

Sotto la lente

CORONAVIRUS, ECONOMIA
IN PICCHIATA SULLE ALI
DEL CIGNO NERO

Capitali

OCTOBER, PICCOLE
IMPRESE CRESCONO
COI PRESTITI DIGITALI

Piazza Affari

LA PRIMA MATRICOLA
DEL 2020

Follow the money

IL COVID-19
FA VOLARE L'HEALTHTECH

La ricerca

MINIBOND,
BOOM DI EMISSIONI:
LA PAROLA AGLI STUDI

Esclusiva

LA CORSA DI LEGANCE

Food business

IL VIRUS DEL CAMBIAMENTO

DEUTSCHE BANK C'È E GUARDA AL FUTURO

Parla Giuseppe Baldelli, responsabile corporate finance in Italia. «Il team italiano è uscito rafforzato dalla ristrutturazione», dice. E spiega i possibili trend del mercato post coronavirus

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.

Energy Awards	Milano, 30/01
Finance Awards	In riprogrammazione
IP & TMT Awards	In riprogrammazione
Corporate Awards	In riprogrammazione
Italian Awards	Roma, 09/07
Tax Awards	(Save the new date) Milano, 13/07
Forty under 40 Awards - Italy	(Save the new date) Milano, 20/07
Labour Awards	Milano, 17/09
Litigation Awards	Milano, 01/10
Marketing Awards	Milano, 26/10

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week	In riprogrammazione
---------------------	---------------------


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


FOODCOMMUNITY
AWARDS

Sono gli awards che premiano le eccellenze imprenditoriali nel mondo food & beverage ovvero i principali attori della filiera del gusto, chef e imprenditori che si sono particolarmente contraddistinti nell'ultimo anno dal punto di vista business ed economico.

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

PUBLISHING GROUP
LC

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

Corporate Music Contest	In riprogrammazione
Save the Brand	Milano, 01/07
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.

InspiraLaw	(Save the new date) Madrid, 16/07
Labour Awards - Portugal	In riprogrammazione
Labour Awards - Spain	In riprogrammazione
Forty under 40 Awards - Spain	Madrid, 24/09

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

NON DIMENTICHIAMOCI DELLA TECNOLOGIA COME AIUTO ALL'ECONOMIA

di laura morelli



Da settimane sono nate numerose campagne di crowdfunding per raccogliere donazioni da destinare agli ospedali del Paese, impegnati a fronteggiare il coronavirus. Quella di cui si è parlato di più è stata la campagna lanciata su GoFundMe dalla coppia Chiara Ferragni-Fedez per l'ospedale San Raffaele di Milano, che in poco tempo ha raccolto oltre 4 milioni di euro. Ma di esempi ce ne sono molti, da Milano a Roma, da Napoli a Genova. Persino una tipografia in provincia di Latina, 4Graph, ha lanciato la scorsa settimana sempre su GoFundMe una campagna per sostenere l'attività degli ospedali di Formia e Latina nel contrasto alla diffusione del Covid-19. In pochi giorni la campagna ha raccolto oltre 10mila euro.

Solo su Gofundme si contano complessivamente oltre 3.300 raccolte fondi destinate a forme di supporto nel contenimento del contagio da Covid-19 (non solo in Italia) e lo strumento si sta

SEGUI I NOSTRI PODCAST



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE
DEGLI STUDI LEGALI



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



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



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



dimostrando efficace. Così tanto che nel decreto Cura Italia è stata inserita anche una detrazione dall'imposta lorda ai fini dell'imposta sul reddito pari al 30% - per un importo non superiore a 30mila euro - per chi partecipa alla campagna.

La domanda, come si dice, sorge spontanea: Perché non agevolare anche gli investimenti alle imprese tramite crowdfunding?

Il momento è decisivo: sappiamo bene che sul fronte economico le pmi sono i soggetti che più soffriranno, e soffrono tuttora, della crisi provocata dall'epidemia. Cerved stima che il coronavirus potrebbe costare fra 270 e 650 miliardi di euro di fatturato alle aziende italiane e nel migliore dei casi serviranno almeno due o tre mesi per tornare allo stato pre-virus.

Inoltre, il nostro sistema imprenditoriale sconta un peccato capitale da cui non finora non è mai veramente riuscito a redimersi: la dipendenza dalle banche. Una dipendenza tossica che l'epidemia di coronavirus Covid-19 rischia di rendere letale dal momento in cui le banche, anch'esse stremate dalla volatilità di questo periodo, ridurranno la liquidità da dare alle imprese.

Il crowdfunding può essere dunque una vera alternativa e imporsi come ulteriore fonte di finanziamento. Non è, come si può erroneamente credere, uno strumento utilizzato solo dalle startup, anche le aziende già avviate possono farvi ricorso (e i fondi d'investimento, ricordate la storia di Innovative-Rfk che abbiamo raccontato sul [MAG n.132](#)). Tra l'altro, il settore è in grande crescita: nel 2019 sono state registrate in Italia 170 campagne di equity crowdfunding che hanno raccolto circa 65 milioni di euro con un tasso di successo del 75% secondo i dati dell'Osservatorio Crowdfunding del Politecnico di Milano. Nel complesso in Italia sono stati raccolti circa 164 milioni - considerando tutte le campagne - il 59% in più del 2018, secondo Starteed.

Sarebbe bene dunque cercare di mettere in campo tutte le armi possibili per aiutare le imprese in questa situazione difficile, sfruttando il momento per agevolare la diversificazione delle risorse di finanziamento, lato imprese e fornire un altro strumento d'investimento alternativo alle persone fisiche e agli investitori più sofisticati. Anche se la sensazione, almeno in Italia, è che spesso una delle carte vincenti che abbiamo - la tecnologia - venga presa in considerazione sempre troppo tardi. 🍷

**IL CROWDFUNDING
PUÒ ESSERE
DUNQUE UNA VERA
ALTERNATIVA E
IMPORSI COME
ULTERIORE FONTE DI
FINANZIAMENTO**

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITY
AWARDS

7[^] EDIZIONE

FINANCE AWARDS

**EVENTO
IN RIPROGRAMMAZIONE**

MILANO

SPONSORS



ALANTRA

LC Publishing Group supporta



#LcFinanceAwards

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



Francesco Beccali
Finance Director,
Terna



Giorgio Bertola
Director – Debt Advisory
and Restructuring – M&A
Infrastructure team,
Rothschild & Co



Federico Born
Head of Leveraged and
Acquisition Finance
Financial Sponsor,
Banco BPM



Roberto Calanca
Responsabile Servizio
Retail-Direzione Credito Anomalo,
Gruppo BPER Banca



Dario Capone
Responsabile Project Finance
– Area Finanziamenti Strutturati & Consulenza d'Impresa,
Icrea BancaImpresa



Andrea Castaldi
Vice President,
Deutsche Bank



Andrea Colombo
Managing Director – Head of
Investment Grade Finance
Southern Europe, Belux,
France, *J.P. Morgan*



Paola Colombo
General Counsel,
Credito Fondiario



Benedetta Corazza
Executive Director – Acquisition
& Strategic Finance,
Natisis



Giampaolo Corea
Head of Proprietary Investments
and Operations,
Intrum



Emanuela Crippa
Head of Legal Finance
& Special Projects,
Pirelli & C.



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



Vincenzo De Falco
Head of Investment Banking,
UBI Banca



Jean-Pierre Di Benedetto
Managing Director,
Argos Wityu



Federico Di Bernardino
Vice Direttore Generale,
Hypo Alpe Adria Bank



Luca Falco
Head of Syndicate
& Capital Markets,
UniCredit



Giuseppe Ferraro
Head of Corporate Finance,
Retail and SME Banking
Division,
Intesa Sanpaolo



Davide Fossati
Responsabile Territoriale
Large Corporate,
Crédit Agricole



Claudia Ghiraldi
Responsabile Ufficio Legale
e Contenzioso,
Credito Padano



Luca Giordano
Senior Transactor – Referente
Equity Investment and LBO,
BNL Gruppo BNP Paribas



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



Massimiliano Lovati
Responsabile Consulenza
Legale,
Banco BPM



Alberto Lupi
Managing Director,
Kryalos SGR



Rossella Martino
Responsabile Legale,
*Allianz Bank Financial
Advisors e Investitori SGR*



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



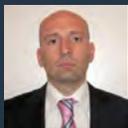
Andrea Megale
Head of Legal
& Compliance,
*Industrial and Commercial
Bank of China*



Diego Napolitano
CO Head Structured Finance,
*UBI Corporata & Investment
Banking*



Antonella Pagano
Managing Director,
Accenture



Gianluca Pagano
Responsabile Finanza
Strutturata,
Crédit Agricole Italia



Massimo Pecorari
Head of Financing
& Advisory Italy,
UniCredit



Francesca Peruch
Responsabile Consulenza e
Perfezionamento Contratti,
Icrea BancaImpresa



Tommaso Poletto
Head of Financial
Sponsor Group,
Equita SIM



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



Alessandro Ragni
Chief Risk Officer,
Mediabanca International



Matteo Ricatti
Managing Director,
Clessidra SGR



Simone Riviera
Head of Corporate M&A,
Equita SIM



Pietro Rizzuto
Head of Strategic Files
Restructuring Department,
UniCredit



Stefano Rossi
CFO,
Alba Leasing



Giorgio Mario Tognazzi Cavalli
Business Director – Leveraged
& Acquisition Finance,
Banca IMI



Giovanni Vasini
Director – Financial Sponsor
Solutions Italy,
*UniCredit Corporate
& Investment Banking*

N.138 | 23.03.2020

Registrazione Tribunale di Milano n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Capiservizio

laura.morelli@lcpublishinggroup.it

ilaria.iaquinta@lcpublishinggroup.it

con la collaborazione di

massimo.gaia@lcpublishinggroup.it

francesca.corradi@lcpublishinggroup.it

giuseppe.salemmi@lcpublishinggroup.it

anthony.paonita@inhousecommunity.com (da New York)

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.thierry@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, stefano martinazzo, uomo senza loden

Editore

LC S.r.l. Via Morimondo, 26 - 20143 Milano

Tel. 02.84.24.38.70

www.lcpublishinggroup.it



- 12 **Agorà**
Ubi Banca, Giordano entra nella divisione Cib
- 16 **Il barometro del mercato**
Tim e Kkr verso l'accordo da 1,8 miliardi sulla rete secondaria
- 20 **Sotto la lente**
Coronavirus, economia in picchiata sulle ali del cigno nero
- 34 **Piazza Affari**
La prima matricola del 2020
- 44 **La ricerca**
Minibond, boom di emissioni: la parola agli studi
- 52 **Esclusiva**
La corsa di Legance
- 60 **Capitali**
ctober, piccole imprese crescono coi prestiti digitali
- 64 **Follow the money**
Il Covid-19 fa volare l'Healthtech
- 66 **Finanza e diritto... a parole**
Margin call, il brivido corre sul telefono
- 68 **Aaa... Cercasi**
La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana quattro posizioni aperte, segnalate da tre studi legali
- 72 **Food business**
Il virus del cambiamento
- 80 **Startup**
Nibol, lo smart working si fa in caffetteria
- 84 **Calici e pandette**
Incanto Erbaluce, in attesa del ritorno alla socialità
- 86 **Le tavole della legge**
La Cucina dei Frigoriferi Milanesi, il regno del riso al salto



08-12 June 2020 • Milan, Italy

LEGAL COMMUNITY WEEK

LC PUBLISHING GROUP



PATROCINIO
Comune di
Milano

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

**EVENT POSTPONED
UNTIL FURTHER NOTICE**

Platinum Partners

BonelliErede CARNELUTTI LAW FIRM CHIOMENTI

Deloitte. Legal DLA PIPER

Gold Partners

Accuracy CASTALDI PARTNERS 大成 DENTONS Freshfields

Gatti Pavesi Bianchi GIANNI-ORIGONI GRIPPO-CAPPELLI PARTNERS GreenbergTraurig Santa Maria Hogan Lovells

Legance Nctm Toffoletto De Luca Tamajo Trifirò & Partners avvocati

Supporters

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO ACC Association of Corporate Counsel EUROPE AIGI ANDAF ASLA CAMERA ARBITRALE DI MILANO

ECLA elsu FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO ISPRAMED

LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



www.legalcommunityweek.com

Legalcommunity Week 2020 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

 Open with registration

SEP: Social events program

 Invitation only

MONDAY 8 JUNE			Partners	Address
9:00 - 13:00	 CWP	Opening conference: "Innovation and artificial intelligence" (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "New media"		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
From 18:30	 SEP	Corporate Counsel Cocktail		Gatti Pavesi Bianchi Piazza Borromeo, 8 Milan
TUESDAY 9 JUNE				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "Africa and the Middle East" (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "Cross border"		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
16:00 - 18:00				Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
18:00 - 20:00				To be disclosed shortly
From 19:00	 SEP	Best PE Deal Makers Cocktail		Freshfields Bruckhaus Deringer Via dei Giardini, 7 Milan
WEDNESDAY 10 JUNE				
6:15 - 8:30	 SEP	Corporate Run		Milan
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "LATAM" (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
11:00 - 13:00	 CWP	Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
18:00 - 20:00	 SEP	Discussion and Cocktail		Legance Via Broletto, 20 Milan

**EVENT POSTPONED
UNTIL FURTHER NOTICE**

Legalcommunity Week 2020 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

 Open with registration

SEP: Social events program

 Invitation only

18:30 - 20:30	 SEP	Talks & Cocktail	 Toffoletto De Luca Tamajo	Toffoletto De Luca Tamajo Via San Tomaso, 6 Milan
19:30 - 23:30	 SEP	Corporate music contest		Milan
THURSDAY 11 JUNE				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference on Finance (Lunch to follow)	CHIOMENTI	Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
19.15 - 23:30		Corporate Awards		Milan
FRIDAY 12 JUNE				
9:00 - 11:00	 CWP	Roundtable on Arbitration		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
18.00	 SEP	International guest greetings		Milan

**EVENT POSTPONED
UNTIL FURTHER NOTICE**

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



NOMINE

Ubi Banca, Giordano entra nella divisione Cib

Federico Giordano (foto), 53 anni, entra nella divisione Corporate & Investment Banking (Cib) di Ubi Banca, guidata da **Marco Mandelli**, in qualità di responsabile delle infrastrutture.

Da oltre venticinque anni nel settore finanziario, Giordano in precedenza ha lavorato nel gruppo Unicredit come senior banker nella divisione Cib, originando e seguendo importanti deal in ambito m&a e structured finance nei settori infrastrutture, energy e media. Tra le principali operazioni seguite ci sono l'acquisizione di Abertis da parte di Atlantia e l'accordo tra F2i-Mediaset su EI Towers.

In Unicredit ha lavorato nell'area wealth management. Dal 2010 al 2012 ha ricoperto la carica di ceo di Milano Serravalle Milano Tangenziali.

In Ubi Banca, quale head of infrastructure, Giordano andrà a rafforzare la struttura dell'industry coverage e si occuperà di operazioni m&a e finanza strutturata. L'ingresso di Giordano consolida la focalizzazione sui servizi di investment banking di Ubi Banca, che ha visto nell'ultimo anno un'ulteriore spinta con l'arrivo di nuove figure che hanno aumentato il livello di professionalità della divisione Cib (si veda, a tal proposito, l'intervista al responsabile investment banking Vincenzo De Falco [sul numero 135 di MAG](#)).

In particolare, è stata introdotta una struttura di coverage per industry per rafforzare l'assistenza nel mid-cap, seguita dalle macro aree territoriali. Inoltre, la banca ha inserito un team di specialisti che avrà il compito di assistere i principali clienti in collaborazione con la rete territoriale e per ciò che riguarda l'attività di corporate e structured finance. Attualmente la divisione Cib conta circa 240 professionisti.

POLTRONE

EY, Antonelli regional partner area mediterranea

Massimo Antonelli (foto) è il nuovo regional partner dell'area mediterranea (Italia, Spagna e Portogallo) e anche amministratore delegato per l'Italia di EY, succedendo a **Donato Iacovone**, ceo della *big four* nel nostro paese per dieci anni.

Partner di EY dal 2002, Antonelli è dal 2013 med assurance leader in Italia, Spagna e Portogallo. Sotto la sua guida la practice è cresciuta in modo significativo, sia per numero di professionisti, sia per fatturato, raggiungendo 330 milioni di euro di ricavi nel 2019. Ha ricoperto la carica di accounts and business development leader per la medesima area dal 2010 al 2013.

Antonelli, 58 anni, ha coordinato l'attività di revisione di grandi aziende italiane e internazionali in diversi settori industriali, tra i quali oil & gas e telecomunicazioni (Eni, Enel e Tim, tra i gruppi di cui si è occupato).



USCITE

Dea Capital, Saviane lascia la presidenza della sgr

Dopo diciotto anni con il gruppo De Agostini, **Roberto Saviane** (foto) ha deciso di dimettersi dalla carica di presidente della sgr, Dea Capital Alternative Funds, in occasione del bilancio 2019, che verrà approvato il 20 aprile prossimo. In quell'occasione ci sarà la nomina del nuovo presidente della società, fanno sapere da DeA. Nessuna disclosure, al momento, sul nome di chi verrà scelto al posto di Saviane.

DeA Capital Alternative Funds – società interamente controllata da DeA Capital e guidata dall'amministratore delegato **Gianandrea Perco** – conta asset under management per quasi 5 miliardi di euro e un team di gestione con oltre 70 professionisti.

Saviane, professionista di lungo corso nel settore, è stato promotore della società nel 2007 e ne ha contribuito in modo determinante alla crescita, non solo sotto il profilo economico-finanziario, ma anche in termini di creazione di valore per gli investitori dei fondi gestiti. In precedenza, dal 2002, ha guidato l'area private equity del gruppo De Agostini e ha svolto il ruolo di consulente per il gruppo in tema di pianificazione strategica, business development, acquisizioni e processo di integrazione post-fusione.





LEGALCOMMUNITY
AWARDS

6[^] Edizione

corporate awards

**EVENTO
IN RIPROGRAMMAZIONE**

MILANO

Sponsor



LC Publishing Group supporta



#LcCorporateAwards

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



NEW ENTRY

Intrum Italy, Corea head of proprietary portfolios operations

Giampaolo Corea (foto) è il nuovo head of proprietary portfolios operations di Intrum Italy. Corea, 44 anni, proviene da Aquileia Capital Services (parte di Bain Capital Credit) dove ha operato fin dal 2012 con la carica di vice direttore generale.

Corea "avrà la funzione di raccordo fra le operations e gli investments, dove, nel complesso, operano circa 600 professionisti". Il manager è laureato in giurisprudenza all'Università La Sapienza ed è abilitato come avvocato in Italia e negli Stati Uniti. Prima dell'esperienza in Aquileia ha operato come project manager e advisor al group management board di Hypo Alpe Adria Bank, come senior associate in Freshfield Bruckaus Deringer (2007- 2010) e come associate in Shearman & Sterling (2004 – 2006). Intrum Italy, i cui azionisti sono Intesa Sanpaolo (49%) e Intrum Group (51%), ha quasi mille collaboratori e trenta uffici in ventidue città italiane.



NOMINE

Copernico, Iacobone responsabile sviluppo della rete

Copernico Sim, società di intermediazione mobiliare indipendente quotata sul segmento Aim di Borsa Italiana, nomina **Marco Iacobone** (foto) responsabile sviluppo della rete.

Iacobone, 42 anni, ha maturato esperienza nel settore delle risorse umane in realtà italiane, iniziata in Edison e proseguita all'interno di realtà multinazionali, fino a Progetto Sim, che lascia per entrare in Copernico. Il manager è specializzato nella ricerca, selezione, formazione e gestione del personale.

In Copernico coadiuverà la società nello sviluppo della rete su tutto il territorio nazionale, nell'ambito della consulenza indipendente e dipendente, con un particolare focus sulle figure professionali senior.

Tim e Kkr verso l'accordo da **1,8 miliardi** sulla **rete secondaria**

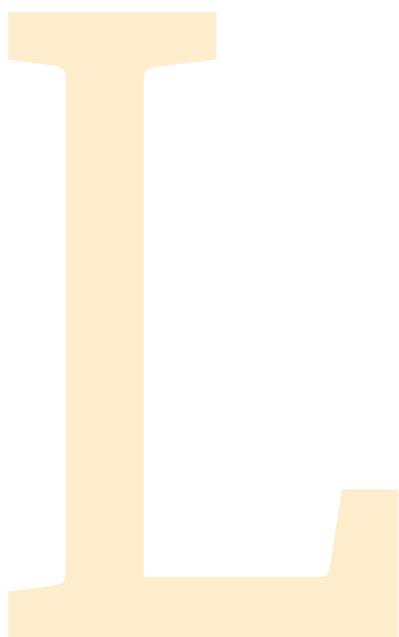
Mentre Cdp ed Eni stipulano due partnership e Unidata sfida il mercato quotandosi su Aim



La rapida e capillare diffusione del coronavirus ha imposto uno stop all'attività delle imprese e dei vari player finanziari che sta inevitabilmente rallentando anche il lavoro dei consulenti. Ma nell'incertezza e nella paura generali qualche operazione c'è e si fa sentire. Vale la pena ricordare dunque l'accordo tra Tim e il private equity Kkr per l'acquisizione da parte di quest'ultimo di una quota del 40% della rete secondaria di fibra di rame di Tim per 1,8 miliardi. Contestualmente, Cdp ha stipulato due joint venture con il gruppo Eni per la realizzazione di iniziative congiunte nell'ambito della de-carbonizzazione, dell'economia circolare e delle energie rinnovabili. Infine, da citare anche la coraggiosa quotazione sul segmento Aim di Borsa Italiana di Unidata, registrata lunedì 16 marzo.

GOP AL FIANCO DI TIM NELL'ESCLUSIVA CONCESSA A KKR SULLA RETE SECONDARIA

Tim ha firmato un'esclusiva con Kkr Infrastructure (l'unità del fondo Usa che investe in infrastrutture) per cedere circa il 40% della sua rete secondaria anche in vista dell'integrazione con Open Fiber.



Nel dettaglio, è emerso durante la presentazione del piano 2020-2022, Tim creerà una newco wholesale denominata FiberCop in cui farà confluire la rete secondaria in fibra e rame, dai cabinets fino a casa, e Kkr ne acquisirà appunto una quota del 40% pari a 1,8 miliardi sulla base di un enterprise value di 7,5 miliardi. L'operazione è stata gestita dalla direzione legale in house di Tim e in particolare dal general counsel **Agostino Nuzzolo** assieme all'avvocato **Gianni Venditti** con il supporto dei consulenti legali dello studio Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners. Lo studio rappresenta Tim sin dall'inizio dell'operazione. Sul dossier sono impegnati i partner **Francesco Gianni** e **Piero Fattori**, i counsel **Chiara Gianni** e **Ludovica di Paolo Antonio** e l'of counsel **Giulia Staderini**.

