

Scenari

LE PMI DELL'AIM TENGONO
L'IMPATTO DEL COVID -19

Strategie

FENERA & PARTNERS:
DALL'ITALIA UN PONTE CON
GLI ALTERNATIVI GLOBALI

Effetto Covid

ALESSANDRO GIGLIO
(GIGLIO GROUP): BOOM
DELL'E-COMMERCE,
NON SI TORNA INDIETRO

Webinar

REAL ESTATE, LE OPPORTUNITÀ
DOPO LO CHOC COVID-19

Follow the money

LA FINANZA SI SCHIERA
CONTRO IL RAZZISMO

In prima linea

PIAGGIO: LA DIFESA DEI
MARCHI PASSA PER IL LEGAL

Esclusiva

LEGAL TECH:
LAVORO AL FUTURO

Speciale

LEGALCOMMUNITY
IP&TMT AWARDS 2020
I VINCITORI



CROWDFUNDING VS COVID

FOLLA IN CAMPO PER LE IMPRESE

Tra gli strumenti innovativi questa forma di lending fornisce liquidità immediata mentre l'equity è utile per la patrimonializzazione. Il settore cresce molto con buone prospettive

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.

Corporate Awards	Milano, 20/07
Labour Awards	Milano, 17/09
Litigation Awards	New Date, Milano, 01/10
Marketing Awards	Milano, 26/10
Italian Awards	New Date, Roma, 08/07/2021

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week **Event Rescheduled** 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	Milano, 15/10
Gold Awards	Madrid, 05/11
Inhousecommunity Awards - Switzerland	Lugano, 12/11

INHOUSECOMMUNITYDAY

LCPUBLISHINGGROUP

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

Inhousecommunity Day Web Edition, 09/07



FOODCOMMUNITY AWARDS

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

Save the Brand	Web Edition, 14/07
Foodcommunity Awards	Milano, 30/11

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L'evento annuale globale per la Finance community.

Financecommunity Week Milano, 16-20/11



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, 19/11



IBERIAN LAWYER

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

Corporate Music Contest **Event Rescheduled** Milano, 09/06/2021
Sustainability Awards Milano, 14/12

IBERIAN LAWYER

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

Labour Awards - Spain **New Date**, Madrid, 08/10
Forty under 40 Awards - Spain **New Date**, Madrid, 29/10
Labour Awards - Portugal **New Date**, Lisbona, 26/11
InspiraLaw **In riprogrammazione**

The Latin American LAWYER

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

Energy & Infrastructure Awards Sao Paulo, 20/10

LA “FASE TRE” PER LE BANCHE?

DAL CONSOLIDAMENTO ALL’EFFICIENZA OPERATIVA

di laura morelli

N

Negli ultimi numeri di *MAG* e in quello che segue questo editoriale abbiamo raccontato, fra le altre cose, l'andamento e le prospettive della finanza alternativa declinata in tutti i suoi strumenti. Dai minibond alle piattaforme di lending peer to peer, tutte queste forme di finanziamento, abbiamo visto, sono utili soprattutto alle imprese per ottenere la liquidità che altrove non troverebbero e per diversificare le fonti di approvvigionamento finanziario. Ma sono utili anche alle banche, perché tolgono dalle loro scrivanie quei dossier più difficili, permettendo loro di scaricare il rischio, e alleggerire il carico di lavoro. Carico che invece è triplicato in questi mesi di lockdown per via della

SIAMO SU TELEGRAM



LEGALCOMMUNITY
@LEGALCOMMUNITY_IT



FINANCECOMMUNITY
@FINANCECOMMUNITY_IT



INHOUSECOMMUNITY
@INHOUSECOMMUNITY_IT



FOODCOMMUNITY
@FOODCOMMUNITY_IT



LEGALCOMMUNITYCH
@LEGALCOMMUNITYCH_CH



È DISPONIBILE
UN NUOVO CANALE
PER OGNI TESTATA

ISCRIVITI
PER RICEVERE LE NOTIZIE
E RIMANERE
SEMPRE
AGGIORNATO!

decisione di dare garanzie pubbliche inizialmente solo sui crediti bancari, poi fortunatamente estese ad altri strumenti.

Questo lavoro extra (a inizio maggio erano oltre 90mila le richieste per nuovi finanziamenti presentate al Fondo di Garanzia) ha portato alla luce le carenze di un sistema lento e macchinoso, che non è ancora stato capace di ripensarsi soprattutto in chiave digitale. Tanto che i numeri sui prestiti effettivamente concessi sono impietosi: stando alla Fondazione Studi Consulenti del Lavoro, ha ricevuto i fondi solo il 24% delle imprese richiedenti prestiti di importo superiore a 25mila euro e il 41,4% delle aziende che hanno fatto domanda per importi inferiori a quella somma, mentre solo il 27,2% dei richiedenti ha incassato il credito bancario coperto da garanzia Sace.

A loro discolpa, possiamo dire che le banche non erano preparate a una tale mole di lavoro (e a una tale responsabilità), tuttavia il sistema ha dei limiti che non si possono più ignorare o relegare in fondo alla lista delle priorità. Non parliamo solo dei limiti relativi al business - il nodo della profittabilità è da tempo venuto al pettine - ma anche di quelli operativi, relativi alla struttura interna. Pensiamo anche alla difficoltà di tanti istituti di passare in modalità smart working: molti di loro non avevano fisicamente dei computer da fornire ai dipendenti, per non parlare delle reti vpn, quelle di condizione dei dati, aggiornate e ammodernate in tutta fretta.

Se è vero che una crisi accelera i trend, per le banche è il momento di pensare a come impostare la loro personalissima fase tre. Nel mondo pre-Covid la priorità per gli istituti di credito era il business: trovare redditività e ridurre i costi, facendo economie di scala, era l'imperativo. Da qui l'idea che solo il consolidamento potesse essere la strada maestra per rafforzare il sistema e renderlo competitivo a livello europeo. L'Ops di Intesa Sanpaolo su Ubi Banca, e i vari colloqui tra questa e Banco Bpm e Bper, sono figlie anche di queste considerazioni. Il rischio però che operazioni di questo tipo diventino più finanziarie che industriali, con il sacrificio quindi dell'integrazione e dell'efficienza dei processi interni sull'altare della dimensione (e della leadership). Oggi questo vale ancora? Ha senso creare colossi bancari se in una situazione di crisi si sbatte contro il muro dell'inefficienza e delle lungaggini? O forse nella fase tre delle banche l'efficienza operativa e soprattutto una riorganizzazione interna basata sul digitale, aspetti che tra l'altro sono strettamente collegati al business, dovrebbe essere la priorità? 📌

NEL MONDO PRE-COVID LA PRIORITÀ PER GLI ISTITUTI DI CREDITO ERA IL BUSINESS. DA QUI L'IDEA CHE SOLO IL CONSOLIDAMENTO POTESSE ESSERE LA STRADA MAESTRA PER RAFFORZARE IL SISTEMA. OGGI QUESTO VALE ANCORA?



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

ITALY Forty40 UNDER

25.06.2020 • ORE 19,30 • CASTELLO VISCONTEO

Piazza Giuseppe Perrucchetti, 3 • Cassano d'Adda (MI)

Lettera agli under 40

Durante gli ultimi quattro mesi il distanziamento fisico ha preso il sopravvento su ogni altra nostra necessità. Siamo però sempre "Animali Sociali".

In queste settimane ci siamo sentiti **LEGALCOMMUNITY** attraverso i webinar che abbiamo organizzato e stiamo organizzando, e attraverso le eccellenze che abbiamo premiato nelle nostre web edition di Awards interattive. **Primi web Awards** in Italia e nel mondo. Grazie alla vostra partecipazione ci siamo tutti dati un'opportunità, studi, clienti e noi, di essere **LEGALCOMMUNITY**.

Oggi ripartiamo per ricostruire. Ripartiamo dalla generazione di oggi e di domani. Da voi **UNDER 40**. E ripartiamo con un'imperdibile, suggestiva e storica **SERATA DI GALA**.

Per questo abbiamo scelto una location d'eccezione: **IL CASTELLO VISCONTEO** di Cassano d'Adda. Quel Castello che durante gli anni è stato il centro di lotte di potere per il dominio di Milano. Che ha visto soggiornare al suo interno il **GENIO DI LEONARDO DA VINCI**. **Che riconoscerà le eccellenze UNDER 40 durante i primi Forty under 40 italiani.**

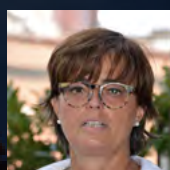
Per la prima volta.
Solo con **LEGALCOMMUNITY**.

Aldo Scaringella, Fondatore LC Publishing Group

#LcFortyUnder40 

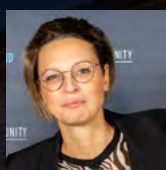
SCOPRI I FINALISTI

GIURIA



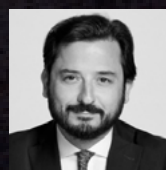
Elisabetta Bellomo

Senior Business Legal Counsel – Italy – Deutsche Post, DHL



Luna Bianchi

IP Counsel, Ermenegildo Zegna



Andrea Bonante

Corporate Affairs & Global Compliance Director, Moncler



Massimiliano Canelli

Responsabile Ufficio Investimenti Partecipativi, Intesa Sanpaolo



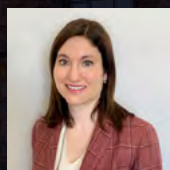
Alberto Carpani

Group General Counsel, Polynt-Reichhold Group



Letizia Gori

CFO, Missoni



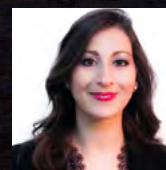
Laura Lazzarini

Head of Corporate Leveraged & Structured Finance – Business Clients, Deutsche Bank



Giovanni Lombardi

General Counsel, illimity Bank



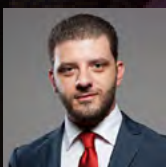
Tiziana Lombardo

Head of Legal and Corporate Affairs, Quest Partners Italia



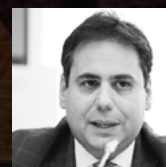
Elena Mauri

Group Legal Affairs & IP Director, Ermenegildo Zegna



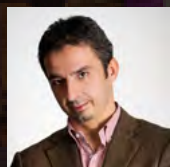
Dario Morelli

Head of Business & Legal Affairs, FremantleMedia Italia The Apartment



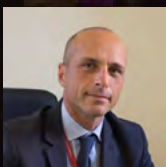
Jacques Moscianese

Responsabile Direzione Centrale Istituzionali Affairs Intesa Sanpaolo



Pietro Pacchione

Head of Project Development and Asset Management, Tages Capital SGR



Gianfranco Pignatone

Direttore Strategia – Pianificazione e Sostenibilità, Rete Ferroviaria Italiana – Gruppo Ferrovie dello Stato Italiane



Helena Ravasini

Italy Head of Legal & DEPUTY Compliance Manager, Huawei Technologies Italia

Tutta la serata sarà placée

19.30

Aperitivo

20.15

Premiazione

21.00

Cena

N.144 | 22.06.2020

Registrazione Tribunale di Milano n. 323
del 22 novembre 2017

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

Video Production
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it

Centro ricerche
alessandra.benozzo@lcpublishinggroup.it
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
barabino & partners legal, uomo senza loden

Editore
LC S.r.l. Via Morimondo, 26 - 20143 Milano
Tel. 02.84.24.38.70
www.lcpublishinggroup.it



26 STRATEGIE CROWDFUNDING VS COVID:FOLLA IN CAMPO PER LE IMPRESE

10 **Agorà**
iQera Italia, Magliocchetti
amministratore delegato

14 **Il barometro del mercato**
A tutta Borsa

18 **Scenari**
Le pmi dell'Aim tengono l'impatto
del Covid -19

22 **Strategie**
Dall'Italia un ponte con gli alternativi
globali

34 **Webinar**
Real estate, le opportunità dopo lo
choc Covid-19

42 **Effetto Covid**
Boom dell'e-commerce,
non si torna indietro

46 **Finanza e diritto... a parole**
Bond e scommesse sul futuro

48 **Obiettivo legalità**
Protocolli anti-Covid: quando
un semplice audit ti salva
da sanzioni salatissime

50 **Follow the money**
La finanza si schiera
contro il razzismo

52 **Esclusiva**
Legal tech: lavoro al Futuro

64 **In prima linea**
Piaggio: la difesa dei marchi passa
per il legal

70 **Speciale Ip & Tmt Awards**
Legalcommunity Ip & Tmt Awards
2020. I vincitori

92 **Food business**
Ceretto, tre generazioni
tra vino e nocchie

100 **Strumenti del business**
Agroalimentare, il pegno non
possessorio: una opportunità per i
finanziamenti alle imprese

106 **Calici e pandette**
Marguerite Guyot Millesime 2002,
traguardi e bollicine

108 **Le Tavole della Legge (delivery)**
L'estro di un gazpacho di fragole



Iberian Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on





CREDIT MANAGEMENT

iQera Italia, Magliocchetti amministratore delegato

Francesco Magliocchetti (foto) è il nuovo amministratore delegato di iQera Italia, braccio italiano della società attiva nell'acquisizione e gestione dei crediti, circa 2.180 dipendenti in sedici sedi e un fatturato di 271 milioni di euro.

iQera Group è presente in Italia tramite le controllate Serfin97, specializzata nella gestione del recupero crediti nella fase stragiudiziale, e Sistemica, che gestisce crediti in tutto il ciclo di vita, con una forte connotazione nei servizi legati alla fase giudiziale, nonché in ambito immobiliare.

Oltre a guidare iQera Italia, Magliocchetti sarà amministratore delegato di Sistemica e siederà nel comitato direttivo del gruppo con sede a Parigi. Nell'incarico sarà supportato da **Stefano Massa**, fondatore, attuale azionista e ceo di Serfin97, che diviene anche consigliere esecutivo in Sistemica. **Jean-François Bensahel**, presidente della holding di iQera Group, è presidente di iQera Italia, di Serfin97 e di Sistemica.

Magliocchetti ha ricoperto in precedenza numerosi ruoli di responsabilità in BNL Gruppo BNP Paribas (che ha lasciato nel terzo trimestre 2019) e in Goldman Sachs.

RITORNI

Kairos, Zantoni rientra nel team di asset management

Francesco Zantoni torna nel gruppo Kairos, rientrando nel team di asset management di Kairos Partners Sgr, guidato da **Guido Maria Brera**.

Già responsabile di alcuni fondi azionari flessibili dal 2001 al 2012, Zantoni ritorna in Kairos dopo aver maturato alcune esperienze imprenditoriali nel settore della progettazione e costruzione di impianti per il settore oil&gas e power generation e della riassicurazione di rischi naturali legati al meteo.

Zantoni ha operato nel 2014 il buyout di Industrial Plants, società focalizzata sull'efficienza energetica e ambientale per il ciclo della combustione, dei sistemi di filtraggio e degli impianti di trattamento gas. Dal 2012 al 2015 è stato partner e responsabile dello sviluppo metodologia e sistemi di calcolo per il pricing di coperture assicurative weather in Satec e Meteotec, ora parte del gruppo Cattolica Assicurazioni.

Ex Bank of America NT&SA e Caboto Holding Sim, Zantoni ha lavorato nell'investment banking di Lehman Brothers International Sim.



CAMBI DI POLTRONA

Banca Euromobiliare, Zavatti vicedirettore generale

Paolo Zavatti (foto) è il nuovo vicedirettore generale di Banca Euromobiliare, istituto del gruppo Credem specializzato nel private banking.

Zavatti "ha l'obiettivo di accelerare lo sviluppo commerciale per la crescita dell'istituto, a ulteriore dimostrazione della centralità di Banca Euromobiliare all'interno delle strategie di sviluppo del gruppo Credem".

Da trent'anni in Credem, Zavatti ha maturato esperienze manageriali in ambito retail e corporate banking, sino ad arrivare a ricoprire il ruolo di vice direttore generale di Credemfactor e, da ultimo, direttore generale di Credemtel. Guidata dal direttore generale **Matteo Benetti**, con **Lucio Igino Zanon di Valgiurata** presidente, Banca Euromobiliare gestisce e amministra masse per oltre 12 miliardi di euro (dati fine 2019) ed è attiva da 47 anni nella consulenza di alta gamma per imprenditori, investitori istituzionali, professionisti e clientela private. Ha sede a Milano ed è presente in tutta Italia con 34 tra filiali e centri finanziari e con oltre 400 private banker e consulenti finanziari.



NOMINE

Pictet Asset Management, Scarabelli sales director

Desirée Scarabelli (foto) è il nuovo sales director per l'Italia di Pictet Asset Management.

Scarabelli, si legge in un comunicato, riporterà funzionalmente a **Paolo Paschetta**, country head Italia, «e si occuperà dello sviluppo del canale di distribuzione wholesale nel mercato italiano». Ad oggi il team commerciale italiano di Pictet AM è composto da sette manager.

Scarabelli ha trascorso sei anni come senior sales manager in State Street Global Advisors, dove è stata responsabile della distribuzione dei fondi sul mercato wholesale in Italia e sul mercato intermediary a livello europeo. Prima di entrare in State Street, ha lavorato per otto anni come senior sales manager per BNY Mellon Investment Management, dove ha contribuito allo sviluppo del settore wholesale sul mercato italiano.

CONSULENZA

Arcus, Leonardi senior director responsabile LatAm

Marcello Leonardi è il nuovo senior director responsabile della regione LatAm di Arcus Financial Advisors. Con oltre quindici anni di esperienza nel settore bancario e degli investitori istituzionali, Leonardi “ha sviluppato competenze in project finance, fusioni e acquisizioni e private equity, con un particolare focus sui settori delle infrastrutture, delle energie rinnovabili e dei settori minerari”.

Leonardi sarà focalizzato soprattutto sulla Colombia, che conta su una comunità imprenditoriale italo-colombiana basata nelle città di Barranquilla, Bogotá e Medellín. Nel 2018 gli investimenti diretti italiani nel Paese sudamericano sono stati pari a 115 milioni di dollari. Arcus sottolinea che la Colombia è l'unico tra i Paesi sudamericani principali ad aver archiviato l'anno scorso con una crescita del Pil superiore al 3%.

«Con questa presenza locale», spiega l'amministratore delegato di Arcus, **Stefano Cassella**, «miriamo a fornire supporto agli investitori e alle aziende italiane attive nel mercato colombiano e LatAm, beneficiando della sua profonda conoscenza degli strumenti finanziari e delle istituzioni finanziarie locali, sempre supportata dal team italiano di Arcus Financial Advisors».

Secondo Leonardi, “il mercato colombiano e in generale l'America latina presentano notevoli opportunità di investimento per le imprese italiane, le quali fino ad oggi non hanno potuto fare affidamento su società di consulenza specializzate nel lending e con una conoscenza profonda del mercato locale che parlassero la loro stessa lingua e che potessero fornire loro un servizio basato sugli standards italiani applicati ad un paese estero. L'ingresso di Arcus nel mercato colombiano pertanto viene a colmare questa carenza e sono sicuro che le imprese italiane potranno essere in futuro maggiormente rappresentate e supportate a livello finanziario nei loro investimenti”.



RISPARMIO GESTITO

Deutsche Bank, Tortoroglio e Leoni nel wealth management

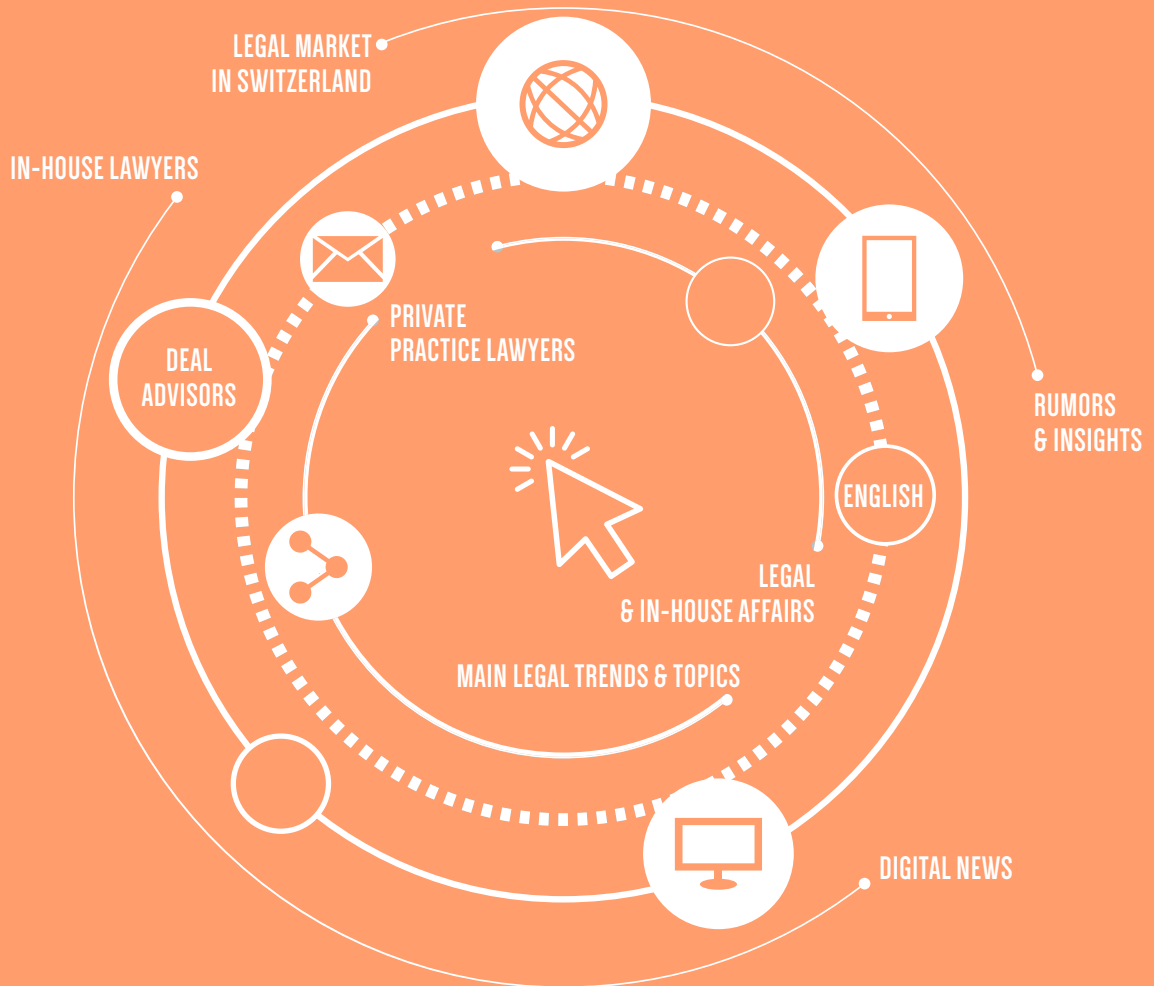
Andrea Tortoroglio (foto) e **Patrizio Leoni** entrano nella squadra di italiana di wealth management di Deutsche Bank. Tortoroglio, dopo diversi anni di esperienza come teaching assistant, da settembre 2014 è professore di financial markets and institutions (undergraduate) e di investment banking (graduate) all'università Bocconi (academic fellow). Dopo esperienze in Kpmg ed Eni, ha intrapreso un percorso professionale come senior banker per la clientela istituzionale, prima in Unicredit e successivamente in Cordusio Sim. Tortoroglio avrà la responsabilità del coverage della clientela istituzionale.

Leoni ha lavorato nel gruppo Unicredit, in cui per quindici anni ha operato nel private & wealth management, specializzandosi in particolare in prodotti e servizi dedicati a professionisti dello sport e agli artisti. All'interno del team dedicato al segmento ultra-high, Leoni avrà la responsabilità del coverage del segmento sport & entertainment.



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on

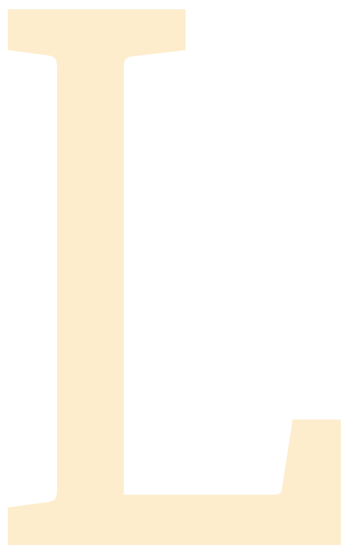


www.legalcommunity.ch

A tutta BORSA

Settimane intense a Piazza affari con
due passaggi al listino principale e la
prima quotazione dell'anno





Le ultime due settimane hanno segnato il risveglio dell'equity capital market dopo mesi di congelamento a causa della pandemia. In particolare si è quotata la prima società dell'anno sull'Mta di Borsa Italiana, cioè Gvs, società produttrice di filtri e mascherine industriali, valorizzata per oltre 1 miliardo di euro. Nel frattempo due società dell'Aim hanno deciso di fare il salto verso il listino principale. Parliamo di Sicit, azienda produttrice di idrolizzati proteici di origine animale, che fa rotta sullo Star, e di Somec, società specializzata nell'ingegnerizzazione, design e realizzazione di grandi progetti chiavi in mano nell'ambito navale e civile.

SICIT GROUP PASSA DALL'AIM ALLO STAR. GLI ADVISOR

Sicit Group passa sul Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana, e conseguentemente lascia Aim Italia, dov'era quotato dal maggio 2019. Banca Imi (gruppo Intesa Sanpaolo) ha agito in qualità di sponsor ai fini dell'ammissione alle negoziazioni sul Mta e ha ricevuto l'incarico di specialista. Gatti Pavesi Bianchi, con un team composto dall'equity partner **Anton Carlo Frau** e dalla junior partner **Vanessa Sobrero**, con l'associate **Mariateresa Candido** e **Alessandro Annunziata**, ha



Gianfranco Veneziano

assistito Sicit nell'operazione che ha un valore di circa 200 milioni di euro. BonelliErede ha assistito Banca Imi, gruppo Intesa Sanpaolo, in qualità di sponsor e specialista, con un team composto dal partner **Gianfranco Veneziano**, membro del Focus Team Capital Markets, e da **Daniele Minniti**. Chiaravalli & associati ha seguito gli aspetti fiscali dell'operazione con un team composto dal partner **David Reali** e dal senior associate **Marco Curti**. Fondata nel 1960 a Chiampo (Vicenza), Sicit produce idrolizzati proteici di origine animale. L'azienda, attraverso un processo di idrolisi dei residui dell'industria conciaria, realizza un prodotto ad alto valore aggiunto per l'agricoltura (biostimolanti) e l'industria del gesso (ritardanti).

