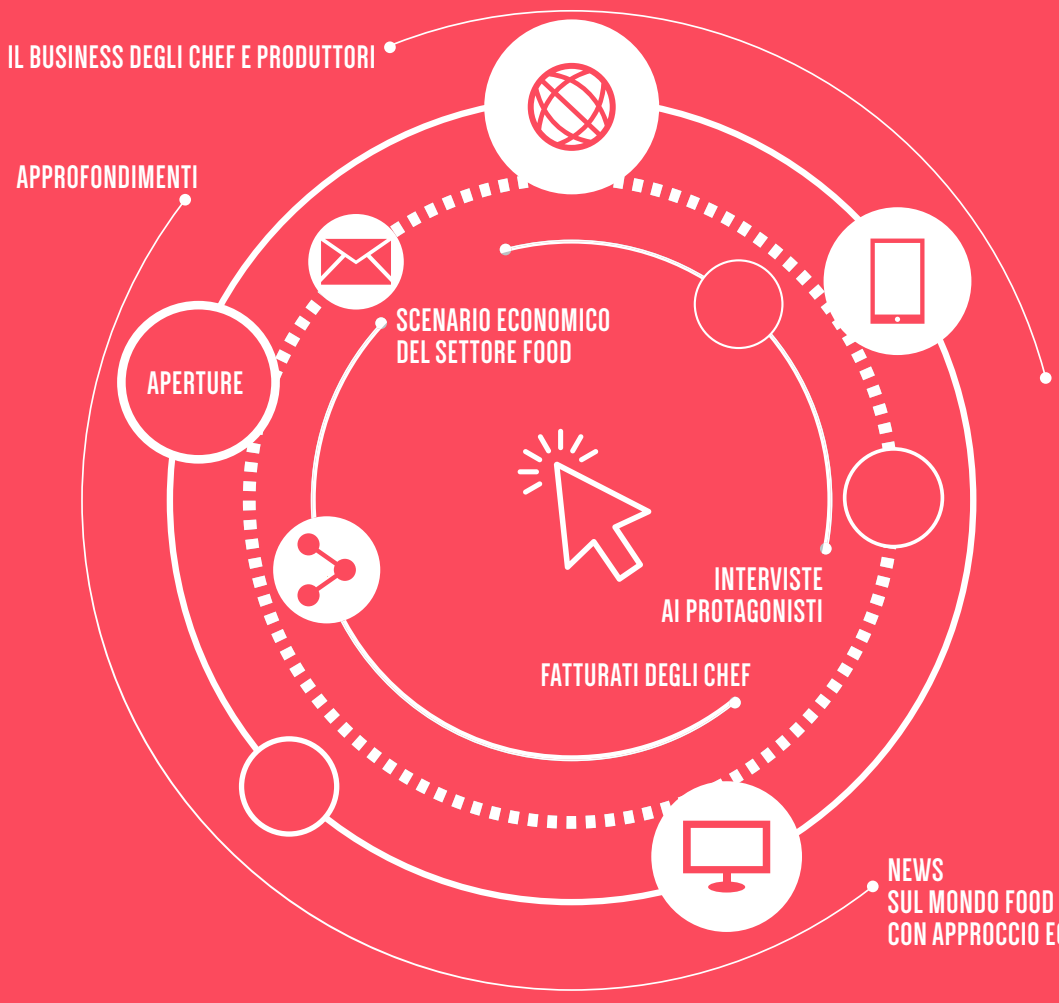
Prezzi: a partire da 50 euro.

TERRAMMARE. GIUSEPPE SACCHI 8, MILANO - (BRERA) MILANO - *www.terrammare.rest*

LC PUBLISHING GROUP

FOODCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social

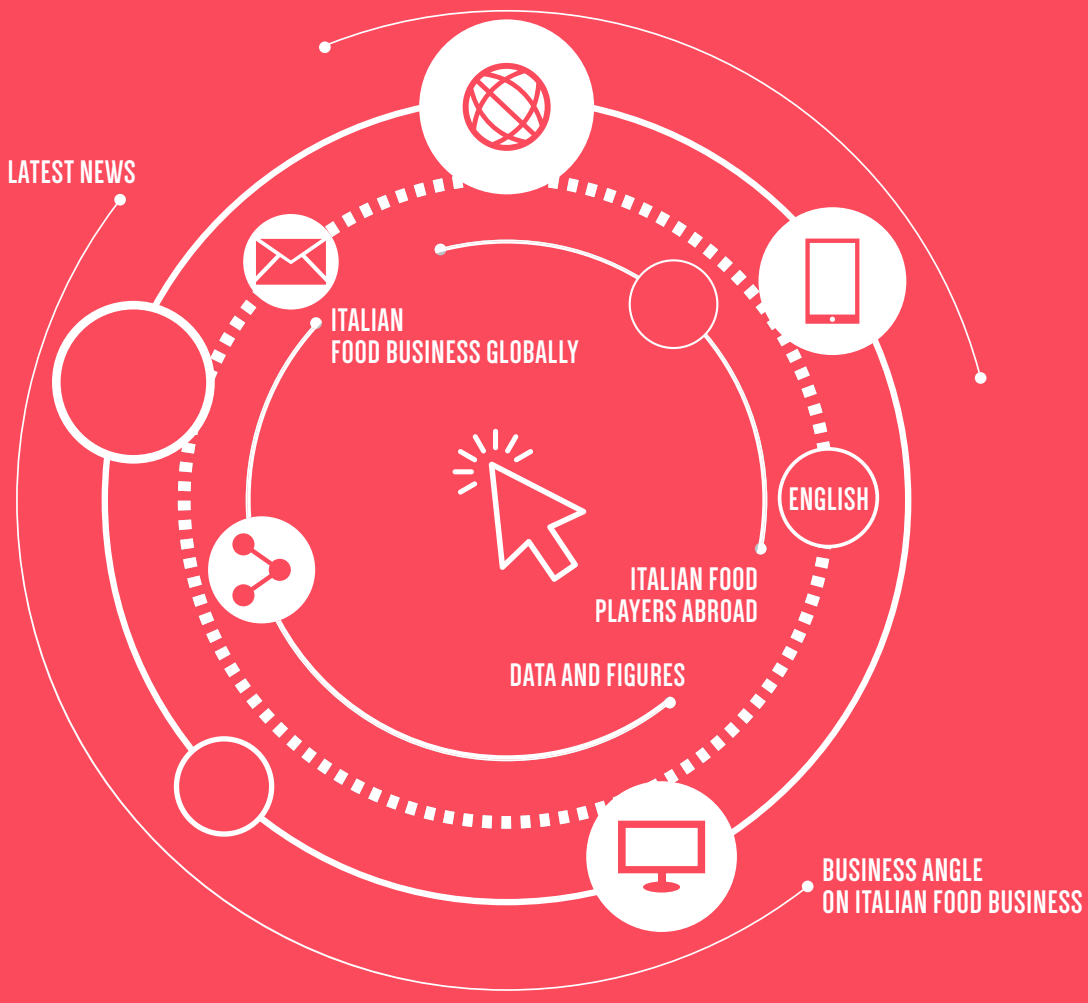
Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.foodcommunity.it

LC PUBLISHING GROUP

FOOD COMMUNITY NEWS

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



Follow us on

www.foodcommunitynews.com