Nelle scorse settimane il private equity ha presentato un'offerta non vincolante che era stata accolta dal cda di Tim positivamente. Il tavolo di trattative riguarda l'acquisto di circa il 40% della rete secondaria che è in fibra ma soprattutto in rame e che va dalla centralina fin dentro le case dei clienti. L'investimento, valutato circa 7,5 miliardi di euro, dovrebbe essere fatto in una società ad hoc dove la rete secondaria di Tim andrebbe a confluire.

Se l'operazione si chiuderà positivamente, Kkr sarà per Tim il partner finanziario per lo sviluppo della rete fibra in Italia. Per quanto riguarda la sostenibilità finanziaria dell'operazione, la trasformazione dell'infrastruttura da rame a fibra dovrebbe assicurare al fondo Usa un rendimento medio annuo del 9% per 15 anni (e il periodo eventualmente è estendibile). Contestualmente, Tim e la spagnola e Telefonica, hanno avviato le negoziazioni per l'acquisizione congiunta della compagnia telefonica brasiliana Oi, in tutto o in parte.

La practice

Corporate finance/Tmt

Il deal

Accordo Tim - KKR

Gli studi legali

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners (Francesco Gianni, Piero Fattori)



Francesco Gianni



Roberto Sambuco

Il team inhouse

Tim (Agostino Nuzzolo, Gianni Venditti)

Gli advisor finanziari

Vitale (Roberto Sambuco)

Il valore

1,8 miliardi di euro

GOP E LEGANCE

NELLE JV TRA CDP ED ENI

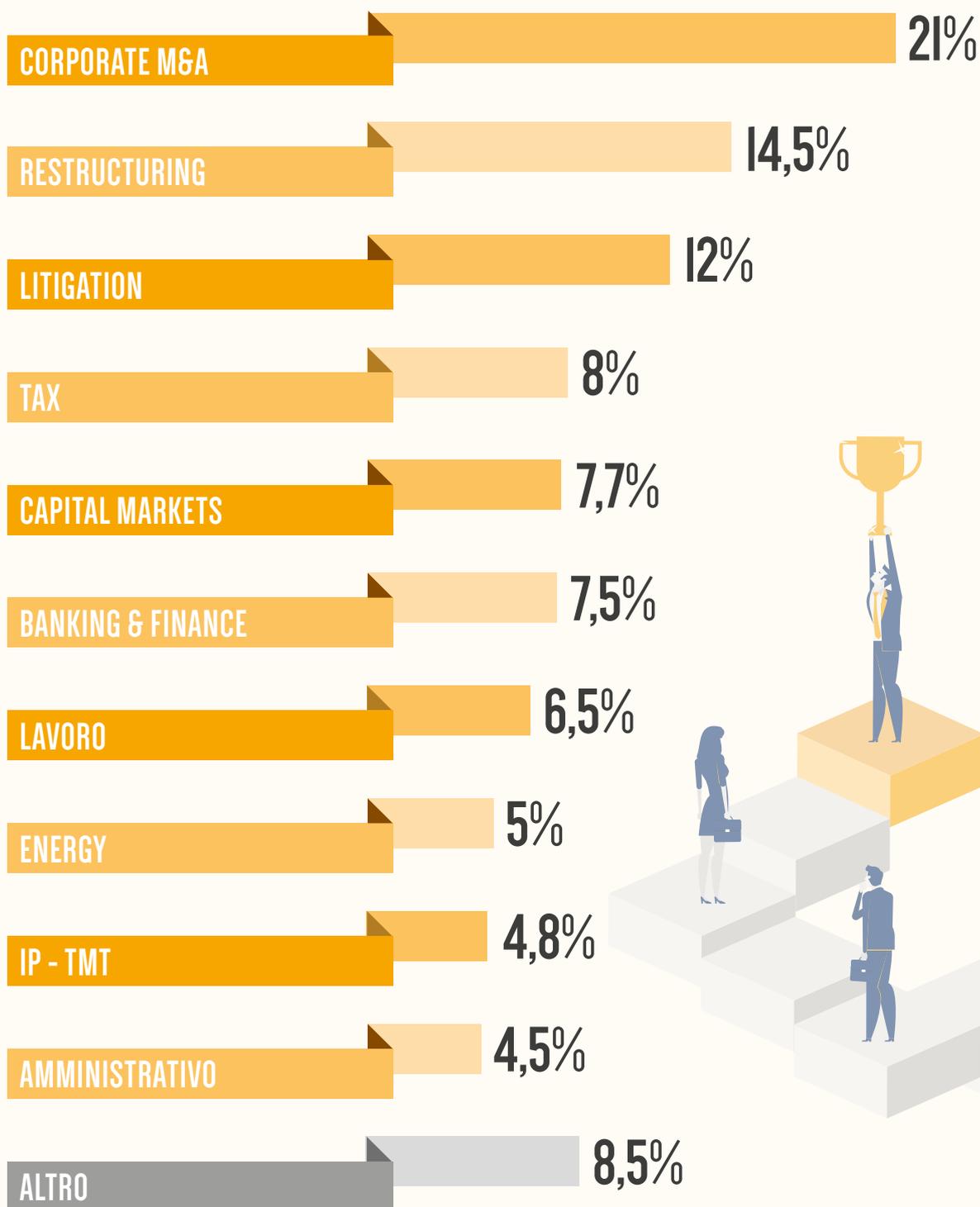
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners (GOP) ha assistito il gruppo Cassa depositi e prestiti in relazione a due joint venture con il gruppo ENI, assistito da Legance, per la realizzazione di iniziative congiunte nell'ambito della decarbonizzazione, dell'economia circolare e delle energie rinnovabili.

La prima joint venture tra CDP Equity ed Eni riguarda lo sviluppo e la realizzazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili in Italia, in particolare sfruttando aree industriali dismesse da riconvertire, minimizzando il consumo di suolo destinabile ad altri usi. Gli accordi di joint venture sono stati già vagliati dall'Autorità Antitrust che ha rilasciato l'autorizzazione all'operazione.

La seconda joint venture tra CDP Equity e Eni Rewind riguarda lo sviluppo di impianti per la produzione di bio combustibili e acqua, a riutilizzo industriale e irriguo, tramite l'impiego dei rifiuti organici urbani (FORSU), in linea con un modello di sviluppo circolare. L'operazione è ancora soggetta all'autorizzazione da parte dell'Autorità Antitrust.

Il team GOP che ha assistito il gruppo CDP è stato guidato dal partner **Piero Fattori** e composto dal partner **Magda Serriello** e dall'associate **Niccolò Romano** per gli aspetti di diritto societario; dal partner **Matteo Padellaro** e dall'associate **Francesco Alongi** per gli aspetti regolatori ed antitrust; dal partner **Massimo Sterpi** e dalla senior associate

I SETTORI che tirano



Periodo: 10 marzo 2020 - 23 marzo 2020 • Fonte: legalcommunity.it

Francesca Fosson per gli aspetti di proprietà intellettuale. GOP, con un team composto dai partner Piero Fattori e Matteo Padellaro, ha inoltre agito quale project counsel con riferimento agli aspetti legati alla notifica all'Autorità Antitrust delle due operazioni.

Gli aspetti legali dell'operazione sono stati anche curati, per il gruppo Cdp, da un team legale composto da **Maurizio Dainelli**, responsabile legale partecipazioni e finanza, **Antonio Tamburrano**, responsabile legale business & financing, **Maurizio Iacofano**, responsabile legale imprese, infrastrutture e istituzioni finanziarie, **Massimiliano Di Tommaso**, responsabile legale M&A e fondi, **Alberto Tusini Cottafavi** e **Nicolangelo Del Rosario**, per gli aspetti di diritto societario.

Il team di Legance che ha assistito il Gruppo ENI è stato guidato dal senior partner **Monica Colombera** coadiuvata dagli associate **Stefania Serena Monghini** e **Stefano Tallamona**. Gli aspetti amministrativi sono stati seguiti dal senior counsel **Ivano Saltarelli**.

La practice

Corporate m&a

Il deal

Joint venture tra Cdp ed Eni

Gli studi legali

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners (Piero Fattori, Matteo Padellaro)

Chiomenti (Massimiliano Nitti)

Nctm (Pietro Zanoni)

Legance (Monica Colombera)

I team inhouse

Cdl (Maurizio Dainelli, Antonio Tamburano)

Gli advisor finanziari

Deloitte Financial Advisory (Elio Milantoni, Andrea Chiappa)

Il valore

-



Piero Fattori



Massimiliano Nitti



Maurizio Dainelli



Elio Milantoni



Franco Gaudenti

CHIOMENTI CON UNIDATA FIRMA LA PRIMA IPO DEL 2020

Chiomenti ha agito come advisor legale ed Envent Capital Markets come nomad e global coordinator nella prima quotazione in Borsa del 2020. L'operazione è l'Ipo di Unidata, società, attiva nel settore delle telecomunicazioni con una rilevante presenza a Roma e nel Lazio, che controlla una rete in fibra ottica di oltre 2mila km, una rete wireless e un data center proprietario, con oltre 6.500 clienti business. La società ha ottenuto il via libera da Borsa per la quotazione e si prepara al debutto sul mercato il 16 marzo.

Sul mercato Unidata ha raccolto 5,7 milioni di euro a fronte di richieste pervenute per oltre 14,4 milioni, pari a 2,5 volte la raccolta, a un prezzo di offerta di 13 euro per ogni azione. I richiedenti sono stati 135, oltre il 79% dei quali investitori istituzionali. Come esito finale del collocamento, il capitale sociale sarà composto da 2.439.100 azioni, per un capitalizzazione di oltre 31,7 milioni, con un flottante previsto del 18%.

Nel processo di quotazione, per Chiomenti ha agito un team composto dal partner **Italo De Santis** con l'associate **Matteo Costantino**. Unidata è assistita oltre che da Envent Capital Markets quale nomad e global coordinator, con un team guidato da **Franco Gaudenti** dell'operazione da BDO ed EY quali società di revisione, A2B quale consulente per i dati extracontabili, DirectaSIM in qualità di collocatore on-line e retail e banca finnat è lo specialist e research provider.

La practice

Equity capital markets

Il deal

Ipo di Unidata

Gli studi legali e fiscali

Chiomenti (Italo De Santis)

Gli advisor finanziari/nomad/coordinator

Envent Capital Markets

(Franco Gaudenti)

Banca Finnat

Il valore

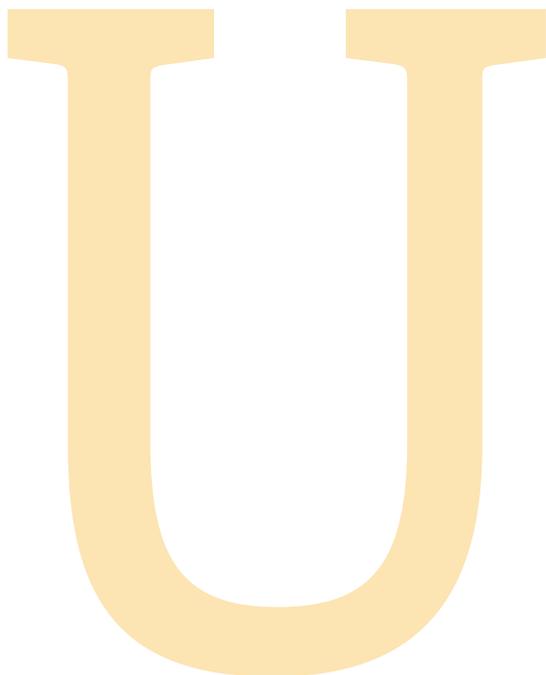
5,7 milioni di euro



CORONAVIRUS, ECONOMIA IN PICCHIATA

SULLE ALI DEL CIGNO NERO

Il Covid-19 ha squassato i mercati, complice anche la caduta dei prezzi del petrolio. Analisti ed economisti stanno mettendo mano alle previsioni economiche. Ripercorriamo la storia dell'impatto finanziario del virus. E proviamo a capire cosa ci aspetta di massimo gaia



Un cigno nero è imprevedibile e imprevisto, altrimenti non sarebbe tale. È una banalità, ma serve per evitare di cadere nell'errore di crocifiggere a posteriori economisti e analisti finanziari che non sono stati in grado di anticipare l'impatto del coronavirus Covid-19 sui mercati e sulle previsioni macro. E se poi al cigno nero si affianca un brutto anatrocchio, la caduta dei prezzi del petrolio, ecco la ricetta per la tempesta perfetta sui mercati finanziari.

La premessa è necessaria perché risalire a prima del 20 febbraio, grosso modo, nella ricerca di report sul Covid-19 significa imbattersi in cantonate clamorose e, nella migliore delle ipotesi, errori di valutazione. Se, poi, si guarda agli outlook sul 2020, pubblicati nel corso dell'anno scorso, nessun analista segnalava la possibilità che un virus provocasse la frenata brusca dell'economia mondiale. Dato curioso: un report riteneva che quest'anno sarebbe stato segnato dalla *slowbalization*, ovvero un rallentamento ulteriore della globalizzazione; ebbene, il Covid-19 ci ha drammaticamente ricordato che, in un mondo di relazioni commerciali e finanziarie interconnesse, la risposta alle minacce globali deve essere coordinata e solidale. Nessuno aveva previsto il Covid-19. Certo, l'organizzazione mondiale della sanità (Oms) da diversi anni indica le pandemie virali come la principale minaccia alla salute degli esseri umani. Le concentrazioni di allevamenti intensivi di

bestiame e pollame, in particolar modo nelle aree più popolate del pianeta, creano le condizioni ideali per la nascita di virus che, *saltando* dall'animale all'uomo, assumono connotati potenzialmente distruttivi. Nel 2003 con la Sars si riuscì, con abilità e fortuna, a contenere la diffusione. In un mondo ancor più globalizzato e interconnesso rispetto a diciassette anni fa, arginare il Covid-19 si è rivelato impossibile.

Dopo aver imperversato nel Hubei, per diverse settimane, il virus è sbarcato in Europa, esattamente in Italia, a fine gennaio: due turisti cinesi sono stati i primi casi accertati. I mercati ci hanno messo un po' per capire che il primo caso di cosiddetto contagio secondario, a Codogno, in provincia di Lodi, sarebbe stato l'inizio di una diffusione su larga scala.

I mercati diventano "infettati" - per utilizzare un'espressione di **Antonio Cesarano**, chief global strategist di Intermonete Sim - a partire dalla settimana del 21 febbraio, quando appare chiaro che il virus è uscito dai confini cinesi ed è approdato nel resto dell'Asia (Giappone e Corea) e in Europa.

Cesarano inizialmente parla di «forte impatto emotivo» e prefigura un intervento delle banche centrali, che in effetti è arrivato a stretto giro di posta, con il taglio dei tassi di 50 punti base da parte della Federal Reserve (Fed), datato 3 marzo, e gli interventi successivi di Bank of England (BoE) e Banca centrale europea (Bce), nonché le misure concordate dai principali istituti centrali il 15 marzo.

La mossa della banca centrale Usa, replicata e amplificata il 15 marzo, e le misure di stimolo che i mercati hanno cominciato a metabolizzare da parte della Bce (poi arrivate il 12 marzo, sebbene deludendo le attese), e delle altre banche centrali, però, si sono infrante contro due muri terribili: la constatazione che il Covid-19 si è diffuso globalmente, impattando soprattutto l'Italia, e quello che per certi versi è stato un secondo cigno nero, un brutto anatrocchio figlio del virus, ovvero il mancato accordo tra Opec e Russia sul taglio della produzione di greggio.

Tra venerdì 6 e lunedì 9 marzo, infatti, i mercati sono stati squassati da una tempesta perfetta. Dapprima, a Vienna, Opec e Russia non si sono accordati sulla riduzione della produzione, sebbene la domanda di greggio fosse già impattata dal Covid-19. Risultato: guerra dei prezzi, con l'Arabia Saudita decisa a mettere sul piatto i minori costi di produzione per piegare gli altri produttori. E, quindi, tracollo dei prezzi, scesi sotto 30 dollari il barile. Gli analisti che ritenevano certo un accordo Opec-Russia proprio per effetto del calo della domanda sono stati smentiti.



GIUSEPPE CONTE

Non bastasse, nella notte tra sabato 7 e domenica 8 marzo il presidente del Consiglio italiano, **Giuseppe Conte**, firma il decreto per stringere ulteriormente le limitazioni ai cittadini della Lombardia e di altre zone produttive del Nord, di fatto dichiarando inefficace la linea delle raccomandazioni e delle limitazioni *soft*, che aveva caratterizzato le settimane precedenti. Risultato: lunedì 9 marzo Piazza Affari – tenuta aperta, tra le proteste di operatori e manager – va a picco, con titoli letteralmente massacrati (in particolare, banche e società legate al settore energetico). Il giorno seguente, sebbene nella notte tra il 9 e il 10 marzo il governo avesse dichiarato zona rossa l'intero Paese, i mercati finanziari rimbalzano, sostenuti

dalle parole del presidente degli Stati Uniti, **Donald Trump**, su misure a sostegno di imprese e consumatori, nonché dall'attesa di interventi coordinati delle banche centrali. Piazza Affari, però, dopo un rimbalzo in mattinata, nella seconda parte della seduta torna a perdere terreno. Un copione che si è ripetuto per un paio di giorni, con i mercati apparentemente indifferenti alle misure di aiuto alle imprese e alle famiglie annunciate dal governo Conte e dall'intero settore bancario.

L'11 marzo, Roma stringe ulteriormente le maglie dei divieti, chiudendo tutte le attività commerciali, fatta eccezione per i servizi fondamentali. È sempre l'11 quando l'Oms dichiara che il Covid-19 è una pandemia. Nella notte italiana, Trump presenta le misure da prendere per il contenimento dell'epidemia e chiede al Congresso di approvare al più presto un provvedimento di alleggerimento del carico fiscale sui salari. E blocca i voli da e per l'Europa per trenta giorni, isolando il vecchio continente. Ovviamente, il 12 marzo le borse vanno nuovamente a picco, cominciando da quelle asiatiche, per poi passare a quelle europee (deluse dalle misure adottate dalla Bce), arrivando agli indici Usa. Venerdì 13 – complici precisazioni e prese di posizione da parte dei vertici di Bce e Commissione Ue – i mercati rimbalzano con forza. Il 13 marzo **Tedros Adhanom Ghebreyesus**, direttore generale dell'Oms, dichiara che l'Europa “è diventata ora l'epicentro dell'epidemia di coronavirus, con più casi riportati e vittime di tutto il resto del mondo messo insieme, esclusa la Cina” e “più casi sono riportati ogni giorno di quanti ne fossero riportati in Cina al picco dell'epidemia”. Il 15 marzo le principali banche mondiali concordano misure per erogare liquidità al sistema. La Fed sgancia il corrispettivo di una bomba atomica in termini di politica monetaria: taglia i tassi a 0-0,25% e vara un piano di acquisto di asset da 700 miliardi di dollari. La mossa della banca centrale guidata **Jerome Powell**, che contestualmente concorda misure a livello globale, ottiene nell'immediato l'effetto esattamente opposto a quello sperato: resisi conto che la situazione è davvero grave, i mercati cadono per l'ennesima volta.

FEBBRAIO, VIRUS SOTTOVALUTATO

Facciamo un passo indietro e torniamo alle analisi delle settimane precedenti. **Mondher Bettaieb-Loriot**, head of corporate bonds di Vontobel Asset Management, non potendo prevedere la portata



DONALD TRUMP

dei provvedimenti governativi, il 22 febbraio scriveva che «le aziende italiane dovrebbero essere relativamente resistenti all'epidemia», aggiungendo che «l'attuale clima politico è anche più stabile, dando all'attuale governo di coalizione l'opportunità di affrontare questa temporanea emergenza sanitaria in modo trasparente».

Il 24 febbraio **Richard Flax**, chief investment officer di Moneyfarm, invitava a «evitare assolutamente reazioni istintive e ragionare in ottica di controllo, gestione del rischio e di obiettivi di investimento». L'invito a non farsi prendere dal panico è stato ripetuto per settimane, a vari livelli, partendo dal governo. Al di là delle critiche alla gestione politica e sanitaria del Covid-19, è evidente che l'invito a evitare l'emotività e lasciarsi trasportare da scelte irrazionali si è scontrato con provvedimenti tardivi e pasticciati (e con errori clamorosi di comunicazione: da questo punto di vista, la vicenda costituisce una Caporetto), nonché con l'oggettività - restando sul piano finanziario - di mercati che sono entrati in modalità panic selling nonostante il coro di voci che spingeva in direzione opposta.

La fragilità psicologica dei mercati è stata dirimpante e per certi versi sorprendente, perché paradossalmente le piazze finanziarie occidentali sono implose nel momento in cui dalla Cina e dall'Asia giungevano segnali positivi. Il 26 febbraio, infatti, **Marcel Zimmermann**, gestore del fondo

Lemanik Asian Opportunity, pronosticava: il primo trimestre sarà molto negativo per le aziende asiatiche, ma il secondo trimestre «dovrebbe caratterizzarsi per un'attività industriale superiore alle aspettative, grazie alla domanda repressa nel primo trimestre. Misure fiscali, monetarie e il supporto governativo aiuteranno a sostenere la crescita». Zimmermann, d'altro canto, avvisava: «Chiaramente, una nuova emergenza dovuta alla liberalizzazione delle misure cinesi o a un'accelerazione forte dei casi in Europa e negli Usa metterebbe a rischio queste aspettative».

Si è verificata la seconda ipotesi, purtroppo: nel momento stesso in cui i casi di Covid-19 in Cina scendevano drasticamente, il virus ha cominciato a imperversare in Europa e negli Stati Uniti.

Nadège Dufossé, head of asset allocation di Candriam, negli stessi giorni di fine febbraio azzecava la previsione: troppo ottimistico pensare che l'attività economica mondiale sarebbe tornata alla normalità entro marzo. E ricordava l'impatto devastante in Cina: trasporti bloccati, mancanza di lavoratori per produrre e di consumatori per comprare. «Le vendite di auto sono calate del 92% nelle prime due settimane di febbraio, dato che la maggior parte degli showroom è chiusa», si legge in un report di Candriam. Il dato sulle vendite di auto in Cina a fine febbraio è drammatico, -79%, ma segnala che a partire dalla seconda metà del

mezzo mese si è registrata una lieve ripresa. Quando, a metà marzo, Pechino ha pubblicato i dati su produzione e consumi dei primi due mesi dell'anno si è avuta la misura dell'impatto devastante del virus. Il commercio al dettaglio ha perso il 20,5% su base annua. Le vendite sono diminuite per tutte le categorie: capi d'abbigliamento (-30,9%), gioielli (-41,1%), cura della persona (-6,6%), elettrodomestici (-30%), mobili (-33,5%), telecomunicazioni (-8,8%), petrolio e prodotti petroliferi (-26,2%) e materiali da costruzione (-30,5%).