La practice

Equity capital market

Il deal

Sicit passa allo Star

Gli studi legali

Gatti Pavesi Bianchi (Anton Carlo Frau)
BonelliErede (Gianfranco Veneziano)
Chiaravalli & associati (David Reali)

Le banche

Banca Imi

Il valore

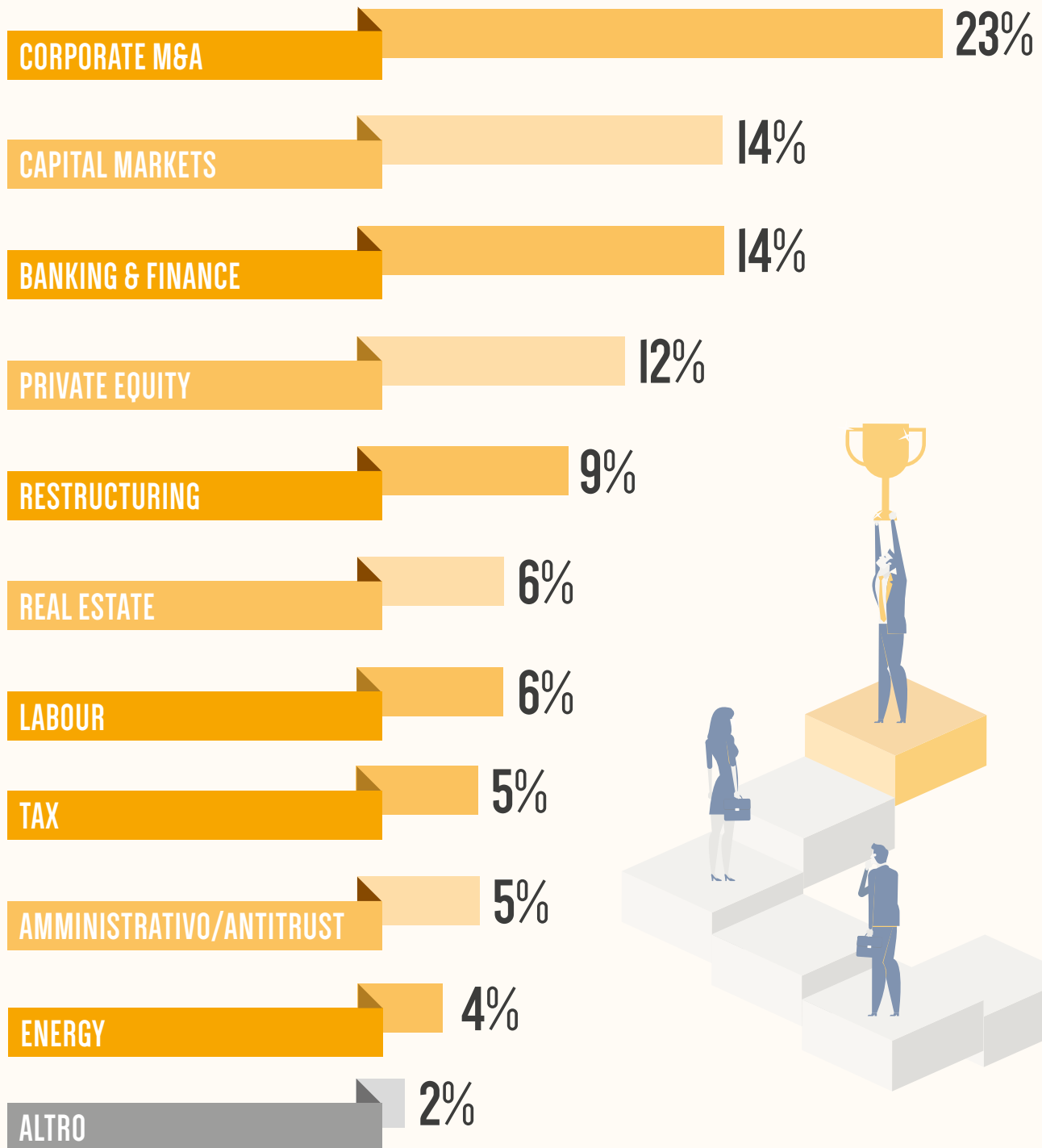
200 milioni di euro

GVS APPRODA A PIAZZA AFFARI, È LA PRIMA QUOTAZIONE SULL'MTA DELL'ANNO

Si è conclusa con successo la procedura di quotazione sul Mta di Gvs, società produttrice di filtri e mascherine industriali, che è sbarcata a Piazza Affari il 19 giugno scorso. Si tratta della prima matricola dell'anno a Piazza Affari.

Il collocamento istituzionale di azioni Gvs si è concluso il 16 giugno scorso ha conseguito una domanda pari a sei

I SETTORI che tirano



Periodo: 09 giugno 2020 - 22 giugno 2020 • Fonte: legalcommunity.it

volte l'offerta, attestandosi a oltre 3,4 miliardi. Il prezzo dell'ipo è stato fissato in 8,15 euro per azione, quasi il massimo della forchetta indicativa (7-8,3 euro). Cornerstone investor è Capital Research and Management Company, in nome e per conto di alcuni fondi dalla stessa gestiti, che si è impegnata ad acquistare titoli pari al 9,3% del collocamento istituzionale, esclusa l'opzione greenshoe, e al 3,26% del capitale sociale della società post offerta. Nell'ambito della procedura White & Case ha agito in qualità di consulente legale Gvs, mentre Clifford Chance in qualità di consulente legale dei joint global coordinators e joint bookrunners. PwC ha svolto la revisione legale dei conti di Gvs. Goldman Sachs International e Mediobanca agiscono in qualità di joint global coordinator e joint bookrunner. Mediobanca opera anche in qualità di sponsor per l'ammissione a quotazione. Lazard è advisor finanziario della società e agisce con un team guidato dal managing director **Alessandro Foschi**. Alirahealth è independent strategic advisor. Nell'ambito dell'offerta, gli aspetti legali dell'operazione sono stati curati da **Thai Duong** (Legal Affairs manager) e **Piervittorio Pigato** (Legal Affairs specialist). Attivo nella fornitura di soluzioni di filtrazione e di mascherine industriali, Gvs ha chiuso il 2019 con un giro d'affari consolidato di 230,6 milioni, un ebitda di 62,2 milioni e un utile di 33,1 milioni.

La practice

Equity capital market

Il deal

Ipo di Gvs

Gli studi legali

White & Case

Clifford Chance

Advisor

Lazard (Alessandro Foschi)

Le banche

Banche

Goldman Sachs

Mediobanca

Il team in house



Alessandro Foschi



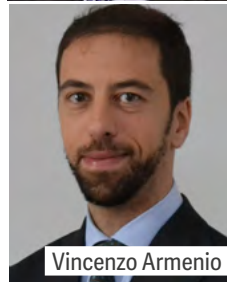
Thai Duong



Piervittorio Pigato



Emanuele Trucco



Vincenzo Armenio

Thai Duong

Piervittorio Pigato

Il valore

Oltre 1 miliardo di euro

SHEARMAN & STERLING E GITTI AND PARTNERS PER IL PASSAGGIO DI SOMEK ALL'MTA

Somek Spa, società specializzata nell'ingegnerizzazione, design e realizzazione di grandi progetti chiavi in mano nell'ambito navale e civile relativi a involucri vetrati, progetti architettonici speciali, allestimento di aree pubbliche e catering per grandi cucine, quotata su Aim Italia, ha presentato a Borsa Italiana la domanda di ammissione a quotazione delle proprie azioni ordinarie sul Mta e richiesto l'approvazione da parte di Consob alla pubblicazione del Prospetto Informativo.

Gli aspetti legali dell'operazione sono curati da Shearman & Sterling, con un team guidato da **Emanuele Trucco** con il supporto degli associates **Marco Barbi** e **Greta Dell'Anna** e della trainee **Federica Alici Biondi**, in qualità di consulente legale dell'emittente e da Gitti and Partners, con un team guidato dal partner **Vincenzo Armenio**, responsabile della practice di equity capital market, con il supporto del junior associate **Antonino di Salvo**, in qualità di consulente legale dello sponsor, Intermonte.

La practice

Equity capital market

Il deal

Somek passa all'Mta

Gli studi legali

Shearman & Sterling, (Emanuele Trucco)

Gitti and Partners (Vincenzo Armenio)

Sponsor

Intermonte

Il valore

-

LE PMI DELL'AIM TENGONO L'IMPATTO DEL COVID -19

Da inizio anno il Ftse Mib ha perso il 27,31% e il 31,87% dai primi casi di contagio del virus. L'Aim Italia perde invece "solo" la metà, il 14,83%. Spiccano i settori finanziario ed energy



KEVIN TEMPESTINI



È l'Aim il listino più resistente alle crisi, o almeno a quella, pesantissima, provocata sulle borse dall'epidemia di Covid-19 tra marzo e aprile. A rilevarlo è la ricerca di KT&Partners, società indipendente di consulenza finanziaria guidata da **Kevin Tempestini**, dal titolo *Italy: Navigating in uncharted waters* che ha analizzato gli impatti del coronavirus sui principali mercati finanziari e in particolare sul FTSE AIM Italia, al fine di comprendere al meglio le performance dei mercati in questi ultimi mesi. La Market Research di KT&Partners considera nel dettaglio due archi temporali di riferimento: il primo che parte dall'inizio dell'anno fino al 21 maggio 2020 e, il secondo, dal 20 febbraio 2020 (quando il Covid-19 si è diffuso in Italia) fino al 21 maggio 2020.

Considerando le performance da inizio anno dei principali mercati azionari, la perdita maggiore si è verificata verso la fine di febbraio e le prime tre settimane di marzo, quando tutti i principali indici hanno perso il 20% o più del loro valore, ma il Ftse Mib è stato il peggiore listino in assoluto, perdendo il 27,31% da inizio anno e il 31,87% da quando si è diffuso Covid-19. Dalla ricerca emerge come la crisi da Covid-19 abbia avuto un impatto notevolmente maggiore rispetto alla crisi del 2008 susseguente al crollo di Lehman Brothers. Infatti, se nel 2008, nei 50 giorni successivi alla crisi, il Ftse Mib aveva perso il 15%, registrando il valore più basso (-18%) dopo dieci giorni, con l'epidemia di Covid-19, il Ftse Mib è diminuito addirittura del -42% in quindici giorni, arrivando poi a un calo del -32% dopo cinquanta giorni.

Considerando solo i segmenti di mercato italiano, l'indice Ftse Aim Italia è quello che ha registrato la perdita più bassa, -14,83% da inizio anno e -15% dalla diffusione del Covid-19. La velocità di turnover del mercato Aim Italia è scesa nel periodo gennaio-aprile 2020 dal 5% al 2,3%, a testimonianza del fatto che il mercato Aim Italia sia stato l'indice azionario meno impattato. Il motivo, spiega Tempestini (si veda il box), è legato alla natura delle aziende quotate su Aim «la cui attività è molto legata al digitale». Questo fatto, unito a una dimensione più ridotta delle imprese e la possibilità di sgravi fiscali per chi investe sulle pmi innovative, «ha sostenuto il listino e ci fa ben sperare per la seconda parte dell'anno», osserva Tempestini. Il Covid-19 ha inoltre avuto

un forte impatto sul mercato primario. In questo momento di incertezza senza precedenti, solo una società si è quotata sul mercato Aim Italia dall'inizio dell'anno (escluse tre aggregazioni aziendali), rispetto alle sei nel periodo gennaio-maggio 2019.

FINANZIARIO ED ENERGIA I SETTORI PIÙ FORTI

Lo studio si concentra anche sulle previsioni degli analisti per il 2020 e il 2021, analizzando la revisione delle stime dopo la diffusione dell'epidemia di Covid-19. In media, le stime



KEVIN TEMPESTINI



FINANCECOMMUNITY AWARDS

6^a Edizione

SAVE THE DATE
19.11.2020

ORE 19.15 • MILANO

Partners

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIB



Gatti Pavesi Bianchi



 **GreenbergTraurig**
Santa Maria



LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI


orrick

**+simmons
simmons**

Sponsor



**INTRA
LINKS**

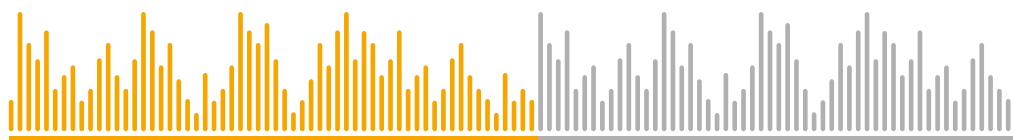
#FinancecommunityAwards 

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

L'ESPERTO

Tempestini: «Il digitale è la forza delle pmi dell'Aim»

Qui contributo audio



«Sul listino Aim sono presenti più società attive nel settore digitale rispetto ad altri listini, come ad esempio allo Star. Essendo dunque queste società tendenzialmente più piccole e già orientate al digitale, gli investitori hanno ritenuto che queste potessero resistere forse in maniera superiore rispetto anche ad ottime aziende presenti su altri mercati», spiega a MAG Kevin Tempestini, fondatore e ceo di KT&Partners,

commentando i risultati della ricerca.

Per Tempestini così come sono stati relativamente buoni i risultati restano buone sia appunto per la natura stessa delle aziende ma anche perché «49 aziende su 126 sono pmi innovative e come tali possono fare aumenti di capitale garantendo ai loro sottoscrittori significativi detrazioni d'imposta sull'investimento

fatto, parliamo di oltre il 40%. Questo «non solo garantirà secondo noi maggiore resilienza ad alcune di queste aziende in caso di crisi economica» ma potrebbe anche favorire le Ipo: «Una società che si vuole quotare oggi può contare su una serie di incentivi fiscali premianti, ci aspettiamo quindi un aumento delle quotazioni nel secondo semestre e, sulla base degli elementi che abbiamo, anche nel 2021».

complessive dei ricavi per il 2020 sono diminuite dell'11% e quelle per il 2021 del 7%. Le società dei settori dei beni di consumo e dei servizi al consumo hanno subito le maggiori revisioni, rispettivamente -22,6% e -22,3% per il 2020 e -8,3% e -16,1% per il 2021. Il settore finanziario ha invece visto una grande revisione al rialzo per ricavi delle società del comparto: + 14,5% per il 2020 e + 15,4% per il 2021. Tra i vari settori all'interno del listino Ftse Aim Italia, il migliore (l'unico con un rendimento positivo) è risultato il cluster delle società Energy&Utilities (+ 0,2%), seguito da quello del settore finanziario (-5,9%), e da quello delle materie prime (-9,1%). Dall'altra parte, i risultati

peggiori sono stati registrati dai servizi al consumo (-26%), i beni di consumo (-19,4%) e Real Estate (-18,1%).

Osservando le prestazioni degli stessi cluster nel periodo seguente l'epidemia di Covid-19, le aziende dei settori finanziari registrano la perdita minima (-6%), seguite dal settore Energy&Utilities (-9,3%) e da quello HealthCare (-11,9%). Real Estate (-30,9%), Servizi al consumo (-22,8%) e Beni di consumo (-19,3%) hanno registrato i risultati peggiori. In questo clima di crisi e incertezza, i governi, sottolinea la ricerca, stanno studiando strategie per sostenere la ripresa economica. Il nuovo "Decreto Rilancio" ha introdotto fra le

altre cose i Pir alternativi, strumenti dedicati a investitori facoltosi e privati per un investimento annuo massimo di 150mila euro per cinque anni, con almeno il 70% del nav (net asset value) investito in azioni o obbligazioni emesse da società italiane non incluse nel Ftse Mib o Ftse Mid e un limite di concentrazione del 20%. Inoltre, sono stati promossi due fondi sostenuti dal governo per aumenti di capitale. Il primo sarà gestito da Cassa depositi e prestiti per supportare le grandi e medie imprese, mentre il secondo sarà gestito da Invitalia per supportare le piccole imprese. (l.m.)

DALL'ITALIA un ponte con gli ALTERNATIVI GLOBALI

È l'obiettivo di Fenera & Partners. La sgr raccoglie capitali da investitori italiani e investe in gestori all'estero. Da poco ha lanciato tre fondi. E punta a crescere in Asia

di laura morelli

T

Tra l'incertezza a livello globale, i tassi ai minimi e le borse sempre più volatili, la ricerca di rendimenti, oggi, sembra quasi una caccia al tesoro che spesso e volentieri termina con gli asset alternativi, cioè private equity e debt e real estate, più rischiosi ma capaci di generare ritorni che in Borsa di vedevano solo dieci anni fa. Un settore relativamente nuovo per tanti investitori italiani, soprattutto istituzionali, che dunque fanno fatica a cogliere le migliori opportunità.



DA SINISTRA: PIETRO MAZZA MIDANA, GIACOMO STRATTA

Per intercettare questo interesse è nata due anni fa Fenera & Partners, gestore indipendente di fondi alternativi globali specializzato in private equity e private debt, fondato da **Giacomo Stratta** e **Pietro Mazza Midana** nell'ambito di Fenera Holding, società torinese di partecipazioni attiva da trent'anni nei private markets e che annovera tra i propri soci alcune tra le famiglie che storicamente rappresentano l'imprenditoria e la finanza italiana. «Forti del know how quindicinale che abbiamo nella selezione di gestori del private market, ci poniamo come ponte di collegamento tra gli investitori istituzionali e privati italiani e le opportunità d'investimento in fondi di matrice straniera, in particolare Nord America, Nord Europa e Asia, che non vengono a fare raccolta in Italia», spiega Stratta a MAG. Controllata dai manager la sgr vede la significativa partecipazione al capitale – sin dalla costituzione – di Fenera Holding e la presenza nell'azionariato del gruppo Banca Sella e di PKB Privatbank.

Finora il team ha selezionato 40 investimenti negli ultimi ventiquattro mesi in gestori con solido track record e ticket medi di 10-20 milioni di euro, per impegni per oltre 200 milioni di euro per i fondi della sgr. Gli oltre 135 milioni raccolti con i precedenti fondi sono stati già significativamente impiegati sebbene allo stato limitatamente richiamati, con un picco del 90% per FPE I, il primo fondo di private equity. A fine maggio poi la società ha lanciato tre nuovi fondi alternativi, Fenera Private Equity II, Fenera Private Debt II e Fenera Asian Opportunity I, rivolti a istituzionali (oggi il 75% degli investitori totali) e privati (25% famiglie). I primi due proseguono il percorso dei fondi focalizzati negli investimenti nei private market, mentre il terzo è finalizzato ad aprire alla clientela le porte del private equity asiatico. Fenera & Partners, così, si avvia a raggiungere masse in gestione per 300 milioni di euro e nel prossimo biennio punta a una raccolta sui nuovi fondi tra 150 e 200 milioni. «Nell'attuale momento di mercato sono insite grandi opportunità per gli investitori istituzionali - osserva Stratta - alcune delle quali potranno essere colte in ottica di breve e medio periodo, mentre altre saranno anticipatrici di un percorso nel lungo periodo». Il loro compito è proprio quello di «cogliere queste opportunità: al mondo ci sono oltre 18mila gestori, noi siamo l'intermediario tra quelli migliori e gli investitori italiani che non li

IN CIFRE

2

I soci fondatori

9

Il team di Fenera

3

Gli ultimi fondi lanciati

300 milioni

Le masse in gestione

150-200

Obiettivo di raccolta nel prossimo biennio

40

Gli investimenti selezionati finora

conoscono e non sono proattivi nella ricerca». Esclusi dunque i gestori italiani di private equity - «non abbiamo nulla contro - precisa Stratta - la nostra è una scelta strategica per rispondere alle esigenze di diversificazione di assicurazioni, enti previdenziali e famiglie imprenditoriali» mentre un sguardo «non lo escludiamo nel private debt».



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

6^a Edizione

corporate awards

SCOPRI I FINALISTI

SAVE THE NEW DATE

20.07.2020

ORE 19.15 • MILANO

Sponsor



LC Publishing Group supporta



#LcCorporateAwards 

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



DIREZIONE ASIA

Un collegamento con l'estero vero e proprio, dunque, che si sta consolidando in modo particolare verso l'Asia, a cui è stato dedicato uno degli ultimi fondi di private equity e dove finora il team ha investito oltre un quarto delle risorse dei fondi precedenti. La decisione, spiega l'amministratore delegato, non è casuale. «In Europa, l'Asia è vista ancora come una nicchia sul fronte degli investimenti alternativi, in realtà in quella regione sono presenti oltre 6mila gestori che raccolgono il 25% della raccolta globale. Inoltre alcuni trend oggi sono inequivocabili, come quello demografico che sta interessando il mercato asiatico e che avrà riflessi già oggi chiaramente identificabili e di lungo periodo, indipendentemente da singoli eventi come la diffusione della pandemia Covid-19 o la guerra commerciale sui dazi alle importazioni». Nel 2030, aggiunge, «si stima che l'Asia rappresenterà i due terzi della middle class a livello globale. In quell'area oltre ottocento milioni di millennials si stanno affacciando sul mercato con bisogni crescenti in termini di educazione, servizi sanitari, beni di consumo e voluttuari, con una propensione alla spesa mai registrata nelle precedenti generazioni». Inoltre «c'è una forte urbanizzazione in corso, negli ultimi anni la popolazione urbana ha superato quella rurale con 2,4 miliardi di persone rispetto a 2,2 miliardi. Nel Continente asiatico sono oltre trecento le città con oltre 1 milione di abitanti, di cui 157 tra India e Cina, a fronte di 18 città in Europa e non oltre dieci negli Stati Uniti. Servono dunque servizi e infrastrutture adeguate».

In questo scenario, i private equity si stanno già attrezzando per rispondere alle nuove esigenze della popolazione asiatica, cinese ma anche di tutto il Sud-est asiatico. In particolare Fenera punta a investire in team di gestione con forte esperienza sul territorio, da oltre 20-25 anni, asset in gestione dai 2 miliardi in su, e in fondi di grandi dimensioni, da 1 a 3 miliardi. «Fenera Asian Opportunity I termina nel 2030 e per noi quello sarà solo l'inizio per il lancio di una gamma di prodotti dedicati al territorio. Per questo non escludiamo l'apertura di un ufficio a Singapore in tempi relativamente brevi», aggiunge Stratta. Per quanto riguarda i temi principali di investimento, «pensiamo al digitale – con i servizi cloud, enterprise software, e-commerce, AI e big data – ai consumi – healthcare, beni di base di qualità, servizi finanziari – all'industria avanzata – stante la necessità di infrastrutture moderne, di e-mobility, del ricorso al trattamento acque e rifiuti, alle energie rinnovabili», dice «tutti settori in grado di beneficiare dei trend socio-demografici in atto, bilanciando il profilo di rischio-rendimento fra i paesi più sviluppati dell'area (dal Giappone all'Australia), quelli in via di sviluppo e gli emergenti (come Indonesia o Vietnam) nei segmenti buyout, growth, co-investimenti e secondario».

FOCUS SECONDARIO

Sul secondario si fonda anche la nuova strategia in Occidente con gli altri fondi di private equity. Questi «opereranno in continuità con i fondi precedenti pur con un focus particolare sul mercato secondario, solitamente anticiclico e che ora sta tornando di grande interesse», spiega Stratta. «Con la crisi di liquidità, le famiglie che hanno investito in fondi hanno bisogno di uscire da alcuni investimenti e qui intervengono dei gestori che acquistano le quote a forte sconto sul net asset value, a volte anche del 20 o 30%. Noi siamo guardando proprio a quei gestori, attivi soprattutto negli Usa, sui quali pensiamo a un esposizione del 15-20% del fondo». Il resto sarà dedicato a private equity tradizionali, generalisti purché con track record e competenze comprovate. Quando al private debt, «qui non escludiamo di investire in Italia, un mercato adatto per il nostro investitore tipo, anche se il mercato è ancora piccolo, di conseguenza è normale guardarsi anche intorno all'estero». La strategia generale è il ritorno «cerchiamo gestori che possano darci anche oltre il 10%, senza default e con sottostanti diversificati», conclude Stratta. ■



CROWDFUNDING VS COVID

FOLLA IN CAMPO PER LE IMPRESE

Tra gli strumenti innovativi questa forma di lending fornisce liquidità immediata mentre l'equity è utile per la patrimonializzazione. Il settore cresce molto con buone prospettive

di laura morelli



Se le banche fanno fatica a erogare tutta la mole di crediti richiesti dalle imprese, messe a dura prova dalla pandemia di Covid-19 e dal lockdown, esistono molti altri strumenti che possono intervenire in pronto soccorso per sopperire al bisogno di liquidità.

Abbiamo visto nei due precedenti numeri di *MAG* che nella cassetta degli attrezzi le imprese hanno a disposizione diversi strumenti, da minibond e cambiali finanziarie, ideali per avere liquidità immediata e senza debito. A questi si aggiunge anche il mondo crowdfunding, una forma di investimento che consente alla “folla” di investitori (crowd) di finanziare startup innovative e piccole e medie imprese (sia innovative sia non) attraverso portali online autorizzati.

Il settore è in forte crescita: nel 2019 il volume del crowdfunding, in particolare le forme dedicate alle imprese quali il direct lending tramite piattaforma crowd e l'equity crowdfunding, è quasi raddoppiato rispetto agli anni precedenti crescendo del 59%, stando alla ricerca di Starseed. In particolare, lo scorso anno il lending ha raccolto quasi 80 milioni di euro, il 49% in più dell'anno precedente, raggiungendo quota 240 milioni dalla nascita del mercato nel 2015 mentre l'equity crowdfunding è più che raddoppiato e nel 2019 ha raccolto 68,5 milioni, il 114% in più rispetto all'anno precedente, raggiungendo quota 128,5 milioni dal 2015. Nel complesso, le piattaforme di lending in Italia sono 12 tra quelle attive (delle quali tre nate nel 2019) tra cui figurano fra le altre October, Borsadelcredito.it, Soisy, Rendimento etico e Prestiamoci. Nell'equity crowdfunding ci sono 24 piattaforme attive e 11 in partenza. Quelle che hanno raccolto di più nel 2019 sono state Mamacrowd, Crowdfundme, Two Hundred, Walliance e Backtowork24.



ANTONIO LAFIOSCA

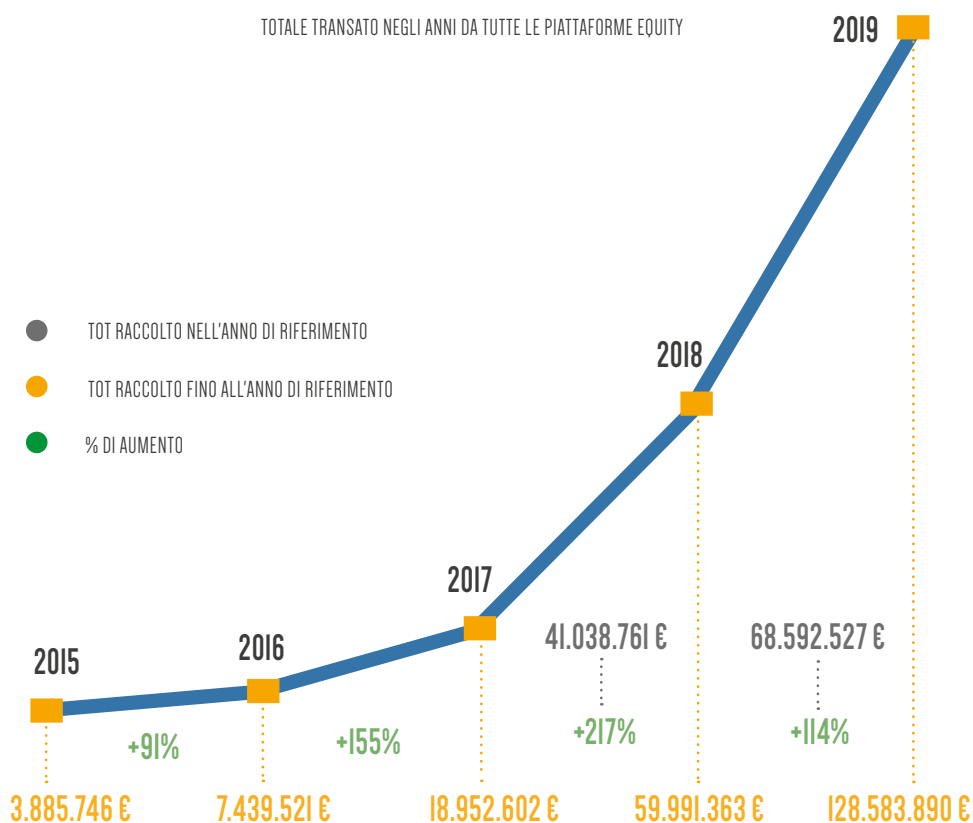
LENDING, CRESCITA

A TRIPLA CIFRA

Più adatto per rispondere all'esigenza immediata di risorse è il lending crowdfunding, anche conosciuto come social lending o P2P lending, cioè l'erogazione di un prestito attraverso piattaforme online. Diversamente dall'equity crowdfunding, nel P2P lending, persone fisiche o investitori istituzionali prestano denaro tramite portali online specializzati a persone o imprese in cerca di fondi, spesso destinati a progetti di crescita personale o professionale, a fronte di un interesse e del rimborso del capitale. Come visto dai numeri riportati da Starseed, il mercato del lending crowdfunding ha registrato una crescita negli ultimi anni soprattutto perché visto come una valida soluzione per arginare il credit crunch. Così è stato anche durante il lockdown imposto per arginare la pandemia.

CRESCITA EQUITY

TOTALE TRANSATO NEGLI ANNI DA TUTTE LE PIATTAFORME EQUITY



FONTE: STARSEED

»»»

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

SAVE THE DATE

16-20

NOVEMBER 2020

MILAN

2nd EDITION

Platinum Partner

CHIOMENTI

Gold Partner

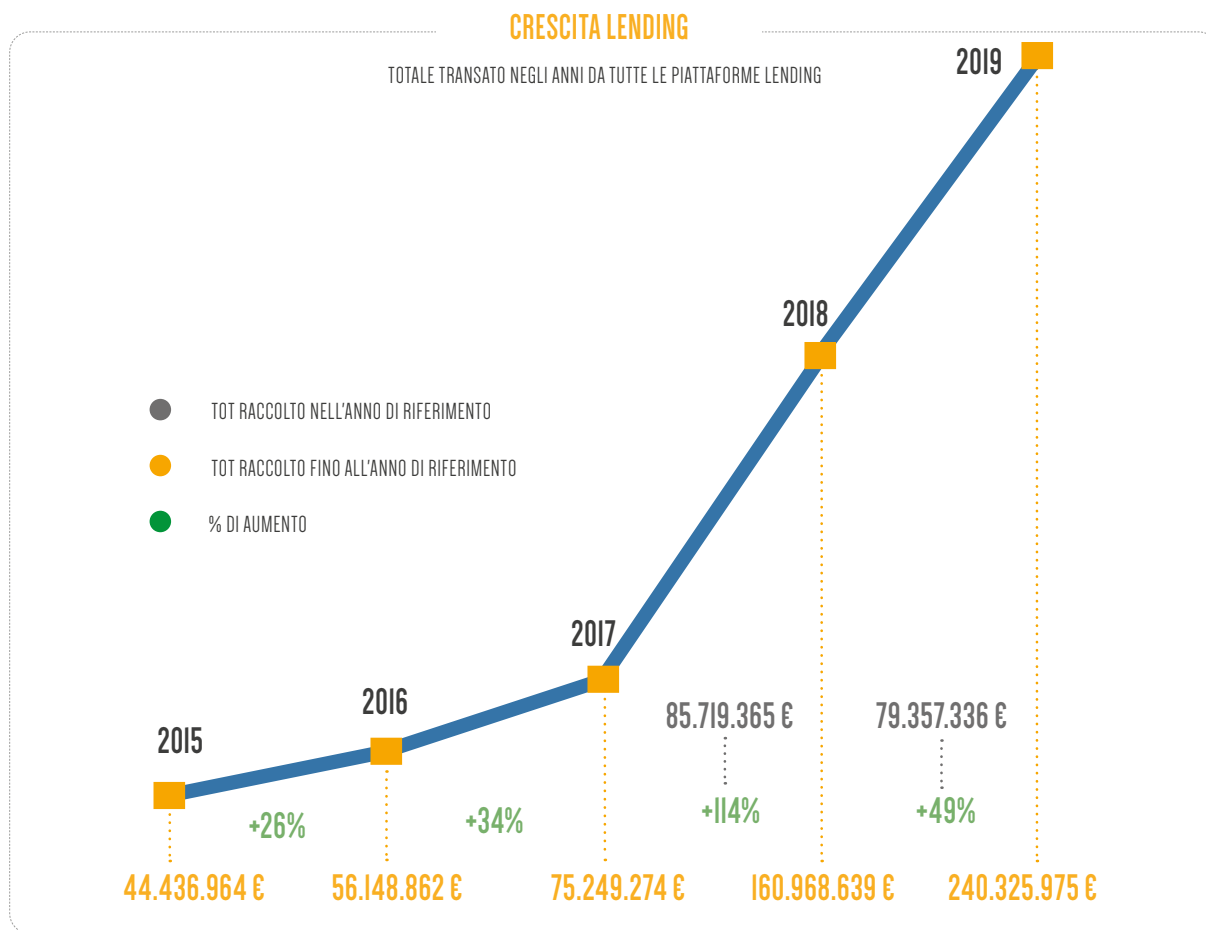


Nctm

#financecommunityweek



For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870



FONTE: STARSEED

Come osserva **Antonio Lafiosca**, partner e coo di Borsadelcredito.it, «durante gli ultimi tre mesi abbiamo avuto un numero crescente di imprenditori che si è rivolto alla piattaforma, registrando incrementi anche a tripla cifra. Per dare qualche numero, nel solo mese di marzo le richieste rispetto all'anno precedente sono aumentate del 230%, al punto che ci siamo trovati pronti a livello operativo ma senza la quantità di liquidità che ci veniva richiesta». La spinta, spiega, «è arrivata proprio per via dell'emergenza sanitaria e per la crisi di liquidità che ha generato, ma anche perché noi siamo un operatore completamente digitale e possiamo garantire il prestito in tempi rapidi e con procedure snelle», caratteristiche che a quanto sembra sono sembrate fondamentali alle imprese in questa fase di maggiore incertezza. Da quando è operativa, nel settembre 2015, attraverso BorsadelCredito.it sono stati erogati oltre 86 milioni di euro e oggi il gruppo è al lavoro su nuovi prodotti come il



TOTALE RACCOLTO EQUITY

I RISULTATI RAGGIUNTI DA TUTTE LE PIATTAFORME EQUITY IN ITALIA

**PIATTAFORME IN
ORDINE ALFABETICO****TOT RACCOLTO
FINO AL 2019****TOT RACCOLTO
SOLO NEL 2019**

ASSITECA CROWD EQUITY	928.000 €	-
BACKTOWORK24	10.729.909 €	7.107.263 €
BUILD AROUND	605.000 €	605.000 €
CLUBDEALONLINE	1.462.500 €	-
COFYP S	214.000 €	-
CONCRETE INVESTING	5.790.000 €	5.040.000 €
CROWDFUNDME	22.110.000 €	9.740.000 €
CROWDINVEST ITALIA	54.947 €	54.947 €
DOORWAY	500.000 €	500.000 €
ECOMILL	799.000 €	799.000 €
EXTRAFUNDING	25.700 €	25.700 €
FUNDERA	420.816 €	420.816 €
HOUSE4CROWD	550.000 €	50.000 €
INVESTI-RE	116.829 €	-
LITA	300.007 €	300.007 €
MAMACROWD	31.641.462 €	15.115.518 €
MUUM LAB	130.500 €	20.000 €
NEXT EQUITY	3.022.321 €	624.332 €
OPSTART	9.418.285 €	4.565.768 €
STARSUP	5.026.633 €	492.000 €
THE BEST EQUITY	2.158.502 €	2.158.502 €
TWO HUNDRED	13.346.385 €	8.753.385 €
UNICASEED	157.780 €	-
WALLIANCE	16.216.614 €	8.714.989 €
WEARESTARTING	2.858.700 €	1.542.800 €

FONTE: STARSEED

Cash Anti-Covid Fase 2, lanciato a giugno, cioè un finanziamento di lungo periodo di importo tra i 100mila e i 600mila euro con durata massima di sei anni, di cui i primi 12 mesi di totale preammortamento.

Il prestito rientra nella normativa prevista dal decreto Liquidità ed è quindi garantito fino al 90% dal fondo centrale di garanzia per le pmi. «Siamo a lavoro anche su un fondo da 100milioni di euro

TOTALE RACCOLTO LENDING

I RISULTATI RAGGIUNTI DA TUTTE LE PIATTAFORME LENDING IN ITALIA

PIATTAFORME IN ORDINE
ALFABETICOTOT RACCOLTO
FINO AL 2019TOT RACCOLTO
SOLO NEL 2019

BORSA DEL CREDITO	77.491.903 €	25.095.750 €
CROWDCITY	2.500.000 €	-
OCTOBER	67.323.714 €	31.434.493 €
PRESTIAMOCI	20.100.000 €	4.500.000 €
RECROWD	310.000 €	310.000 €
RENDIMENTO ETICO	6.005.850 €	6.005.850 €
SMARTIKA	30.793.870 €	3.043.260 €
SOCIALLENDING	128.167 €	71.167 €
SOISY	9.893.430 €	6.409.316 €
TERZO VALORE	23.256.541 €	-
THE SOCIAL LENDER	35.000 €	-
TRUSTERS	2.487.500 €	2.487.500 €

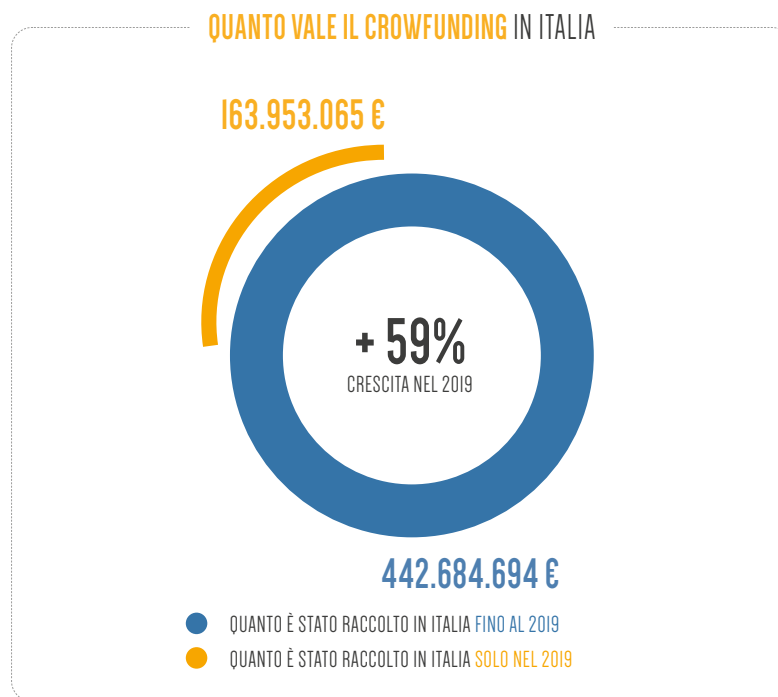
FONTE: STARSEED

dedicato a investitori istituzionali per attirare investimenti», aggiunge Lafiosca, e riuscire a far fronte alle richieste delle imprese, soprattutto quelle più piccole. Le quali, spiega il coo, «durante il lockdown hanno avuto come difficoltà principale quella di far fronte ai costi fissi mentre ora cercano disperatamente liquidità per la ripartenza e per i prossimi mesi, anche per gestire i costi derivanti dall'adempimento alle normative di sicurezza anti Covid». In questo il lending crowdfunding può realmente dare un contributo e anche le aziende sembrano averlo capito. «Quando siamo partiti non è stato facile ma anno dopo anno abbiamo visto una maggiore apertura delle imprese quindi una crescita importante e costante. L'emergenza ha accelerato

questa tendenza, così come ha fatto con tutto ciò che è digitale». Allo stesso tempo «il maggiore interesse degli istituzionali, i nostri maggiori interlocutori, è un segnale che fa ben sperare per il futuro».

CROWDFUNDING
PER LA CRESCITA

Era partito bene anche il 2020 per l'equity crowdfunding, che secondo i dati di *Crowdfunding Buzz* aveva raccolto 24 milioni dai 13 milioni dell'anno prima, con 34 società finanziate, tre in meno rispetto al record dello scorso trimestre, per una media di raccolta di 711mila euro, più elevata di quella dello scorso

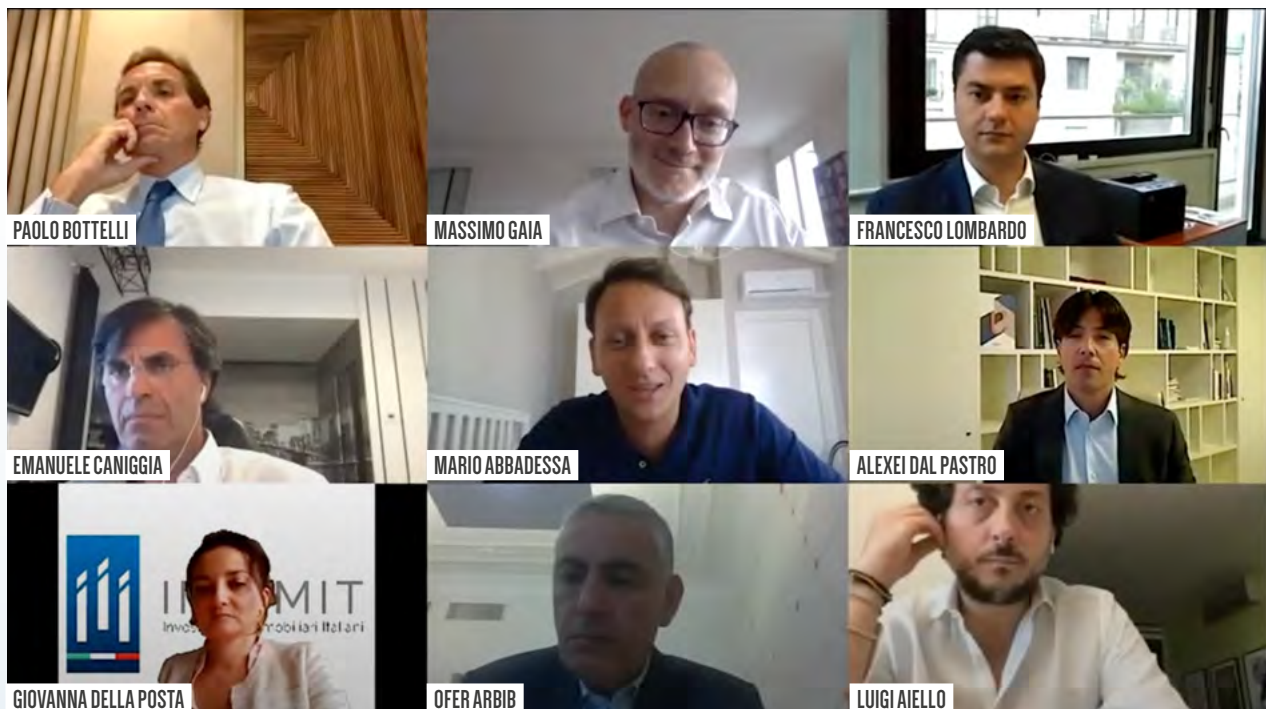


FONTE: STARSEED

anno (469mila euro). Tuttavia a marzo si è registrata una brusca frenata e anche aprile, spiega **Matteo Masserdotti**, ceo della piattaforma di equity crowdfunding Two Hundred Crowd, «è stato un mese incerto perché incerti erano tutti gli investimenti, soprattutto quelli di medio-lungo periodo come il crowdfunding». Da maggio, osserva il ceo, «sul nostro portale abbiamo osservato una forte controtendenza, legata anche al rimbalzo dei mercati finanziari, e oggi siamo ripartiti a pieno ritmo con la pipeline che avevamo prima della pandemia mentre stiamo avendo molti contatti con nuove aziende», complice anche «l'aumento al 50% degli sgravi fiscali per chi investe in pmi innovative e startup inserito nel decreto Rilancio e che sta attirando molti investitori».

L'equity crowdfunding è dunque uno strumento utile per aiutare le imprese in questa fase complessa e difficile? Per Masserdotti «la finanza alternativa ha un ruolo di rilievo ora nel panorama del credito e lo avrà sempre di più anche per le carenze del sistema tradizionale che come abbiamo visto anche durante

il lockdown impediscono alle imprese di finanziarsi». In questo «l'equity crowdfunding ha una sua specificità, crea un rapporto tra l'azienda e l'investitore che dura per un medio o lungo periodo solitamente dai cinque ai sette anni, tramite finanziamenti a rischio e illiquidi. Il sistema è adatto non tanto per sopperire al bisogno di liquidità immediata quanto più per una patrimonializzazione dell'impresa, sia quelle più tradizionali sia quelle innovative. E, poiché il capitale dato dagli investitori deve portare ricchezza e valore, è una soluzione adatta per finanziare progetti specifici di crescita». È ideale dunque «per quelle imprese che hanno bisogno di rafforzarsi e allo stesso tempo vogliono slegarsi dal sistema bancario diversificando il debito. Inoltre siamo un primo passo verso una maggiore sofisticazione finanziaria che potrebbe culminare ad esempio con la quotazione Borsa». Certo, per fare questo «serve soprattutto un cambio culturale delle imprese, di certo il momento è quello giusto». ■



REAL ESTATE, LE OPPORTUNITÀ DOPO LO CHOC COVID-19

Financecommunity e Freshfields Bruckhaus Deringer hanno messo attorno a un tavolo (virtuale) alcuni protagonisti del settore immobiliare per parlare dei trend futuri. Ne è emerso un quadro in cui prevale l'ottimismo

di massimo gaia



Il settore immobiliare italiano, con il coronavirus Covid-19, ha subito uno choc temporaneo, che lascerà qualche strascico, soprattutto nel breve termine, ma che non stravolgerà il mercato; anzi, semmai, accelererà i trend già in atto.

È questo l'assunto principale che ha messo d'accordo i partecipanti a un webinar dal titolo **"Real estate: quali tendenze dopo il Covid19? Il punto di vista degli investitori"**, organizzato l'8 giugno da Financecommunity in collaborazione con lo studio legale Freshfields Bruckhaus Deringer.

Ricco di spunti che avrebbero meritato più delle due ore circa dedicate all'evento, il webinar ha rappresentato l'occasione per mettere attorno a un tavolo (virtuale) alcuni dei principali protagonisti dell'*industry*. Hanno partecipato, infatti, **Mario Abbadessa**, senior managing director and country head di Hines Italy, **Luigi Aiello**, chief corporate & business development del gruppo Prelios, **Ofer Arbib**, chief executive officer di Antirion Sgr, **Paolo Bottelli**, founder & chief executive officer di Kryalos Sgr, **Emanuele Caniggia**, amministratore delegato di DeA Capital Real Estate Sgr, **Alexei Dal Pastro**, chief executive officer Italy di Covivio, **Giovanna Della Posta**, chief executive officer di Invimit Sgr, e **Francesco Lombardo**, partner di Freshfields Bruckhaus Deringer.

INDUSTRIA SANA, EFFETTI NON DURATURI

La premessa è stata volutamente provocatoria, basata sulle previsioni più disparate che si sono dette e scritte nelle ultime settimane. Il mondo è cambiato, il boom del real estate (che in Italia, peraltro si è limitato a Milano e, in misura decisamente minore, a Roma) appartiene al passato. Per quanto riguarda il residenziale, ci sarà un crollo delle transazioni e dei prezzi, andremo tutti a vivere in campagna (qualcuno ha parlato di rinascita dei borghi, *sell cities and buy countries*) e, a ogni modo, cercheremo abitazioni più grandi, con il giardino o quanto meno con un balcone fiorito, per affrontare eventuali nuovi lockdown. L'affitto breve (Airbnb, per intenderci) ha subito un colpo mortale, e con esso l'investimento finalizzato a cavalcare l'esplosione. Guardando al non residenziale, lo *smart working* (imposto dalla pandemia e ora entrato nel Dna di milioni di lavoratori) ucciderà l'ufficio tradizionale, in particolare gli open space. Chi sarà costretto ad andare in ufficio si chiuderà in stanze riservate



(qualcuno ha ipotizzato la rivincita dei famigerati cubicoli). L'hotellerie ha incassato una mazzata terrificante dal blocco dei viaggi e assisteremo a un ripensamento del concetto di vacanze e di ospitalità. Pietra tombale, poi, sul retail tradizionale. Unica asset class che, stando a queste previsioni, esce trionfante dal Covid-19 è la logistica legata al *delivery* delle società di e-commerce, il cosiddetto *last mile*, che possiamo ribattezzare *last smile*, pensando al logo di Amazon, player dominante del settore. Queste previsioni risentono dell'impatto, emotivo prima ancora che economico, della pandemia. Hanno il respiro corto, lo sguardo rivolto al breve termine. E, in effetti, anche in pieno lockdown sono stati siglati deal di real estate in tutti i segmenti. In secondo luogo, alla liquidità già abbondante in epoca pre-Covid si è aggiunta quella derivante dalle misure varate da governi e banche centrali per affrontare le conseguenze economiche del virus; così, gli investitori istituzionali si stanno trovando con l'imbarazzo della scelta su quali asset class puntare le *fiches* che abbondano nelle loro mani, e l'immobiliare, per quanto sia un investimento illiquido, è da sempre amato perché non volatile e fucina di rendimenti stabili.

Da qui è partito il dibattito, con i partecipanti allineati – pur con varie sfumature – nel lanciare messaggi rassicuranti e spargere ottimismo. «Il mondo non è cambiato e non cambierà», ha scandito Abbadessa di Hines. «Bisogna avere una visione stabile e di lungo periodo. Il Covid ha accelerato dei processi e dei trend che erano già in atto». Caniggia di DeA Capital RE ha fatto eco al collega: «Il mio punto di vista personale è che questa non sia una crisi sistemica, è una crisi da evento: un evento esterno, assolutamente fuori dal mercato, ha



MARIO ABBADESSA

LUIGI AIELLO

spento l'attività economica. Non è la crisi del 2008, quando andò in crisi il sistema». Secondo Caniggia, «una volta tolto di mezzo il fattore esterno, il sistema tornerà a camminare e la ripresa sarà probabilmente veloce».

Ottimismo anche nelle parole di Dal Pastro di Covivio: «Sebbene ci sia stato un episodio virulento, che lascerà segni, temo soprattutto sull'economia italiana, il contesto resta *supportive*».

Attenzione: i *panelist* non hanno nascosto che il Covid-19 abbia un impatto pesante nel breve termine. Caniggia ha parlato di «effetto molto duro sull'occupazione», pensando soprattutto al turismo e alla ristorazione. Bottelli di Kryalos, guardando al secondo semestre, ha affermato che «sicuramente il mercato sarà influenzato dal Covid; ora, per esempio, mi sembra che ci siano leve più basse a prezzi più alti. Forse è solo un momento, ma è un fatto».

Aiello di Prelios ha richiamato l'attenzione su un sistema produttivo che ha incassato un colpo durissimo dalla pandemia: «Ci aspettiamo una nuova ondata di npl e utp». Già oggi ci sono circa 30mila aziende che sono classificate come utp, che impiegano oltre un milione di persone. Gli utp «hanno impatti devastanti sui bilanci delle banche, creando un effetto domino, perché, pur essendo vive e con marginalità positiva, le aziende in condizioni di difficoltà temporanea rischiano di non ricevere più credito». Purtroppo, ha aggiunto Aiello, i decreti liquidità hanno fatto pochissimo sul fronte dei crediti problematici, di fatto escludendo gli utp. Servono «soluzioni di sistema, che consentano alle banche di tornare a erogare nuove linee in bonis, non passare l'80% del tempo a occuparsi di crediti deteriorati». Certamente, una strada è quella delle partnership fra banche e servicer, come l'accordo siglato tra Prelios e Intesa Sanpaolo.

RESIDENZIALE: NON VOGLIAMO ANDARE A VIVERE IN CAMPAGNA

L'ampiezza del dibattito è stata tale che una sintesi risulta complessa. Guardiamo una per una le singole asset class. E partiamo dal residenziale. «La domanda da porsi è: quanto è cambiata la percezione delle persone?», ha argomentato l'avvocato Lombardo. «Esiste ancora chi vuole 100 metri quadri in centro? La percezione dei potenziali acquirenti e conduttori avrà un effetto sugli investimenti nel breve periodo». Per quanto riguarda il medio-lungo termine, «dipenderà dall'evoluzione del virus».

Dal Pastro di Covivio è stato *tranchant*: «Andremo tutti ad abitare in campagna o nei borghi? Non credo proprio. Anzi, il trend di progressiva concentrazione nelle città continuerà, ma saranno le città ad adeguarsi, svilupparsi e a rigenerarsi».

Convintissimo di proseguire sulla strada dei progetti di *living*, con particolare focus sugli affitti a canoni accessibili e sullo *student housing*, Abbadessa di Hines: «Non sono guidato dal momento. Le nostre operazioni sono di lungo termine. Occorrono spazi flessibili», per esempio nei condomini aree dedicate allo *smart working* a piano terra.