Siamo sempre attorno a fine febbraio quando **Ken Orchard**, gestore del fondo T. Rowe Price Funds SICAV-Diversified Income Bond di T. Rowe Price, scrive: «L'impatto del coronavirus sarà diverso nei vari settori. I nostri analisti sul credito e sull'azionario ritengono che il settore automobilistico sia vulnerabile, dato che la chiusura degli stabilimenti in Cina interromperà la *supply chain*. L'effetto sulle società tech dovrebbe essere variabile sulla base delle diverse *supply chain*. Per le aziende di commodity, il brusco crollo dei prezzi, che anticipa una crescita globale in rallentamento, ha rappresentato un forte vento contrario. Queste società sono state colpite duramente, ma se la diffusione del virus sarà contenuta, ci potrebbero essere opportunità interessanti in questo settore». Orchard non poteva immaginare il mancato accordo Opec-Russia e il conseguente crollo dei prezzi del petrolio.

LA TRAPPOLA DELLE BANCHE CENTRALI

Dopo la flessione della settimana 21-25 febbraio, **Antonio Amendola** e **Giacomo Tilotta**, gestori Italia di AcomeA, scrivevano: «Quando si ha a che fare con il panico e la paura, l'irrazionalità prende facilmente il sopravvento ed è per questo che bisogna fermarsi a riflettere, specialmente in materia di investimenti». E qui entra in campo un altro dei temi dominanti, e trasversali, che caratterizzano praticamente tutte le analisi pubblicate nelle ultime settimane: l'invocazione all'intervento delle banche centrali, ancora di salvezza dopo il tracollo finanziario causato dal crack di Lehman Brothers e dopo la crisi del debito sovrano.

«L'occasione potrebbe essere propizia per far partire la tanto attesa manovra fiscale espansiva nell'Eurozona», sostenevano Amendola e Tilotta. «Le armi delle banche centrali risultano oramai esaurite, ed è quindi inevitabile varare nuove

misure fiscali espansive a livello europeo. Finora i paesi del Nord hanno sempre opposto resistenza, ma quest'ultima potrebbe presto vacillare di fronte alla prossima uscita dei dati macro dell'Eurozona». La trappola in cui sono caduti i mercati – quando insorge un motivo di incertezza/negatività, intervengono le banche centrali – viene messa in evidenza in un report del team multiasset euro di Pictet Asset Management, guidato da **Andrea Delitala**. In cui, parlando della reazione alle notizie sul Covid-19 in Cina, si legge: «Il copione sembrava il proseguimento del paradigma del 2019 (e in realtà di tutta la decade): di fronte a problemi economico/finanziari o geopolitici, i mercati scontano rapidamente un intervento salvifico della politica monetaria». Il paradigma «si è interrotto bruscamente il 24 febbraio con l'evidenza della trasmissione di Covid-19 a Giappone, Corea e Italia». Pictet AM parla di un rallentamento della crescita globale dello 0,5%, con recessioni tecniche in Giappone e Italia. Il broker, peraltro, scrivendo prima del lunedì nero (9 marzo), sosteneva che il mercato avrebbe registrato una forte correzione (10-15%), ma non avrebbe adottato un mood ribassista. Non è andata così, e al lunedì nero ha fatto seguito il giovedì oscuro e poi un altro lunedì nero. A proposito del Giappone, **John Plassard**, investment specialist di Mirabaud, guarda alla



FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

SAVE THE DATE

16-20

NOVEMBER 2020

MILAN

2nd EDITION

Platinum Partner

CHIOMENTI



大成 DENTONS



Nctm

Gold Partner

#financecommunityweek



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

prossima estate e alle Olimpiadi, sentenziando: «Una potenziale diffusione incontrollata del coronavirus potrebbe costringere il governo ad annullare i Giochi, con conseguenze economiche drammatiche per un Paese che sta disperatamente cercando di evitare una recessione». Allo stato le Olimpiadi sono state confermate, ma gli stop alle manifestazioni sportive si vanno susseguendo e certamente su Tokyo 2020 grava un punto interrogativo.

Forse un po' cinica, ma realistica, la posizione di **Mark Dowding**, chief investment officer di BlueBay: «Da molti punti di vista, nei prossimi mesi e anni, il Covid19 potrebbe essere ricordato solo come un altro virus influenzale, che è di per sé spiacevole, ma che rappresenta una minaccia significativa soltanto per gli anziani e i malati. Tuttavia, al momento, i timori legati a questa nuova malattia implicano che l'attività economica sta subendo un impatto negativo, a livello di domanda e di offerta». Dowding aggiunge: «Senza dubbio, alcune misure rappresentano una reazione esagerata, ma la realtà è che nella fase attuale il timore di per sé basta per creare uno choc economico negativo a livello globale». Una profezia che si autoavvera di keynesiana memoria. Il fund manager di BlueBay non credeva in una reazione rapida della Bce, a causa della Germania, che «continua ad essere paranoica nei confronti dell'eccessiva spesa dei Paesi dell'Europa meridionale». I casi di contagio in Germania hanno indotto **Angela Merkel** a sposare la linea interventista degli Stati dell'Europa meridionale.

Gli analisti, si diceva, ormai considerano scontati gli interventi di politica monetaria. **Vittorio Fontanesi**, portfolio manager mercati obbligazionari di AcomeA, sottolinea che la riduzione drammatica dei rendimenti dei Treasuries «sconta le crescenti aspettative degli investitori sulle probabilità di nuovi interventi accomodanti da parte della Federal Reserve nei prossimi mesi. Il mercato prezza ora tre tagli della Fed entro la fine dell'anno». A guidare gli interventi della banca centrale Usa sarà anche la campagna per le presidenziali, sebbene pochi si aspettino un esito diverso dalla rielezione di Trump. «Dopo il taglio di 50 punti base giunto a sorpresa il 3 marzo scorso, ci aspettiamo un ulteriore taglio di 50 punti base nella prossima riunione ordinaria della Fed, per arrivare a un target dello 0% al più tardi in estate», sosteneva **Volker Schmidt**, portfolio manager di Ethenea. In realtà, ai tassi a zero ci siamo arrivati ben prima dell'estate, il 15 marzo. «Non ci aspettiamo una stabilizzazione dell'economia americana», spiega il gestore, «almeno



fino a quando non si arriverà a una riduzione dei contagi duratura, e soltanto allora i benefici del taglio dei tassi diventeranno evidenti». Gli interventi delle banche centrali sono stati tempestivi, anche se limitati dal fatto di non poter quasi utilizzare la principale arma di politica monetaria: il taglio dei tassi. Il costo del denaro è stato ridotto dalla Fed il 3 e il 15 marzo; l'11 marzo è stata la volta della BoE ridurre il tasso di riferimento di 50 punti base, allo 0,25%, varando anche misure a supporto delle imprese e delle famiglie. Negli stessi giorni si muovono le banche centrali di Australia, Norvegia, Nuova Zelanda e Giappone. Il 12 marzo la Bce mette in campo quanto può: non potendo agire sui tassi, già a zero, si focalizza sulla liquidità e sull'allentamento della vigilanza sulle banche. I mercati bocciano l'istituto guidato da **Christine Lagarde**: troppo poco, si aspettavano un taglio dei tassi sui depositi e misure molto più corpose per far arrivare liquidità all'economia reale tramite le banche. Le borse vanno ancora in picchiata: è un giovedì nerissimo, con Piazza Affari che registra la performance peggiore nella storia (-16,92%). Milano paga dazio anche all'impennata dei rendimenti dei Btp, figlia di una battuta improvvida di Lagarde («Non tocca alla Bce occuparsi dello spread»). Le precisazioni del presidente della Bce e del capo economista, **Philip Lane**, sul ruolo di Francoforte a tutela della zona euro e, dunque, un'apertura alla possibilità di intervenire per ridurre gli spread, provocano un rimbalzo il 13 marzo (+7,12%). Ma è evidente che l'impostazione

>>>



FINANCECOMMUNITY AWARDS

6[^] Edizione

SAVE THE DATE
19.11.2020

ORE 19.15 • MILANO

Partners

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIEB



Gatti Pavesi Bianchi



GT GreenbergTraurig
Santa Maria 



LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

orrick 

+simmons
simmons

Sponsor



INTRA
LINKS

#FinancecommunityAwards

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

dei mercati finanziari è divenuta ribassista: nella settimana dal 9 al 13 marzo, infatti, l'indice Ftse Mib di Piazza Affari lascia sul terreno il 25,98%. La constatazione che l'economia mondiale si avvia a scivolare verso la recessione, poi, fa sì che le borse registrino un'altra caduta il 16 marzo. Il giorno stesso e l'indomani dell'annuncio della Bce, gli analisti pubblicano valanghe di note e report per analizzarne i contenuti. Inutile fare l'elenco, anche perché grosso modo tutti battono sullo stesso tasto: Francoforte non può fare di più, serve una risposta politica. Anche all'indomani della bomba sganciata dalla Fed piovono analisi. Prendiamone una esemplificativa. **Vincent Chaigneau**, head of research di Generali Investments, scrive: «Il 2020 non è il 2008, all'epoca si temeva che le banche in fallimento potessero far collassare il sistema finanziario. Si spera che questa recessione globale abbia vita breve, ma sarà profonda... La Fed ha fatto molto per affrontare il crescente stress finanziario, ma ci sono cose che non hanno fatto o non potevano fare». Secondo Chaigneau, le banche commerciali erogheranno credito solo a fronte di garanzie governative. «I nostri occhi sono puntati al mercato del credito poiché i rimborsi potrebbero mettere a rischio la liquidità dei fondi», prosegue l'analista di Generali Investments. I fondi di debito investment grade, high yield e sui mercati emergenti hanno registrato i deflussi maggiori di sempre nella settimana dal 9 al 13 marzo (34,1 miliardi di dollari); 136,9 miliardi di dollari sono stati dirottati verso i prodotti liquidi, classico parcheggio nei periodi di incertezza.

Dopo aver constatato la bocciatura dei mercati della mossa del 12 marzo, la Bce, nella notte tra il 18 e il 19 marzo, riunisce d'urgenza il consiglio direttivo e spara con il bazooka: un nuovo quantitative easing da 750 miliardi di euro, con acquisti di titoli del settore pubblico e privato. Un programma che durerà almeno sino a fine anno, includerà anche il debito greco e i *commercial paper* non bancari, ossia le cambiali con cui si finanziano molte imprese". Non solo: l'istituto guidato da Lagarde fa marcia indietro sul piano della comunicazione e scrive: "La Bce non tollererà alcun rischio per la regolare trasmissione della politica monetaria in tutte le giurisdizioni dell'area dell'euro". Insomma, si torna al principio *whatever it takes* di **Mario Draghi**.

PANDEMIA E SUPPLY CHAIN DISRUPTION

Il punto di minimo si è toccato, secondo gli analisti, quando l'Oms ha dichiarato ufficialmente pandemico il virus Covid-19, cosa che è avvenuta l'11 marzo, un *bollino* che dovrebbe aprire le porte a una risposta coordinata a livello globale, nonché alla possibilità di ricorrere a strumenti finanziari straordinari per sostenere i servizi sanitari. Una prima risposta è arrivata dal Fondo monetario internazionale (Fmi), che ha annunciato – per bocca del direttore generale **Kristalina Georgieva** – «strumenti di emergenza flessibili e a erogazione rapida per aiutare i Paesi con esigenze finanziarie urgenti». A questi aiuti si aggiungeranno quelli del



Meccanismo europeo di stabilità (Esm), fondo d'emergenza europeo con una disponibilità finanziaria di oltre 400 miliardi di euro. Come scrive Antonio Cesarano, chief global strategist di Intermonte Sim, già diversi giorni prima della dichiarazione dell'Oms i mercati finanziari si sono "sintonizzati sulla frequenza pandemia e di conseguenza trattano tutti allo stesso modo, ad eccezione della Cina dove il fenomeno è in fase avanzata di rientro... È come se il mercato stesse lanciando un messaggio chiaro: unitevi e fateci sapere come intendete reagire in modo coordinato... Rimbalzi corposi e rapidi possono essere possibili», sostiene Cesarano, «ma verosimilmente altre turbolenze seguiranno fino a quando arriveranno manovre davvero all'altezza, a partire dal piano annunciato da Trump, che potrebbe arrivare a totalizzare fino a 800-1.000 miliardi di dollari (la sospensione della tassazione delle buste paghe sino a fine anno) oltre ad un QE della Fed rivisto e corretto, che potenzialmente potrebbe mettere in campo fino al 90% del bilancio, ossia circa 3.500 miliardi di dollari». In realtà, almeno per ora, il QE della Fed si è fermato a 700 miliardi di dollari e il piano di Trump non è stato declinato in misure concrete. Cesarano conclude la nota con un appunto curioso: «Seguendo l'oroscopo cinese è l'anno del topo. In Cina l'ultimo anno con questo segno fu il 2008», ovvero l'anno del crack di Lehman Brothers. L'evoluzione del virus nella prima metà di marzo ha spazzato via i dubbi di quegli analisti che, scrivendo quando ancora la diffusione al di fuori dell'Asia pareva limitata, pronosticavano un impatto contenuto. **Neil Robson**, responsabile azioni globali di Columbia Threadneedle Investments, è lapidario: «Il coronavirus rappresenta un chiaro choc per l'economia mondiale». Per quanto relativamente non grave, il Covid-19, nota Robson, incide nella psicologia delle persone, deprimendo la propensione ai consumi. Dal lato dell'offerta, gli analisti parlano di recessione da *supply chain disruption*, ovvero l'interruzione della catena di fornitura di componenti, che sempre più è globale, con conseguenze sulla produzione. Robson, però, non ritiene che si cadrà in una recessione globale. Una conseguenza di medio termine del Covid-19, notano gli analisti, sarà probabilmente un accorciamento delle catene di forniture, per limitare i rischi connessi alle epidemie. Di fatto, gli Stati Uniti con Trump si sono già mossi in questa direzione.

Tiffany Wilding e **Nicola Mai**, rispettivamente economista Usa e responsabile della ricerca sul credito sovrano in Europa di Pimco, sottolineano che «la storia insegna che le epidemie tendono ad avere effetti a breve termine su economie e mercati... mentre è probabile che le economie rallentino - drammaticamente in alcune zone - la crescita dovrebbe riprendersi dopo che l'epidemia si sarà attenuata». Per **Joachim Fels**, global economic advisor di Pimco, «il peggio per l'economia deve ancora arrivare nei prossimi mesi. Si presenta una chiara possibilità di recessione tecnica negli Stati Uniti e nell'area euro durante il primo semestre, seguita da una ripresa nella seconda parte dell'anno, con la normalizzazione della produzione e della domanda».

Anche **Mark Holman**, ceo di TwentyFour Asset Management, ritiene ormai improbabile una ripresa cosiddetta a V dell'economia: «La rapida diffusione in Italia e in Corea del Sud ha cambiato le carte in tavola, ed è difficile immaginare che questo non avvenga in altri Paesi, una volta che i test tradizionali sui pazienti saranno adottati a livello globale». Ciò detto, prosegue Holman, «la nostra opinione è che l'impatto di Covid-19 sulle economie è probabilmente profondo, ma anche transitorio, con una ripresa a forma di U e che si svilupperà nel secondo trimestre».

Anche Candriam, per bocca di **Florence Pisani**, global head of economic research, prima del lunedì nero vedeva prospettive non così fosche: «Il Covid-19 assesterà un colpo alla crescita globale, ma crediamo che lo choc sarà temporaneo». Al momento attuale, «ipotizziamo che in uno scenario



pessimista, il 10% del Pil Usa andrà perso per un mese. La crescita prevista quest'anno per gli Usa da Candriam scenderebbe, di conseguenza, allo 0,8% dall'1,8%, mentre l'area euro vedrebbe azzerarsi le prospettive di espansione dell'economia». In effetti, l'impressione è che analisti ed economisti stiano rivedendo completamente i modelli per il calcolo delle previsioni nelle varie aree geografiche; e, dato che l'evoluzione del virus è ancora incerta, nessuno si azzarda a fare proiezioni precise. Per quanto riguarda la zona euro, è sostanzialmente appurata una recessione nel primo semestre, ma è tutto da verificare l'impatto sull'intero anno. Lagarde, durante la conferenza stampa del 12 marzo, ha ribadito più volte che i danni saranno gravi, ma temporanei. Secondo fonti Ue citate dall'agenzia *Il Sole 24 Ore Radiocor*, la Commissione europea lavora sulla base di uno scenario economico in netto peggioramento: quest'anno l'area entrerebbe in recessione, registrando un Pil negativo dell'1%, a fronte di una previsione precedente di +1,4%. Ma le previsioni vengono aggiornate (in peggio, tendenzialmente) di giorno in giorno, anzi di ora in ora. Il commissario Ue all'industria, **Thierry Breton**, ritiene che il blocco di Paesi europei quest'anno subirà una perdita di Pil compresa tra 2 e 2,5%. Nel 2021, secondo Breton, assisteremo a una ripresa, ma non tale da compensare il terreno perso quest'anno. Anche il governatore della Banca d'Italia, **Ignazio Visco**, ha preannunciato un primo trimestre «molto, molto negativo» per l'area euro e l'Italia. «È chiaro che ci sarà non solo meno domanda ma anche meno attività economica, e con la domanda inferiore ci saranno meno redditi».

MERCATI FRAGILI DAL PUNTO DI VISTA PSICOLOGICO

Banca Akros, in un report pubblicato prima del lunedì nero, prefigurava due scenari per il Covid-19, definendolo un tarlo essenzialmente psicologico per il mercato, in quanto «rappresenta una minaccia seria alla crescita economica globale, si diffonde rapidamente e non sappiamo quanto durerà». Lo scenario migliore, per il broker, è rappresentato da un rallentamento dell'epidemia e da un contenimento della diffusione in termini spaziali e temporali; in questo caso, gli analisti possono misurarne l'impatto, le borse rimbalzeranno e non ci sarà un impatto permanente sui fondamentali economici, riportando progressivamente capitali sugli asset rischiosi, sebbene in modo selettivo.



IGNAZIO VISCO

Il *worst case scenario* di Banca Akros è la trasformazione del Covid-19 in pandemia (cosa che si è verificata) e lo scivolamento delle Americhe nella recessione; in questo caso, gli analisti non avranno un'idea precisa sull'impatto del virus, l'incertezza creerebbe una fibrillazione costante sui mercati, spingendo i capitali verso i porti sicuri, gli asset non rischiosi.

Il 9 marzo, data che ha segnato uno spartiacque tra un periodo in cui la reazione dei mercati al virus è stata incerta e ondeggiante e la constatazione che l'impatto economico-finanziario era certificato e pesante, Credit Suisse ha pubblicato una nota per dire che un intervento di politica fiscale coordinato a livello mondiale non avrebbe alleviato i dolori nel breve termine, ma «un allentamento monetario coordinato dovrebbe essere efficace nel ridurre lo stress sui mercati del credito e nel limitare oscillazioni valutarie dannose e di ampia portata». La banca d'affari elvetica scrive: «Il brusco sell-off delle azioni ha portato a una correzione del sentiment precedentemente positivo, ma non si è ancora in territorio di panico. Ci aspettiamo che la debolezza economica determinata dal coronavirus si concentrerà nel primo semestre e che un rimbalzo sarà probabile nei mesi successivi. Tuttavia, questo rallentamento incipiente potrebbe ridurre la crescita degli utili per azione». Di conseguenza, Credit Suisse ha ridotto la componente ciclica del portafoglio azionario. Le misure adottate dal governo italiano tra l'8 e il



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





10 marzo, secondo Intermonte Sim, impatteranno il Pil "più di quanto ci si aspettasse in precedenza"; in particolare, il broker stima una contrazione dello 0,7% quest'anno, basata su una ripresa nel secondo semestre. Intermonte segnala il rischio di *overreaction*, ma suggerisce di sovrappesare i titoli difensivi e ridurre l'esposizione ai settori ciclici. Finché il quadro dei danni provocati dal virus all'economia non sarà chiaro, meglio non provare a cavalcare i rimbalzi dei mercati.

Al partito dei pessimisti – volendo etichettare le posizioni in modo semplicistico – s'iscrive anche **Erik Knutzen**, chief investment officer, multiasset class di Neuberger Berman, che il 10 marzo scrive: "I principali elementi di incertezza, che stanno producendo una distorsione nei mercati, resteranno con noi probabilmente per diversi mesi". Questa è probabilmente la principale lezione che i mercati porteranno a casa dall'emergenza Covid-19: negli ultimi anni l'incertezza regnava sovrana e, all'interno dei cicli economici di medio termine, ci eravamo abituati a vedere cicli sempre più brevi e violenti, determinati in gran parte da fattori geopolitici (guerra dei dazi, Brexit, tensioni in Medio Oriente, risultati elettorali), che provocavano scossoni, ma senza intaccare il trend di più lungo termine; ora, con il coronavirus, l'incertezza *normale* si è trasformata in paura, se non addirittura terrore, e il conseguente panico delle borse rischia di incidere in profondità sul ciclo economico in atto, che già scontava un rallentamento, ma *soft*. Knutzen ritiene che decisioni affrettate delle

autorità di politica economica rischino di trasformarsi in un boomerang: "Vien da chiedersi se la riduzione dei tassi Usa sia stata una mossa decisiva oppure un uso prematuro e irresponsabile degli strumenti a disposizione o, ancora, una reazione all'assenza di interventi di ordine fiscale. Prima di poter dare risposta a tali interrogativi, passerà del tempo. Frattanto, sarà difficile per gli investitori nutrire fiducia".