Anche Arbib di Antirion non vede una fuga dalle città verso la provincia. «Il mercato italiano è concentrato a Milano e a Roma perché l'attività industriale e i servizi sono concentrati in queste città», ha sostenuto. Nel resto del Paese i prezzi sono decisamente più bassi, ma «spostarsi è molto più faticoso». E la realtà è che «gli investitori cercheranno sempre di avere in portafoglio immobili nelle città principali».

UFFICI: LO SMARTWORKING NON È UN KILLER

Il *lockdown* non ha fatto esplodere lo *smart working*, ma, come ha ironizzato Arbib, «lo *home working*». Il vero *smart working*, ha aggiunto il ceo di Antirion, deve partire «dal benessere e dalla produttività del dipendente». Abbadessa ha sottolineato che «non c'è niente di *smart* in una persona che lavora dentro casa, coi bambini in giro. Diverso è avere in un condominio una zona a piano terra con uno spazio dedicato al lavoro, questo è *smart*: si può lavorare da casa come in ufficio, con un'infrastruttura



tecnologica e logistica dedicata».

Lombardo di Freshfields, d'altro canto, ha notato che «l'idea di andare ad abbattere il costo del real estate attrae gli imprenditori». Della Posta di Invimit ha replicato: «Non bisogna cadere nell'inganno dei risparmi di costi». Il *remote working* è stata, secondo la manager, «un'ottima via d'uscita nell'emergenza, ma non può diventare la normalità, non può essere la porta principale dell'azienda. Come essere umani siamo tridimensionali, è impossibile portare avanti i rapporti di lavoro senza una presenza fisica». Inoltre, «è stato uno stress tremendo gestire famiglia e lavoro negli stessi spazi».

Sul punto ha concordato Arbib di Antirion: «L'uomo è un animale sociale, dà il meglio di sé quando lavora in compagnia. L'ufficio sarà sempre al centro della vita lavorativa». Dal Pasto di Covivio ha detto di aver constatato «un'energia nuova» nelle persone che sono tornate in ufficio dopo l'inizio della cosiddetta Fase 2, perché, per quanto si sia stati efficienti da casa, «tante cose sono state perse, il capitale umano dell'azienda è nel luogo di lavoro». Ma l'ufficio, ha proseguito Dal Pasto, «deve essere un luogo a supporto dell'attività lavorativa, del benessere dei lavoratori: su queste basi, siamo pienamente convinti che abbia un futuro brillante». Concretamente, Covivio sta «studiando una revisione dell'utilizzo degli spazi, una riduzione delle percentuali delle superfici destinate ai desk tradizionali, per aumentare gli spazi comuni in grado di garantire sicurezza, che sarà un *must*, e benessere ai dipendenti».

Uffici sempre più integrati con il contesto urbano in cui sono inseriti, flessibili, dotati di aree comuni per il benessere dei dipendenti, con un vero *smart working* come complemento. Il Covid-19, da questo punto di vista, ha accelerato un trend già in atto. «Gli

uffici open space in batteria, con una persona ogni quattro metri quadri, già non erano più socialmente sostenibili», ha notato Abbadessa.

Qualche *tenant*, però, ha messo in stand-by i piani per cambiare sede. Arbib di Antirion ha ricordato la scelta di Deloitte di non esercitare l'opzione su un edificio di 45mila metri quadri in corso Italia, a Milano, e su un immobile in via Veneto, a Roma, «perché vedono un problema nel 2021, una ricaduta dell'economia, quindi vogliono restare nei vecchi uffici».

Certo, se effettivamente – come teorizza qualcuno – lo *smart working* dovesse affermarsi come lo standard per milioni di lavoratori (vuoi perché il dipendente ne trae beneficio in termini di *work-life balance*, vuoi perché l'imprenditore taglia i costi del real estate), il rischio è che una parte consistente degli edifici nel centro di Milano e di Roma si svuoti: allo stato, per esempio, nel capoluogo lombardo ci sono torri di recente costruzione che hanno percentuali di occupazione inferiori al 20%. Che si fa? Si abbattono? L'avvocato Lombardo ritiene che il metro per misurare il futuro degli uffici saranno i progetti di sviluppo attualmente in corso: «Se non avessero successo, ci sarebbe un impatto su tutto il mercato».

HOTELLERIE:

TORNEREMO A VIAGGIARE

Stiamo entrando in una stagione estiva che tale non sembra, un po' perché le condizioni meteorologiche ricordano l'autunno, e soprattutto perché programmare una vacanza con l'incubo di mascherina, guanti, distanziamento sociale e sanificazione delle aree comuni pare impensabile. Le strutture di accoglienza, quelle che hanno riaperto i battenti, sono col fiato sospeso, in attesa di capire quanti turisti prenoteranno e se saranno in grado di soddisfare le norme di sicurezza.

Eppure, hanno assicurato i partecipanti al webinar, il turismo non è morto: torneremo a viaggiare. Ma quest'anno sarà difficile, anzi durissimo. «Sono molto positivo sul settore alberghiero», ha affermato Bottelli di Kryalos. «Gli operatori soffrono e soffriranno per tutto l'anno, ma nell'arco di due-sei trimestri tutto tornerà sostanzialmente come prima». Azzerati dalla pandemia, gli affitti a breve termine (leggi Airbnb), secondo Bottelli, «saranno i primi a riprendersi». Anche Abbadessa di Hines ritiene che «tanti turisti opteranno per la soluzione del *service apartment*».



EMANUELE CANIGGIA



ALEXEI DAL PASTRO

Antirion ha accompagnato l'investitore e sviluppatore olandese citizenM nella creazione di un fondo dedicato all'acquisto di hotel in Italia in pieno lockdown. Scelta coraggiosa, di un investitore "proiettato verso il futuro", ha spiegato Arbib, che «sta guardando altre opportunità con noi». Il ceo di Antirion Sgr ha ricordato che in «in Italia ci sono 32mila alberghi, di cui l'85% fino a trenta camere, e solo il 5% è *brandizzato*, quindi c'è una prateria enorme». L'impatto del Covid-19 probabilmente porterà ad aggregazioni. Secondo Arbib, grazie alla brevità dei soggiorni del turista medio «Milano ripartirà per prima, già l'anno prossimo». Venezia, invece, pagherà un dazio molto pesante alla tipologia del turismo (soggiorni lunghi e visitatori abbienti) e «non ripartirà prima del 2025».

LOGISTICA E RETAIL:

IL *LAST MILE* ARRIVA IN CENTRO

Il lockdown ha definitivamente segnato il trionfo dell'e-commerce. Dal punto di vista degli investitori di real estate, la gallina dalle uova d'oro si chiama logistica di ultimo miglio, ovvero quegli spazi a ridosso delle città dove si immagazzinano i pacchi in attesa di essere consegnati.

Considerato un precursore negli investimenti in asset *last mile*, Bottelli di Kryalos nota che è un'espressione che è entrata nel lessico, e pertanto nei portafogli, da circa un anno, quindi «c'è tantissimo da fare». Ma è un asset class «che va costruita», perché spesso si tratta di «poche migliaia di metri quadri, se non di centinaia. Non esistono portafogli già costruiti, va fatto un lavoro certosino, spesso interfacciandosi con privati, per mettere

assieme un portafogli appetibile per un investitore istituzionale. Per un'organizzazione come la nostra», ha aggiunto Bottelli, «significa avere un team di 5-10 persone dedicate a fare acquisizioni in questo settore». Abbadessa di Hines ha detto di puntare «alla logistica non solo *last mile*, ma all'interno delle città: prevediamo che il *delivery* avverrà in centro. Ci sono spazi (parcheggi e cinema, per esempio) che non hanno più senso di esistere e possono essere convertiti». Non solo: gli sviluppi più recenti prevedono che nei condomini vi sia uno spazio dedicato, al piano terra, per il *parcheggio* dei pacchi. Se il *delivery* dell'e-commerce impazza, la logistica e il retail tradizionali soffrono. Ma non da ora, come nota Abbadessa: «I centri commerciali erano già in difficoltà, il Covid non ha fatto altro che accelerare la crisi». Della Posta di Invimit ha chiosato: «Il retail era in difficoltà anche prima, con il Covid si è trovato con dodici mesi davanti di vita invece di 3-5 anni».

DATA CENTER E FILIERA:

NUOVE FRONTIERE DA ESPLORARE

L'appuntamento ha rappresentato l'occasione anche per parlare di un asset class emergente, ovvero i data center, conseguenza dell'esplosione del digitale. «La tecnologia è entrata nelle nostre vite», ha argomentato Aiello di Prelios, «a volte anche in modo maleducato, ma è inevitabile. Diverse città europee già rappresentano *hub* per le infrastrutture tecnologiche, mentre nell'Europa meridionale sinora si è fatto pochissimo. Così», ha proseguito Aiello, «si guarda a Milano, Madrid e Roma come città su cui puntare». I data center hanno la particolarità di vedere «player completamente diversi rispetto ai soliti. Diventerà certamente un asset class rilevante nei prossimi 12-18 mesi».

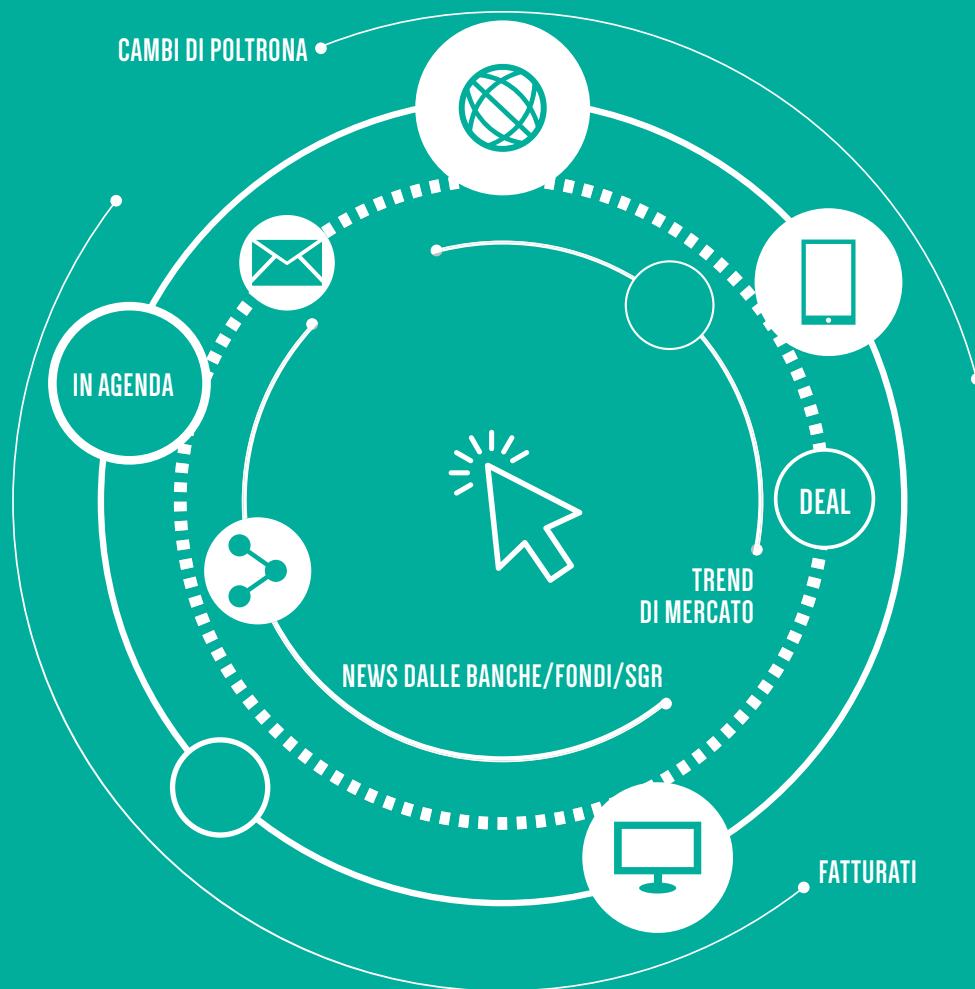
Arbib, dopo aver ricordato che il mercato dei data center ruota soprattutto attorno alla solita Amazon, ha detto di vedere «qualche spazio a Milano, meno a Roma».

Una parte del dibattito è stata dedicata alla possibilità che gli investitori guardino alla filiera del real estate, ovvero ai vari anelli della catena che culmina con la realizzazione di un immobile, dalla produzione di materiali alle società di costruzioni, dai produttori di arredamento alle agenzie che commercializzano le abitazioni. Alcune realtà – soprattutto tra le società di costruzioni – erano già in crisi in epoca pre-Covid, quindi è facile supporre che lo stop dell'attività economica sia stato un colpo mortale.



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



GIOVANNA DELLA POSTA

FRANCESCO LOMBARDO

Bottelli di Kryalos si è detto possibilista riguardo a un supporto degli investitori alla filiera: «È già avvenuto, abbiamo visto interventi nelle sgr, nelle società di costruzioni, nei servicer». Si tratta, però, di situazioni particolari, non operazioni di sistema: «Non credo in investimenti in profondità nella filiera», ha precisato Bottelli. Abbadessa di Hines ha concordato sul punto: «Non vedo un accorciamento della filiera». Aiello di Prelios ha notato che, per quanto teoricamente possibili, gli investimenti degli istituzionali nella filiera sono scoraggiati da un tema di *size*: «Le aziende italiane sono troppo piccole». Relativamente al settore delle costruzioni, Dal Pastro di Covivio ha ricordato che «i principali operatori lavorano con la formula del general contractor», che costituisce una tutela rispetto all'esecuzione delle opere, sebbene sia evidente che nel variegato mondo di appaltatori e subappaltatori ci sono situazioni di sofferenze. Però, ha aggiunto Dal Pastro, dopo oltre cinquanta giorni di stop, «i nostri nove cantieri aperti a Milano stanno lavorando a pieno regime».

PUBBLICO VS PRIVATO O PUBBLICO-PRIVATO?

Della Posta ha illustrato le iniziative di Invimit per valorizzare il patrimonio immobiliare pubblico. «Abbiamo allungato un po' i tempi dell'operazione Dante (vedi il numero 139 di Mag) solo perché gli investitori devono visitare i luoghi, ma non c'è stato *repricing*», ha spiegato. Invimit prosegue sulla strada della commercializzazione delle aree di sviluppo. E si appresta a siglare con il Comune di Milano una convenzione di comodato d'uso gratuito per la Piazza d'Arme di Baggio, un'area che «ospiterà migliaia di

bambini per le *summer school*».

Della Posta non ha nascosto che è complicato dare vita a partnership tra pubblico e privato, anche se forme di collaborazione si possono trovare, per esempio con la formula del fondo Dante o «usando il contratto di locazione come una piattaforma». E le asset class su cui sperimentare formule di collaborazione pubblico-privato potrebbero essere, secondo Della Posta, studentati e *senior living*. «Sono modelli in evoluzione. Noi possiamo mettere equity sui progetti, dare vita a partnership concrete, basate su idee, asset e denaro».

Arbib ha notato che lo Stato è completamente assente nelle transazioni di immobili commerciali, mentre dovrebbe contribuire almeno per 5 miliardi l'anno per consentire all'Italia di essere al pari con la Spagna. «Il problema è che il pubblico non è trasparente ed è lento», ha affermato il numero uno di Antirion Sgr, riconoscendo, però, che Invimit «potrebbe essere la chiave per sbloccare il patrimonio pubblico, se darà garanzie agli investitori, per esempio sotto forma di agevolazioni fiscali».

«Magari lo Stato fosse inesistente», ha ironizzato Aiello di Prelios, «la realtà è che c'è e crea problemi».

«Ognuno faccia il proprio mestiere», ha sbottato Caniggia di DeA Capital RE. «Se il pubblico ha necessità di fare cassa, metta in vendita gli asset e il privato compra. Lo Stato ha perso credibilità aumentando l'Imu del 300% e abbassando i canoni che paga ai privati del 15%. Bisogna cambiare il paradigma», ha proseguito Caniggia, «il privato non deve essere visto come un approfittatore e il pubblico come una macchina inamovibile».

L'avvocato Lombardo ha lamentato il fatto che «la normativa italiana non sia stata di grande supporto» per affrontare l'impatto della pandemia sul settore immobiliare, dimenticando di incentivare gli investitori istituzionali a erogare nuova finanza attraverso canali alternativi a quello bancario. Il partner di Freshfield ha evidenziato che gli incentivi previsti dai vari decreti approvati nelle ultime settimane «guardano al piccolo e al troppo piccolo. Il pubblico dovrebbe svolgere il compito di mettersi al servizio del privato. Finché avremo un pubblico che non incentiva l'investimento privato, difficilmente usciremo da questa dicotomia».

Della Posta di Invimit ha ribattuto: «Capisco le considerazioni che sono state fatte, ma se avessi pensato che questo scenario non si poteva cambiare non avrei accettato l'incarico (di guidare Invimit, ndr). Tutti dovremmo guardare meno indietro e più avanti: ho tanto entusiasmo. Non vogliamo sconti perché siamo pubblici, stiamo offrendo a condizioni

di mercato un prodotto comparabile a tutti gli altri. La sfida è portare sul mercato asset pubblici per 300 miliardi che ora sono fuori».

IN CONCLUSIONE:

PREVALE L'OTTIMISMO

Per quanto vi siano criticità e incertezze legate all'evoluzione del virus e all'impatto nel medio termine sull'economia globale, gli investitori che hanno partecipato al webinar si sono detti ottimisti. «Sono convinto che fra un anno il mercato si sarà ripreso e festeggeremo il record di turisti a Milano, perché i fondamentali sono sani», ha affermato Abbadessa di Hines. «Per assurdo forse in termini di volumi la prima metà del 2020 è stato il miglior semestre di sempre. Abbiamo mosso circa 1 miliardo», ha notato Bottelli di Kryalos.

«Gli investitori sono molto interessati a valutare opportunità».

Caniggia di DeA Capital RE ha posto l'accento sul fatto che il mercato real estate «non ha un orizzonte da trading, le operazioni non durano meno di 18 mesi. Gli investitori *core* e *core plus* hanno un orizzonte di anni, non sono mai focalizzati sull'evento specifico». Anzi, semmai un periodo come quello che stiamo attraversando rimette in gioco «gli investitori opportunistici». Caniggia ha concluso dicendo di sperare che l'occasione verrà sfruttata «per mettere mano ai nodi della burocrazia e di lentezza in genere dell'Italia, che impediscono la messa a terra di grandi capitali. I fondi vanno messi al servizio dell'economia, ma mancano prodotti e manca la velocità di reazione, e su questo siamo perdenti rispetto a diversi Paesi». Insomma, la pandemia, ha concluso il numero uno di DeA Capital RE, «potrebbe addirittura portare vantaggi per il futuro, costringendo a ripensare il sistema e dare ulteriore slancio alla ripresa». 

IL CASO

BOTTELLI (KRYALOS): TRANQUILLI SU SEDE RCS

La vicenda risale al 2013. Rcs Mediagroup vendette la sede storica del gruppo, in via Solferino, all'operatore di private equity Blackstone. **Paolo Bottelli** – che con Kryalos svolge il ruolo di advisor esclusivo delle operazioni real estate di Blackstone in Italia – seguì in prima persona il deal. Poi Rcs passò sotto il controllo di **Urbano Cairo**, che, sorprendendo il mercato, anni dopo decise di contestare la cessione dell'immobile. Il 27 maggio scorso il tribunale di Milano ha confermato la validità del contratto, ma ha aperto alla possibilità di un risarcimento a Rcs.

Durante il webinar, Bottelli ha accettato di entrare nel merito della vicenda. «C'è stato un lodo parziale - ha argomentato - che

ha respinto in grandissima parte le richieste di controparte, ha chiarito che l'atto di trasferimento è valido e l'immobile è di chi se l'è legittimamente comprato. L'asset fu acquistato a valle di un processo competitivo promosso da una primaria banca italiana, durato mesi, approvato dal cda della società, e chi se l'è aggiudicato ha pagato il prezzo più alto».

Bottelli ha proseguito: «Verranno incaricati a breve due consulenti tecnici, ma siamo assolutamente convinti che non ci sia terreno per nessun tipo di richiesta risarcitoria».

E alla domanda su come reagirebbe il mercato a un eventuale esito sfavorevole per Blackstone, Bottelli ha risposto che se il risarcimento «fosse anche



solo di qualche centinaio di euro, la reazione sarebbe abbastanza ovvia: su tematiche così chiare ed evidenti mi sembrerebbe strano ci possa essere una pronuncia sfavorevole. Andiamo avanti per la nostra strada, con grande rispetto per il collegio arbitrale. Ci vorrà qualche mese e se ne verificheranno direttamente le conseguenze». (m.g.) 



ALESSANDRO GIGLIO

BOOM DELL'E-COMMERCE, NON SI TORNA INDIETRO

Lockdown e distanziamento sociale hanno fatto esplodere gli acquisti online. Alessandro Giglio (Giglio Group) spiega che i consumatori italiani hanno sviluppato abitudini irreversibili

di massimo gaia

L'

L'e-commerce si appresta a perdere per strada la e, nel senso che le transazioni digitali stanno diventando (forse sono già divenute) il centro dell'ecosistema di scambi commerciali, ribaltando il rapporto con i punti vendita fisici. E le conseguenze socio-economiche

della diffusione del coronavirus Covid-19 – in particolare, la chiusura delle attività commerciali e il distanziamento sociale – non hanno fatto altro che accelerare, in modo quasi violento, delle tendenze che erano già in atto.

È su questa base che Giglio Group sta programmando i prossimi passi. Partendo da una base solida: le piattaforme di e-commerce e, soprattutto, l'esperienza sviluppata in Cina, dove il digitale aveva già fatto balzi da giganti nell'epoca pre-Covid.

Giglio Group gestisce le attività di e-commerce per conto di aziende, con particolare attenzione a fashion, design e food. Attualmente la società conta oltre 100 brand partner e si posiziona sui 200 marketplace più importanti al mondo. In Cina può contare su oltre 180 milioni di utenti attivi sui canali social e video.

E-COMMERCE NELLE ABITUDINI DEI CONSUMATORI, INDIETRO NON SI TORNA

Alessandro Giglio è il fondatore (nel 2003), nonché presidente e amministratore delegato, dell'omonimo gruppo. Il punto di partenza del colloquio è il boom registrato dall'e-commerce in Italia. Secondo i dati diffusi da Istat, nel mese di marzo le vendite al dettaglio sono cadute del

20,5% in valore e del 21,3% in volume rispetto a febbraio; su base tendenziale, le vendite al dettaglio sono scese del 18,4% in valore e del 19,5% in volume. Rispetto a marzo 2019, il valore delle vendite al dettaglio è diminuito del 9,3% per la grande distribuzione e del 28,2% per le imprese operanti su piccole superfici. Le vendite al di fuori dei negozi sono calate del 37,9%. Ma il commercio elettronico ha registrato una crescita notevole: +20,7%.

E il dato forse ancora più rilevante è che il boom dell'e-commerce è stato determinato soprattutto da quei consumatori che non erano avvezzi agli acquisti online. Secondo Netcomm, il consorzio del commercio digitale, dall'inizio dell'anno due milioni di nuovi consumatori hanno provato ad acquistare online; di questi, 1,3 milioni sono da attribuire all'emergenza sanitaria.

«Il lockdown ha rappresentato uno scalino evolutivo», argomenta Alessandro Giglio. «La trasformazione digitale ha fatto un passo in avanti di cinque anni. L'e-commerce è entrato nel Dna degli italiani: quel 30% di persone in più che ha sperimentato per la prima volta l'acquisto online non tornerà più indietro». Giglio è poco presente in Italia («Il 95% del fatturato lo facciamo all'estero»), ma i numeri che ha registrato durante il lockdown sono impressionanti: «In Sardegna a marzo le nostre vendite sono cresciute del 2.500%. Cifre analoghe le abbiamo registrate in tutto il Sud. In Lombardia, dove chiaramente l'e-commerce era già affermato, le vendite sono salite del 150-200%». Il trend «è costante: c'è stato un leggerissimo calo con la riapertura dei negozi», ma la sostanza è che gli acquisti online sono stati definitivamente sdoganati in Italia, sono entrati nella quotidianità del consumatore medio. «È un'abitudine irreversibile», ribadisce Giglio.

IL NEGOZIO FISICO AL SERVIZIO DELLE VENDITE ONLINE

L'imprenditore, però, avverte: ora è l'e-commerce che deve evolversi, «perché è cambiato l'ecosistema». Giglio parla di «rivoluzione copernicana: ora è l'e-commerce al centro del sistema solare». E il mondo fisico ruota attorno: l'e-commerce, appunto, diventa commerce e basta, «un cambiamento nel cambiamento». Un ribaltamento del concetto di omnicanalità: non più il sito di e-commerce al servizio del negozio



ALESSANDRO GIGLIO

“

MA ORA È L'INTERO ECOSISTEMA DELLE TRANSAZIONI COMMERCIALI A DOVER CAMBIARE PROSPETTIVA, METTENDO IL DIGITAL AL CENTRO

”

fisico, ma viceversa.

Giglio, per esempio, sta lavorando con Expert e Harmont & Blaine per il lancio, nel corso del mese di luglio, di piattaforme che hanno come fulcro la vetrina digitale e come interfaccia il punto vendita fisico. «Il rapporto umano con il commesso, che dà un consiglio e suggerisce un abbinamento di abiti, continua ad avere senso, è un patrimonio che non deve andare perso», spiega Giglio. «La nostra piattaforma trasforma il negozio fisico in una propaggine del sito di e-commerce, dando al cliente che sta facendo l'acquisto online la possibilità di interagire con il commesso che si trova nel punto vendita». L'imprenditore è convinto che, «a voler essere ottimisti», l'attuale fase di *quasi normalità*, di convivenza con la pandemia, durerà ancora diversi mesi. E a quel punto, è inevitabile, le abitudini d'acquisto saranno «radicalmente cambiate e in modo irreversibile». Pertanto, il gruppo sta lavorando alla realizzazione di outlet virtuali, dato che la permanenza in luoghi affollati, se non espressamente vietata per legge, sarà quanto meno sconsigliata e percepita con disagio.

Il faro per Giglio Group è il mercato cinese, dove il commercio elettronico è affermato da anni. «L'esperienza orientale racconta che l'ecosistema digitale è uno solo, un unico emisfero», nota il manager. «Ora, in Occidente, siamo abituati a ragionare per compartimenti stagni: siti monobrand, marketplace, social media... In Cina le vendite si stanno spostando sui social, che diventano il centro, il luogo di acquisto dei prodotti. È una tendenza che vediamo affermarsi a livello globale, basti pensare all'evoluzione di TikTok».

Il nodo, secondo Giglio, è «rivoluzionare la mentalità del mondo digital, ragionare sulla base



FOTO DEI MAGAZZINI DI GIGLIO NEGLI STATI UNITI

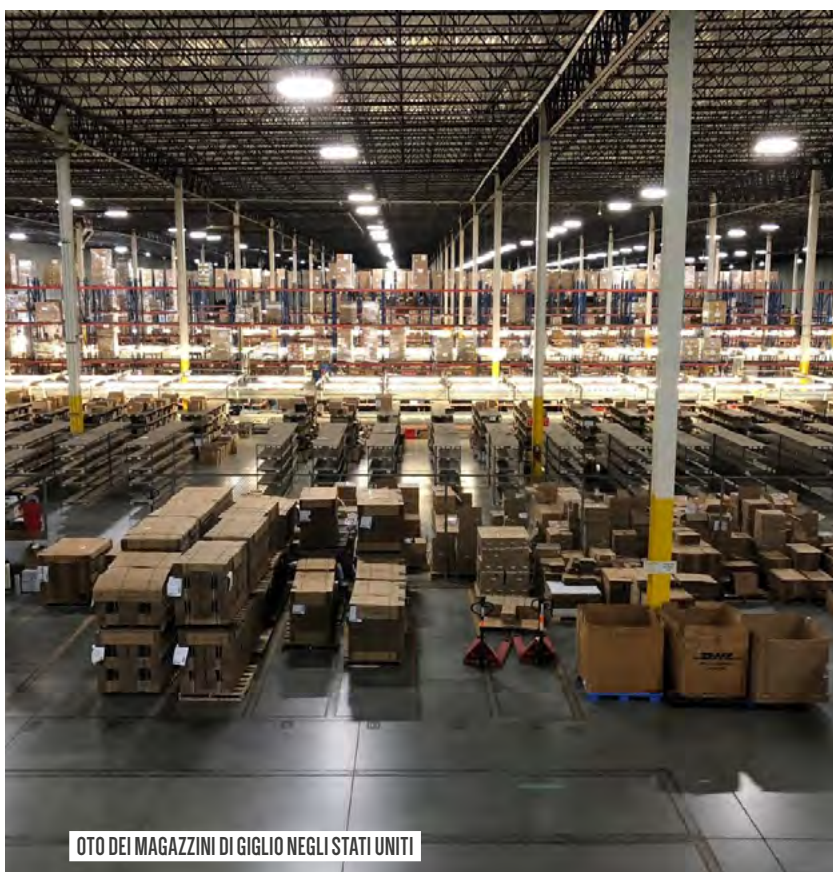


FOTO DEI MAGAZZINI DI GIGLIO NEGLI STATI UNITI

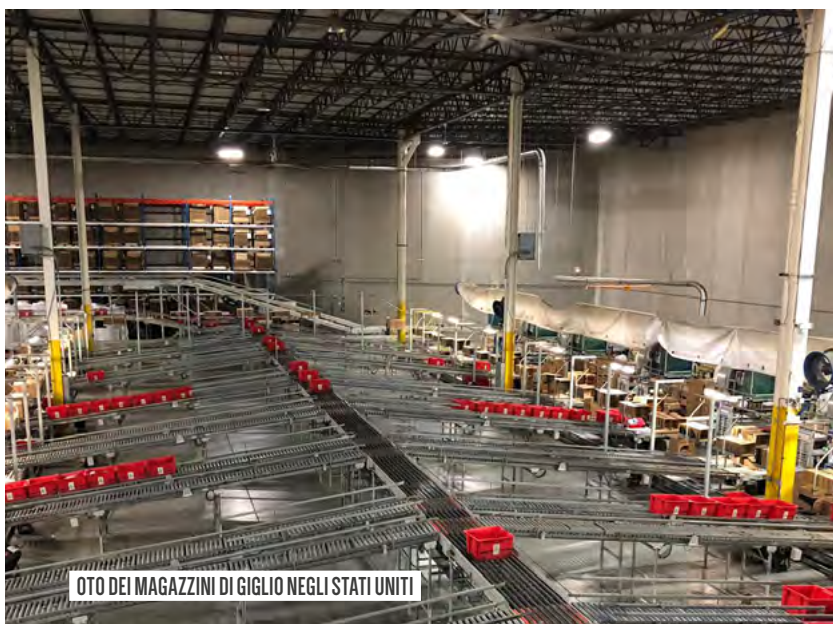


FOTO DEI MAGAZZINI DI GIGLIO NEGLI STATI UNITI

dell'interconnessione dei canali. Il sito non è un negozio fine a se stesso, è un punto di partenza: la grande sfida è raggiungere il cliente ovunque». Da questo punto di vista, i grandi player cinesi del digital hanno il vantaggio di potersi muovere liberamente, senza i vincoli imposti da autorità antitrust, governi e associazioni di consumatori. Sotto l'egida di Pechino, che ovviamente vigila e indirizza, le corporation cinesi possono concepire l'utente come un consumatore a 360 gradi, raggiungibile e stimolabile con ogni canale. Ma la Cina è lontana in termini di infrastrutture digitali, autostrade in fibra ottica di cui «avremmo bisogno come il pane». La carenza di reti adeguate a supportare la digitalizzazione dell'Italia, secondo Giglio, «è il vero fallimento dei governi che si sono succeduti negli ultimi anni». Dal punto di vista infrastrutturale, «siamo alla preistoria e le aziende pagano un pegno pesantissimo. Se non si darà priorità allo sviluppo invece che all'elemosina, il Paese è destinato a un declino inesorabile. Perché è vero che l'Italia sta avanzando di anni nel cammino della digitalizzazione, ma un e-commerce che viaggia lungo le autostrade in fibra ottica si tradurrebbe in una crescita media dell'export del 20%, invece che del 6% attuale, e ciò «significherebbe crescere di un paio di punti di Pil. Va cambiato approccio: le aziende lo hanno capito, ma le istituzioni non sono al passo».

Anche la vicenda del coronavirus Covid-19 ha dimostrato l'inadeguatezza della classe politica e amministrativa italiana. Giglio Group è fra le aziende che sono andate in soccorso di un sistema sanitario in ginocchio. «Da genovese sono stato sollecitato dalle autorità della Liguria, che non avevano mascherine per gli ospedali», racconta l'imprenditore. «Nel giro di ventiquattrore abbiamo invertito la rotta della piattaforma cinese: invece di esportare made in Italy abbiamo importato mascherine. E l'abbiamo fatto a prezzi pre-Covid. Poi abbiamo siglato accordi con Confindustria e Confcommercio per rifornire le aziende. Siamo contenti, abbiamo reso un servizio utile al Paese, abbiamo aiutato la popolazione, il personale medico e il sistema produttivo. Inoltre, è stato un bellissimo banco di prova dell'efficienza delle piattaforme digitali, ne abbiamo dimostrato l'estrema flessibilità».

Giglio Group ha archiviato il primo trimestre con ricavi pari a 14,2 milioni (+23,3%), un ebitda adjusted di 0,6 milioni (+34,8%) e una perdita adjusted di 0,1 milioni. L'imprenditore non fornisce indicazioni precise sul secondo trimestre e si limita a scandire:



«A discapito del contesto, possiamo guardare con grande ottimismo e con soddisfazione al semestre». Il mondo dell'e-commerce, in particolare quello legato al food & wine, è stato scosso nelle ultime settimane dalla notizia dell'acquisizione del 49% di Tannico da parte di Campari). Giglio vede arrivare all'orizzonte altre operazioni simili, perché le grandi imprese hanno l'esigenza di «recuperare il gap di arretratezza sul fronte dell'e-commerce» e un deal di m&a «è il modo più semplice». Tannico, insomma, dovrebbe essere «la prima operazione di un risiko fatto da aziende che vogliono strutturarsi velocemente», nel mondo delle vendite online. Per quanto riguarda eventuali operazioni di m&a da parte di Giglio, l'imprenditore ricorda che l'anno scorso ha acquisito il 100% di Terashop, fornitore in outsourcing di servizi di e-commerce, «e dobbiamo ancora metabolizzarla». Ma, aggiunge, «le acquisizioni sono nel nostro Dna (prima di Terashop, il gruppo aveva acquisito M-Three Satcom nel 2015, MF Fashion nel 2016 ed Evolve Service nel 2017, ndr), non le escludiamo. Attualmente non siamo alla ricerca di target e non ci sono trattative in corso, ma siamo sempre attenti».

BOND e scommesse sul futuro

a cura di Barabino & Partners Legal

Meglio l'uovo oggi o la gallina domani? Un dubbio amletico che attanaglia il genere umano da tempi immemori, anche se magari non sempre sotto forma di questa metafora. Immaginiamo la scena: in un'imprecisata fattoria del passato (o del presente) un fattore (o sua moglie) sta pensieroso di fronte al pollaio, indeciso fra un bel brodo e morbide uova in camicia. Una scelta non così semplice, in effetti.

E resta lì, il nostro fattore, sotto il pergolato soppesando pro e contro di far fuori la gallina o continuare ad avere uova e pancetta per colazione. Ci rendiamo conto che verosimilmente non c'è una gallina sola nel pollaio, ma facciamo finta che non sia così, altrimenti il peso della scelta non si sentirebbe con la stessa forza. Proprio questo è il punto: il fattore si trova dinnanzi ad una scelta, in cui deve valutare pro e contro, dove entrambe le alternative potrebbero essere ugualmente "appetitive". E allora, perché è meglio l'uovo oggi?

Per lo stesso motivo per cui in questo periodo di crisi sono state le obbligazioni, i bond, le soluzioni di investimento più gettonate. Basti pensare che nella settimana dall'1 al 6 giugno i fondi obbligazionari hanno raccolto la cifra record di 32,5 miliardi di dollari in sottoscrizioni nette. È tutta una questione di rischio.

Ma partiamo dall'inizio. Andando alla radice delle modalità di finanziamento delle imprese che operano sul mercato, due sono le vie maestre. Le azioni e le obbligazioni: la gallina e le uova, il capitale di rischio e il debito.

Acquistare le azioni di un'azienda e diventare così azionisti significa dar vita ad una relazione molto simile al matrimonio (per certi versi): insieme nella gioia e nel dolore, in salute e in malattia, finché morte non ci separi (leggi "morte" come cessione delle azioni). Significa essere parte della vita della gallina (o dell'azienda) e

subordinare i propri guadagni alle qualità del pennuto. Significa, in definitiva, correre un rischio e scommettere sulle caratteristiche e attitudini del nostro animale, il che potrebbe comportare rendimenti forse più elevati, ma anche la possibilità di restarci con un palmo di naso. È chiaro, inoltre, che è proprio sul domani, sul futuro dell'azienda che l'investitore scommette.

Acquistare le obbligazioni, cioè i bond di un'azienda, invece, significa intraprendere una relazione nettamente più sicura sul versante del "ritorno" d'investimento, per la quale non mi permetto di esprimermi in metafore sentimentali che risulterebbero indelicate. Il capitale versato dal nostro investitore, infatti, va ad acquistare parte del debito (le uova) che la società (la gallina) emette nel caso avesse necessità di liquidità. Una transazione che non assicura una corrispondenza d'amorosi sensi profonda come

quella dell'acquisto d'azioni. Anzi, potremmo dire che i due amanti restano soavemente distaccati, uno a casa e l'altro nel pollaio, fintanto che all'investitore arrivano puntuali le sue uova, periodicamente o al termine del rapporto. Il creditore dovrà infatti ricevere, ad una scadenza prefissata, il capitale sottoscritto e gli interessi previsti nel contratto. In definitiva, diventare creditore di qualcuno è una posizione senza dubbio meno rischiosa che sposare un processo di creazione di valore. Tenzialmente, al netto dello sfortunato evento del default, il rischio corso con la sottoscrizione delle obbligazioni è più basso rispetto a quello a cui è sottoposto un azionista.

È meglio l'uovo oggi, allora, perché il rischio collegato all'incertezza della posizione futura è limitato. Certo, è vero che esistono differenti tipologie di bond e che non tutte garantiscono effettivamente

la possibilità di recuperare l'importo investito. Chi è in possesso di bond senior sarà in pole position per ottenere il risarcimento, meno fortunati potrebbero invece essere i possessori di obbligazioni bancate subordinate, come purtroppo è accaduto in occasione di crisi di istituti di credito che hanno causato il mancato risarcimento dei bond detenuti dai risparmiatori.

Se i titoli di Stato sono direttamente acquistabili dal risparmiatore, l'acquisto di bond aziendali è riservato agli operatori istituzionali, che in questo particolare momento storico stanno dimostrando un duplice slancio. D'un canto, l'impennata delle sottoscrizioni di bond è un chiaro segnale di fiducia nel futuro e della volontà di contribuire a rivitalizzare il tessuto imprenditoriale. D'altro canto, è meglio l'uovo oggi che la gallina domani: gli investitori optano per una forma di finanziamento dell'impresa che li sottoponga al minor rischio possibile, tanto è vero che aumenta principalmente l'acquisto di titoli ad alto rating, cioè di aziende ritenute molto affidabili.

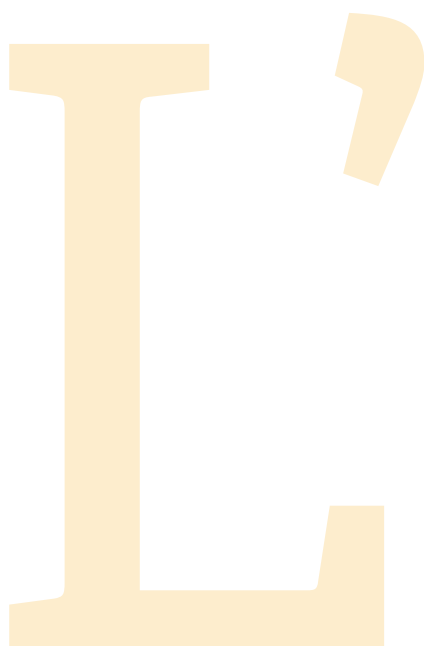
Ci avviamo senz'altro verso una stagione in cui, in tutti i settori, la capacità di scommessa sul futuro e l'ottimismo possono essere premianti sul lungo periodo. Abbiamo affrontato cambiamenti notevoli, ci siamo riscoperti in grado di fare cose al di là dell'immaginabile. Scommettere su una gallina potrebbe essere allora una frontiera da esplorare. D'altra parte, le ali le hanno anche loro. Chi lo dice che non potrebbero iniziare a volare? ■





PROTOCOLLI ANTI-COVID: QUANDO UN SEMPLICE AUDIT ti salva da sanzioni salatissime

di stefano martinazzo



L'emergenza epidemiologica da Covid-19 ha costretto le Istituzioni ad un'ampia produzione di misure urgenti in materia societaria e contabile nonché di giustizia penale, civile, amministrativa e tributaria, contenute nel DL "Cura Italia" del 17 marzo 2020, n. 18 (convertito con modificazioni nella Legge n. 27), nel DL "Liquidità" dell'8 aprile 2020, n. 23 (convertito con modificazioni nella Legge n. 40), nel DL "Giustizia" del 30 aprile 2020 n. 28 e nel DL "Rilancio" del 19 maggio 2020 n. 34. Si tratta di una vastissima quantità di misure legislative, linee guida e principi di

comportamento che hanno sovraccaricato le strutture organizzative aziendali, già pressate dalle evidenti difficoltà legate all'improvvisa necessità di riprogrammare le attività economico-produttive. Si pensi, ad esempio, a quelle aziende che non hanno potuto interrompere le attività per ragioni di ordine o servizio pubblico (quali, ad esempio, le aziende del trasporto pubblico o quelle del settore sanitario o ancora a quelle preposte allo smaltimento dei rifiuti eccetera).

Alla fine del periodo di lockdown la maggioranza delle imprese produttive per avviare le proprie attività hanno dovuto sviluppare ed introdurre in tutti gli ambienti di lavoro, in tempi rapidissimi, i protocolli di contrasto e contenimento del virus Covid-19.

Solamente le imprese dotate di questi regolamenti, infatti, hanno potuto (e possono tuttora) svolgere la propria attività ed operare sul territorio nazionale (ad esclusione di qualche limitata eccezione riguardante le attività ricreative e sportive).

I regolamenti di prevenzione e contrasto, i cui contenuti sono stati frutto di accordi tra Governo e parti sociali, sono finalizzati a mitigare i rischi sanitari di contrarre l'infezione da Covid-19 "in occasione" del lavoro determinando un vero e proprio "infortunio sul lavoro", con la conseguenza per il datore di lavoro di essere chiamato a rispondere (se non ha introdotto ed applicato correttamente le misure anti-Covid) anche di reati gravissimi punibili con la reclusione, quali:

- le lesioni personali colpose aggravate (in caso di infezione da Covid-19), ex art. 590, c. 3, c.p.;

- l'omicidio colposo aggravato (in caso di decesso del lavoratore causato da Covid-19), ex art. 589, c. 2 c.p..

Peraltro, trattandosi di violazioni delle norme per la prevenzione degli infortuni sul lavoro, anche l'Ente potrebbe essere chiamato a rispondere (nel caso abbia realizzato un proprio interesse o vantaggio), dell'illecito amministrativo di cui all'art. 25-septies D.Lgs. 231/2001.

Per garantire l'esonero da responsabilità del datore di lavoro, la soluzione rimane una sola.

Ed è quella tipicamente già applicata proprio per i modelli organizzativi di gestione e controllo ex D.Lgs. 231/01, i quali, se aggiornati secondo le migliori prassi tecnico-scientifiche e fatti rispettare da ciascun lavoratore, assicurano all'Ente l'esenzione da responsabilità.

Nel caso dell'emergenza da Covid-19 il datore di lavoro deve garantire che questi protocolli siano conformi alle linee guida ispirate ai regolamenti governativi e siano in grado di garantire la massima protezione tecnologicamente possibile in favore dei dipendenti e di quanti interagiscono con le strutture aziendali (ad esempio i clienti, i fornitori, i consulenti esterni eccetera).

È per tale motivo che si stanno largamente diffondendo servizi di ispezione e controllo forniti da società indipendenti, volti a verificare il corretto rispetto delle misure anti-Covid. Si tratta di vere e proprie attività di audit mirate ad accertare che il personale: (i) sia informato sulle misure di contrasto e

contenimento, (ii) che applichi correttamente le procedure di pulizia, igiene e sanificazione, (iii) che utilizzi regolarmente e nel modo corretto i dispositivi di protezione individuale e (iv) che rispetti tutte le precauzioni, quali l'osservanza delle distanze o le segnaletiche di sicurezza.

Chi scrive può fornire una diretta esperienza in tal senso. Qualche giorno fa un'azienda operante in un settore di primaria utilità pubblica, con varie sedi sparse sul territorio italiano, è stata sottoposta ad un'ispezione da parte dell'Ispettorato del Lavoro e del Nucleo Antisofisticazione e Sanità dei Carabinieri presso due distinte unità operative, finalizzata a verificare la conoscenza ed il rispetto delle misure anti-Covid da parte dei lavoratori.

Le attività di accertamento da parte degli organi di controllo pubblici hanno avuto esito felice per quell'azienda, senza alcuna rilevazione di irregolarità o difformità rispetto alle procedure anti-Covid.

Ma qual è stato il motivo di tanta ampia (quanto rara) assenza di provvedimenti sanzionatori?

Ebbene, proprio il giorno precedente alle due ispezioni era stato condotto un audit che aveva rilevato e segnalato tutte le anomalie ed eccezioni nell'applicazione dei protocolli di prevenzione e contenimento del Covid-19. E l'azienda, diligentemente, aveva immediatamente provveduto a recepire e risolvere tutte le indicazioni evidenziate dagli auditor, facendosi in tal modo trovare pronta nel momento dei controlli istituzionali. 🟩



DAVID SOLOMON

LA FINANZA SI SCHIERA CONTRO il razzismo

di laura morelli

Mentre nelle principali città Usa - e anche d'Europa - continuano le proteste contro la discriminazione razziale a seguito dell'omicidio dell'afroamericano **George Floyd** da parte della polizia di Minneapolis, contro il razzismo negli Stati Uniti scende in campo anche l'alta finanza.

La scorsa settimana la banca d'affari per eccellenza Goldman Sachs ha infatti annunciato il lancio di un fondo per l'equità razziale, battezzato Goldman Sachs Fund for Racial Equity, con l'obiettivo di supportare le

principali organizzazioni e associazioni che si occupano di combattere l'ingiustizia razziale, le ineguaglianze strutturali e le disparità economiche. Il fondo sarà lanciato con una dotazione di 10 milioni di euro, donati dalla banca e dai dipendenti, presenti e passati.

«Dobbiamo alzarci e sostenere le organizzazioni dedicate alla lotta per una società più giusta ed equa», ha commentato il presidente e ceo della banca **David Solomon**.

Sappiamo benissimo che il tema della discriminazione razziale - e di altra natura - è presente anche all'interno dello stesso mondo finanziario. La notizia del fondo, per fare un esempio, arriva dopo che un'e-mail di un dipendente di Goldman sulle sue esperienze di ingiustizia razziale e critiche ai dirigenti della banca di Wall Street per non aver supportato banchieri junior di diversa estrazione è diventata virale all'interno dell'azienda. Tuttavia, va preso atto che almeno all'esterno la decisione di Goldman Sachs è un sostegno importante alla causa. Goldman tra l'altro non è l'unica banca: qualche settimana fa Bank of America ha promesso un miliardo di dollari per aiutare le comunità ad affrontare la disuguaglianza economica e razziale mentre i ceo di JPMorgan, Citigroup e Wells Fargo hanno rilasciato dichiarazioni che denunciano il razzismo e la discriminazione.

D'altronde il tema razziale ha effetti anche sull'economia e sulla finanza, in particolare sul settore del risparmio gestito. Stando a un report di [McKinsey del 2019](#) il benessere economico medio di una famiglia di colore è dieci volte inferiore di quello di una famiglia bianca, a causa anche di pregiudizi e barriere che impediscono la crescita economica delle nuove generazioni. Questa disparità non penalizza solo la comunità nera ma l'intera economia. Il report stima infatti che il costo dei minori consumi e investimenti fatti dalle famiglie di colore e provocati da questo *wealth gap* sarà pari a 1-1,5 mila miliardi di dollari tra il 2019 e il 2028, pari al 4-6% del Pil Usa. 📊



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.



ESCLUSIVA

A photograph of two men in business suits. The man on the left is older, with grey hair, smiling and resting his chin on his hand. The man on the right is younger, with dark hair, looking directly at the camera. They are both wearing dark blue suits with patterned ties. The background is a solid light blue with a green and yellow curved shape on the right side.

LEGAL TECH LAVORO AL FUTURO

Toffoletto De Luca Tamajo lancia un software per la gestione del personale in azienda. Si tratta di una piattaforma elaborata assieme al socio, consulente del lavoro, Roberto Corno

di nicola di molfetta

Ogni servizio legale è un prodotto. E ogni prodotto ha un mercato. Tutto nasce dalle esigenze dei clienti. E per funzionare deve rappresentare una soluzione.

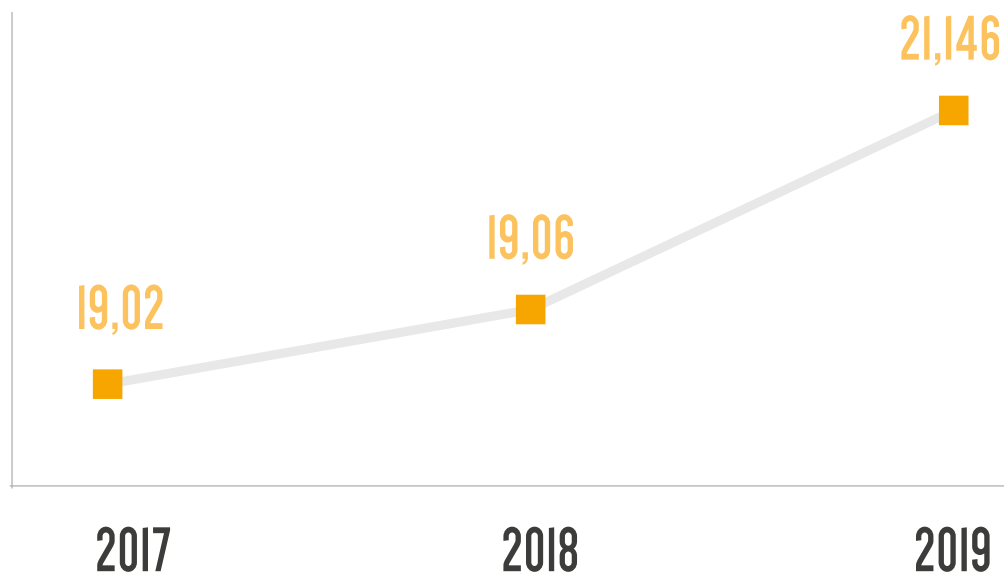
Sono passati appena sei mesi da quando, spiazzando tutti, lo studio Toffoletto De Luca Tamajo ha annunciato l'arrivo di **Roberto Corno** quale nuovo partner dell'organizzazione specializzata in diritto del lavoro.

La novità della mossa giocata da **Franco Toffoletto** e soci sta nel fatto che con questa operazione lo studio ha deciso di ampliare la propria offerta allo spettro di servizi legati alla consulenza del lavoro, integrando le competenze tecniche e professionali del team e del nuovo socio che, peraltro, ha portato in dote anche una nuova sede: a Varese.

L'operazione, però, non si è limitata a un'aggregazione di teste, curricula e immobili. Le affinità elettive tra i neo partner si sono tradotte, a tempo di record, nella creazione di un vero e proprio prodotto, vale a dire un software destinato a supportare il lavoro delle funzioni hr delle aziende consentendo di gestire in sostanziale autonomia buona parte delle attività che normalmente dovrebbero far capo a una direzione del personale: dalla semplice gestione delle presenze fino alla contrattualistica, passando per la formazione.

L'ANDAMENTO

IL FATTURATO DELLO STUDIO NEGLI ULTIMI TRE ANNI - DATI IN MLN DI EURO





InterViews

Parlano

FRANCO TOFFOLETTO E ROBERTO CORNO

Clicca per ascoltare

I professionisti di Toffoletto De Luca Tamajo hanno deciso di chiamare questo software Futuhro proprio per suggerire l'idea che l'impiego di questa applicazione nell'attività di gestione del personale punta a cambiare gli standard di una relazione (professionale) che fino a questo momento vedeva coinvolti almeno tre soggetti diversi e sostanzialmente separati, trasformandola in un rapporto a due mediato da un'interfaccia digitale che, di fatto, collega senza soluzione di continuità i fornitori di sapere legale con gli utenti finali di questo servizio.