Natixis, basandosi sulle esperienze passate e su quanto sta accadendo in Cina, sostiene che certamente la zona euro nel primo semestre registrerà un Pil negativo e la ricchezza *bruciata* non verrà recuperata: "La perdita è irreversibile". La banca d'affari parla di "tempo perso": se, per esempio, il virus causerà un calo dell'1% del Pil, ci vorrà un anno per recuperare in termini di ricchezza, occupazione e quotazioni borsistiche. McKinsey ha analizzato l'evolversi del Covid-19 nel mondo, incrociando dati economici e scientifici, e delineando tre scenari possibili di recupero nelle varie aree geografiche. Rispetto all'influenza, il coronavirus è 1,5-2 volte più facilmente trasmissibile, fino al 20% dei pazienti si trova in situazione critica e viene posto in terapia intensiva. Muore il 2,5% dei malati a livello globale, con punte del 5%. Sempre guardando ai dati scientifici, la società di consulenza nota che ci sono ancora troppe incertezze su vari punti: l'impatto delle persone ammalate ma senza sintomi, la stagionalità del virus, i tempi di incubazione. Sul fronte degli indicatori economici, l'uscita dal

tunnel in Cina si vede nell'indice Baltic Dry, che monitora i movimenti delle merci, in netto rialzo rispetto alla fine dell'anno lunare cinese, ma ancora in calo rispetto a metà 2019.

In base a queste considerazioni, McKinsey ha elaborato tre possibili scenari di sviluppo economico. Il più roseo prefigura un recupero veloce dell'economia grazie alla conferma del tasso di mortalità e di trasmissione nella popolazione, soprattutto per chi è in età lavorativa e la fascia più giovane, combinato con un servizio pubblico sanitario efficiente e altre misure che prevedono una durata limitata della chiusura delle attività economiche. Il Pil mondiale nel 2020 dovrebbe crescere del 2% e non del 2,5%, come previsto prima che il virus scoppiasse.

Il secondo scenario è di rallentamento, con i Paesi che faticano a replicare le misure adottate in Cina e in Italia, contribuendo alla crescita dei contagi. La diffusione del virus rallenta grazie alla stagionalità. L'economia recupera alla fine del secondo trimestre, ma il Pil globale vede la crescita rallentare dal 2,5% all'1-1,5%.

Il terzo scenario, quello peggiore, è di pandemia globale (che è ciò che si sta verificando). In questo caso la Cina riesce a recuperare il terreno perso entro il terzo trimestre, mentre Stati Uniti ed Europa reagiscono con minore forza; il mondo andrà in recessione e il Pil mondiale chiuderà l'anno in un range compreso fra -0,5% e +0,5%.

GLI OTTIMISTI

Non tutti vedono il bicchiere completamente vuoto, però. Dopo il tracollo delle borse del 9 marzo, infatti, si sono levate diverse voci per avvisare: la reazione è stata eccessiva, bisogna prepararsi alla ripresa. Blackrock, per esempio, avvisa: non è il 2008, lo choc dell'epidemia sarà temporaneo. «L'impatto del virus sarà probabilmente ampio e marcato», si legge in un report del colosso della gestione del risparmio, «ma riteniamo che gli investitori dovrebbero adottare una prospettiva a lungo termine e rimanere investiti. L'economia è più solida e il sistema finanziario più forte rispetto a dodici anni fa». Il ragionamento di Blackrock si basa sulla constatazione che le banche centrali, e anche i governi, hanno fatto tesoro del crack di Lehman Brothers, imparando a reagire agli eventi in modo rapido e coordinato.

Un punto di vista interessante lo esprime **Patrick Zweifel**, chief economist di Pictet Asset Management, in quanto assume la prospettiva

dei mercati emergenti, la Cina in particolare, ovvero laddove il Covid-19 si è sviluppato e ha imperversato prima di partire per il mondo sulle ali degli aerei. Zweifel sostiene che «il numero globale dei casi di Covid-19 abbia raggiunto il picco entro la prima metà di marzo. Di conseguenza, l'impatto economico maggiore si dovrebbe registrare nel corso del primo trimestre, a cui dovrebbe seguire una piena ripresa nel secondo trimestre».

In effetti, Pechino ha annunciato di aver quasi vinto la guerra contro il coronavirus nelle stesse ore in cui il governo italiano blindava il Paese, provocando il tracollo delle borse mondiali.

Secondo Zweifel, «il coronavirus è chiaramente molto simile alla Sars», che nel 2003 causò un calo del Pil cinese dell'1,5% tra primo e secondo trimestre. Il Covid-19, però, è più impattante, quindi Pictet AM ha ridotto dell'1,9% le previsioni di crescita del colosso asiatico nel primo trimestre, «ma prevediamo una forte ripresa nel secondo trimestre, che determinerà un impatto negativo sull'intero anno dello 0,3% (crescita al 5,6% rispetto alle precedenti previsioni del 5,9%)».

Michael Strobaek e **Neville Hill**, rispettivamente chief investment officer e responsabile economico europeo di Credit Suisse, parlando dopo il tracollo delle borse ribadiscono che il Pil mondiale quest'anno a causa del Covid-19 lascerà per strada mezzo punto percentuale, salendo del 2,1% invece che del 2,6% previsto in precedenza. «Quello che è chiaro - dicono - è che i politici devono diventare molto più efficaci in termini di interventi di politica monetaria e di misure fiscali di impatto (tagli e maggiore spesa)». E poi: «Quello che vediamo in Italia è un buon esempio di politiche che possono mitigare gli effetti legati al coronavirus e sottoscrivere una ripresa economica». Un elogio dell'operato di Roma chiaro: di fronte a un cigno nero la politica e le banche centrali non possono stare a guardare.

Di certo, conclude, il già citato Antonio Amendola di AcomeA «non stiamo vivendo giorni facili, ma è proprio in questi momenti che vengono a crearsi le migliori occasioni sui mercati. In Italia, il comparto delle piccole e medie imprese, grazie anche alla presenza di molte *multinazionali tascabili*, offre innumerevoli opportunità di ingresso. Un pizzico di patriottismo anche sui mercati non guasterebbe in queste occasioni dove tutti siamo chiamati a fare la nostra parte». Amendola conclude rievocando un fatto storico: «E non dimentichiamoci che dopo la peste nera del 1350 ci furono le basi per il Rinascimento». ■

LA PRIMA MATRICOLA DEL 2020

Buoni fondamentali, un business anticiclico e coraggio. Franco Gaudenti di Envent spiega come e perché Unidata si è quotata all'Aim di Borsa Italiana in piena tempesta coronavirus



FRANCO GAUDENTI

C

Ci vuole coraggio per decidere di salpare quando si sa di andare incontro a un mare in tempesta, così come ce ne vuole per decidere di quotarsi a Piazza Affari mentre tutt'intorno il terremoto provocato dall'epidemia di Covid-19 fa crollare come castelli di sabbia anche i titoli blue chip.

Di coraggio, appunto, ne ha avuto **Renato Brunetti**, presidente e fondatore di Unidata, azienda romana attiva nel settore delle telecomunicazioni, nelle aree fibra&networking, cloud&data



FRANCO GAUDENTI

center e Internet of Things. Lunedì 16 marzo, mentre il FtseMib perdeva fino al 10% del proprio valore - per poi chiudere a -6% - e il FtseAim segnava -3%, l'azienda sfidava la bufera e proseguiva con la quotazione sul listino delle piccole e medie imprese, guadagnandosi il titolo di prima matricola del 2020 e 130esima realtà su Aim di Borsa Italiana.

«Unidata è stata convinta e decisa ad andare avanti fin dall'inizio, anche man mano che i giorni diventavano più complicati, spinta anche dalla risposta degli investitori che hanno sempre confermato il loro interesse e la loro vicinanza, tanto è vero che poi il book building ha visto a una richiesta tre volte superiore al target di raccolta», spiega in questa intervista a **MAG** (clicca in basso per ascoltarla) **Franco Gaudenti**, ceo e partner fondatore di Envent Capital Markets, nomad e global coordinator dell'operazione nella quale Chiomenti è stato l'advisor legale, con un team composto dal partner **Italo De Santis** con l'associate **Matteo Costantino**, BDO ed EY sono state società di revisione, A2B consulente per i dati extra-contabili, DirectaSIM collocatore on-line e retail e Banca Finnat specialist e research provider.

In fase di collocamento Unidata ha raccolto 5,7 milioni, a fronte di richieste pervenute per oltre 14,4 milioni, per un flottante del 18% e una capitalizzazione è pari

a circa 31,7 milioni. Al debutto, il titolo dell'azienda romana, non solo ha confermato il prezzo di collocamento, ma è riuscito anche a guadagnare oltre il 4% in una giornata campale per Piazza Affari.

Coraggio, dunque, ma non solo. anche la consapevolezza di avere dei fondamentali solidi e un modello di business resiliente e che «ha convinto gli investitori: l'azienda lavora in un settore anticiclico, quello della fibra, che era ed è ancora più importante oggi, in questi giorni lo stiamo toccando tutti con mano», aggiunge Gaudenti.

Fondata nel 1985, Unidata controlla una rete in fibra ottica di oltre 2mila chilometri in espansione, una rete wireless e un data center proprietario, e fornisce a oltre 6.500 clienti business, wholesale e residenziali servizi di connettività a banda ultralarga, connettività wireless, servizi in VoIP, servizi in cloud e altre soluzioni dedicate. Altre attività in fase di startup operativo riguardano l'Internet of Things (IoT), con lo sviluppo e fornitura di soluzioni per il mercato della domotica e Smart city. Per il 2019 il fatturato previsto è di 13 milioni di euro (+15,1% rispetto al 2018) con un utile netto di 2,17 milioni (+35,6%). Ora con le risorse finanziarie raccolte l'azienda intende proseguire nel business plan di sviluppo, che prevede anche crescita per linee esterne, e di superare i confini di Roma e del Lazio. (l.m.)

Ascolta l'intervista a Franco Gaudenti, partner e fondatore di Envent capital markets





LEGALCOMMUNITY
AWARDS

7[^] Edizione

Tax AWARDS

SCOPRI I FINALISTI

SAVE THE **NEW** DATE
13.07.2020 - MILANO

MUSEO NAZIONALE SCIENZA E TECNOLOGIA
LEONARDO DA VINCI - SPAZIO CAVALLERIZZE
Via Olona, 6 - Milano

- 19,15** Registrazione e welcome cocktail
- 20,15** Premiazione
- 21,00** Standing dinner



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



Simona Alberini
Country Tax Manager Italy,
ABB



Laura Beretta
Group Tax Director,
Prysmian Group



Franco Biccari
Tax Litigation Manager,
Generali Group



Roberto Buccelli
Direttore Accounting and Tax,
Edison



Alessandro Bucchieri
Head of Tax Affairs,
Enel



Daniele Ciolfi
Country Tax Manager – Italy,
Unilever



Pierluigi Colombi
CFO,
Pernigotti



Marilena Di Battista
Tax Director,
Siemens



Francesca Fabbri
Responsabile Amministrazione, Bilancio e Fiscale,
Italo



Claudio Feliziani
Group Tax Director, De
Agostini



Enrico Felter
Direttore Affari Legali,
Italmobiliare



Paolo Fietta
Direttore Generale Corporate e Group CFO,
Gruppo Sole 24 ORE



Laura Filippi
CEO,
ITW Italy Holding



Cristian Filocamo
Chief Financial Officer,
Mutti



Paola Flora
Responsabile Servizio Consulenza e Compliance Fiscale,
UBI Banca



Gaia Frascchetti
Tax Director,
Loro Piana



Claudio Frigerio
Head of Tax,
FCA bank



Filippo Gaggini
Managing Partner,
Progressio SGR



Laura Greco
Head of Tax,
Vodafone Italia



Fabio Grimaldi
Senior Vice President – Finance – Head of Group Tax Department,
Piaggio & C.



Massimo Guarnieri
VP Versace Global Tax,
Versace



Valentina Incolti
Senior Manager – International Tax,
Amazon Italia Services



Sara Lautieri
Tax Director,
Gruppo Reale Mutua Assicurazioni



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



Francesca Mazza
Head of Tax Compliance,
FinecoBank



Valentina Montanari
CFO,
Gruppo FNM



Vito Orlando
Head of Tax,
Salini Impregilo



Andrea Papi
Head of Tax Affairs,
General Investments Holding



Roberto Penati
Vice President – Head of Fiscal Affairs Department,
Maire Tecnimont



Giuseppe Peta
Tax Manager,
Ferrari



Federica Pitrone
Head of International Tax,
Intesa Sanpaolo



Silvia Roselli
Head of Fund Finance Italy,
Savills Investment Management



Stefano Rossi
CFO,
Alba Leasing



Valeria Sacco
Head of Tax Italy,
Crédit Agricole Corporate & Investment Bank



Carlo Sauve
Amministrazione Finanza e Controllo Fiscale,
Poste Italiane



Dario Taglioretti
Head of Tax,
Prometeon Tyre Group



Marco Tomei
Head of Finance & Tax,
Bayer



Roberto Trozzi
Controlling & Tax Manager,
Nissan Italia

Parla Giuseppe Baldelli, responsabile corporate finance in Italia. «Il team italiano è uscito rafforzato dalla ristrutturazione», dice. E spiega i possibili trend del mercato post coronavirus

di laura morelli

GIUSEPPE BALDELLI

DEUTSCHE BANK C'È E GUARDA AL FUTURO



Una perdita netta di oltre 5 miliardi di euro, su cui hanno pesato 3 miliardi di costi per ristrutturazione e rettifiche, e un utile negativo per 2,6 miliardi. Il 2019 è certamente un anno da dimenticare per Deutsche Bank, che ha chiuso il quinto bilancio in rosso dalla fondazione, nel 1870. Una situazione che ha portato il ceo della banca, **Christian Sewing**, ad avviare un piano “lacrime e sangue” che ha compreso la riduzione del settore obbligazionario, un tempo il fiore all’occhiello dell’istituto, la chiusura del trading azionario e il taglio di 18mila posti di lavoro, oltre alle uscite volontarie.

Una scure che però, almeno nel corporate finance, non si è abbattuta sull’Italia. «A luglio del 2019, la banca ha annunciato un importante piano di ristrutturazione nel suo complesso. L’attività di corporate finance è stata confermata come centrale nella strategia a livello globale. E in particolare a livello italiano il team non è stato impattato e anzi sono stati fatti investimenti sia in termini

LC PUBLISHING GROUP



MAG



IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Seguici su



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

Cerca MAG su



di nuove assunzioni sia in termini di promozioni interne», spiega a *MAG* in collegamento da Londra, dove è bloccato per via delle misure contro la diffusione del coronavirus, **Giuseppe Baldelli**, già vice chairman dell'm&a Emea della banca e dal 2018 responsabile corporate finance per l'Italia. «Lavoriamo con banche e corporate di grandi dimensioni, per le quali vogliamo essere un riferimento sia nel dialogo strategico che nelle attività di finanziamento. Inoltre siamo molto attivi con i principali fondi di private equity internazionali. Questo è il posizionamento che cerchiamo», dice Baldelli, che, fatto inedito per la banca, apre anche al mid-cap: «Guardiamo anche a selezionate operazioni di ipo o m&a in particolare per aziende con forte vocazione internazionale in particolare nei settori industrial, consumer e healthcare. Su questo fronte ci avvantaggia la forte cooperazione con i team di corporate banking e wealth management».

Il team basato a Milano conta circa 15 persone attive nel debito, equity e m&a. Su quest'ultimo fronte, stando ai dati *Mergermarket*, dal 2018 a oggi Deutsche Bank ha seguito in Italia cinque operazioni per un totale di oltre 10 miliardi di euro. Lo scorso anno il team di Baldelli ha affiancato come m&a advisor Advent nell'acquisizione del 100% di Industria

NON SI PUÒ ESCLUDERE CHE CI POSSA ESSERE UN REBOUND DELL'ATTIVITÀ DI CORPORATE FINANCE NELLA SECONDA PARTE DELL'ANNO. PER QUESTO ADESSO STIAMO ESAMINANDO E PREPARANDOCI A CIÒ CHE POTRÀ SUCCEDERE NEI PROSSIMI MESI

Giuseppe Baldelli

Chimica Emiliana (Ice) dalla famiglia Bartoli, affiancata da PwC, per 700 milioni di euro mentre con Goldman Sachs è stato scelto quale advisor da Credito Fondiario nella valutazione di eventuali operazioni straordinarie. Quest'anno ha invece agito al fianco di Bain Capital, sia come m&a advisor che come financing, nell'ingresso nel capitale di Engineering al posto di Apax. Inoltre è attualmente impegnato come global coordinator nell'aumento di capitale di Aston Martin, che vede tra i suoi azionisti principali Investindustrial. «Abbiamo una buona pipeline ma al momento tutti i deal son fermi, dall'm&a fino alle operazioni di financing e i nostri clienti sono alla finestra. L'agenda è dettata dall'evoluzione dell'epidemia e dello shock di mercato».

In Deutsche Bank come vi state preparando?

Innanzitutto non abbiamo fermato il dialogo con i clienti. Poiché non sappiamo la durata esatta del fenomeno, dobbiamo farci trovare preparati a ogni evenienza. Dal canto nostro stiamo valutando quali attività potrebbero ripartire prima nei prossimi mesi, una volta che l'emergenza epidemica e i mercati si stabilizzano. Non si può escludere che ci possa essere un rebound dell'attività di corporate finance nella seconda parte dell'anno. Per questo adesso stiamo esaminando e preparandoci a ciò che potrà succedere, secondo noi, nei prossimi mesi.

Quali trend state valutando?

Parto dal primo, cioè il potenziale repricing in ambito m&a che di fatto



CHRISTIAN SEWING

LA RISTRUTTURAZIONE DELLA BANCA C'È STATA MA NON HA IMPATTATO L'ITALIA, ANZI IL NOSTRO TEAM, COMPOSTO DI CIRCA 15 PERSONE A MILANO, HA VISTO UN'IMPORTANTE PROMOZIONE DI ALESSANDRO TOSATTO A MANAGING DIRECTOR

Giuseppe Baldelli

significa contrazioni dei multipli. La domanda che tutti noi operatori ci stiamo facendo è la seguente: stiamo attraversando una fase drammatica ma contingente o gli eventi delle ultime settimane ci mettono di fronte a una possibile riconsiderazione del premio al rischio da applicare nelle valutazioni delle aziende?

Chiaramente i possibili beneficiari di tale evoluzione sono nel tempo gli operatori più solidi, sia i fondi di private equity che le grandi corporate italiane o straniere. Di contro, le aziende più in difficoltà o anche semplicemente con minore flessibilità finanziaria rischiano di diventare dei potenziali target o quantomeno dovranno valutare apporti di capitale da fondi di private equity o long term funds per continuare nel percorso di crescita. Mi riferisco in particolare ad aziende nei settori più legati al ciclo, quindi il consumer, il travel e il retail ad esempio. In ogni caso, come detto, è presto per trarre conclusioni e ci vorrà del tempo per capire le implicazioni della situazione attuale.

Vede anche la possibilità di aggregazioni?

Generalmente l'm&a di grandi dimensioni è impattato dall'incertezza del contesto macro e dalla volatilità di mercato che al momento sono elevate. Tuttavia sicuramente il consolidamento può essere una risposta nei momenti più difficili in cui le prospettive di crescita organica sono ridotte, per cui non lo escludo affatto. Va detto che questa tendenza a mio avviso ci sarà per operazioni carta contro carta in cui si evita la cristallizzazione

di valutazioni percepite a sconto e non è richiesto un importante impegno di finanziamento.

Quali altre operazioni prevedete ci saranno?

Considerando l'aumento del numero di aziende che avranno bisogno di risorse fresche per andare avanti, non mi sorprenderebbe vedere un incremento del numero di aumenti di capitale, sia da parte di quotate sia di aziende private che apriranno il capitale ad esempio a investitori di minoranza, long term fund o fondi sovrani. Non dico che questo succederà nell'immediato ma fra qualche mese o il prossimo anno, quando la situazione si sarà stabilizzata.

E sui mercati dei capitali?

Nel momento in cui la situazione macro si stabilizzerà, il primo comparto che probabilmente ripartirà sarà quello degli high yield, con più emittenti che, in linea con quanto già detto, cercheranno risorse per ripartire sia organicamente che in ambito m&a. Per le Ipo che hanno tempi di gestazione più lunghi immagino ci vorrà più tempo salvo casi specifici ovviamente. Di contro, se dovessero persistere pressioni forti sul mercato borsistico, non mi sorprenderebbe vedere qualche take private deal. Se una famiglia azionista o un fondo di private equity è fiducioso delle prospettive di un'azienda e ha liquidità disponibile, potrà comprare azioni a valutazioni ridotte e più facilmente rispetto al passato portare l'azienda fuori dal mercato.

Venendo a voi, negli ultimi tempi Deutsche Bank si è trovata ad affrontare una situazione critica e ha messo campo in una ristrutturazione pesante per riuscire a proseguire stand alone, dopo la sfumata dell'aggregazione con Commerzbank. Il corporate finance è stato uno fra comparti colpiti. L'Italia come ne è uscita?

Meglio di quanto ci aspettassimo. La ristrutturazione della banca c'è stata ma in primis ha riguardato solo in minima parte corporate finance

a livello globale, principalmente in geografie specifiche come il Sudamerica, e in secondo luogo non ha impattato l'Italia, anzi il nostro team, composto di circa 15 persone a Milano, ha visto un'importante promozione di Alessandro Tosatto a managing director. Inoltre, a testimonianza del successo degli italiani nel corporate finance di Deutsche Bank, altri tre italiani, oltre ad Alessandro, hanno avuto rilevanti promozioni a New York, Londra e Milano. Ciò dimostra l'interesse e l'impegno della banca a restare nel nostro Paese e la credibilità del team italiano. Se è vero quindi che stiamo attraversando un percorso di ristrutturazione importante siamo fiduciosi che in particolare il corporate finance continuerà a essere un business chiave per DB.

Che posizionamento cercate in Italia?

Lavoriamo con banche e corporate di grandi dimensioni, per le quali vogliamo essere un riferimento sia nel dialogo strategico che nelle attività di finanziamento. Inoltre siamo molto attivi con i principali fondi di private equity



GIUSEPPE BALDELLI

LA BANCA APRE ANCHE AL MID-CAP: «GUARDIAMO ANCHE A SELEZIONATE OPERAZIONI DI IPO O M&A IN PARTICOLARE PER AZIENDE CON FORTE VOCAZIONE INTERNAZIONALE, NEI SETTORI INDUSTRIAL, CONSUMER E HEALTHCARE»

Giuseppe Baldelli

internazionali. Questo è il posizionamento che cerchiamo. Guardiamo anche a operazioni mid-cap di Ipo o m&a in particolare per aziende con forte vocazione internazionale in particolare nei settori industrial, consumer e healthcare. Su questo fronte ci avvantaggia la forte cooperazione con i team di corporate banking e wealth management.

È un mercato competitivo, quello italiano...

Molto, e anche rispetto ad altri Paesi. Ci sono le grandi banche americane, le banche italiane, le banche europee e le boutique in un mercato di dimensioni ridotte, soprattutto in termini di fee, e che purtroppo da un paio d'anni è in contrazione.

E in Europa?