Lo studio ha chiuso il 2019 con un fatturato di 21,146 milioni di euro in forte crescita rispetto all'esercizio precedente (i ricavi 2018 erano stati pari a 19,6 milioni). Un anno che ha visto la squadra ampliare il proprio organico a colpi di lateral hire e che ha creato spazi anche per la crescita interna.

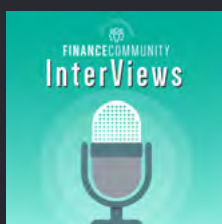
La road map dell'espansione dello studio comincia a gennaio 2019 con l'apertura della sede di Brescia e l'ingresso del socio

SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE
DEGLI STUDI LEGALI



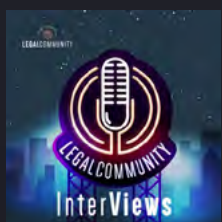
UNA RACCOLTA
DI TUTTE LE INTERVISTE
E I COMMENTI DEI PROFESSIONISTI
DELLA FINANZA



STORIE
DEI PROTAGONISTI
DELLA COMMUNITY
DEL FOOD & BEVERAGE



LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



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



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



Flaminio Valseriati. Dopo la nomina a partner degli avvocati **Ornella Patané** e **Marco Sideri**, poi, lo studio è sbarcato a Bologna prendendo in squadra la socia **Chiara Torino**. Quindi, l'insegna Toffoletto De Luca Tamajo è approdata a Genova con i partner **Maddalena Paroletti** e **Paolo Iasiello**.

All'inizio di quest'anno, il numero complessivo dei soci è salito a 27, grazie all'integrazione di **Dramis Ammirati** e quindi all'ingresso nella partnership di **Massimo Dramis** e **Annarita Ammirati**, seguito dalla nomina a soci di **Lorenzo Gelmi** e **Lea Rossi** oltreché all'arrivo, già citato, di Roberto Corno e del suo team di consulenti del lavoro di stanza a Varese.

Gli investimenti in innovazione e nuovi prodotti, a cui lo studio dedica un budget pari a circa l'1,4% del suo fatturato, sono stati alimentati da questa crescita e hanno portato a maturazione il progetto Futuhro che integrando alle attività giuslavoristiche anche quelle di consulenza del lavoro, consente allo studio di rispondere alla domanda di digitalizzazione e semplificazione dei processi, intervenendo nell'elaborazione di sistemi di attrattività e mantenimento dei talenti oltreché nell'innovazione dei modelli di organizzazione del lavoro.

«Tutto è partito da una comunanza d'intenti - spiega Corno a *MAG* - e della passione per l'automazione e la digitalizzazione dei processi attraverso l'informatica. Nello studio condividiamo una certa interpretazione del ruolo del professionista. Ci sentiamo un po' a cavallo tra un ruolo squisitamente professionale e un ruolo imprenditoriale. Ragioniamo in una logica aziendale. Interpretiamo lo studio come un'impresa che deve produrre know how e soluzioni per le aziende».

Il primo incontro con l'avvocato Toffoletto risale a maggio 2018. «Siamo stati entrambi premiati dall'Osservatorio sulle professioni digitali del Politecnico di Milano». In quell'occasione, Toffoletto De Luca Tamajo riceveva un riconoscimento



«NOI VENDIAMO LA NOSTRA
CONSULENZA, NOI VENDIAMO
LA NOSTRA CONOSCENZA.
QUESTO È UNO STRUMENTO
DI COMUNICAZIONE E
UNO STRUMENTO DI
SEMPLIFICAZIONE DEI
PROCESSI»

SAVE THE NEW DATE

Wednesday

09

June
2021



From

7,30
pm

IV EDITION

CORPORATEMUSICCONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

MILAN

LC Publishing Group supports



#CorporateMusicContest

If you are a lawyer/banker/legal counsel and you have a band, don't miss the opportunity to play on stage and challenge your colleagues. For information: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870

LO STUDIO IN CIFRE



1925

L'ANNO DI FONDAZIONE



8

LE SEDI IN ITALIA



27

I SOCI



80+

IL NUMERO TOTALE
DEI PROFESSIONISTI

21,15

I MILIONI FATTURATI NEL 2019



1,4

LA % DI FATTURATO DEDICATA
A RICERCA E INNOVAZIONE

per il progetto “preventivatore/staffatore”, mentre l'allora studio Corno per il suo “Human capital management”. Cominciando la loro collaborazione, i professionisti hanno messo a fattor comune i progetti e gli strumenti creati nel corso degli anni e, di fatto, Futuhro è un tool che si basa su molti dei prodotti che erano stati sviluppati dai due studi indipendentemente prima della fusione. Per esempio, le funzionalità relative alla contract automation sono alimentate dalla tecnologia Lexdo.it che lo studio Toffoletto De Luca Tamajo già usava per un servizio ad hoc messo a punto per i propri clienti. «Abbiamo messo insieme - sottolinea Franco Toffoletto - tutte le soluzioni digitali che ovviamente avevamo sviluppato da diversi punti di

vista. Quindi ci siamo trovati con un prodotto che copre a 360 gradi l'esigenza di un ufficio hr».

Al netto delle attività già avviate a inizio anno, l'emergenza Covid-19 ha rappresentato uno stress test importante per il nuovo assetto dello studio, come spiega Franco Toffoletto: «Questa collaborazione ha prodotto subito un effetto positivo e ci ha permesso di creare soluzioni immediate per gestire i problemi che si presentavano con la decretazione d'urgenza. Per esempio, abbiamo creato un team specifico per la gestione delle casse integrazioni e i problemi connessi. Una squadra capace di dare risposte non solo sul piano giuridico ma anche nella fase implementativa».

Tornando a Futuhro, riprende Corno «il prodotto è volto a digitalizzare l'attività professionale. Ottimizzare a tutto vantaggio dei clienti e dell'efficienza dello studio le attività di consulenza integrandole completamente. Mi riferisco sia alle attività del consulente del lavoro quali l'amministrazione del personale e lo sviluppo organizzativo, sia alle attività degli avvocati squisitamente giuridiche a cominciare dalla contrattualistica. Tutte queste attività sono integrate in un'unica soluzione che rende facile, veloce e meno onerosa sia in termini di tempo che di denaro la collaborazione con il cliente e lo sviluppo di soluzioni».

Il target? «Va dalle piccole aziende, con meno di 50 dipendenti, in sù - afferma Toffoletto -. Include, insomma, anche quelle realtà che cominciano ad avere necessità di gestione ma che magari non hanno ancora le risorse necessarie a permettersi un direttore del personale. Di fatto diamo loro una serie di strumenti digitali che consentono di tenere sotto controllo tutta la situazione dai cedolini fino alla redazione dei contratti, compresa la



ROBERTO CORNO

«CI SENTIAMO UN PO' A CAVALLO TRA UN RUOLO SQUISITAMENTE PROFESSIONALE E UN RUOLO IMPRENDITORIALE»

reportistica di analisi di un gestionale. Si può vedere l'evoluzione di carriera dei vari dipendenti così come pesare e valutare ogni posizione, elaborare politiche retributive e costruire sistemi di valutazione e incentivazione delle performance. Questo strumento, contiene tutta una serie di funzioni gestionali insieme a tutti gli strumenti giuridici che abbiamo elaborato nel tempo compresi quelli formativi».

Lo strumento non solo costituisce un grande aiuto per chi si occupa di queste attività all'interno dell'azienda, ma facilita anche le comunicazioni con i professionisti dello studio. «Abbiamo una chat che collega gli utenti a noi attraverso Cisco Webex e così si può fissare un appuntamento o interloquire direttamente con un professionista dello studio sia a mezzo di messaggi di testo sia in video. Sei mesi fa andare in giro a raccontare questa storia sembrava impossibile. Adesso (dopo l'apprendistato a cui l'emergenza coronavirus ha costretto un po' tutti, ndr) chiunque è in grado di utilizzare più di una piattaforma per fare video call e l'interazione a distanza non è più considerata un tabù», osserva l'avvocato.

Futuhro è un software che rende il cliente più autonomo in molte delle incombenze riguardanti la gestione del personale e dei rapporti lavorativi in azienda. Ma per Toffoletto e Corno non c'è alcun rischio di effetto boomerang ovvero lo studio non rischia di perdere lavoro e mandati.

L'apertura ai processi di digitalizzazione, osserva Toffoletto, «fa emergere la differenza che c'è tra i professionisti classici e, diciamo così, quelli che hanno una visione più industriale della cosa. Gli studi tradizionali crescono aggiungendo persone. Più pratiche necessitano più professionisti. Noi, invece, a parità di organico possiamo gestire molti più clienti e molte più richieste».

Il fatto che questo avvenga anche per il tramite di un software non viene visto come una disintermediazione. Il

LA MAPPA



software, infatti, lavora sulla base delle conoscenze e delle best practice di cui lo ha dotato lo studio, come spiega Toffoletto: «Anche in questo modo le richieste del cliente vengono gestite da noi, solo che lo facciamo in maniera digitale perché molte di queste richieste le abbiamo già immaginate e affrontate».

E a questo va aggiunto che il servizio non viene rilasciato gratuitamente. L'utilizzo di Futuhro, ovviamente, ha un costo. Lo studio sta ancora definendo il pricing studiando il miglior punto di equilibrio tra vantaggi per il Cliente e costi di gestione. Tuttavia è ipotizzabile che per la soluzione "tutto incluso", la gestione del personale dalla A alla Z realizzata dallo studio utilizzando la piattaforma Futuhro, possa avere un costo di circa 80-90mila euro l'anno per un'azienda di 100 dipendenti.

«Sicuramente l'offerta sarà modulare - dice Toffoletto -. Si potrà comprare tutto: buste paga, presenze, contratti,

consulenze, tutti i dieci moduli di cui si compone Futuhro. O solo alcuni servizi. L'idea è costruire un'offerta che sia conveniente rispetto al fatto di avere due consulenti, un legale e un consulente del lavoro, a cui si devono normalmente pagare due parcelle».

Insomma, dice l'avvocato «non è vero che ci cannibalizziamo, piuttosto creiamo un modello scalabile. E creiamo efficienza per il cliente che ottiene una riduzione di costi visto che così riesce a gestire meglio le proprie risorse umane e a misurare la qualità della propria attività. La digitalizzazione favorisce il controllo di qualità. E questo ha un valore enorme». «Il nostro obiettivo - si inserisce Corno - è aiutare il cliente a fare un salto di qualità lasciando fare alla macchina tutto ciò che la macchina è in grado di fare. E noi (professionisti da una parte e manager dall'altra) potremo concentrarci sullo sviluppo del capitale umano e dell'azienda».

Il caso di Futuhro rappresenta chiaramente quel grande salto culturale a cui sono chiamate la professione forense e in generale le professioni legali in un contesto di evoluzione tecnologica così dirompente. «Di fatto noi non vendiamo il software ma vendiamo la soluzione. Il software è solo uno strumento. Noi vendiamo la nostra consulenza, noi vendiamo la nostra conoscenza. Questo è uno strumento di comunicazione e uno strumento di semplificazione dei processi», sintetizza Toffoletto.

E agli avvocati cosa resta? Semplice, conclude l'avvocato, «la parte più sofisticata che include la capacità di analisi e di modificazione delle organizzazioni. Riorganizzare un'azienda non significa solo fare dei licenziamenti. Riorganizzare oggi vuol dire adattare un'azienda al mondo che cambia. Moltissime aziende ne hanno bisogno e questo è uno strumento che aiuta a misurare le cose, fare efficienza e liberare il tempo che servirà per occuparsi di strategia», ovvero del futuro. 📊

RESCHEDULED

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP



PATROCINIO
Comune di
Milano

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

LIVE EVENT RESCHEDULED:
7 - 11 JUNE 2021

Though the live event has been postponed to its 2021 edition,
Legalcommunity Week will host digital collateral events during the 2020 dates, 12-16 October.
Program of the digital 2020 edition available soon. For more info: Helene.thiery@lcpublishinggroup.it

Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partner



Supporters



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



www.legalcommunityweek.com

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)		Tbc
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "New media"		Tbc
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable		Tbc
From 18:30	 SEP	Corporate Counsel Cocktail		Tbc
TUESDAY 8 JUNE				
8:00 - 9:30	 CWP	Breakfast on Finance		Tbc
9:15 - 13:00	 CWP	Conference: "Africa and the Middle East" (Lunch to follow)		Tbc
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "Cross border litigation"		Tbc
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "CSR & Sustainability: Business Ethics in Crisis Situations"		Tbc
18:00 - 20:00	 SEP	Networking Roundtable		Tbc
From 19:00	 SEP	Best PE Deal Makers Cocktail		Tbc
WEDNESDAY 9 JUNE				
6:15 - 8:30	 SEP	Corporate Run		Tbc
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "LATAM" (Lunch to follow)		Tbc
11:00 - 13:00	 CWP	Roundtable		Tbc

Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable on Arbitration		Tbc
18:00 - 20:00	 SEP	Discussion and Cocktail		Tbc
18:30 - 20:30	 SEP	Talks & Cocktail		Tbc
19:30 - 23:30	 SEP	Corporate music contest		Tbc
THURSDAY 10 JUNE				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference on Finance (Lunch to follow)		Tbc
19.15 - 23:30		Inhousecommunity Awards		Tbc
FRIDAY 11 JUNE				
18.00	 SEP	International guest greetings		Tbc

SEE YOU FROM
7 TO 11 JUNE 2021

for information please send an email to : helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870

www.legalcommunityweek.com

PIAGGIO:

LA DIFESA DEI MARCHI PASSA PER IL LEGAL

Il general counsel Ulisse Spada racconta a *MAG* come funziona il sistema di lotta alla contraffazione del gruppo

di Ilaria Iaquinta



La Vespa è unica. A sancire l'inimitabilità dell'iconica due ruote con cui **Gregory Peck** e **Audrey Hepburn** attraversavano la città eterna in Vacanze romane e che ha segnato l'adolescenza di più generazioni è l'Ue. L'*invalidity division* dell'Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale (EUIPO), per la precisione. L'autorità ha infatti dichiarato nullo il design registrato da un soggetto cinese utilizzato per la produzione di scooter simili alla Vespa Primavera ed esposti al salone milanese del ciclo e del motociclo EICMA 2019 e rimossi dalle autorità della Fiera su iniziativa di Piaggio.

La Vespa Primavera è protetta, tra l'altro, dal design registrato dal gruppo Piaggio nel 2013, dal marchio tridimensionale relativo allo scooter Vespa e dal diritto d'autore che tutela il valore artistico della forma del famoso motorino, simbolo di stile dal 1946.

A curare la regia legale del dossier è stato il team interno di Piaggio. In particolare, ha agito la squadra Patent and Design Asset Manager guidata da **Stefano Baracco** – supportato dallo studio Jacobacci & Partners – e della direzione affari legali con il general counsel **Ulisse Spada** e la IP & Trademark manager **Elisa Consales**, impegnati nella più ampia attività di lotta alla contraffazione del gruppo.

È UN'ATTIVITÀ
FONDAMENTALE E
IMPRESCINDIBILE A
TUTELA DEL VALORE DEGLI
ASSET IMMATERIALI
CHE COSTITUISCONO IL
PATRIMONIO STRATEGICO
DELLA SOCIETÀ

La direzione affari legali gestisce l'attività di brand e trademark protection del gruppo coordinando i collaboratori esterni, cioè gli studi professionali che si occupano delle registrazioni dei marchi (Jacobacci & Partners), coordina l'attività con le dogane e la Guardia di Finanza e con i provider che si occupano uno della sorveglianza in tema dei domini internet (studio Barbero) e dell'attività di monitoraggio dei marketplace (GriffeShield).

La vicenda si inserisce all'interno di una più ampia attività di lotta alla contraffazione che il gruppo intraprende da anni. Si tratta di un'attività – racconta Spada a MAG – che prevede il monitoraggio costante delle banche dati di design e marchi registrati a livello internazionale e che, a seguito di procedimenti di opposizione instaurati da Piaggio, ha portato tra l'altro ad ottenere, negli ultimi due anni, la cancellazione di oltre 50 marchi registrati da terzi, il recupero di oltre 300 domini internet e il takedown di offerte commerciali illegali sui marketplace.

LA LOTTA ALLA CONTRAFFAZIONE

«La lotta alla contraffazione in



Piaggio esiste da sempre – spiega il giurista –. Negli anni si è strutturata in maniera diversa tenendo conto delle evoluzioni dei mercati e delle forme di contraffazione on-line». Si tratta di un programma d'azione su più campi.

Anzitutto, ci sono le attività tradizionali, tra cui la sorveglianza sui marchi per verificare che non ci siano imitazioni dei marchi di Piaggio (oltre 450 marchi per un totale di 4.500 registrazioni a livello mondiale) e per opporsi in caso di contraffazione. Tra le attività tradizionali si inserisce, aggiunge Spada, l'adesione al progetto FALSTAFF (avviato dalle autorità doganali europee dal 2004 per promuovere la circolazione di merci originali). In secondo luogo, ci sono le attività di sorveglianza del web e, in particolare, dei domini internet che si traduce nel recupero, nella cancellazione o nell'oscuramento di siti che usurpano i marchi del gruppo. È stato più di recente avviato anche il monitoraggio dei marketplace, per verificare se

ci sia la necessità di richiedere i “take down”, ovvero la cancellazione di offerte di prodotti contraffatti, sia a

NO STOP

GLI EFFETTI DEL COVID-19 SULLA LOTTA ALLA CONTRAFFAZIONE IN PIAGGIO

Il Covid-19 non ha frenato la lotta alla contraffazione. Le attività di tutela della proprietà intellettuale «si possono svolgere da remoto e dunque non sono mai cessate. Ciò che si è un po' rallentata è l'attività giudiziale. Questo semplicemente perché sono stati sospesi i termini processuali e le cause in corso hanno subito ulteriori rallentamenti», spiega Spada. [»](#)



INHOUSECOMMUNITY AWARDS

Italy

5th Edition

SAVE THE DATE

15.10.2020

19.15 • MILAN

in collaboration with **CHIOMENTI**

Partner

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

 **CASTALDI PARTNERS**
1996

CLEARY GOTTlieb

Deloitte.
Legal

 **DLA PIPER**

 **GEBBIA BORTOLOTTI**
ASSOCIATI

 **GreenbergTraurig**
Santa Maria

 **Hogan**
Lovells

LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

 **orrick**

 **ORSINGERHER ORTU**
AVVOCATI ASSOCIATI

STUDIO LEGALE DIODÀ

#ihcommunityAwards 

For information: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870

IL RITARDO CON CUI SI OTTENGONO LE DECISIONI È IN CONTRASTO CON LA CONTINUA EVOLUZIONE DEL NOSTRO SETTORE

livello di veicoli che di accessori di merchandising in tutto il mondo. «Soltanto nell'ultimo anno abbiamo oscurato più di 16mila offerte di questo tipo. Infine, quando individuiamo o ci vengono segnalate situazioni che riteniamo essere contaminazioni pericolose coi nostri prodotti agiamo con gli strumenti tradizionali delle azioni in sede civile e se necessario, con denunce penali che portano al sequestro», dichiara il general counsel.

MONITORAGGIO FA RIMA CON TECNOLOGIA

L'attività di monitoraggio richiede il supporto della tecnologia. In particolare, racconta Spada: «i provider ci dedicano uno spazio nei loro software, su cui abbiamo caricato, per esempio per quanto riguarda i marketplace, tutti i titoli di proprietà intellettuale, le immagini dei nostri prodotti e i contratti di licensing. È un lavoro che non si potrebbe fare senza strumenti tecnologici che analizzano e controllano di continuo le offerte sul mercato».

Il servizio di sorveglianza dei marchi è invece un'attività più tradizionale che l'azienda porta avanti da anni, spiega il general counsel, e che prevede il monitoraggio delle domande di registrazione effettuate agli uffici marchi; «ovviamente oggi

SCENARIO

CONTRAFFAZIONE: ALL'ITALIA COSTA 2,2 MLD L'ANNO

La contraffazione costa al nostro Paese una perdita di gettito fiscale diretto e indiretto pari ogni anno a 2,2 miliardi di euro.

A calcolarlo è l'Ufficio dell'Unione europea per la proprietà intellettuale (EUIPO). La diffusione di prodotti contraffatti a livello Ue ha invece un costo, sempre in termini di versamento dei contributi, pari a 15 miliardi.

In Italia i settori più colpiti dalla contraffazione sono cosmetici e cura della persona, farmaceutico, giocattoli, vino e alcolici. Sono pari a 19 miliardi di euro le vendite non realizzate ogni anno nell'Ue a causa della contraffazione in questi comparti. In Italia, invece, le vendite mancate sono pari a 935 milioni ogni anno.

I Paesi da cui proviene il numero maggiore in assoluto di prodotti contraffatti sono Cina, Hong Kong, Emirati Arabi. ▢

viene effettuata anche con gli automatismi degli strumenti telematici», aggiunge Spada.

Rispetto invece al controllo del web, grazie alla tecnologia, è possibile individuare domini internet che contengono nel nome uno dei brand del gruppo. Per quanto riguarda invece i contenuti «il monitoraggio viene fatto in team coi colleghi del digital, del marketing e del commerciale che attraverso

l'esame continuo dei social, dei siti e dei mercati riescono a intercettare contenuti lesivi dei nostri brand anche quando il *domain name* non contiene riferimenti ai nostri marchi».

IL RISPARMIO

Qual è il risparmio che deriva dalla lotta alla contraffazione? «È un'attività che spesso non è immediatamente misurabile in termini di maggiori ricavi – spiega Spada –. Tuttavia, è un'attività fondamentale e imprescindibile a tutela del valore degli asset immateriali che costituiscono il patrimonio strategico della società. Inoltre, ci possono essere anche dei ritorni pratici e immediati, per esempio a volte a seguito delle nostre iniziative legali si creano le basi per instaurare rapporti di licenza remunerativi».

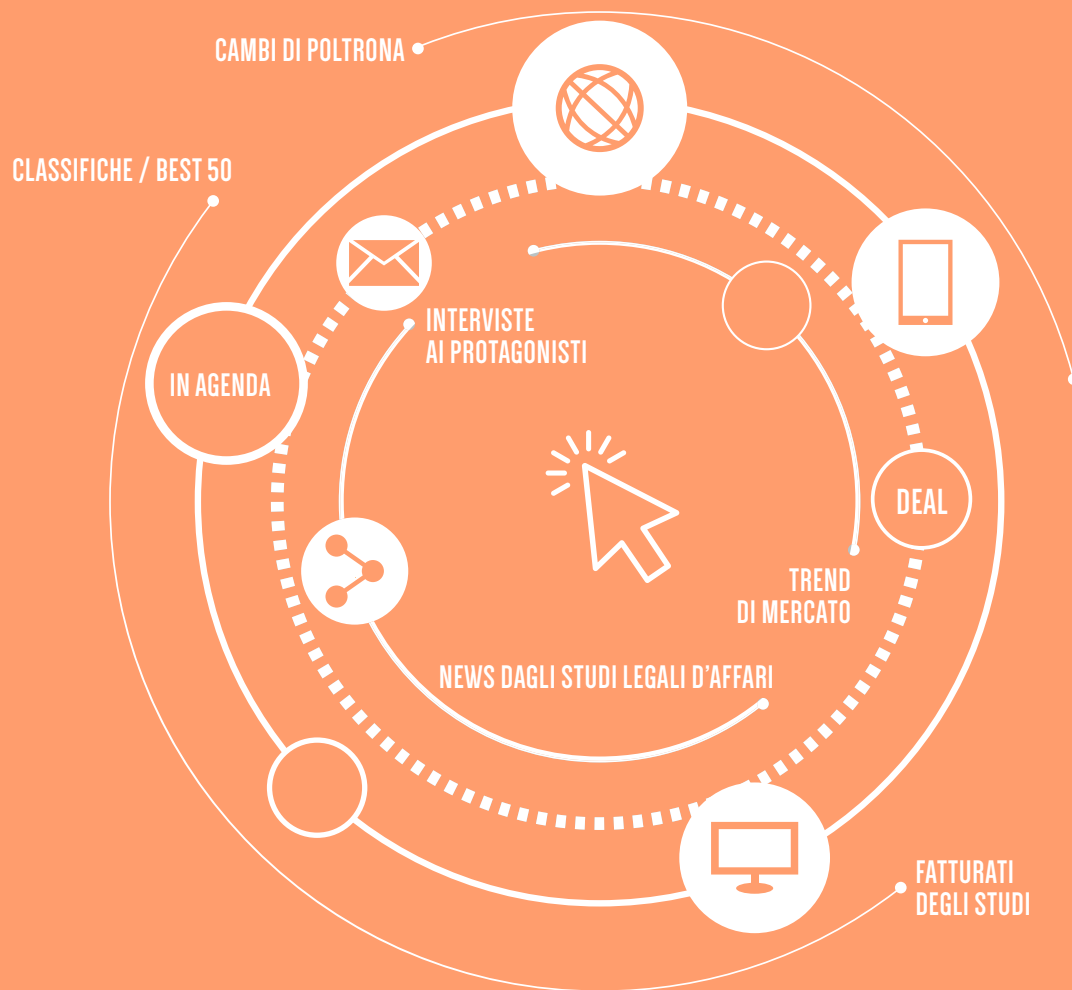
L'ITALIA E LA TUTELA DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE

Secondo Spada, in Italia «è cresciuta la sensibilità al tema della proprietà intellettuale sia a livello governativo che soprattutto da parte della Guardia di Finanza e delle Dogane, con le quali si è creata una proficua collaborazione». Quello che pesa, invece, conclude il general counsel: «è la lentezza del sistema giudiziario, che si riscontra anche nelle sezioni specializzate, che dovrebbero garantire dei tempi di reazione molto più rapidi. Il ritardo con cui si ottengono le decisioni è in contrasto con la continua evoluzione del nostro settore. È evidente che avere una pronuncia anche pienamente favorevole quando per esempio il prodotto contestato è nel frattempo uscito dal commercio è priva di significato pratico». ▢



LEGALCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.legalcommunity.it

Iberian Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on

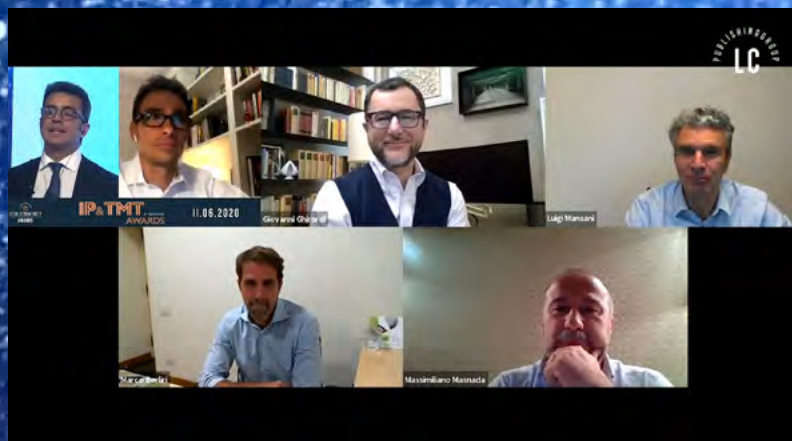


SPECIALE LEGALCOMMUNITY AWARDS 2020

LEGALCOMMUNITY IP&TMT AWARDS 2020 I VINCITORI



SFOGLIA
LA FOTOGALLERY



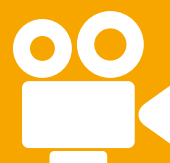
Per la prima volta in web edition, con 350 persone accreditate, si sono svolti i Legalcommunity IP & TMT Awards 2020.