Come detto, il corporate finance è un'attività critica per lo sviluppo futuro della banca in tutto il mercato europeo dove stiamo anche investendo per esempio nel settore healthcare. Il focus sull'm&a come perno del dialogo con clienti si unisce alla competenza nel debt capital market e leveraged finance e con il nostro nuovo modello di equity capital market basato su una ricerca e una forza vendita più focalizzata e sostanzialmente a servizio di attività come quella di Ipo. Per fare qualche esempio proprio sull'ecm, abbiamo partecipato quale global coordinator all'Ipo da 3,2 miliardi di euro di Veralia per Apollo in Francia e a quello da 1,8 miliardi di euro di Traton in Germania nonché all'ABB/Exchangeable Bond da 1,7 miliardi di euro di Worldline. 

MINIBOND, BOOM DI EMISSIONI: la parola agli studi

L'Osservatorio del Politecnico di Milano conferma l'attrattività dello strumento per le Pmi nazionali. MAG ha analizzato il trend con gli avvocati più attivi su questo versante del debt capital markets

di giuseppe salemme



S

Su queste pagine trattiamo spesso del rapporto tra imprese e studi legali, e di come sia essenziale per questi ultimi fare l'*extra mile*: essere il più possibile "dentro" la realtà aziendale, capendo il business, le sue esigenze e i suoi trend. Ciò è vero soprattutto in relazione alle piccole e medie imprese, che per ovvi motivi dimensionali non possono contare su un ufficio legale interno e si affidano abitualmente all'assistenza degli studi.

Nel 2019 uno dei protagonisti nel panorama del finanziamento alle Pmi è stato il minibond. L'Osservatorio dedicato del Politecnico di Milano lo ha confermato dati alla mano, pubblicando nei giorni scorsi il report sull'uso che le imprese hanno fatto di questa moderna forma di finanziamento a debito. E MAG è andata a parlare con gli studi legali che più si sono occupati dell'advisory legale relativa a queste emissioni, approfondendo con i professionisti che se ne sono occupati le tendenze di un settore che si conferma in grande crescita. Complici alcune novità normative (nello specifico, la riforma dei piani individuali di risparmio e il nuovo



SIMONE LUCATELLO



ANTONIO SICILIANO



GREGORIO CONSOLI



DAVIDE VALLI

01.07.2020 · 18.15

FOURS SEASONS HOTEL
VIA GESÙ 6/8 · MILANO

TM

SAVE THE BRAND

LC PUBLISHING GROUP

L'evento che celebra i brand italiani nei settori **FASHION**, **FOOD**, **FURNITURE**

Partner

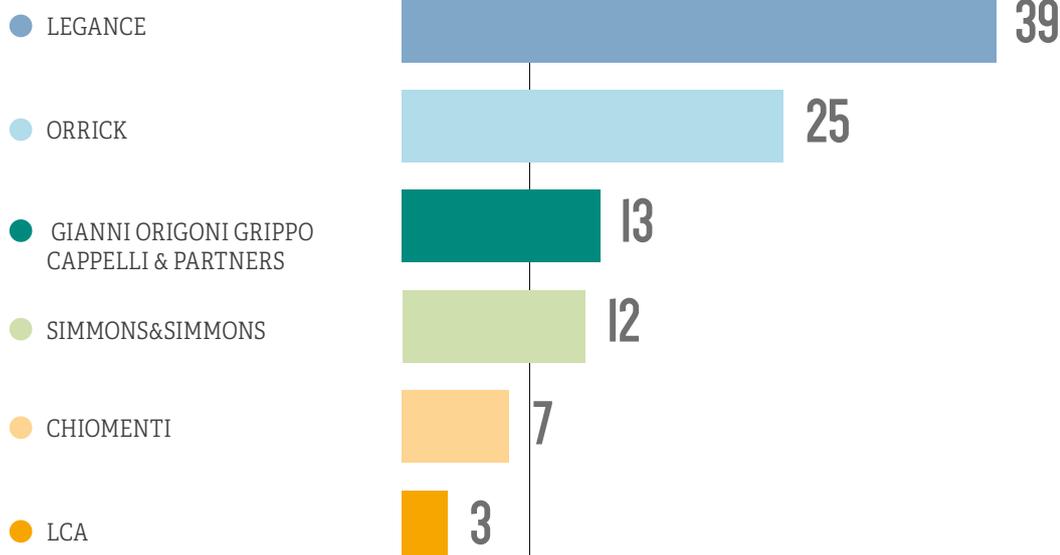
LATHAM & WATKINS

#SaveTheBrand



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

Studi legali e numero di emissioni



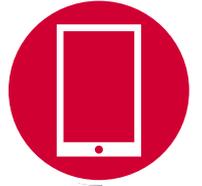
regolamento Consob sui collocamenti ad opera dei portali di equity crowdfunding) e l'apertura del nuovo segmento ExtraMOT PRO a Piazza Affari, dedicato proprio alla quotazione di bond di valore inferiore ai 50 milioni di euro, il 2019 ha fatto registrare un boom di emissioni. Ben 207 nell'anno solare (con 1,18 miliardi di valore complessivo, in aumento del 21,1% sul 2018), ad opera di 183 imprese: tutti valori record per l'Italia. Le Pmi, in particolare, hanno costituito il 57,4% del totale delle imprese emittenti, e hanno raccolto complessivamente 344 milioni di euro. Cala invece, nonostante l'apertura del nuovo segmento dedicato, la propensione alla quotazione dei minibond: solo il 32% delle nuove emissioni è stato quotato, dato che impatta sulla percentuale storica di quotazioni di questo tipo di strumenti, che scende al 47%.

A sentire i professionisti degli studi che hanno lavorato a una buona fetta di queste emissioni, l'ascesa è solo all'inizio. «Ci si attende che il mercato continui a crescere, sia in termini di numero di emissioni ed emittenti sia in termini di size media dei bond emessi» spiega **Simone Lucatello**, partner di Simmons & Simmons, che ha curato le emissioni di 12 minibond nello scorso anno solare (su tutte, le tre emissioni Asja Ambiente Italia per un valore complessivo superiore ai 30 milioni).

Anche **Antonio Siciliano** di Legance, studio che conta la cifra record di 39 emissioni di minibond seguite nel 2019, si aspetta una crescita: «Il minibond

è ormai diventato per le Pmi una forma di finanziamento concretamente alternativa o complementare al tradizionale canale bancario. Stiamo notando inoltre che diversi emittenti stanno rifinanziando minibond emessi in passato con nuovi minibond». Una tendenza notata anche da **Gregorio Consoli**, head del dipartimento banking & finance di Chiomenti (7 emissioni seguite, tra cui quelle di Casavo e Venchi), secondo il quale «l'attuale situazione di tassi d'interesse bassi favorisce sia operazioni di emissione, sia eventuali rifinanziamenti di esposizioni pregresse, soprattutto a vantaggio delle piccole e medie imprese, a cui fondi e banche stanno dedicando iniziative specifiche». Riguardo gli importi delle singole emissioni, **Davide Valli**, responsabile banking & finance di Lca studio legale (tre emissioni di minibond all'attivo negli ultimi 12 mesi), prevede un aumento rispetto nel prossimo futuro; dopotutto l'anno appena chiuso è stato caratterizzato sì da un numero record di emissioni, ma da un valore medio di queste relativamente basso (intorno ai 4,6 milioni di euro). Secondo Valli, inoltre, nel prossimo futuro il ricorso alla quotazione dei bond diminuirà ulteriormente, con le aziende che preferiranno puntare sul private placement. Su quest'ultimo rilievo sembrano in effetti esserci pochi dubbi: se i dati dimostrano che già in condizioni normali le Pmi cominciano

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



a temere la volatilità dei mercati finanziari, con il nervosismo e le sofferenze che questi stanno registrando a causa delle vicende legate all'epidemia di Covid-19 la diffidenza non potrà che aumentare.

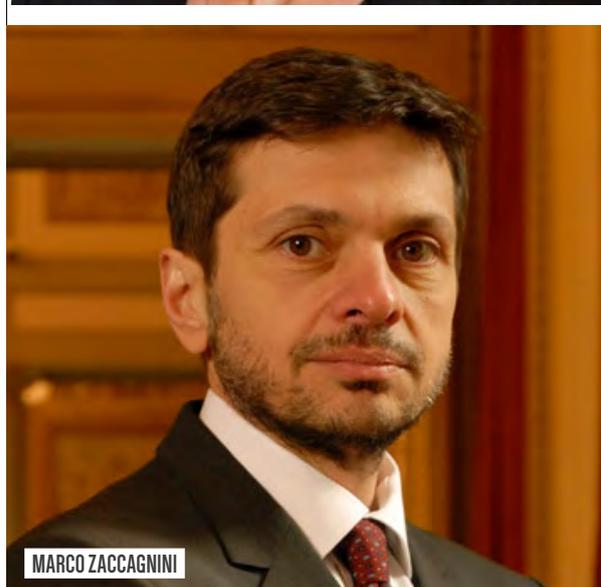
Un punto cruciale, toccato da praticamente tutti i professionisti sentiti, è quello relativo ai *basket bond*: strumenti emessi da veicoli di cartolarizzazione che riuniscono un sottostante di diversi minibond, permettendo così alle piccole aziende di avvicinarsi agli investitori istituzionali anche con emissioni di importo contenuto. Tra i tanti che prevedono un sempre maggior ricorso a questi "contenitori", anche Sabrina Setini di Orrick (studio che, nel ruolo di deal counsel o di legale delle parti ha fornito assistenza in circa 25 emissioni nel 2019): «Per il 2020 avvertiamo una sempre maggiore tendenza a considerare strutture più articolate: non solo basket bonds di varie forme, ma anche offerte di minibond sulle piattaforme di crowdfunding. Il minibond», spiega, «nasce come strumento *standalone*, e riesce pertanto ad adattarsi alle diverse esigenze di business, permettendo l'incontro tra la richiesta di strumenti più sofisticati per gli investitori e la necessità di mantenere i tassi contenuti per gli emittenti». Da Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners (studio che l'anno scorso ha seguito 13 emissioni), infine, assieme alla conferma dei trend espansivi già delineati, arrivano anche le testimonianze dirette di alcune criticità: alcune delle società emittenti più piccole hanno sofferto di un'eccessiva complessità del finanziamento tramite minibond rispetto a quello bancario "classico". Secondo **Richard Hamilton**, **Mariasole Conticelli** e **Marco Zaccagnini**, soci del team debt capital markets di Gop, «adempimenti quali la necessità di avvalersi di agenti per la gestione dei flussi rivenienti dalle emissioni obbligazionarie, nonché di procedere alla notifica ex art. 129 TUB alla Banca d'Italia, unite all'obbligo del censimento dell'emittente presso il sistema di gestione accentrata di Monte Titoli (ognuno con i relativi costi) appesantiscono la procedura di emissione in maniera sensibile per molte emittenti». M. Sembra cruciale, per far fronte a questi rilievi, che l'evoluzione regolamentare in atto non si fermi: il fine da perseguire è quello di una sempre maggiore flessibilità dello strumento, che possa allargare sempre di più la platea dei possibili fruitori. ■



RICHARD HAMILTON



MARIASOLE CONTICELLI



MARCO ZACCAGNINI



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

ITALY
Forty40
UNDER

SCOPRI I FINALISTI

SAVE THE **NEW** DATE
20.07.2020

GARAGE 21

Via Archimede, 26
Milano

19.15 Registrazione e welcome cocktail

20.15 Premiazione

21.00 Standing dinner



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, Polylnt-Reichhold Group



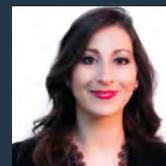
Letizia Gori
CFO, Missoni



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



Giovanni Lombardi
General Counsel, illimity Bank



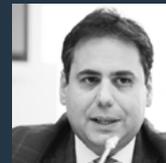
Tiziana Lombardo
Head of Legal and Corporate Affairs, Quest Partners Italia



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 Istitutional 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

ESCLUSIVA

Il fatturato 2019 sale a 95 milioni. Otto nuovi soci nell'ultimo anno. Possibile un altro innesto nell'ambientale. Porte aperte a un team di consulenti per analizzare lo studio oggi e ragionare su passaggio generazionale ed estero

di nicola di molfetta

LA CORSA DI LEGANCE

Otto anni di crescita ininterrotta. Legance chiude il 2019 con un incassato che raggiunge quota 95 milioni di euro, in aumento del 13% rispetto all'esercizio precedente.

«Abbiamo registrato un doppio record - dice **Filippo Troisi** a *MAG* - sia in termini di fatturato, sia in termini di utile per partner. Siamo vicini alla soglia dei 100 milioni che, dodici anni fa, quando abbiamo cominciato questa avventura era un obiettivo assolutamente inimmaginabile».

Un obiettivo a portata di mano ma sul quale, come è facile comprendere, in questo momento grava lo scenario di grande incertezza rappresentato dalla emergenza sanitaria legata alla pandemia di coronavirus.

Sul punto, proprio Troisi, è intervenuto nei giorni scorsi sulle pagine del quotidiano finanziario *MF* delineando l'approccio che Legance sta tenendo rispetto alla crisi. Primo, massima tutela della salute dei professionisti. Secondo, massimo impegno a proseguire «senza soluzione di continuità l'attività lavorativa in tutte le quattro sedi, favorendo lo smart working» (si veda anche il box).

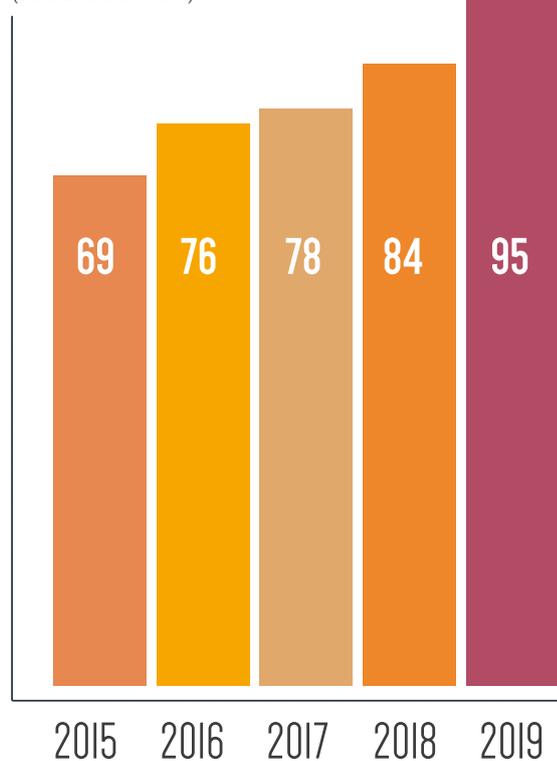
Al netto di questo, è innegabile che i danni dello tsunami economico prodotto dalla tragedia sanitaria che il Paese, assieme al resto del mondo, sta affrontando sono ancora tutti da calcolare e che le ricadute sul sistema e sul Pil saranno, purtroppo, inevitabili. In proposito, l'ufficio parlamentare di Bilancio, il 10 marzo scorso, ha sottolineato che se anche l'epidemia venisse arginata entro aprile è del tutto probabile che nel complesso dell'anno 2020 il Pil si ridurrà, anche se è «fortemente aleatorio», in questo momento, indicare un ordine di grandezza.

Detto ciò, anche nel 2019, per Legance, l'area corporate finance ha rappresentato la locomotiva

Cinque anni di crescita

L'evoluzione dell'incassato di Legance dal 2015 al 2019.

(Dati in milioni di €)



Lo studio in cifre

270

IL NUMERO TOTALE DEI PROFESSIONISTI

40

I SOCI

17

I COUNTRY PARTNER

4

GLI UFFICI: MILANO, ROMA, LONDRA E NEW YORK

23

I DIPARTIMENTI

12

LE INDUSTRY SEGUITE



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.





ABBIAMO DECISO DI SFIDARE NOI STESSI E
 ABBIAMO DATO MANDATO A DEI PROFESSIONISTI
 ESTERNI, TUTTI EX MANAGING PARTNER DI ALCUNI
 TRA I PRINCIPALI STUDI LEGALI ANGLOSASSONI,
 DI ESAMINARE LO STUDIO COSÌ COME OGGI È
 STRUTTURATO ED ELABORARE UNA SERIE DI ANALISI
 SU QUELLO CHE FACCIAMO, COME LO FACCIAMO,
 COME DOVREMMO FARLO E COSA POTREMMO FARE



FILIPPO TROISI

dell'organizzazione. «I dati sulla performance in campo m&a pubblicati proprio da MAG e riclassificati da legalcommunity su base Mergermarket - osserva l'avvocato - ci hanno piazzato al primo posto per valore delle operazioni seguite nel corso dell'anno», vale a dire 20,1 miliardi di euro con 38 deal annunciati. «Si tratta di cifre che danno la dimensione oggettiva del posizionamento ormai radicato dello studio nel panorama italiano».

Nel track record, vale la pena ricordare, ci sono la mega fusione tra Fca e Peugeot, a cui Legance sta partecipando al fianco degli avvocati americani di Sullivan & Cromwell e ai francesi di Darrois Villey Malliot Brochier; ma anche l'acquisizione del merchant acquiring di Intesa Sanpaolo che lo studio ha seguito per conto di Nexi. I primi due mesi del 2020, invece, hanno visto Legance agire, tra le altre, al fianco delle banche finanziatrici dell'operazione con cui Ambienta Sgr ha puntato all'acquisizione dell'americana 1st Vision (attiva nella distribuzione di sistemi di visione artificiale), nonché assistere Amplifon nello shopping australiano che dovrebbe portare all'integrazione di Attune Hearing e Cartiere Carrara nell'acquisizione di Crc srl.

Il 2019 ha visto crescere anche la partnership dello studio sia attraverso lateral hire sia grazie alla promozione di nuovi soci dall'interno.

Quanto ai primi, possiamo ricordare l'ingresso di **Luca Dal Cerro**, arrivato da Linklaters per rafforzare ulteriormente la practice tax dello studio. Altro ingresso di rilievo è stato quello di **Cristina Martorana**, proveniente da Orrick, con cui l'organizzazione è tornata a investire nell'energy

Emergenza Covid-19

UNA TASK FORCE MULTIDISCIPLINARE AL FIANCO DEI CLIENTI

Legance ha, sin dalla sua genesi in Cina, seguito l'evoluzione dell'epidemia causata dal Covid-19, studiando «l'impatto che questo fenomeno ha e avrà in futuro sul sistema imprenditoriale del nostro Paese». A parlare è **Alberto Maggi**, managing partner dello studio che a MAG descrive quali sono state le misure adottate dallo studio per affiancare i clienti nella gestione di questa crisi.

«Per fronteggiare questo momento, lo studio ha organizzato una task force multidisciplinare, operativa dall'inizio dell'emergenza sanitaria, in grado di assistere i propri clienti nella risoluzione delle diverse criticità legali e fiscali e altresì di anticipare eventuali complicazioni». Lo studio ha anche messo a disposizione un indirizzo di posta elettronica unico dove convogliare tutte le domande.

Ma quali sono le richieste più frequenti? «Sinora - prosegue Maggi - le richieste più frequenti hanno riguardato la gestione dei rapporti di lavoro, il settore immobiliare e retail, e quello finanziario. In particolare, ci viene chiesto di valutare quali siano le misure necessarie per tutelare la salute dei dipendenti, nel rispetto del loro diritto alla privacy, cercando al contempo di preservare la continuità aziendale. Non mancano richieste sulla gestione di smart working, di ferie ed ammortizzatori sociali. Il settore retail - che come sappiamo è stato fortemente colpito da questa emergenza - sta vedendo un'ondata di richieste di rinegoziazione o riscadenziamento dei canoni da parte dei conduttori. Parimenti, come intuibile, si pone adesso il tema della sostenibilità nel pagamento dei mutui».

e in particolare nelle competenze di diritto amministrativo legate al settore. Sul finire dell'anno, poi, Legance ha deciso di avviare anche una practice di penale dell'economia aprendo le porte dell'associazione a **Niccolò Bertolini** Clerici e nel mentre lo studio ha investito anche nel settore private clients, con il counsel esperto di successioni, **Gianpaolo Locurto** e nella proprietà intellettuale (Ip), dove ha messo a segno il lateral hire di **Monica Riva**, ex Clifford Chance, entrata nello studio come senior counsel e co-head dell'Ip.

Le promozioni interne, invece, hanno riguardato cinque professionisti: **Federica Pomerò**, **Daria Pastore**, **Barbara Sancisi**, **Vittorio Pozzi** e **Giovanni Scirocco** attivi, nell'ordine, nei settori corporate m&a, litigation, private equity, finanza strutturata e project finance.

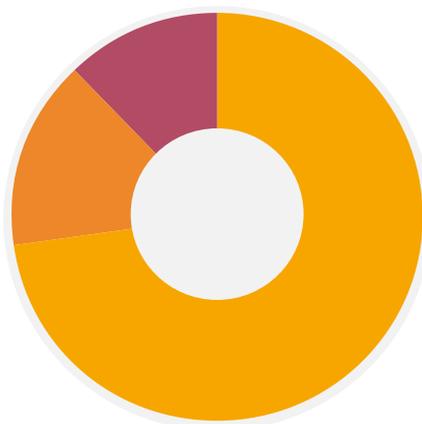
L'idea, osserva Troisi, è quella di proseguire «nella ricerca dei talenti sul mercato e nella valorizzazione di quelli che già operano all'interno della nostra struttura». Lo studio è sulle tracce di un possibile socio con competenza in materia di diritto ambientale. Punta a rafforzare anche la practice di regolamentare («dove abbiamo un dipartimento molto forte, guidato da **Marco Penna** che ha tantissimo lavoro»). Così come continua a coltivare il progetto di mettere a segno un laterale hire di grande livello nel corporate m&a. «È un progetto che insegue da tempo - ribadisce Troisi ([si veda il numero 114 di MAG](#)) - e che ritengo importante nella misura in cui sono convinto che per uno studio di successo sia fondamentale non accontentarsi mai dei traguardi raggiunti».

La questione è tanto vera che Legance, in questo inizio d'anno, ha deciso di affidare a un team di consulenti esterni una sorta di esame dello status quo. «Sedersi sugli allori sarebbe solo l'inizio della fine - riprende Troisi - nel senso

Local & Global

La ripartizione geografica dei ricavi dello studio nel 2019

● Italia	72,9%
● Eu	15,1%
● Extra Eu	12%



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!



LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITY

InterViews

Ascolta
il podcast con
l'intervista a
FILIPPO TROISI

**CLICCA PER
ASCOLTARE**

che non vi sarebbero nuove idee, non vi sarebbero nuove iniziative e inevitabilmente questa serie di risultati positivi ottenuti nel corso degli anni non si ripeterebbe più». Per questo, fa sapere l'avvocato, «abbiamo deciso di sfidare noi stessi e abbiamo dato mandato a dei professionisti esterni, tutti ex managing partner di alcuni tra i principali studi legali anglosassoni, di esaminare lo studio così come oggi è strutturato ed elaborare una serie di analisi su quello che facciamo, come lo facciamo, come dovremmo farlo e cosa potremmo fare che ancora non facciamo». Tra i tanti, lo studio ha cercato di porre l'accento su strategia internazionale e sulla programmazione della successione, ovvero del passaggio generazionale. «Questa iniziativa ha creato forte entusiasmo nella partnership che percepisce così una progettualità

volta a portare avanti dei programmi che puntano a garantire la continuità dell'organizzazione e soprattutto a confermare la sua natura istituzionale». In questo percorso di crescita ed evoluzione futura dello studio, una svolta in senso societario è plausibile? «In linea teorica non solo credo che sia possibile ma credo addirittura che sia possibile ipotizzare un futuro in cui anche la quotazione in Borsa divenga realtà per gli studi legali dotati delle giuste caratteristiche», afferma Troisi. L'incognita resta il quando. «Non è una sfida priva di problematiche. E oggi i tempi non sono ancora maturi. Se avessi 40 anni avrei la certezza di vedere nel corso della mia vita professionale la realizzazione di questo fenomeno. Non dimentichiamo che ci sono ancora parecchie questioni tecniche e regolamentari da smarcare. Detto questo, però, è un fenomeno che studiamo». ■



SERGIO ZOCCHI

OCTOBER, PICCOLE IMPRESE CRESCONO COI PRESTITI DIGITALI

La piattaforma paneuropea ha erogato oltre 400 milioni, in più di ottocento operazioni. Sergio Zocchi, a capo dell'ufficio italiano, racconta a MAG le prossime mosse

L'EMERGENZA CORONAVIRUS PER ORA NON HA CAMBIATO IL RAPPORTO CON INVESTITORI E IMPRESE

richieste da parte delle imprese o nella selezione dei prestiti da parte degli investitori. Come sempre, valuteremo il profilo di rischio di ogni operazione di finanziamento caso per caso, includendo naturalmente gli eventuali effetti del coronavirus sulla performance aziendale. In questo difficile contesto di mercato, siamo convinti che la velocità e la flessibilità del nostro modello di business, insieme alla dematerializzazione del processo di finanziamento, possano rappresentare un vero valore aggiunto per le pmi».

Passo indietro, facciamo un po' di storia. «La società è nata nel 2015 in Francia», ricorda Zocchi, «cogliendo l'opportunità di aprire un canale di finanziamento alle pmi complementare rispetto a quello bancario». È nato un mercato, dato che le banche, sotto pressione per via dei vincoli ai requisiti patrimoniali imposti dalle autorità di vigilanza, avevano già dimostrato di non essere in grado di soddisfare le esigenze di finanziamento da parte delle piccole e medie imprese.

Due anni dopo la nascita, October è approdata in Italia e in Spagna, a seguire Paesi Bassi e Germania. Lo Stivale si è dimostrato da subito terreno fertile per il direct lending, combinando i due fattori chiave: abbondanza di pmi sottocapitalizzate e risparmio in cerca di rendimenti interessanti. E infatti, l'Italia è divenuto il secondo mercato per il gruppo. Alla fine dell'anno scorso più di cento imprese italiane avevano ricevuto oltre 60 milioni.

«Siamo andati incontro alle esigenze delle pmi con un canale nuovo, digitale, semplice», sintetizza Zocchi. October mette in contatto diretto prestatori privati che prestano direttamente sulla piattaforma scegliendo in autonomia i progetti e investitori istituzionali, galassie storicamente distanti anni luce.

«Abbiamo dato vita a una community di risparmiatori e istituzionali», prosegue il numero uno

Digitale, disintermediazione, canale diretto, community, ecosistema. Attorno a October ruotano le parole chiave della finanza 4.0. Nata in Francia nel 2015, la piattaforma paneuropea di finanziamento alle pmi recentemente ha superato diverse soglie significative: oltre ottocento operazioni finanziate, più di 400 milioni di euro erogati, oltre 20mila prestatori. Tutto è pronto per il balzo successivo, che potrebbe passare dalla quotazione borsistica. In attesa che la regolamentazione europea sul crowdfunding uniformi il quadro normativo e della vigilanza.

Sergio Zocchi, a capo di October Italia, spiega a *MAG* quali saranno le linee di sviluppo del business della piattaforma di finanziamento.

Innanzitutto, un accenno all'attualità. L'emergenza creata dal coronavirus Covid-19 impatta su una realtà che fa lending digitale? «La nostra operatività è pensata per svolgersi a distanza», dice Zocchi. «Né abbiamo evidenza di particolari variazioni nelle

di October in Italia. «La community è formata da oltre 20mila prestatori privati internazionali, più gli istituzionali», tra cui il Fondo europeo degli investimenti (Fei), le banche nazionali di promozione degli investimenti (Bpi France e la spagnola Ico), compagnie di assicurazione (Cnp e Groupama) e fondi (Matmut ed Eiffel).

Dall'avvio del progetto October ha raccolto investimenti per 550 milioni di equity. Gli azionisti storici sono Partech, Idinvest Partners,

Allianz, Cir, Cnp, Matmut, Decaux Frères Investissements, Banque Wormser Frères e Zencap Asset Management.

Attualmente il team è formato da un centinaio di persone nei cinque Paesi in cui October opera, di cui una ventina in Italia. Ma una delle linee di sviluppo di quest'anno sarà il rafforzamento del team, in particolare laddove lo sbarco è avvenuto in tempi recenti. «Altri investimenti saranno destinati all'attività di marketing e a compiere ulteriori passi in avanti dal punto di vista della tecnologia e dei processi», anticipa Zocchi.

«Nel 2020», prosegue il manager, «investiremo per la crescita nei paesi in cui siamo, allargando l'offerta per reperire liquidità. Ci concentreremo anche sullo sviluppo di nuovi progetti per allargare l'offerta di soluzioni».

Al momento, October consente al singolo prestatore privato di erogare «un minimo di 20 euro fino a un massimo di 2mila per ogni operazione di finanziamento, senza costi». La quota di investitori istituzionali per ogni finanziamento viene attinta da fondi di credito, dove sono stati parcheggiati oltre 450 milioni.

Per ogni operazione, «eroghiamo da 30mila a 5 milioni, ad aziende con almeno 250mila euro di fatturato fino a 500 milioni. Vorremmo allargare il range della tipologia di aziende a cui ci rivolgiamo», dice Zocchi. Il taglio medio dei finanziamenti è di circa 500mila euro. «Al privato suggeriamo sempre di ridurre l'importo medio di ogni singolo finanziamento per diversificare e ridurre il rischio».

Il private debt «costituisce un asset class appetibile per gli istituzionali», perché garantisce «diversificazione di portafoglio, duration contenuta e un profilo di rischio-rendimento interessante».

L'ITALIA SI È DIMOSTRATA TERRENO FERTILE PER IL DIRECT LENDING, PER L'ABBONDANZA DI PMI SOTTOCAPITALIZZATE E RISPARMIO IN CERCA DI RENDIMENTI INTERESSANTI

SOTTO LALENTE

IL LENDING CROWDFUNDING IN ITALIA

October opera in un segmento, quello del lending crowdfunding, ancora piccolo in Italia, ma in costante crescita a doppia cifra. Secondo il quarto report sul crowdfunding della School of management del Politecnico di Milano, al 30 giugno 2019 risultavano operative sul mercato italiano tredici piattaforme di lending crowdfunding: Prestiamoci, Smartika, Soisy, MotusQuo, BLender, Younited Credit, BorsadelCredito.it, October, Prestacap, Housers, Trusters, Rendimento Etico e The Social Lender. Le prime sei piattaforme si rivolgono a persone fisiche (consumer lending); le altre sette a imprese (business lending). Housers, Trusters e Rendimento Etico sono focalizzate su operazioni nel real estate. All'epoca della pubblicazione del report risultavano in fase di avvio una piattaforma business verticale specializzata su progetti energetici (Ener2Crowd.com) e due piattaforme business in ambito immobiliare (Re-Lender e Recrowd), tutt'e tre attualmente operative. Il valore cumulato complessivo in Italia del lending crowdfunding alla data del report era pari a 156,3 milioni, con un contributo del periodo luglio 2018-giugno 2019 pari a 84,2 milioni (+48% rispetto al periodo precedente). Borsadelcredito.it è attualmente in testa con 64 milioni (di cui 26,3 milioni nei dodici mesi in esame), seguita da October con 51 milioni (nei dodici mesi, però, è in testa con 31,4 milioni) e Prestacap (34,1 milioni totali, 22,3 milioni nei dodici mesi). Staccati gli altri player, partiti di recente. L'osservatorio concludeva il report pronosticando che il 2019 si sarebbe chiuso con una raccolta di 230 milioni. 📄



Attorno a October «c'è un ecosistema: investitori istituzionali, risparmiatori privati e soggetti pubblici». C'è Confidi, «con cui lavoriamo da tempo, sono prestatori attraverso la piattaforma: erogano finanziamenti alle pmi a condizioni di favore». Lo spirito di una piattaforma aperta comporta la massima trasparenza: il sito di October, infatti, aggiorna in tempo reale il numero di imprese finanziate e l'ammontare delle erogazioni, nonché il rendimento medio (attualmente superiore al 4% netto) e il tasso di default (pari al 3% circa).

La "logica paneuropea" della piattaforma si traduce nella possibilità di un risparmiatore di finanziare un'azienda di un altro Paese nel quale October opera: l'anno scorso, per esempio, le pmi italiane hanno raccolto finanziamenti prevalentemente al di fuori dei confini nazionali.

Piattaforma aperta significa anche una montagna di domande di finanziamento: «Abbiamo ricevuto 127mila richieste da parte di imprese». L'erogazione si basa su «un mix di dati e valutazioni del team. Quella iniziale è affidata a un algoritmo, poi interviene l'elemento umano. È una combinazione uomo-macchina. Entro 48 ore assicuriamo una risposta, che, in caso di via libera, si traduce in una proposta vincolante». La differenza tra il numero di richieste, 127mila, e le operazioni di finanziamento, poco più di ottocento, fornisce la misura della «selezione molto accurata del profilo di

rischio»; del resto, «dobbiamo rendere conto a chi sottoscrive le operazioni della qualità delle stesse».

I dati accumulati sulle imprese che hanno bussato alla porta di October costituiscono una miniera d'oro «su cui fare leva per migliorare la capacità di selezione». In questa direzione s'indirizzeranno gli investimenti in tecnologia.

October, secondo Zocchi, considera l'ipo «un progetto di medio periodo. Abbiamo di fronte varie strade per far crescere la società, non ne abbiamo identificato una sola. Il nostro obiettivo è investire per crescere in termini di volumi e redditività, nonché sul fronte dell'efficienza».

L'anno prossimo segnerà una tappa storica nel processo di evoluzione del social e crowd lending: dovrebbe entrare in vigore la regolamentazione Ue sul crowdfunding (European Crowdfunding Service Providers, Ecsps, for Business, presentata dalla Commissione nel marzo 2018 e votata dal Parlamento Ue nel marzo scorso). Attualmente, ogni Paese fa storia a sé, una frammentazione di cui October soffre in particolar modo, dato che è presente in cinque mercati. «Siamo autorizzati, vigilati e controllati con regole diverse, persino contrastanti», ironizza Zocchi. L'auspicio è che, con l'entrata in vigore della nuova regolamentazione Ue, «avremo un quadro uniforme, magari un passaporto europeo». (m.g.)

Il Covid-19 fa volare L'HEALTHTECH

di Laura Morelli



La diffusione inarrestabile, rapida e globale del coronavirus sta portando alla luce una questione finora forse sottovalutata, almeno in Italia, o considerata lontana dalla salute: l'importanza crescente della tecnologia.

La tecnologia, per chi ce l'ha e sa come usarla, si sta dimostrando un'arma formidabile per combattere l'avanzata del coronavirus. La Corea del Sud, per fare un esempio, sta sconfiggendo l'epidemia attraverso il cosiddetto contact tracing del contagio su smartphone. Attraverso i big data, il sistema consente di incrociare i dati degli smartphone dei cittadini, le informazioni provenienti dalle carte di credito, dal gps delle automobili e dalle celle dei

telefonini e quelle disponibili online, dai social network e i motori di ricerca, ad esempio, per ricostruire la catena della trasmissione e riuscire a ridurre il rischio di contagio attraverso azioni più mirate e senza dover bloccare un intero Paese a tempo indeterminato.

Negli Usa, il presidente **Donald Trump** ha annunciato un'iniziativa simile in collaborazione con Google: 1.700 ingegneri della società di Mountain View stanno lavorando alla creazione di un sito che consenta, tramite un questionario, di realizzare uno screening di massa e quindi di intervenire in modo mirato. Si scopre solo ora, ma in realtà, la "telemedicina" - o healthtech, cioè l'uso della tecnologia applicata ai servizi sanitari - è

da tempo una realtà, a partire dagli Stati Uniti. E non è un caso che lo scoppio dell'epidemia stia portando a un'impennata del valore delle startup del settore.

Per fare qualche esempio, l'utilizzo della clinica virtuale Amwell (American Well), che connette gli utenti a medici professionisti via video o chat, è cresciuto del 40% negli ultimi giorni, così come le visite sulla piattaforma di consulenza medica digitale 98point6 - guidata dall'ex numero uno di Amazon Prime **Rob Schwietzer** - e quelle sulla startup di consulenza online Ro, mentre le azioni della società di healthtech Teladoc (Talk to a doctor online in minutes) sono aumentate del 52% circa dall'inizio dell'anno.

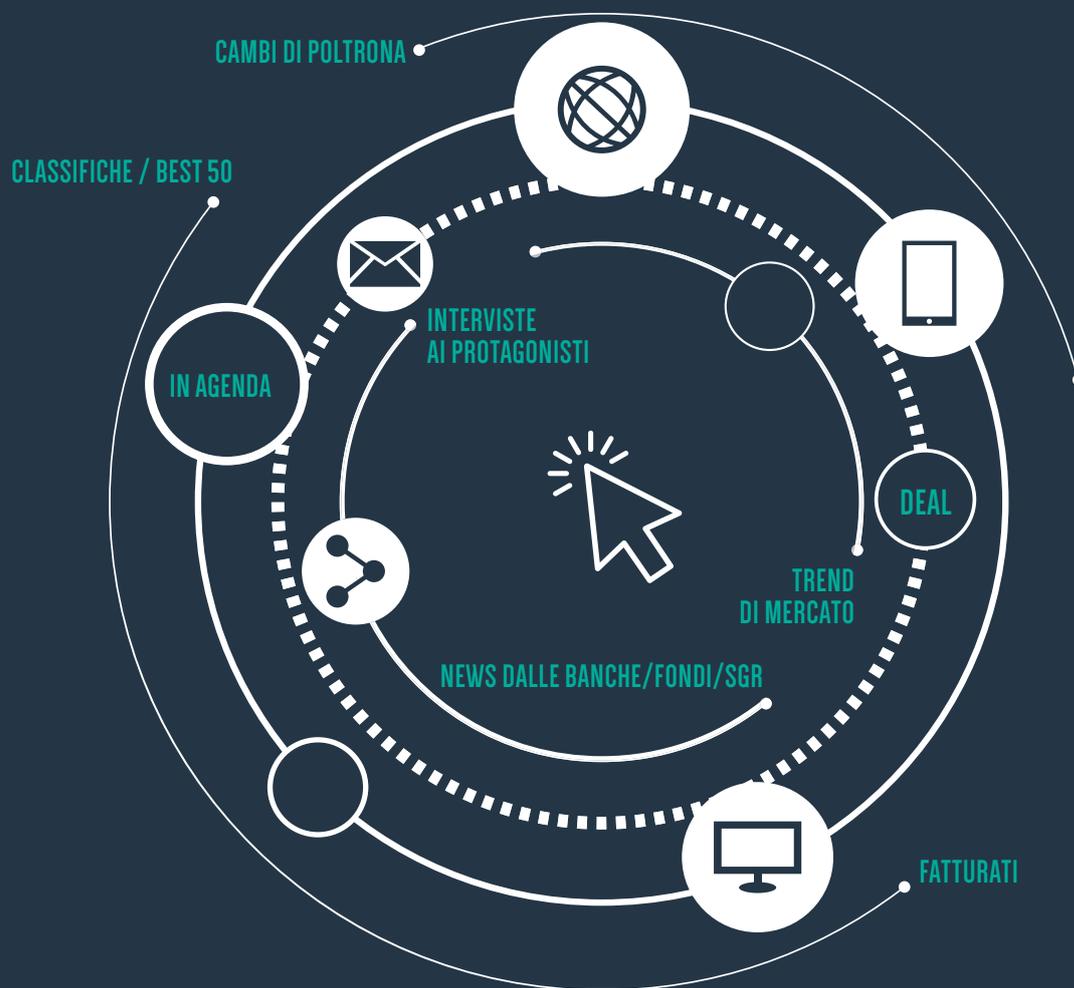
In risposta alla pandemia, tutte le startup citate hanno lanciato degli strumenti di screening dedicati al COVID-19. Ro, ad esempio, ha reso disponibile al pubblico le valutazioni mediche e offrirà videochiamate gratuite con i medici per i positivi con sintomi o per chi è più a rischio.

In generale, negli Usa l'healthtech ha visto una forte crescita degli investimenti negli ultimi anni: secondo i dati di PitchBook, nel 2019 gli investimenti hanno toccato la cifra record di 7,8 miliardi di dollari. 📈



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

MARGIN CALL, il brivido corre sul telefono

a cura di Barabino & Partners Legal

M

Mai come in questo momento stiamo apprezzando i telefoni. Non perché siano *smart* o abbiano 12mila pixel per cogliere tutte le sfumature degli sformatini di spinaci ancora fumanti. Ma perché in momenti di solitudine consentono la vicinanza o, almeno, la percezione di non essere del tutto soli. Anni di innovazione nella telefonia hanno migliorato tutte quelle funzioni accessorie di cui non sapevamo che avremmo avuto disperato bisogno. Eppure, è proprio oggi che riscopriamo la potenza del telefono data da quella funzione che svolge, in Italia, almeno dal 1877: trasportare la voce. Scambiarsi informazioni, pareri, chiacchierare, litigare, raccontare, sentire la voce dei propri genitori, dei propri amici, sembra un antidoto molto più potente alla solitudine che scambiarsi messaggi o fotografie. Ci fa sentire più vicini.

Se oggi stiamo riscoprendo le telefonate, non sono tutte telefonate piacevoli quelle che ci troviamo a ricevere. Anzi, ce n'è un tipo in particolare che sta aumentando e contribuendo ad alimentare la situazione di incertezza dei mercati finanziari. Una telefonata talmente critica e dalle grosse conseguenze che è stata scelta come titolo di un thriller con Jeremy Irons e Kevin Spacey uscito ormai 9 anni fa. Si tratta della *margin call*.

L'immaginario comune dipinge il mondo della finanza come frenetico: decine e decine di broker che, da open space affacciati sullo skyline di NYC rimbombanti degli squilli dei telefoni, gestiscono denaro, azioni, obbligazioni. Transazioni finanziarie che decidono del destino di molti, come la storia ci ha insegnato.

Ma che certamente, in primo luogo, decidono le sorti del diretto proprietario degli asset che, ricordiamoci, il broker deve far crescere. Se questo tipo di raffigurazione è forse un po' datata e



l'utilizzo del telefono si sarà fatto meno compulsivo, restano ancora delle occasioni in cui si predilige proprio perché trasmette quella sensazione di vicinanza del parlare a voce con qualcuno quando devono prendersi decisioni importanti. Proprio come nel caso delle *margin call*.

Le *margin call*, altrimenti dette "richieste di integrazione", sono per l'appunto delle telefonate attraverso cui il broker, rispetto a una situazione in cui la garanzia (cioè la liquidità) per una determinata operazione di trading dovesse diventare insufficiente, mette l'investitore di fronte a una scelta: integrare la garanzia (cioè versare soldi in via diretta o attraverso vendite di altri titoli) oppure chiudere la posizione in sofferenza. Se questa opzione resta inevasa, il nostro broker sarà autorizzato a chiudere d'ufficio la posizione o comunque a ridurla entro il margine. Ma cos'è questo margine? *Speak as you might to a young child, or*

a golden retriever, esorta Jeremy Irons in *Margin call* (il film, ma si può ritenere un invito valido anche nel telefonare all'investitore di turno che non sarà per forza un drago della finanza). Bisogna ripescare qui un concetto di cui avevamo già parlato a proposito del fenomeno del *window dressing* e degli strumenti detti *leveraged loans*: la leva finanziaria. Facendo un ragionamento a prova di golden retriever, il principio della leva finanziaria è più o meno questo: chi è quello stupidino che farebbe un investimento per 100 mila euro dando al suo broker proprio 100 mila euro se è possibile investire per 100 mila euro versandone, grazie alla leva, solo 1000? Esatto! In virtù della leva, a determinate condizioni, è più redditizio investire indebitandosi piuttosto che facendo ricorso ai propri soldi. Insomma, una magia talmente fantastica che Re Mida proprio spostati: con una leva di 1:100 posso guadagnare come se, invece dei miei spiccioli, avessi investito 100 mila euro!

Proprio come trasformare i sassi in oro, considerando poi che se guadagnassi l'1%, liquiderò questo 1% rispetto al controvalore dell'investimento (100 mila) e non su ciò che ho realmente versato. Ma ciò che ho versato, quei 1000 euro, rappresentano invece il margine cioè quella liquidità che sta a garanzia della posizione.

A che serve? Ecco, poniamo il caso che l'investimento dovesse andare male? Torniamo al nostro esempio: leva 1:100, investimento per un controvalore di 100 mila euro e margine di garanzia di 1000 euro. Ipotizzando una perdita dell'1% perderemo tutto il nostro margine. Esatto: l'effetto moltiplicatore funziona sia nel bene che nel male. E, puntuale, arriva allora la *margin call*. Che fare, reintegrare il margine o chiudere la posizione?

Se pensassimo al Signor Rossi che un bel mattino riceve una telefonata del genere potrebbe sembrarci ben poca cosa. Ma ci sono tantissimi signor Rossi e signore Rossi. Uno dei principali vantaggi della leva finanziaria è appunto quello di mettere molti di più nelle condizioni di fare grossi investimenti e rendere ad altri possibile fare investimenti ancora più strabilianti. Di solito, quando ci si trova in difficoltà si cerca di salvare quello che si può, scende la fiducia, si alza la volatilità. Quindi la scelta dei signori e delle signore Rossi sarà verosimilmente non quella di reintegrare il margine, ma quella di chiudere la posizione. Cioè vendere. Vendere tutto. Vendere tutto subito.