Durante la cerimonia di premiazione sono stati conferiti riconoscimenti alle eccellenze del mercato legale nel settore della protezione della proprietà intellettuale, delle telecomunicazioni e dei media.

L'evento, giunto all'ottava edizione, è stato organizzato da Legalcommunity.it in collaborazione con Aglatech14.

Ecco di seguito tutti i vincitori delle categorie:

I PROTAGONISTI
DEL SETTORE
SONO STATI CELEBRATI
IN UNA ESCLUSIVA
WEB EDITION



STUDIO DELL'ANNO

BIRD & BIRD

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI
& PARTNERS

HOGAN LOVELLS

NCTM

ORSINGHER ORTU

TREVISAN & CUONZO



Hogan
Lovells

AVVOCATO DELL'ANNO

GABRIELE CUONZO
Trevisan & Cuonzo

LUIGI MANSANI
Hogan Lovells

MASSIMILIANO MOSTARDINI
Bird & Bird

GIANGIACOMO OLIVI
Dentons

LAURA ORLANDO
Herbert Smith Freehills

MATTEO ORSINGHER
Orsingher Ortù



Studio dell'Anno

IP

BONELLIEREDE

DENTONS

DLA PIPER

JACOBACCI & ASSOCIATI

ORSINGHER ORTU

TREVISAN & CUONZO

Trevisan & Cuonzo

Avvocato dell'Anno**IP**

GIOVANNI FRANCESCO CASUCCI
Dentons

GUALTIERO DRAGOTTI
DLA Piper

GIOVANNI GALIMBERTI
Bird & Bird

FABRIZIO JACOBACCI
Jacobacci & Associati

LAURA ORLANDO
Herbert Smith Freehills

FABRIZIO SANNA
Orsingher Ortu

**Studio dell'Anno****TMT**

BAKER MCKENZIE

DLA PIPER

ORSINGHER ORTU

PANETTA & ASSOCIATI

PORTOLANO CAVALLO

**Baker
McKenzie.**

Avvocato dell'Anno**TMT**

LUCA ARNABOLDI
Carnelutti Studio Legale Associato

LORENZO DE MARTINIS
Baker McKenzie

TOMMASO FAELLI
BonelliErede

MASSIMILIANO MOSTARDINI
Bird & Bird

GILBERTO NAVA
Chiomenti

GIANGIACOMO OLIVI
Dentons





UN'UNICA AZIENDA, INNUMEREVOLI SOLUZIONI PER TUTTI.

All'avanguardia nel Facility Management per aziende e privati.

PROGECT è una società che fornisce **servizi di Facility management e personale per aziende, studi, stabili, abitazioni private ed ogni tipologia di struttura in ambito nazionale e internazionale.**

PROGECT collabora con i più importanti Studi Legali nazionali ed internazionali **garantendo il funzionamento e la fruibilità continuativa ed ottimale delle strutture immobiliari.**

Eco-sostenibilità, qualità, affidabilità e flessibilità sono i principi ai quali si ispira l'attività di PROGECT che oltre all'utilizzo di procedure per la riduzione dell'impatto ambientale, opera nel rispetto delle più severe norme internazionali vigenti per fornire una piena soddisfazione al cliente.

Progett SA - Facility Management

Lugano

Via Pioda 12
6900 Lugano (TI) Svizzera
tel +41 91.224.69.01
fax +41 91.910.63.37

Milano

Via della Resistenza 121/b
20090 Buccinasco (MI) Italia
tel +39 02.45.71.91.45
fax +39 02.45.70.51.54

Roma

Casella Postale n 17
00040 Monte Porzio Catone (RM) Italia
tel +39 393.00.06.510
fax +39 02.45.70.51.54

info@progett.ch
www.progett.ch

Studio dell'Anno

MARCHI E BREVETTI**AVVOCATI ASSOCIATI
FRANZOSI DAL NEGRO SETTI**

DLA PIPER

GATTAI, MINOLI, AGOSTINELLI
& PARTNERS

GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA

IP LAW GALLI



Avvocato dell'Anno

MARCHI E BREVETTIPAOLO BERTONI
*Chiomenti*DANIELE CANEVA
*EY*GIOVANNI FRANCESCO CASUCCI
*Dentons***LICIA GAROTTI**
*Gattai, Minoli, Agostinelli & Partners*PIER LUIGI RONCAGLIA
*Spheriens Avvocati*MASSIMO STERPI
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners

Studio dell'Anno

DESIGN**BIRD & BIRD**

CARNELUTTI STUDIO LEGALE ASSOCIATO

NUNZIANTE MAGRONE

ORSINGHER ORTU

SIMMONS & SIMMONS



TRADUZIONI PROFESSIONALI IN AMBITO LEGALE



PROPRIETÀ
INTELLETTUALE



CONTENZIOSO



CORPORATE



FINANCE



COMUNICAZIONE
E MARKETING



info@aglatech14.it | www.aglatech14.it | +39 0236630270

Avvocato dell'Anno**DESIGN**

NINO DI BELLA

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners

LICIA GAROTTI

*Gattai, Minoli, Agostinelli & Partners***MARINA LANFRANCONI***Milalegal - Mina Lanfranconi & Associati*

PIETRO POUCHÉ

Herbert Smith Freehills

GIULIO ENRICO SIRONI

Simmons & Simmons**Studio dell'Anno****DIRITTO D'AUTORE**

BONELLIEREDE

HOGAN LOVELLS

LCA

LEGANCE

ORSINGHER ORTU

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

Avvocato dell'Anno**DIRITTO D'AUTORE**

GIANLUCA DE CRISTOFARO

LCA

GIOVANNI GALIMBERTI

*Bird & Bird***GIOVANNI GUGLIELMETTI***BonelliErede*

SIMONA LAVAGNINI

LGV Avvocati

LYDIA MENDOLA

Portolano Cavallo

Studio dell'Anno

INFORMATION TECHNOLOGY

BAKER MCKENZIE

BIRD & BIRD

CMS

DELOITTE LEGAL

HOGAN LOVELLS

**Baker
McKenzie.**

Avvocato dell'Anno

INFORMATION TECHNOLOGY

GIULIO CORAGGIO
DLA Piper

ITALO DE FEO
CMS

GILBERTO NAVA
Chiomenti

GIANGIACOMO OLIVI
Dentons

FRANCESCO PORTOLANO
Portolano Cavallo



Avvocato dell'Anno

DIGITAL TECH

BAKER MCKENZIE

CHIOMENTI

DENTONS

DLA PIPER

HOGAN LOVELLS

LCA STUDIO LEGALE

大成 DENTONS

Avvocato dell'Anno

DIGITAL TECH

GIULIO CORAGGIO*DLA Piper*GIANLUCA DE CRISTOFARO
*LCA Studio Legale*TOMMASO FAELLI
*BonelliErede*PAOLO GALLI
*Baker McKenzie*GIANGIACOMO OLIVI
Dentons

Studio dell'Anno

MEDIA

CARNELUTTI STUDIO LEGALE ASSOCIATO

CLEARY GOTTlieb

DLA PIPER

ORSINGHER ORTU

RÖDL & PARTNER

CLEARY GOTTlieb

Avvocato dell'Anno

MEDIA

ERNESTO APA
*Portolano Cavallo*MARCO BERLIRI
*Hogan Lovells*RAFFAELE GIARDA
*Baker McKenzie***GILBERTO NAVA**
*Chiomenti*FABRIZIO SANNA
*Orsinger Ortu*LUCA TREVISAN
Trevisan & Cuonzo

Vi invitano a partecipare al

c o n c o r s o
l e t t e r a r i o

i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"

Partecipazione: gratuita

Con il supporto di



Nato da un'idea di Umberto Simonelli, il concorso letterario è organizzato da LC Publishing Group con le testate Legalcommunity.it e Inhousecommunity.it e si rivolge a tutti i professionisti del diritto in Italia che abbiano già affrontato la scrittura o che coltivino il sogno di esprimere la propria creatività attraverso la scrittura.

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

Chi può partecipare: tutti i professionisti del diritto in Italia: Magistrati, Avvocati,

Notai, Giuristi d'Impresa, Praticanti, Stagisti, Laureati in Giurisprudenza.

Valutazione e selezioni: autunno 2020.

Evento di premiazione: autunno 2020.



concorso letterario
i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

la **GIURIA**

Presidente

Francesco Caringella Magistrato e Scrittore

Membri della Giuria

Wanya Carraro Vicepresidente Vicario AIGI e Senior Counsel

Publitalia '80

Nicola Di Molfetta Direttore MAG e Legalcommunity,

Group Editor-in-Chief LC Publishing Group e Iberian Legal Group

Federica Fantozzi Giornalista e Scrittrice

Massimiliano Mostardini Chairman Bird & Bird

Laura Pavese Senior Litigation Manager Hewlett-Packard Italiana

Umberto Simonelli General Counsel Brembo

Stefano Simontacchi Presidente BonelliErede

Con il supporto di



Studio dell'Anno
CONTENZIOSO

BONELLIEREDE

DENTONS

EY

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI
& PARTNERS

GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA

TREVISAN & CUONZO

BonelliErede
with **LOMBARDI**

Avvocato dell'Anno
CONTENZIOSO

MARGHERITA BARIÈ
Carnelutti Studio Legale Associato

GIOVANNI FRANCESCO CASUCCI
Dentons

GUALTIERO DRAGOTTI
DLA Piper

LUIGI FONTANESI
Greenberg Traurig Santa Maria

CESARE GALLI
IP Law Galli

MASSIMO STERPI
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners



Studio dell'Anno
PENALE IP

BAKER MCKENZIE

BRUSA SPAGNOLO TOSONI CARELLI

CAGNOLA E ASSOCIATI

DLA PIPER

STUDIO BANA

STUDIO LEGALE DIODÀ

**Baker
McKenzie.**

Avvocato dell'Anno

PENALE IP

ANTONIO BANA

Studio Bana

GIORGIO PERRONI

Perroni e Associati

RAFFAELLA QUINTANA

DLA Piper

FRANCESCO SBISÀ

BonelliErede

GIUSEPPE VACIAGO

R&P Legal



Studio dell'Anno

TELECOMMUNICATIONS

BAKER MCKENZIE

CLEARY GOTTlieb

DENTONS

**GIANNI ORIGONI GRIPPO
CAPPELLI & PARTNERS**

PAVIA E ANSALDO



Avvocato dell'Anno

TELECOMMUNICATIONS

FABIO CINTIOLI

Cintioli & Associati

MARCO D'OSTUNI

Cleary Gottlieb

MARCO GIUSTINIANI

Pavia e Ansaldo

DANIELE IORIO

CDRA - Comandé Di Nola Restuccia Avvocati

PAOLINA TESTA

FTCC Studio Legale Associato



Studio dell'Anno

PRIVACY

BAKER MCKENZIE

BIRD & BIRD

CHIOMENTI

HOGAN LOVELLS

ORRICK

PANETTA & ASSOCIATI



**PANETTA &
ASSOCIATI**
STUDIO LEGALE

Avvocato dell'Anno

PRIVACY

GIULIO CORAGGIO
DLA Piper

SERGIO DI NOLA
CDRA – Comandé Di Nola Restuccia Avvocati

STEFANO MELE
Carnelutti Studio Legale Associato

ROCCO PANETTA
Panetta & Associati

DEBORA STELLA
Bird & Bird



Studio dell'Anno

LIFE SCIENCES

DE BERTI JACCHIA FRANCHINI FORLANI

DLA PIPER

GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA

HERBERT SMITH FREEHILLS

PORTOLANO CAVALLO

SIMMONS & SIMMONS

**+simmons
simmons**

Avvocato dell'Anno**LIFE SCIENCES**

STEFANIA BERGIA
Simmons & Simmons

MATTIA DALLA COSTA
CBA

LUIGI FONTANESI
Greenberg Traurig Santa Maria

LYDIA MENDOLA
Portolano Cavallo

LAURA ORLANDO
Herbert Smith Freehills

**Studio dell'Anno****FOOD**

BIRD & BIRD

BONELLIEREDE

FOCUS

MONDINI RUSCONI

STUDIO LEGALE CORTE

**Avvocato dell'Anno****FOOD**

VINCENZO ACQUAFREDDA
Trevisan & Cuonzo

STEFANIA BERGIA
Simmons & Simmons

EMANUELA BIANCO
Saglietti Bianco

PAOLA CORTE
Studio Legale Corte

DANTE DE BENEDETTI
Focus



Studio dell'Anno

FASHION

DELOITTE LEGAL

DENTONS

DLA PIPER

MILALEGAL – MINA LANFRANCONI
& ASSOCIATI

NUNZIANTE MAGRONE

Deloitte.
Legal

Avvocato dell'Anno

FASHION

GIOVANNI FRANCESCO CASUCCI
Dentons

NICCOLÒ FERRETTI
Nunziante Magrone

MARINA LANFRANCONI
Milalegal - Mina Lanfranconi & Associati

IDA PALOMBELLA
Deloitte Legal

MONICA RIVA
Legance



Studio dell'Anno

PUBBLICITÀ

BACKER MCKENZIE

BONELLIEREDE

**FTCC STUDIO LEGALE
ASSOCIATO**

ORSINGHER ORTU

PORTOLANO CAVALLO



STUDIO LEGALE ASSOCIATO

Avvocato dell'Anno

PUBBLICITÀ

ELENA CARPANI
EY

GIANLUCA DE CRISTOFARO
LCA

ARTURO LEONE
Bird & Bird

PAOLO MARZANO
Legance

PAOLINA TESTA
FTCC Studio Legale Associato



Studio dell'Anno

SPORT

DLA PIPER

LEGISLAB

MARTINI MANNA AVVOCATI

OSBORNE CLARKE

WITHERS

LEGISLAB

Avvocato dell'Anno

SPORT

PIERFILIPPO CAPELLO
Osborne Clarke

MARCO CONSONNI
Orsingher Ortu

MATTIA DALLA COSTA
CBA

JACOPO LIGUORI
Withers

ALBERTO PORZIO
LegisLAB



Studio dell'Anno

ARTE

BONELLIEREDE

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI
& PARTNERS

LCA

NCTM

**NEGRI-CLEMENTI STUDIO
LEGALE ASSOCIATO**



NEGRI-CLEMENTI
STUDIO LEGALE ASSOCIATO

Avvocato dell'Anno

ARTE

JACOPO LIGUORI
Withers

ELENA MARTINI
Martini Manna Avvocati

ELISABETTA MINA
Milalegal – Mina Lanfranconi & Associati

ANNAPAOLA NEGRI-CLEMENTI
Negri-Clementi Studio Legale Associato

SILVIA STABILE
BonelliErede



Società dell'Anno

CONSULENZA/ FILING

BAKER & MCKENZIE

BIRD & BIRD

BRESNER CAMMARERI INTELLECTUAL
PROPERTY – BCIP

LEGANCE

NEGRI-CLEMENTI STUDIO LEGALE
ASSOCIATO

STUDIO TORTA



STUDIO TORTA
Brevetti - Marchi - Design

Best Practice
CONTENZIOSO

LUIGI FONTANESI
Greenberg Traurig Santa Maria



Best Practice
AGRI TECH

VINCENZO ACQUAFREDDA
Trevisan & Cuonzo



Best Practice
DIRITTO D'AUTORE

SIMONA LAVAGNINI
LGV Avvocati





La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **2** posizioni aperte, segnalate da:
Studio Legale Fidanzia Gigliola
e Studio Legale Sutti.

I professionisti richiesti sono **3** avvocati associate.

Le practice di competenza comprendono:
contenzioso commerciale e arbitrale,
consulenza in diritto amministrativo.

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

STUDIO LEGALE FIDANZIA GIGLIOLA

Sede. Roma

Posizione aperta. Associate

Area di attività. Contenzioso e consulenza in diritto amministrativo

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Lo Studio seleziona un avvocato con esperienza in diritto amministrativo e civile connesso

Riferimenti. Per partecipare alla relativa selezione è necessario sottoporre preventivamente un curriculum vitae completo all'indirizzo segreteria@fidanziaqioliola.it

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede. Milano

Posizione aperta. Associate

Area di attività. Contenzioso commerciale e arbitrale

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. L'ufficio milanese dello Studio Legale Sutti seleziona neolaureati in giurisprudenza in Italia fortemente motivati ad intraprendere un percorso di crescita finalizzato ad un inserimento stabile nella practice contenziosa civile dello studio

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



FOOD BUSINESS

CERETTO, TRE GENERAZIONI
TRA VINO E NOCCIOLE

STRUMENTI DEL BUSINESS

AGROALIMENTARE, IL PEGNO
NON POSSESSORIO: UNA OPPORTUNITÀ
PER I FINANZIAMENTI ALLE IMPRESE

CALICI E PANDETTE

MARGUERITE GUYOT MILLESIME 2002,
TRAGUARDI E BOLLICINE

LE TAVOLE DELLA LEGGE (DELIVERY)

L'ESTRO DI UN GAZPACHO
DI FRAGOLE

CERETTO, TRE GENERAZIONI TRA VINO E NOCCIOLE

Tra i maggiori proprietari di vigneti del Piemonte, nel nome del cru il re delle Langhe Ceretto ha costruito un impero. Oltre alla ristorazione, la famiglia punta anche sulla nocciola, protagonista di un progetto artigianale dolciario.

di francesca corradi



Quello della famiglia Ceretto è un percorso iniziato nel 1937 all'insegna della tutela e della valorizzazione del patrimonio enogastronomico piemontese e italiano.

Proprietario di oltre 160 ettari situati nelle aree più pregiate delle Langhe e del Roero, comprese le docg Barolo e Barbaresco, il gruppo possiede quattro aziende vinicole indipendenti che producono 18 etichette di vino. Il loro tratto peculiare è espresso dal nome che evidenzia l'appartenenza al territorio.

Tra le intuizioni dei Ceretto c'è l'aver selezionato le vigne nelle posizioni storicamente più valide. Una rivoluzione, all'epoca, per un territorio in cui il concetto di cru era totalmente sconosciuto.

Nel 1986 The Wine Spectator, una tra le più importanti riviste americane di vino, mette in copertina i due fratelli langaroli **Bruno e Marcello Ceretto** chiamandoli Barolo Brothers.

All'attività vitivinicola si aggiunge da una parte quella ristorativa e dall'altra quella legata al progetto Relanghe ovvero la trasformazione della nocciola, dei noccioli premium di proprietà, in prodotti artigianali di alta qualità.

Per **Roberta Ceretto** la famiglia e l'azienda sono la stessa cosa.

Alla guida del gruppo insieme ad **Alessandro, Federico, Lisa** - la terza generazione - Ceretto ha raccontato a *MAG* le nuove sfide. Tra queste, oltre a rialzarsi da mesi piuttosto difficili per il vino italiano, c'è anche quello di portare i prodotti artigianali di Relanghe, a base di nocciola tonda gentile trilobata Igp, allo



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 • +39 02 84243870



@courtesyofCeretto



@courtesyofCeretto



ROBERTA CERETTO

@courtesyofCeretto

stesso livello e prestigio di cui godono le bottiglie.

Cos'è Ceretto?

È principalmente un'azienda agricola a conduzione familiare caratterizzata da 160 ettari di vigneto e 40 ettari di nocciolo, in totale 200 ettari produttivi. Se calcoliamo il fatturato il nostro business deriva per il 75% dal vino. Con Ceretto srl distribuiamo sia i vini propri che quelli di altri produttori stranieri, dal 2003 e che noi abbiamo chiamato Terroirs dal 2003. Il 20% degli introiti vengono dalla ristorazione mentre circa il 5% da Relanghe.

Come avete vissuto questi mesi di lockdown?

Non abbiamo realmente mai chiuso. Segretarie, camerieri e cantinieri sono stati mandati in campagna, dove si sono rimpossessati di un mondo che prima vedevano solo da lontano. Abbiamo ufficialmente riaperto le porte quando

il decreto ce lo ha permesso. Per Barolo e Barbaresco possiamo pensare di non venderli e farli invecchiare mentre su vini come Arneis, Dolcetto e Barbera è molto più difficile e ci sarà da lavorare.

Un bel colpo per il territorio...

Sì, sembra essere tornato indietro di dieci anni con il turismo concentrato solo in autunno e non spalmato lungo tutto l'anno come si era riusciti a fare. Abbiamo stimato di chiudere il 2020 con una perdita di fatturato tra il 25% e il 30%.

Cos'ha insegnato questo periodo?

Ci ha avvicinato al mondo del web, che su certe cose funziona più di altre. Questi due mesi, ad esempio, ci hanno insegnato a fare la spesa, ad Alba ad esempio era quasi inesistente il delivery.

Sono nati e si sono sviluppati anche tanti e-shop di vino...

Non mi convince molto l'e-commerce per certi tipi di bottiglie. Per quanto ci

9
.....

Paesi coinvolti nel progetto Terroirs per l'importazione di vini e distillati di pregio

18
etichette
.....

I vini prodotti dalle cantine Ceretto

»»

The Food Industry Monitor

Il cibo è salute.
Scenari competitivi
nell'industria alimentare

26 Giugno 2020 ore 10.00

COSA CAMBIA NELL'INDUSTRIA ALIMENTARE POST-CORONAVIRUS LE PERFORMANCE DELLE IMPRESE E I NUOVI TREND DI CONSUMO

10.00 Presentazione dei dati dell'Osservatorio

Gabriele Corte, Direttore Generale, Ceresio Investors
Michele Fino, Professore Associato, UNISG
Carmine Garzia, Responsabile Scientifico Osservatorio



Università di Scienze
Gastronomiche di Pollenzo
University of Gastronomic Sciences of Pollenzo

10.40 Gli scenari competitivi nell'industria alimentare post-COVID

Partecipano:

Leandro Cariolo, Responsabile Marketing & Trade
Marketing, Italiana Zuccheri
Massimo Crippa, Direttore Generale, Colussi Group
Ambrogio Invernizzi, Presidente, Inalpi
Alessandro Santini, Head of Corporate Advisory,
Ceresio Investors
Giulio Stefanini, Professore Associato, Università
Humanitas
Eliana Zamproga, Chief Technology Officer, Migros



Con il patrocinio di:



Media partner:

In collaborazione con:



11.20 Conclusioni:

Carlo Petrini, Presidente UNISG e
Slow Food International

**Evento in live streaming in collaborazione con
Class CNBC**

Modera: Andrea Cabrini, direttore Class CNBC

Si prega di confermare la partecipazione entro il 19
giugno 2019 al seguente indirizzo mail:

info.sim@ceresioinvestors.com

T: +39 02 30 377 244

F: +39 02 30 377 248

www.ceresioinvestors.com

riguarda serve qualcuno che racconti il prodotto e, a volte, riassicuri sull'investimento.

E come sono andati i rapporti con l'estero?

Per un motivo o per l'altro l'estero, che rappresenta per noi circa il 60% del business, ha retto. La Corea è stata tra le prime a riordinare post lockdown. Negli Stati Uniti è andata abbastanza bene così come in Inghilterra dove abbiamo un nuovo importatore e c'è entusiasmo.

160

Ettari coltivati a vite per i vini Ceretto nel territorio delle Langhe e Roero

Un duro contraccolpo ma grandi soddisfazioni in passato per il mondo del vino...

Il 2015 è stata un'annata molto buona. Negli ultimi vent'anni siamo stati molto fortunati perché il clima più mite ha portato delle vendemmie migliori rispetto agli anni Ottanta e Novanta.

I terreni valgono oro...

Sono altissime le quotazioni nelle Langhe. In certe zone di Barolo, un ettaro costa 4 milioni e da questo si può ricavare una produzione di 3mila bottiglie, per un vino di alta qualità e con i numeri Ceretto.

PASSIONI



VINO E ARTE, UN BINOMIO PERFETTO

Il rapporto con l'universo artistico s'è ulteriormente consolidato negli ultimi anni e architetti, letterati e artisti di fama mondiale sono periodicamente invitati e coinvolti - dalla famiglia Ceretto - con la loro creatività in progetti innovativi ed esclusivi. Tra

le tante iniziative sostenute dall'azienda piemontese c'è anche la ristrutturazione della Cappella del Barolo ad opera di **Sol LeWitt** e **David Tremlett**, una soluzione architettonica di grande impatto visivo, o le installazioni di

elementi moderni a corredo delle strutture più tradizionali delle cantine, come il Cubo a Castiglione Falletto, una struttura trasparente che si integra totalmente al paesaggio, e l'Acino alla tenuta Monsordo, sede principale dell'azienda.

Come mai non siete in gdo?

Abbiamo scelto di non essere presenti nei supermercati sia per un fattore quantitativo di prodotto, non abbiamo i volumi, che per i costi. Un caso a parte è il Blangè, che per noi rappresenta un volume di produzione enorme con circa mezzo milione di bottiglie. Non vorremmo trovarlo in gdo ma spesso è presente, per fortuna, sempre con un prezzo per noi consono.

Le Langhe sono sempre più strategiche per l'economia nazionale...

La spinta del territorio è stata impressa dalla visionarietà di Michele Ferrero che ha dato lavoro a 6mila persone.

A proposito di Ferrero, cosa rappresenta per voi la nocciola?

Negli anni Novanta abbiamo avuto l'occasione di comprare un nocciolo. La nocciola insieme alla vite ricopre i nostri territori.