Strano apparecchio, il telefono, vero? Pieno di sorprese. 📞



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **4** posizioni aperte, segnalate da **3** studi legali: Norton Rose Fulbright; Russo De Rosa Associati; Studio Legale Sutti.

I professionisti richiesti sono **6** tra avvocati, associate, commercialisti abilitati.

Le practice di competenza comprendono: banking & finance, energy & infrastructure, societario, tributario, contabilità, m&a, contenzioso commerciale e arbitrale.

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

NORTON ROSE FULBRIGHT

Address. Milan

Job position 1. Associate

Area. Banking & finance with focus on energy & infrastructure projects

Number of professionals required. 1

Job description. With a strong focus on project finance in the energy and infrastructure sectors the ideal candidate, Avvocato, qualified in Italy, would have experience of project

»»

01.07.2020 • 18.15

FOURS SEASONS HOTEL
VIA GESÙ 6/8 • MILANO



SAVETHEBRAND

LC PUBLISHING GROUP

L'evento che celebra i brand italiani nei settori **FASHION**, **FOOD**, **FURNITURE**

Partner

LATHAM & WATKINS

#SaveTheBrand



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

financing transactions but also structured finance, general corporate loans and trade finance. Experience in the area of real estate and M&A transactions (in particular in the energy and infrastructure sectors) will also be supportive. The candidate would have 2 – 4 years PQE gained within a reputable banking and finance / project finance practice; he/she would assist in project delivery advice; would work on a range of specialist financing matters including export credit finance, international trade finance and general corporate loans. He/she would advise on the development and financing of renewable energy and infrastructure projects both in Italy and abroad and would have direct client management, with extensive client interaction across different time zones. He/she would also assist with business development, knowledge and marketing initiatives including keeping up to date with recent court decisions and market intelligence for the energy and infrastructure industries. Fluent in English is a must

Contact. Magdalena Gies/Lisa Marchesi:

ITArecruiting@nortonrosefulbright.com

Is it possible to apply also through our Career page at: www.nortonrosefulbright.com

Address. Milan

Job position 2. Associate

Area. Energy & infrastructure with focus on administrative law

Number of professionals required. 1

Job description. With a strong focus on administrative law in the energy and infrastructure sector, the ideal candidate, Avvocato, is qualified in Italy, has some first experience of advising on regulatory issues for domestic and international project finance and M&A transactions in the energy, infrastructure, and real estate sectors. Experience of advising on public procurement, environmental law, health care, pharma and data protection issues will be also be supportive. The candidate would have 1-3 years PQE gained in an administrative law team or in a project finance and infrastructure department of a law firm. He/she would assist and advise on administrative law and real estate aspects on energy projects (e.g. photovoltaic, wind, biomass, energy efficiency, gas etc.), infrastructures (e.g. highways, ports, hospitals) and leisure projects (e.g. hotels, shopping centers). He/ She would advise on the development, acquisition and financing of renewable energy and infrastructure projects both

in Italy and abroad and work on a range of specialist matters involving permitting, town-planning, environment and public procurement. He/ She would assist with business development and marketing initiatives including keeping up to date with recent court decisions and market intelligence for the energy & infrastructure industry. Fluent in English is a must

Contact. Magdalena Gies/Lisa Marchesi:

ITArecruiting@nortonrosefulbright.com

Is it possible to apply also through our Career page at: www.nortonrosefulbright.com

RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

Sede. Milano

Posizione aperta 1. Collaboratore commercialista abilitato

Area di attività. Societario, tributario, contabilità, m&a

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. Collaboratore con 3/7 anni di esperienza in primari studi professionali

Riferimenti. info@rdra.it

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede. Milano

Posizione aperta 1. 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 a intraprendere un percorso di crescita finalizzato a 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 l'interesse di massima dello studio per il profilo, partecipare a uno o due colloqui sempre negli uffici milanesi dello SLS



LE TAVOLE DELLA LEGGE

FOOD BUSINESS

IL VIRUS DEL CAMBIAMENTO

STARTUP

NIBOL, LO SMART WORKING
SI FA IN CAFFETTERIA

CALICI E PANDETTE

INCANTO ERBALUCE, IN ATTESA
DEL RITORNO ALLA SOCIALITÀ

LE TAVOLE DELLA LEGGE

LA CUCINA DEI FRIGORIFERI
MILANESI, IL REGNO
DEL RISO AL SALTO

IL VIRUS DEL CAMBIAMENTO

L'emergenza lancia il digitale e il delivery. Ecco come la pandemia di Covid-19 sta influenzando sul settore agroalimentare e sulla ristorazione. Gli operatori travolti dalla crisi reagiscono così

di francesca corradi

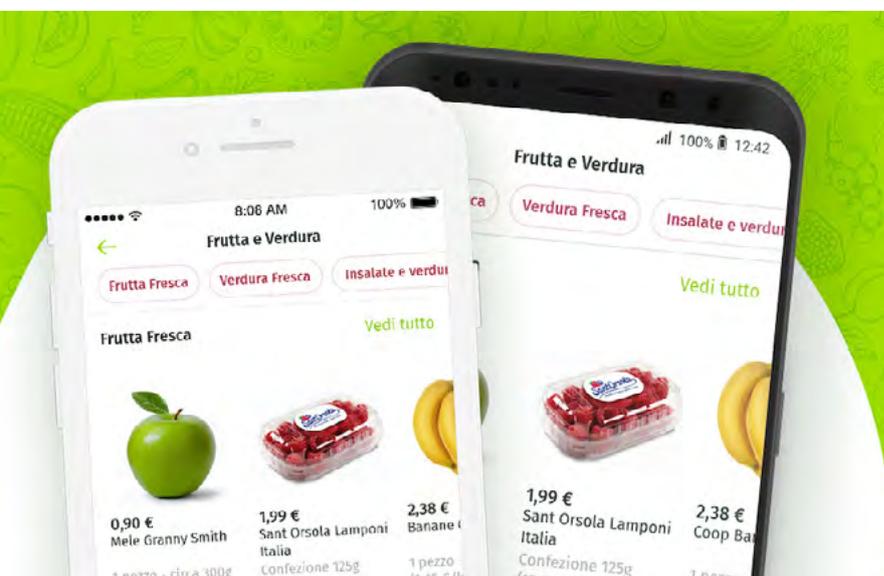
“C”



“C’era una volta...”, così mi piacerebbe iniziare quest’articolo. Un racconto al passato vorrebbe dire che l’emergenza sanitaria provocata dal Covid-19 è stata superata. Invece no, siamo nel pieno di una pandemia che, da un mese, sta mescolando tutte le carte dell’economia nazionale e internazionale. In questo Monopoly c’è chi salta il turno, come bar, pub, ristoranti costretti ad abbassare le serrande, chi invece continua tra imprevisti e probabilità, come i supermercati presi d’assalto, e chi invece comincia a incassare, come le botteghe, magari su vicolo stretto, e le startup del delivery, che possiedono l’ambito parco della vittoria.

E se la gdo cresce ma arranca nel digitale, i ristoranti chiudono, gli chef diventano le “massaie” di Instagram, e le degustazioni di vino non si fanno in cantina ma via Skype.

La vita reale rallenta e quella virtuale va avanti spedita, in pochi clic e da uno smartphone. Si è entrati, con un colpo di bacchetta, nel mondo digitale e ora si deve fare i conti con gli scarsi investimenti nell’online e abituarsi molto più in fretta al cambio di passo.



LA PARALISI DELLA RISTORAZIONE

La situazione odierna ha paralizzato il settore enogastronomico e tra i più colpiti c'è la ristorazione. Le associazioni di categoria lanciano l'allarme. Fiepet Confesercenti, la federazione italiana degli esercenti pubblici e turistici, ha stimato l'impatto subito: in soli dieci giorni bar e ristoranti delle sei regioni più colpite dal virus avevano perso 212 milioni di euro di fatturato. Numeri in continuo aumento che stanno mettendo in ginocchio le piccole realtà, meno strutturate e familiari. «Viviamo una doppia tragedia, quella sanitaria e quella economica. Siamo di fatto costretti a

chiudere la maggioranza delle aziende. Gli incassi sono ridotti al lumicino», ha affermato il presidente **Giancarlo Banchieri**, a seguito dell'emergenza coronavirus che di fatto ha azzerato i fatturati dei bar.

Secondo il Centro Studi di Fipe, il settore della ristorazione perderà oltre 10 miliardi di euro nel primo trimestre 2020. All'importo si aggiungerà un'ulteriore passività, nel secondo trimestre, a cui seguirà una ripresa nella seconda parte dell'anno. La Federazione Italiana Pubblici Esercizi stima un conto salato e una perdita complessiva, per il settore, di 8 miliardi di euro di fatturato.

«Un locale deserto non si traduce solamente in un immediato e drastico calo di liquidità, ma comporta conseguenze ben più allarmanti sul lungo periodo, come il ridimensionamento del personale, il taglio a tutti i budget allocati per lo sviluppo dell'attività e, in alcuni casi, la possibilità di chiudere battenti», spiega **Lorenzo Ferrari**, fondatore di RistoratoreTop, azienda di consulenza e formazione specializzata nel marketing che rappresenta 30mila ristoratori.

«Molti gestori stanno implementando il delivery per provare a far fronte a tracollo verticale dei fatturati che nessuno poteva immaginare», spiega Ferrari. Ed è proprio nella Milano che non si ferma che i big del settore come JustEat, Uber Eats e Glovo diventano essenziali e gli esercizi commerciali con cui collaborano mettono in atto nuove strategie.

»»»

PIÙ DELIVERY PER TUTTI

Numeri alla mano, le richieste di consegna a domicilio, soprattutto della spesa, sono in continuo aumento, tanto da sfiorare un incremento degli ordini dell'80%, rispetto allo scorso anno. Il coronavirus ha accelerato gli acquisti online in modo esponenziale e l'e-commerce è diventato il protagonista indiscusso. La spesa online è, infatti, tra i Google trends del momento da ormai diversi giorni consecutivi. La situazione è esplosa soprattutto a Milano, dove il sito di Esselunga è andato in crash e il surplus di richieste ha messo ko anche le più navigate Amazon Prime Now, Supermercato24 (*Vedi MAG 118*) o Cortilia. «In questo periodo gli ordini sono raddoppiati e il traffico sul sito e sull'app è decuplicato rispetto al solito», afferma **Federico Sargenti**, ceo di Supermercato24.

«Le richieste ricevute in questi giorni — spiega il ceo di Esselunga **Sami Kahale** — portano il nostro mercato online sopra al 20% del totale, cinque volte rispetto al normale». Con tempi di consegna che possono superare le due settimane. Questo dimostra che la gdo non è pronta. E se è vero che nella settimana da lunedì 2 a domenica 8 marzo il trend delle vendite online di prodotti di largo consumo è stato del +82,3%, secondo i dati Nielsen, è altrettanto evidente che il settore sia impreparato alla sfida del web. Tutti i retailer italiani, che hanno messo a disposizione dei clienti le soluzioni di spesa a casa o ritiro nel punto di vendita, hanno fallito davanti a una situazione eccezionale e inaspettata. C'era da aspettarselo visto che il settore dell'e-commerce food & grocery, sino a prima dell'emergenza coronavirus, aveva una quota di mercato dell'1%. Ed è probabile che, visto il business marginale, gran parte delle insegne non abbia investito, né sotto il profilo tecnologico delle piattaforme né di risorse. Questa situazione rappresenta una bella lezione sia per l'utente, che è entrato finalmente nell'ottica di usare il web non solo per comprare su Amazon, ma

soprattutto per la gdo che investirà, finalmente, nell'omnicanalità. Mentre i colossi dell'e-commerce e le grandi catene di distribuzione vanno in tilt, le piccole botteghe di generi alimentari, prossime alla chiusura, tirano un sospiro di sollievo. Nel silenzio sospeso della città i negozi di quartiere sembrano delle oasi nel deserto e, in questa rinnovata dimensione, fanno squadra per garantire la consegna del pane, del latte o della verdura a domicilio, senza costi aggiuntivi.

Quando il rischio sarà scongiurato le botteghe, che si stanno prendendo qualche rivincita sugli ipermercati, potrebbero diventare un modo alternativo di fare acquisti, soprattutto nei grandi centri urbani.

L'AMORE PER LE STARTUP AL TEMPO DEL CORONAVIRUS

Cresce la voglia della consegna a casa con un'ondata di nuovi clienti che, fino ad oggi, ignorava il servizio. E in questo orizzonte nero per l'economia e per





FILIPPO LA MANTIA E LA SUA BRIGATA

l'agroalimentare c'è qualche realtà che riesce a farsi notare.

Una startup che sta registrando grandi numeri è Winelivery. Nata a Milano nel 2016 con l'obiettivo di consegnare bevande a casa, nelle ultime due settimane ha registrato una crescita generale nelle vendite del 25%, che ha raggiunto picchi del 50% nel capoluogo lombardo, a Torino e Bologna. «Ad aumentare non sono solo la frequenza degli ordini tramite l'app ma anche l'importo di spesa», dice il management team di Winelivery ([Vedi MAG 121](#)).

Un'altra realtà in crescita è Cosaporto ([Vedi MAG 131](#)), il delivery delle eccellenze. «In questi giorni abbiamo triplicato gli ordini e ricevuto tante richieste da parte di nuovi potenziali affiliati di fascia alta», afferma il fondatore **Stefano Manili**. Sono realtà magari storiche o familiari, con una clientela fidelizzata e impostate ancora sul negozio fisico, ne è un esempio la Pasticceria Cova, new entry del network.

«Per rispondere alle nuove esigenze sono stati creati prodotti come il box smart working o smart learning. Sono tantissimi, inoltre, gli chef stellati che ci hanno contattato per portare una nuova linea di piatti, più semplici e meno sofisticati di quelli serviti al ristorante, nelle case degli italiani. Iniziative ed esperienze che, terminata l'emergenza, potrebbero rappresentare un nuovo business», racconta Manili.

«L'azienda che prima ordinava il coffee break in ufficio per dieci persone adesso,

ogni mercoledì, fa il sales meeting via Teams facendo recapitare la colazione a ogni partecipante».

«Tra i prodotti più ordinati ci sono: il pane fresco, i box di frutta e la pizza. Il cliente non si arrende e festeggia - vicino o lontano - anche le ricorrenze. Ordinano la torta per il compleanno, le zeppole per la festa del papà ma anche l'happy hour palermitano preparato da **Filippo La Mantia**, da gustare con gli amici, su Skype», spiega Manili.

In tempo di coronavirus e in una città deserta «è più semplice lavorare dal punto di vista della mobilità e consegna ma la gestione dell'ordine è più difficile, soprattutto post acquisto, perché è molto più frequente che finisca un prodotto o un ingrediente».

Un altro business in crescita è Tannico. **Marco Magnocavallo**, fondatore e amministratore del portale specializzato nel vino, ha recentemente dichiarato a *Business of Milan*: «La settimana dal 9 al 15 marzo l'aumento degli ordini nel capoluogo lombardo è stato del 180% rispetto alla terza settimana di febbraio, che ha preceduto l'emergenza in corso».

E se alcune realtà implementano il business altre attuano il piano b. È la storia di Divinea, nata per avvicinare le persone al vino e portarle in cantina. E,



visto che per il momento non è possibile organizzare tour, si è inventata lo *smart tasting*, un servizio esperienziale che manda il vino a casa e organizza una video chiamata con il produttore, per un'ora degustazione guidata.

COSA BOLLE IN PENTOLA.

Tra le novità del web c'è il servizio di I love ostrica, che consegna a domicilio e in 24 ore box di aperitivi a base di frutti di mare pregiati, crudi di pesce e ostriche accompagnati da champagne. Ma anche Orapesce, la pescheria digitale che recapita a domicilio il pesce dell'Adriatico grazie a una logica di filiera corta. Mentre per gli amici a quattro zampe c'è Dog Heroes, che consegna pasti realizzati con ingredienti freschi e su piani di veterinari nutrizionisti. Sul fronte prodotto, la Distilleria Castagner ha inventato lo spray igienizzante di grappa Alto Grado 71, per tenere lontano il virus dalla bocca sfruttando l'alta gradazione alcolica.



COSAPORTO APP



LA FAMIGLIA CAPRINO, LA CANTINA DI FRANCO

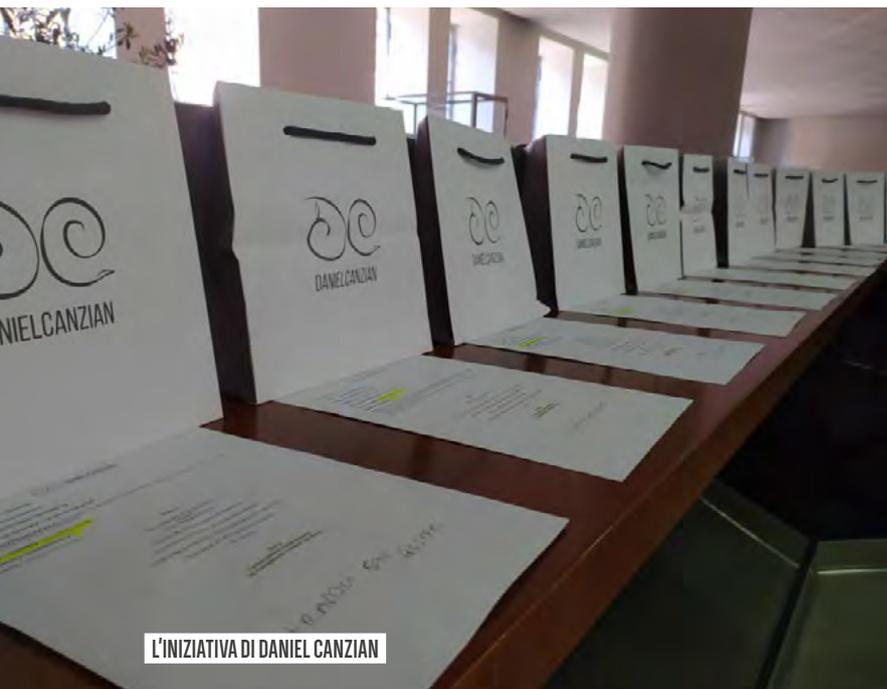
LE ENOTECHE BRINDANO CON I CLIENTI, A DISTANZA

E se con il primo divieto, che limitava l'apertura dei locali fino alle 18, le enoteche lombarde hanno goduto di una decina di giorni di coda all'ingresso per accaparrarsi il vino da sorseggiare a casa, dopo lo stop totale si sono dovute reinventare. È il caso de La Cantina di Franco, nota insegna milanese di via Sanzio. «Siamo aperti dalle 15 alle 19.30 per la consegna a domicilio, sia autonomamente che con il supporto di Cosaporto. Non lo facciamo per business, recuperiamo infatti forse il 10% del nostro fatturato abituale, ma per accendere una luce nel quartiere», spiega il proprietario **Franco Caprino**. «Non vogliamo lasciare soli i nostri clienti e questa è una forma di fidelizzazione». Caprino, con un passato

in finanza, fa una previsione: «La ristorazione si riprenderà e a Milano, visto il surplus d'offerta, qualcuno sarà costretto a chiudere. Alcuni settori come il turismo, legati a periodi di ferie ben precisi durante l'anno come i ponti, la Pasqua, le vacanze estive, non si riprenderanno più».



LUIGI TAGLIENTI



L'INIZIATIVA DI DANIEL CANZIAN

DA STAR DEI FORNELLI A FOOD INFLUENCER

Cene gourmet? Sì, ma a domicilio. Anche gli chef si organizzano e portano a casa dei clienti i loro piatti: un servizio che forniscono ai cittadini e un modo per dare continuità all'attività.

Dalla famiglia Cerea, a Brusaporto, con il servizio #DaVittorioAtHome a **Daniel Canzian** con l'iniziativa DanielCanzian a casa tua. C'è **Wicky Priyan** che propone un servizio di consegna delle specialità giapponesi in taxi o Cracco che si dedica allo sviluppo del canale e-commerce. Sono inoltre molti quelli che ne approfittano per rifare il menù e pensano alle strategie per la ripartenza.

Sono decine, poi, gli chef che vanno in diretta sui social network – da **Viviana Varese** ad **Alessandro Negrini**, da **Luigi Taglienti** a **Enrico Bartolini** ([Vedi MAG 133](#)) – e dalle cucine casalinghe spiegano come realizzare gustosi piatti con i prodotti della dispensa, partecipano a campagne come #MilanoKeepsOnCooking o challenge tra colleghi. **Massimo Bottura** con #kitchenquarantine si è trasformato anche in intrattenitore.

Per sopravvivere all'isolamento di questi giorni e cibarsi di piatti prelibati, viene in aiuto il Luxury meal kit di Fratelli Desideri, cofanetti lusso con ingredienti dosati per cucinare le ricette di chef stellati a casa.

“DINING” BOND, IL SALVAGENTE DELLA RISTORAZIONE

Negli ultimi giorni anche gli Stati Uniti sono stati colpiti dal Covid-19. L'industria della ristorazione è corsa ai ripari lanciando i dining bond. L'idea è semplice: si acquista un'obbligazione, una sorta di carta regalo a prezzo scontato, per il locale del cuore, che si potrà riscuotere, con una buona cena, alla riapertura.

Ma anche l'Italia non è da meno e un pub



milanese si è inventato il beerBOND. L'idea del The Friends Pub è quella di permettere ai clienti di acquistare e pagare in anticipo tre tagli di bond - con 10, 20 o 30 birre - ricevendo in cambio un "tasso di interesse" alcolico, fisso o variabile.

SI CUCINA PER GLI OSPEDALI E GLI ANZIANI

Prime vittime del coronavirus, sono centinaia le attività del mondo della ristorazione e imprenditoria che si sono da subito attivate per creare un vero cordone di solidarietà.

Alcuni chef, come **Enrico Cerea**, e diversi format di ristorazione hanno riaperto le cucine per preparare pasti caldi quotidiani da destinare al personale ospedaliero in prima linea. A Milano hanno già aderito all'iniziativa: Miscusi, Muu Muzzarella, Li Mastri, FUD bottega sicul, Fancytoast, la pizzeria Loredani, Star Zagros Kebabbar, la gelateria Gnomo e la pasticceria Gelsomina, coordinati da SlowSud.

Anche l'Unione dei Brand della Ristorazione Italiana, fondata il 24 febbraio e che comprende 105 brand con un totale di oltre mille locali, ha raccolto poco meno di 100mila euro da donare a Croce Rossa, Anpas e Ospedale Sacco.