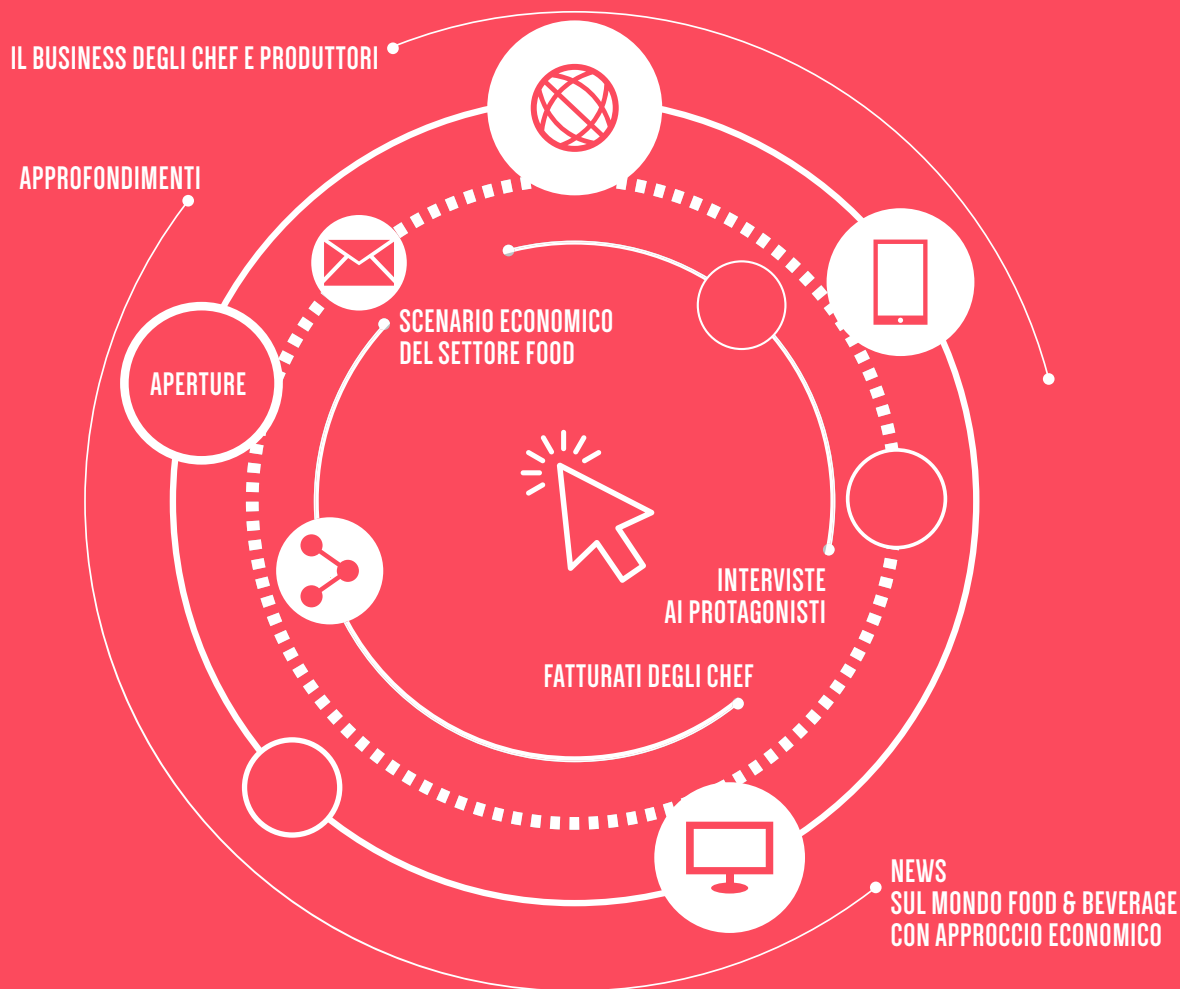
E da questo nasce Relanghe...

Sì, si tratta di uno spin-off così come i ristoranti che fanno parte della attività della famiglia. Siamo fatti per lavorare le materie prime e, anche per questo motivo, abbiamo creato Relanghe: un brand ad hoc caratterizzato da prodotti a base di nocciole piemontesi Igp. La tonda trilobata coltivata sulle pendici delle colline nella tenuta di Monsordo Bernardina è l'ingrediente alla base del torrone prodotto nel torronificio di famiglia.



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



150

Collaboratori
tra vigne, uffici
e cantine

14

mm diametro

Il calibro
perfetto della
nocciola
Piemonte, la
tonda gentile
trilobata igp

Anche per prodotti a base di nocciola si parla di una distribuzione di nicchia...

La nostra nocciola è come il Nebbiolo o il Barolo. Quest'anno abbiamo voluto lanciare un prodotto, in collaborazione con il cioccolatiere torinese Gabriele Maiorani, con il gianduia. Siamo sempre alla ricerca di produzioni alternative perché la nocciola si presta a diverse interpretazioni così come la torta firmata da Enrico Crippa, chef del nostro tristellato Piazza Duomo.

Lentamente si ricomincia...

Il mondo del vino ne esce con le ossa un po' rotte ma con grandi motivazioni per riniziare. Non si sa ancora bene come si comporteranno i nostri clienti. Noi abbiamo iniziato a ricevere delle prenotazioni sia in cantina sia al ristorante di stranieri per agosto e per settembre.

E il futuro?

Servirà fare rete. Noi viviamo di convivialità e quindi, anche se lentamente, le persone torneranno a uscire a mangiare e bere. Quella che stiamo affrontando è una difficoltà diversa da quelle precedenti del vino. Il nostro è un percorso iniziato 90 anni fa e certo non si fermerà qui. Non abbiamo una ricetta: correremo un po' di più facendo sentire ai clienti, che abbiamo sempre cercato di mettere sul piedistallo, la nostra vicinanza. La qualità delle nostre bottiglie non cambierà e incentiveremo le passeggiate in vigna. 🍷

AGROALIMENTARE, il pegno non possessorio: UNA OPPORTUNITÀ PER I FINANZIAMENTI ALLE IMPRESE

Si evolvono gli strumenti di garanzia per ottenere finanziamenti nel settore agroalimentare estesi a più prodotti di diverse filiere, soprattutto da stagionatura o invecchiamento, senza spossessamento.

di francesca corradi

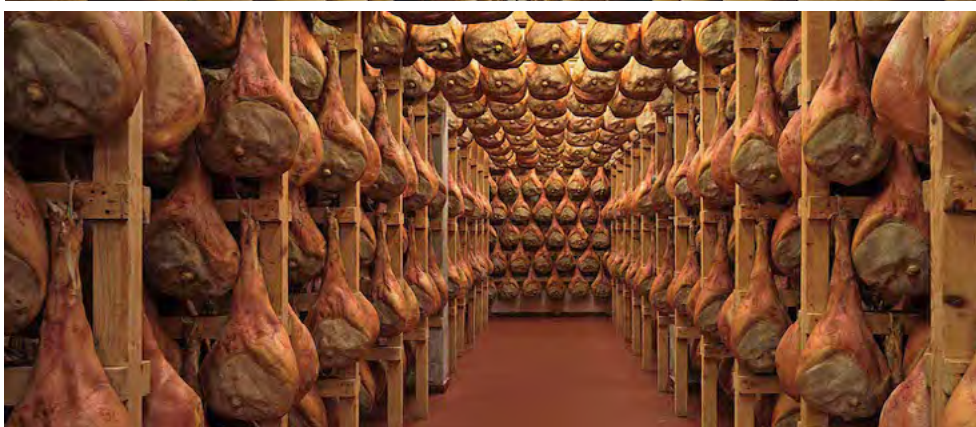


TLa legge di conversione del decreto Cura Italia ha rilanciato una nuova forma di pegno sui prodotti agroalimentari. Di fatto questo amplia il raggio d'azione, sia con riferimento ai beni oggetto di pegno sia alla tipologia delle obbligazioni garantite. Inoltre, una novità assoluta rispetto alle altre forme di garanzia atipiche sta nell'eliminazione di restrizioni all'ambito soggettivo del datore di pegno.

MAG ha raccolto i pareri di avvocati, banche e imprenditori riguardo alla novità e i vantaggi di questa nuova forma di prestito che, visto la crescente difficoltà nell'accesso ai finanziamenti, può essere una valida soluzione per gli operatori dell'agroalimentare.

DAL FORMAGGIO AL PROSCIUTTO PASSANDO PER IL VINO

Nel panorama delle formule di prestito a sostegno del settore agricolo si sta affacciando una forma innovativa di pegno sui prodotti agroalimentari che può considerarsi un pegno non possessorio. Significa che un bene può essere impegnato in favore di uno o più creditori senza, di fatto, spossessarsene. Per fare un esempio un partita di forme di formaggio può giacere e maturare nel magazzino del produttore, senza essere trasferito altrove per tutta la durata del rapporto da cui nascono le obbligazioni garantite dal pegno. Questa formula, di fatto, consente all'impresa produttrice del formaggio di mantenere la disponibilità della



merce oggetto di pegno e di continuare a monitorarlo e utilizzarlo nel processo produttivo e nelle varie fasi di trasformazione.

Il nuovo pegno sui prodotti agroalimentari va ad aggiungersi ad altre forme di garanzie quali ad esempio il pegno sui prosciutti dop, estesa anche ai prodotti lattiero caseari a lunga stagionatura. Rappresenta, di fatto, una grande opportunità in questo momento storico caratterizzato da un rallentamento della commercializzazione dei prodotti e da magazzini saturi di prodotto.

«Il nuovo modello prevede una disciplina ibrida che presenta alcuni vantaggi tra cui l'annotazione in appositi registri che, per alcuni prodotti, è di immediata applicazione - spiega il professor **Nicola Lucifero**,



NICOLA LUCIFERO



CESARE CODA NUNZIANTE

avvocato di Lca di cui dirige il settore Food Law - Il nuovo pegno, inoltre, potrebbe essere concesso a un soggetto, persona fisica o giuridica, che non rivesta né la qualifica di produttore né quella di imprenditore ma che semplicemente vanta un diritto di proprietà, per esempio per avere acquistato i prodotti sui quali "grava" il prestito».

Nel caso in cui il pegno sui prodotti agroalimentari venga costituito da un imprenditore, va segnalato che la merce può essere utilizzata nel processo produttivo e in tal caso la garanzia si trasferisce al prodotto risultante dalla trasformazione, «ma non si estende sino al corrispettivo della cessione del bene gravato di pegno o al bene sostitutivo acquistato con tale corrispettivo, come invece previsto nel caso del pegno mobiliare non possessorio», spiega Lucifero.

La rotatività e il mantenimento della disponibilità del bene divengono, quindi, le caratteristiche essenziali del nuovo strumento che salvaguarda l'*ordinary course of business* e tende a "valorizzare" le produzioni. In attesa del decreto ministeriale,

che renderà operativa la nuova forma di garanzia anche per i prodotti non soggetti all'obbligo di registrazione presso il SIAN, «l'intervento normativo in analisi è da accogliersi senz'altro con favore poiché rafforza l'accesso al credito di numerose imprese strategiche del settore agricolo - in primo luogo i produttori - consentendo alle stesse di valorizzare il notevole capitale immobilizzato destinato a restare per molto tempo depositato nei magazzini prima dell'immissione in commercio di tali beni», conclude Lucifero.

I CONSORZI E I PRODUTTORI APPROVANO

Riguardo al nuovo pegno sui prodotti agroalimentari si esprime anche **Cesare Coda Nunziante**, nella duplice veste di proprietario dell'azienda agricola toscana Colognole e Presidente del Consorzio Chianti Rufina docg.

La denominazione costituisce uno storico territorio di

WEB EDITION
SAVETHEBRAND

BY FOODCOMMUNITY

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

14.07.2020

DALLE ORE 19.00

Partners

FOCUS
ITALIAN LAW FIRM

LATHAM & WATKINS

#SaveTheBrand  

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

PUBLISHING GROUP
LC



GERARDO GONDI



produzione vitivinicola, tra i più importanti della Toscana, situato a nord-est di Firenze. Quella di Rufina è la più piccola tra le sette sottozone del Chianti, inserita nel disciplinare. Ogni anno vengono prodotte circa 100 milioni di bottiglie come docg Chianti, in cui non è contemplato il Chianti Classico, e al suo interno Rufina ne rappresenta un piccolissimo spicchio, solo circa 3 milioni, con venti produttori di cinque comuni della provincia fiorentina. Tra gli obiettivi di un consorzio c'è anche quello di agevolare i prestiti con tassi buoni e concordati a cui tutti gli imprenditori possono aver accesso alla stessa condizione. Coda Nunziante spiega però la difficoltà nell'aver dei finanziamenti a causa di parametri sempre molto penalizzanti. «Strumenti più agevoli vengono sempre ben visti purché tarati sulla filiera»,

afferma il patron della cantina di Colognole.

«Una decina di anni fa abbiamo fatto uso del pegno per finanziare lo stock della riserva. Fu il consorzio a chiederlo poi ogni azienda fece un accordo – racconta Coda Nunziante –. Al tempo abbiamo monetizzato la riserva che, prima di uscire sul mercato, ha un tempo di affinamento in cantina obbligatorio di almeno due anni e mezzo. Per il pegno si è stimato un valore medio della vendita di bottiglie e, per l'epoca, si oscilla tra i 30mila e i 70mila di prestito». Non tutte le cantine ne usufruirono ma diverse lo fecero, per aver maggior liquidità in seguito a un'annata più scarsa come quantità.

Secondo il presidente: «La nuova forma di pegno, prima meno strutturato, può rappresentare uno strumento molto interessante per le zone produttive che hanno un prezzo

dello sfuso piuttosto elevato.

Nel caso non fosse così l'ideale sarebbe valutare il prezzo sulla bottiglia, soprattutto per riserva e selezione».

Anche **Gerardo Gondi**, proprietario dell'azienda Marchesi Gondi, guarda positivamente alla nuova forma di pegno per quella che definisce la Borgogna del Chianti.

Quella di Gondi rappresenta una delle tante aziende del panorama vitivinicolo italiano. La cantina di Pontassieve produce 900 ettolitri di vino e 60mila bottiglie ogni anno. I vini sono riservati all'horeca e destinati quasi esclusivamente ai mercati esteri quali Canada, America, Cina ed Europa.

Qui, la vite produce pochissimo ma di grande qualità e questo permette anche un invecchiamento superiore.

«In passato non abbiamo usufruito di grandi investimenti – afferma Gondi –. In una situazione come



SIMONE DAVINI

quella odierna, con il blocco delle vendite, si stanno valutando nuove forme di prestito e questa sarebbe ideale perché agevola e semplifica le pratiche delle aziende che non hanno una struttura amministrativa alle spalle. Lo strumento aiuterebbe l'accesso ai fondi per lo sviluppo dell'azienda diversamente da forme precedenti, che non abbiamo mai preso in considerazione data la complessità e i costi». Passando dalla Toscana al Veneto ha espresso un parere anche **Claudio Ciani Bassetti**,

dell'azienda Castello di Roncade, in provincia di Treviso. Con 110 ettari di vigneto e una produzione di 450mila bottiglie all'anno Ciani Bassetti racconta di non aver mai avuto particolari problemi, in passato, a ottenere dei finanziamenti sia per l'acquisto di vigneti che di macchinari. «L'agricoltura di questa zona ha sempre funzionato bene quindi è un settore che desta interesse nelle banche». Mentre il Prosecco, che rappresenta la metà della produzione, non necessita di invecchiamento, per l'altra metà, soprattutto per i rossi, anche Castello di Roncade è in attesa di valutare e usare la nuova forma di pegno come forma di prestito.

IL SETTORE BANCARIO OSSERVA CON INTERESSE L'EVOLUZIONE

«Il settore agroalimentare è storicamente nei radar del gruppo bancario nel quale opero», ricorda **Simone Davini**, general counsel di Crédit Agricole CIB in Italia, che lo ha infatti frequentato in occasione di varie operazioni: dallo smobilizzo di magazzini

nel settore dei prosciutti di alta qualità alla compravendita di aziende e marchi vinicoli di livello internazionale (ndr *Biondi Santi*).

«Sulla scorta della mia esperienza, il nuovo pegno rotativo dedicato al settore agroalimentare merita attenzione e interesse da parte dei legali del settore finanziario», aggiunge Davini. Secondo il general counsel, questo strumento può in primo luogo agevolare la raccolta di capitali per la crescita da parte delle imprese, che talvolta hanno dimensioni non ottimali per raccogliere finanziamenti direttamente ma al contempo producono merci di grande qualità e notorietà che il mondo bancario potrebbe valutare positivamente in termini di garanzia del debito. Inoltre, si tratta di uno strumento che, in linea di principio, può essere inserito nei meccanismi delle operazioni di cosiddetto finanziamento dello stock di magazzino e anche di eventuali acquisizioni a leva nel comparto "food". «La nuova forma di pegno sembra avere caratteristiche semplificate e rafforzate, che dovrebbero spingerne la diffusione, soprattutto tra le piccole e medie imprese del segmento», conclude Davini. ■

Marguerite Guyot Millesime 2002, traguardi e bollicine

di uomo senza loden*

Quali obiettivi meritano l'elevazione al rango di traguardi essenziali di una vita? Leggiamo ogni giorno che dobbiamo godere delle piccole cose, che dobbiamo vivere qui e ora: non ne sono troppo convinto. Non siamo pesci rossi in una boccia di vetro. E non siamo neppure buddisti o zen solo perché ci siamo iscritti a un corso di yoga o di meditazione in palestra. Parliamo di carriera. Confessiamolo (a noi se non agli altri): la carriera è centrale

nella vita di molti di noi. Se poi, per riconoscimento del mercato o per autoproclamazione, siamo riconducibili alla sottospecie degli "avvocati d'affari"...

Siamo competitivi, ambiziosi, vogliamo primeggiare. Siamo narcisisti. Domando però a quelli come me, ancora giovani ma non giovanissimi: avete memoria di come vi siete sentiti appena raggiunto il traguardo prefissato, ovvero il passaggio a socio? Soddisfazione, esaltazione, persino una sorta di delirio di onnipotenza

condito, per un momento, da un senso di superiorità – confessiamo anche questo - nei confronti di chi non era stato promosso. E poi? E poi passa. Anche essere socio diventa un'abitudine, una semplice etichetta che non percepiamo più come definitiva, soddisfacente. Soddisfatta la vanità personale, potendo finalmente esibire il biglietto da visita con scritto partner, che cosa può divenire centrale nella nostra vita professionale? La mia risposta è: il futuro. Non il nostro ma quello dei nostri giovani affinché possano fare meglio di noi. Solo così superiamo la noia della routine che inevitabilmente assale, con frequenza variabile, anche il socio.



Esistono altri elementi declinabili in termini di futuro che rendano la vita un viaggio ancor più meritevole? A ciascuno la propria risposta.

La mia? Semplice! Occhi vivaci, curiosità, entusiasmo, intelligenza, sensibilità, onesta e pulizia di pensiero, idealismo, voglia di fare e di sperimentare. Incidentalmente, bellissima. L'elenco non termina qui, ma lo spazio a mia disposizione sì.

In questi giorni, mia figlia ha depositato la tesi di laurea (preciso che non seguirà le mie orme) e d'ora in poi camminerà da sola. A ben vedere, lo fa già da anni: ma la laurea è un sigillo.

Certi traguardi meritano brindisi importanti. Cosa possiamo scoprire che sia già serio, strutturato e al contempo destinato ad un innegabile miglioramento? La scelta è vasta, ma non vastissima. Oggi, sarà un caso, vi propongo un vino alle spalle del quale vi è una donna: Florence Guyot. Come vedete, la lista delle donne del vino si allunga.

Marguerite Guyot Millesime 2002 Blanc de Blancs Grand Cru Cuvée Extase è uno champagne che mostra un fiero carattere di femminile creatività e complessità. Nel calice un perlage finissimo (sensazione tattile che ritroviamo, delicatissima, al palato) rende prezioso il colore giallo dorato. Al naso, un attimo di smarrimento: la combinazione di profumi e sensazioni colpisce per

finezza e dimensione.

Un naso da scoprire, con calma, con apertura mentale. Con allegria. Oltre ai sentori usuali per uno champagne (del 2002) 100% chardonnay, emergono la mela delicata e, intuiti più che affermati, gli agrumi. A completamento, una nota aristocraticamente minerale, il fiore bianco appena sbocciato, una lontana nebbiolina balsamica. Insomma, una sinfonia in mutamento continuo. Al palato, sapidità e freschezza in perfetto e delicato equilibrio sempre nuovo si sposano con eleganza e lunghezza. Alcuni hanno parlato di sensazioni quasi orientalesganti: non saprei che cosa di preciso significhi, però suona bene.

Cuvée Extase è un grande vino che certamente migliorerà. Come i nostri grandi giovani i quali, pronti per il loro viaggio, potranno realizzare qualunque loro sogno. Un brindisi ai nostri giovani, a tutti coloro che prenderanno il nostro posto facendo meglio di noi. E un (commosso) brindisi a mia figlia. 🍷

** 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*

L'ESTRO di un gazpacho di fragole

di francesca corradì

Per questo numero, sotto la lente c'è il ristorante Massimo Pisati, La Cucina. L'insegna milanese di zona Porta Genova ad aprile ha attivato il delivery e take away e quale migliore occasione per assaporare i suoi piatti a base di pesce tra le quattro mura.

Ciò che più mi ha colpito della cena a domicilio - con consegna gestita direttamente - è stata senz'altro l'alta qualità degli ingredienti che, con le precise indicazioni di cottura e impattamento di chef Pisati, sono riuscita a trasformare in buoni piatti.

Mi sbagliavo ad aspettarmi un classico percorso gastronomico omaggio al Mediterraneo. A trarmi in inganno forse è stato il nome del locale: concreto e meno fantasioso rispetto alle ultime insegne da Immorale a Nebbia fino a Sine ([vedi MAG 143](#)).

Nel menù certo non manca la tradizione ma in ogni piatto c'è quel guizzo creativo sia di gusto che di colore, che lascia un buon ricordo.

Prima di descrivere le ricette di mare però una menzione speciale va alla parmigiana di melanzane, che si aggiudica un bel 9 grazie alla super stratificazione e alla compattezza.

L'antipasto a base di gazpacho - non di pomodoro ma fragole - con salmone affumicato e le sue uova è un'idea diversa ma vincente di servire un classico pesce ormai proposto in tutte le salse.

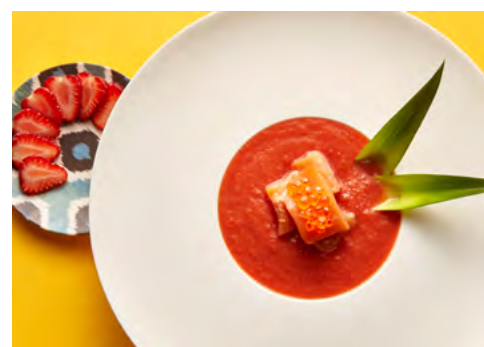
I tortelli al nero di seppia con patate e baccalà mantecato, che possono sembrare un classico anni Novanta, grazie alla salsa allo zenzero diventano esplosivi. Pisati poi propone le capesante - solitamente "ammazzate" da pangrattato e prezzemolo - in una versione inedita e, per certi aspetti esotica: scottate e accompagnate da mango e bottarga di muggine.

Visto che il ristorante ha riaperto le porte consiglio di farci una visita. L'effetto "wow" è assicurato con gli arredi estrosi e l'alta concentrazione di opere d'arte e design.

Prezzo: antipasti dai 10 ai 14 euro; primi dai 12 ai 16 euro; secondi dai 18 ai 24 euro; dolci 7 euro. 🍷



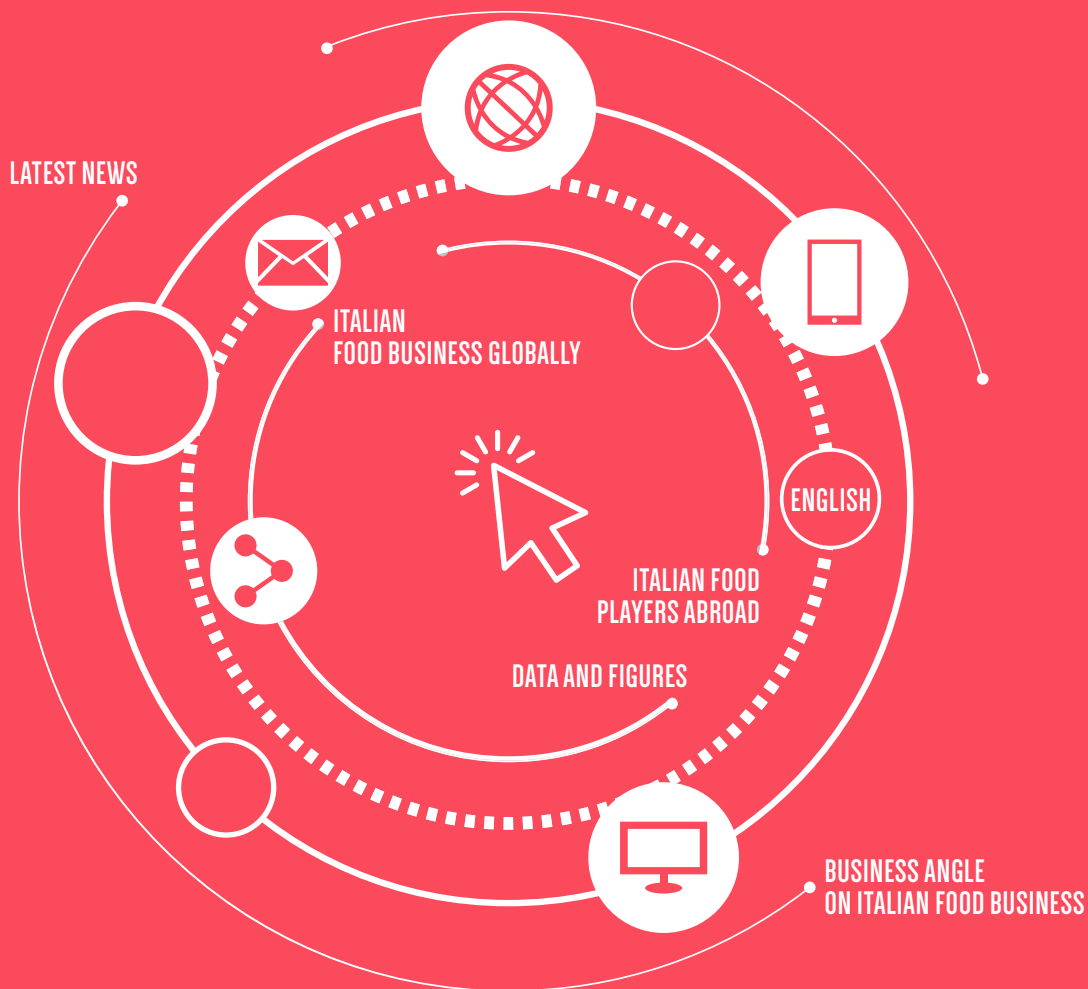
MASSIMO PISATI, LA CUCINA. WhatsApp. +39 353 3722936 - massimopisatilacucina@gmail.com





FOODCOMMUNITYNEWS

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



Follow us on



www.foodcommunitynews.com



MAG



IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Seguici su



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

Cerca MAG su