Il ristorante Da Giacomo è rimasto, invece, attivo anche per le persone anziane del vicinato offrendo un pasto caldo a domicilio, a titolo gratuito. Sempre nel capoluogo lombardo, il gruppo delle mense aziendali Pellegrini si è impegnata di distribuire 30mila pasti gratis agli anziani di 19 località lombarde, per tre mesi, così come ha fatto Elixir, in provincia di Bologna, e Cirfood. Dalle aziende sono fioccate significative donazioni in denaro: dai 10 milioni di Lavazza ai 2,5 milioni di Esselunga fino al milione di Campari e del Consorzio Grana Padano.

KO IL SETTORE FIERISTICO

Il comparto fieristico, che nel nostro Paese genera affari per 60 miliardi, coinvolge 200mila espositori e richiama 20 milioni di visitatori, è purtroppo in affanno. Dal Vinitaly al Cibus, secondo un'indagine effettuata dall'Associazione Esposizioni e Fiere Italiane, al 4 marzo, si contavano 71 manifestazioni posticipate - 28 a carattere internazionale e 43 nazionale - e 22 cancellate, concentrate principalmente in Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna. Un numero senz'altro destinato a crescere visto l'avanzare del virus e spostare tutto nella seconda parte dell'anno. Tra questi, molti sono gli appuntamenti del food&beverage che saranno rimandati al 2021 e la loro cancellazione avrà un forte impatto anche sull'indotto come trasporti, ricettività e ristorazione.

E PER CONCLUDERE...

L'emergenza sta, inoltre, mettendo a dura prova il turismo, incluso quello enogastronomico, e tutto il settore degli eventi, andando a colpire quindi location e catering. Chissà quando l'economia si rimetterà in moto. Ma di un cosa sono certa, gli italiani e i professionisti del food stanno reagendo e, alla ripresa, si faranno trovare più forti di prima, con qualche soldo in meno ma con qualche idea in più. ■

NIBOL, LO SMART WORKING si fa in caffetteria

Dall'online all'offline, la startup trova ai freelance una scrivania in locali belli e funzionali, un'alternativa agli spazi di coworking. Con l'app, in futuro, si riserveranno sale meeting e si troverà lavoro

di francesca corradi

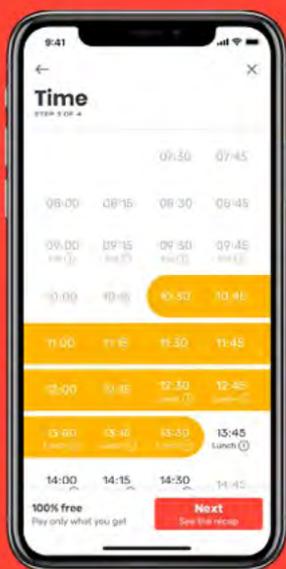


RICCARDO SUARDI

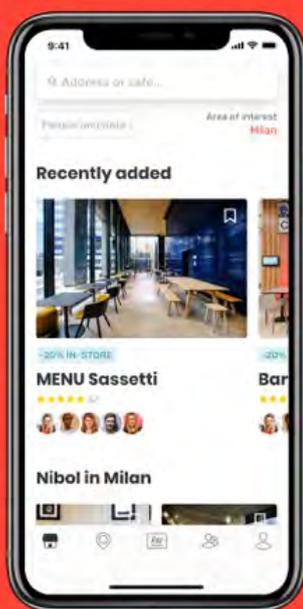
M

Mai come in questo momento si sente parlare di smartworking, una modalità di lavoro che richiede flessibilità e capacità di gestione da remoto. Il fatto di non avere una sede o un ufficio però non significa per forza lavorare da casa, a eccezione di questo periodo in cui non si può fare a meno a causa dell'emergenza coronavirus. Spesso, infatti, i freelance - dai designer ai copywriter fino ai

Scegli l'orario che preferisci



Scopri il locale più adatto a te



manager - hanno bisogno di un luogo efficiente e bello dove stare e, perché no, ispirarsi. E la nuova frontiera del lavoro agile sembra essere una rete di caffetterie individuabili grazie a un'app gratuita, frutto dell'idea del 26enne **Riccardo Suardi**. La startup Nibol crea un network di locali adatti al lavoro agile riqualificando attività commerciali esistenti: ambienti ricercati, accoglienti ed economici, con la certezza di una connessione wifi e un tavolo prenotato. Nelle caffetterie è possibile fare una pausa caffè con una persona, sviluppare un progetto, e, perché no, sfruttare il digitale per favorire l'incontro.

«Lo smart working aiuta la condivisione, e dalla condivisione nascono progetti», esordisce Suardi.

La storia di Nibol non inizia come tutti da un garage ma da un bar. La startup, avviata a gennaio 2018 come progetto e il 14 febbraio 2019 come società, è nata con un preciso scopo: semplificare la vita di chi lavora o studia fuori casa offrendo un ufficio in una caffetteria, una soluzione diversa dal classico modello di coworking, molto più statico e vincolato.

«Tutti i social network ti portano sull'online, la nostra tecnologia, invece, agevola l'offline», afferma Suardi, che ha deciso, di farsi spazio in un settore nuovo, un unicum in Italia, in cui non c'è l'outsider della situazione. Quello di Nibol è, inoltre, un business esportabile anche all'estero dove esistono le caffetterie in cui soffermarsi per studiare o leggere, Starbucks ne è un esempio, ma dove non si può prenotare una postazione. Solo a Londra c'è un'azienda che

offre un servizio simile a quello di Nibol ma su abbonamento. Inutile dirlo, i clienti potenziali della startup sono davvero molti. L'Italia è uno dei Paesi europei con il maggior numero di smart worker, l'Osservatorio del Politecnico di Milano ne stima circa 570mila, in crescita del 20% rispetto al 2018. Nella conta sono compresi anche quei dipendenti che hanno la possibilità, anche saltuariamente, di lavorare da remoto: più di un'azienda su due nel 2019 ne ha aderito. Ma non tutti gli spazi entrano a far parte del mondo Nibol. La selezione avviene: direttamente e quindi di persona, tramite e-mail o telefono; su segnalazione della stessa community oppure tramite candidatura spontanea del locale stesso, tramite una sezione dedicata sul sito di Nibol.

Il primo approccio è la qualifica degli ambienti che devono: avere una connessione internet, non vendere tabacchi e non avere slot machine o servizi di scommesse. Passato il primo step, dopo la compilazione di un form e l'invio di fotografie da parte del gestore, il locale viene valutato per entrare nella rete. Ad oggi, Nibol conta 35 locali a Milano e 15mila persone iscritte. «L'obiettivo è arrivare a cento o comunque almeno un locale ogni dieci minuti». Il lavoratore o lo studente, per il momento, non paga un ticket orario ma assicura una consumazione al locale. I proprietari possono così aumentare i guadagni negli orari meno affollati, di solito metà mattina e metà pomeriggio, ottimizzando i tavoli vuoti. Un po' come chi affitta stanze su Airbnb.



FOODCOMMUNITY

AWARDS

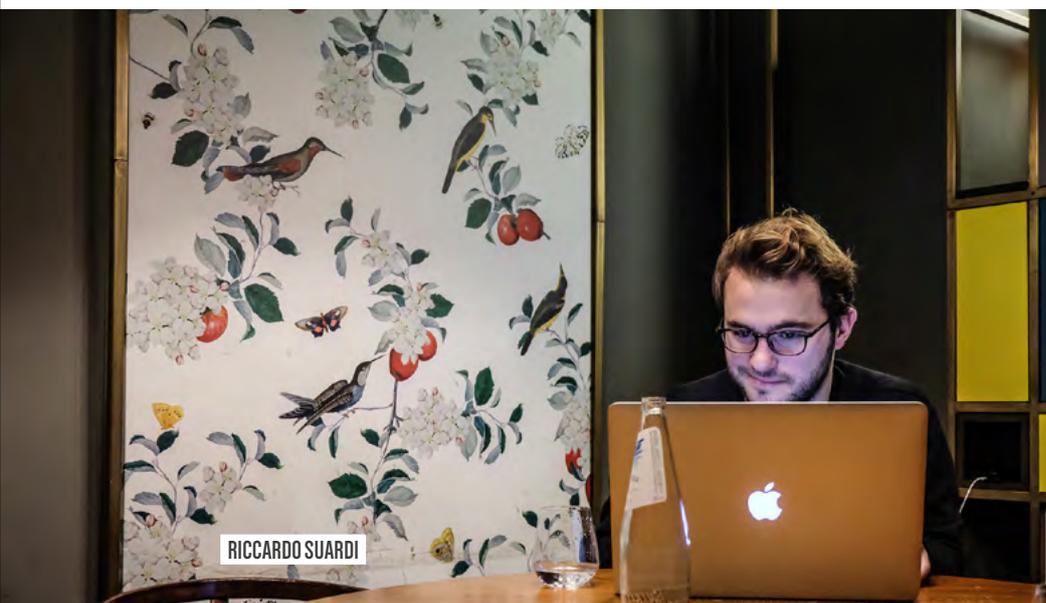
4[^] Edizione

SAVE THE DATE
30.11.2020

ORE 12.00 • MILANO

SPONSOR

大成 DENTONS



RICCARDO SUARDI



UTENTI ALL'INTERNO DI UN NIBOL CAFÈ

Nibol è molto semplice. Tutto quello che bisogna fare è scaricare l'applicazione, registrarsi e iniziare ad utilizzarla. Tramite la mappa si sceglie il locale che si preferisce, se si vuole andare da soli o con più persone, il giorno e l'orario. E la prenotazione è fatta. Per le caffetterie non ci sono costi fissi; gratuitamente verrà promossa tramite l'app a tutta

la nostra community mentre gli altri costi saranno stabiliti in base ai clienti che portiamo. «Come in Silicon Valley, puntiamo a una crescita mese su mese del 20% che equivale a un aumento settimanale del 5% - sostiene il fondatore della startup da cui è difficile non farsi contagiare per l'entusiasmo - Nibol è scalabile ma servono grandi numeri. Siamo partiti da Milano perché è la città italiana più europea, dove vivono 145mila lavoratori autonomi. Le prossime città potrebbero essere Roma, Torino, Barcellona, Parigi, Monaco e Berlino».

Molte startup per dare uno slancio al business vengono accelerate o, per avere nell'immediato più soldi da investire, aprono il business a soci su piattaforme di crowdfunding. Diverso, invece, è il punto di vista di Suardi: «Non credo che al momento applicheremo un percorso di accelerazione. Oggi abbiamo le idee molto chiare sui prossimi step e per raggiungerli abbiamo bisogno di risorse economiche provenienti da investitori con esperienza piuttosto che ricevere tool o servizi in cambio di equity, elementi solitamente forniti dagli incubatori italiani nelle prime fasi di una startup». E per il futuro Nibol ha le idee chiare: «Oggi riserviamo hot desk in futuro sale meeting. Le prossime novità riguarderanno sia l'aspetto tecnologico che quello legato alla community. Tra poco i pagamenti potranno essere anche tramite app, con un prezzo orario e uno sconto sulle consumazioni. Stiamo, inoltre, progettando una bacheca annunci di lavoro profilata per completare un servizio all'interno di un circuito business che funziona». 📱

INCANTO ERBALUCE, IN ATTESA del ritorno alla socialità

di uomo senza loden*

Smart working. Bell'espressione. Siamo tutti in smart working e informiamo i clienti che siamo operativi come prima. Addirittura meglio di prima. Per dimostrarlo, insensibili alle loro preoccupazioni (che sono anche le nostre), li inondiamo di email, newsletter, alert, presentazioni, aggiornamenti, consigli, illudendoci che i nostri, e soltanto i nostri messaggi, siano attesi come manna dal cielo. Smart working. Il telefono squilla di continuo. Le videochiamate, che feriscono il nostro occhio, sono diventate per alcuni un'alternativa al Prozac, per

altri una forma di esibizionismo: sfondi ricercatissimi (siamo o non siamo tutti collezionisti di arte contemporanea?!?), luci ben studiate, inclinazioni dello schermo mai casuali. E poi sguardi magnetici (l'effetto è in verità da trota all'amo), look pirateschi (sappiate, cari ragazzi un po' agée, che barba lunga e capelli un po' unti non vi donano), monastici (e chi vi crede?), sportivi (in effetti stando seduti con la giusta prospettiva nessuno vede la pancetta o le spalle strette), shabby chic (vedi la nota su barba e capelli), sexy (qui mi astengo da ogni commento

ironico). Confesso di avere avuto la tentazione di scegliere come sfondo una parete della mia cantina: non l'ho fatto non per pudore, ma solo per non fornire ad alcuno tracce per la mia identificazione. Possiamo intanto giungere a una superficiale, seppure ovvia, conclusione. Lo smart working, per come sinora concepito, non funziona, disorienta e non è efficiente. Una prima ambiguità si è finalmente sgretolata: l'obiettivo mai dichiarato di molti (non di tutti: occorre riconoscerlo) della riduzione

dei costi immobiliari (...e delle utilities.....) si dimostra per quel che è: il prodotto di una triste miopia. Uno studio legale – per parlare di noi: ma vale per tutti - è innanzi tutto una comunità umana. La vicinanza fisica crea il senso di appartenenza e l'assenza di comunicazione corporea non consente di comprendere esattamente quello che ci stiamo dicendo.

E nelle nostre case? Scopriamo che "casa dolce casa" è frase incompleta. "Casa dolce casa, purché a dosi moderate" è lo slogan corretto. Forse a voi non capita, ma, per dirne una, da me chiunque si sente libero di entrare nella mia stanza mentre penso, lavoro o leggo. E non è per mancanza



di rispetto: ma per noia, per smarrimento, per allontanare quel senso di isolamento che potrebbe sopraffarci. Nel frattempo il cane abbaia: forse si lamenta, dato che abbiamo tutti scoperto la poesia della passeggiata con il nostro amico a quattro zampe. Pur di uscire di casa porteremmo a passeggiare anche il pesce rosso. Il nostro modello organizzativo (non ho competenze per parlare del sociale in generale) è entrato in crisi. Quello nuovo, che dovremo inevitabilmente adottare, non potrà più fondarsi su affermazioni discutibili. Il costo della tecnologia aumenterà a dismisura (riducendo in buona parte la diminuzione della spesa immobiliare), gli strumenti di cui dovremo dotarci dovranno essere di più e più sofisticati, nuovi modi e luoghi per la costruzione del senso di identità e di appartenenza dovranno essere concepiti. Dovremo ascoltare sociologi, economisti e filosofi e ignorare, per un bel po', le nostre strutture IT e real estate. Queste dovranno tornare al loro compito: supportare noi professionisti e non partorire idee e procedure al solo scopo di autogiustificarsi. Insomma: dobbiamo ricostruire le nostre identità e certezze, immaginare nuovi modi e nuove forme di socializzazione, concordare su differenti punti fermi. Identità, certezze, punti fermi, socialità e socializzazione. Ammettiamolo: noi amanti del vino abbiamo una marcia in più. Nessuno può batterci quanto a capacità di socializzare. E vogliamo parlare dell'identità? Ogni bottiglia ne è fonte. Incanto Erbaluce di Caluso D.O.C.G. è uno spumante metodo

classico che trasmette certezza, identità, tradizione. E anche un senso di comfort adatto alla nostra inaspettata convivenza familiare. Confortevole nel suo colore giallo oro. Confortevole nel suo perlage medio, comunque persistente, un tratto di charme di campagna. Confortevole nei suoi profumi. Le sensazioni al naso sono classiche, ma non scontate, e confermano la capacità dell'erbaluce di generare spumanti sinceri e privi di barocchismi. Un esordio con le sensazioni classiche della crosta di pane, una visione di fieno che duetta con il verde del prato di prima mattina, frutti bianchi maturi, uvaspina, qualche saggia goccia speziata. Una punta di tostatura e di nocciola. Agrumi con la loro scorza. Una percezione quasi tattile di biscotto fatto in casa. In bocca sapido e fresco, persistente, rasserenante e dunque confortevole. Uno spumante da focolare familiare, da stappare con i nostri congiunti in attesa di poterlo servire a pochi amici quando le porte delle nostre case verranno finalmente riaperte.

Abbinamento? A maggior ragione in questo periodo, la libertà deve prevalere. Impariamo a godere di ogni singolo istante; anche di un sorso di vino. Gettiamo alle ortiche le sovrastrutture degli abbinamenti più o meno scientifici o modaioli. Senza però cadere nell'anarchia: libertà e creatività sì, cattivo gusto no. 🍷

** 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*

La Cucina dei Frigoriferi Milanesi, IL REGNO DEL RISO AL SALTO

di francesca corradi

In via Piranesi 10, nel palazzo da tutti conosciuto come Palazzo del Ghiaccio, c'è La Cucina dei Frigoriferi Milanesi.

L'insegna è gestita dallo chef **Marco Tronconi** che, dopo l'esperienza della Trattoria del Nuovo Macello e una carriera alle spalle come pasticcere e panificatore, nel 2014 ha iniziato la nuova avventura nel segno della cucina regionale italiana rivisitata. Il ristorante è, inoltre, uno dei sei indirizzi milanesi segnalati dalla Guida Michelin come Bib Gourmand, dove si può fare un pasto completo senza superare i 35 euro.

In una zona lontana dai quartieri della movida, il locale è molto sobrio ma allo stesso tempo accogliente. Molto ben illuminato ha, inoltre, un moderno caminetto che scalda l'atmosfera.

Ciò che caratterizza la cucina di Tronconi è senza dubbio la materia prima, in larga parte Presidi Slow Food evidenziati anche nel menù.

Al mio primo pan cotto maritato della vita (crema di pane, uovo, acciuga e porro) sono seguiti dei canederli di speck in un brodo di zenzero vegetale: un accostamento tanto inedito quanto ben riuscito. Uno dei cavalli di battaglia di Tronconi è però il risotto al salto, nato come piatto povero e poi servito dai ristoranti attorno al Teatro alla Scala nelle cene del dopo spettacolo. Talmente centrale che lo chef ha pensato di fare una "carta dei risi al salto" di cui consiglio la proposta vegetariana con radicchio tardivo, olive taggiasche, porri e salsa agli agrumi: una vera opera d'arte. Non mancano i classici lombardi dalla trippa al rustin negàa.

Dulcis in fundo, per i più golosi c'è il profiterole al pistacchio, ma non nella classica versione anni Ottanta, per i più audaci ci sono dei morbidi ciuffi di crema al lime e mandarino con crumble al cacao e carciofo disidratato.

A pranzo, La Cucina dei Frigoriferi Milanesi offre piatti unici o club sandwich, il cui pane così come la focaccia e i dolci sono tutti fatti dallo chef.

Prezzi: il pranzo a partire da 14 euro, la cena a partire da 30 euro. Menu degustazione a 33 euro. 🍷

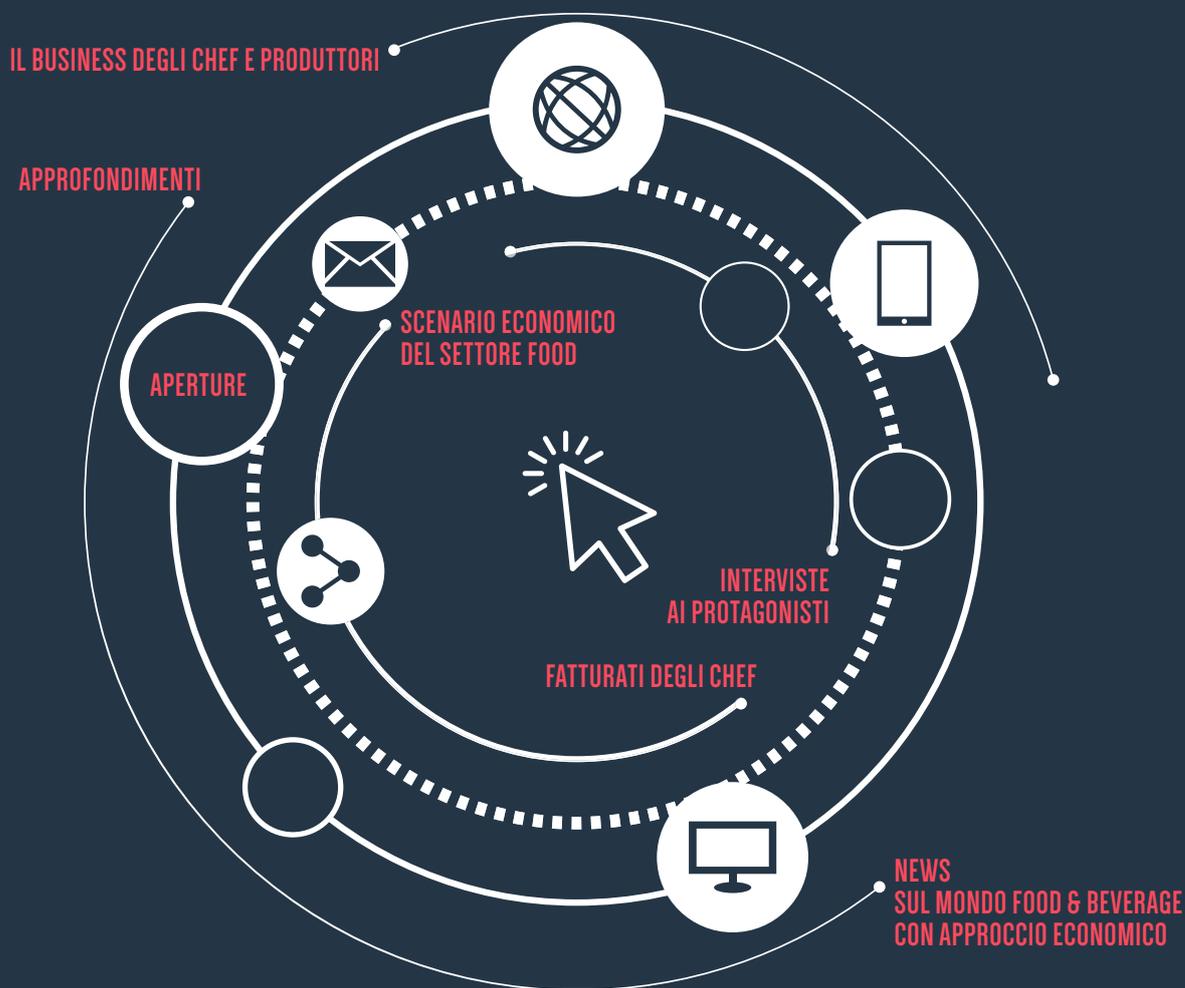
LA CUCINA DEI FRIGORIFERI MILANESI. Via Piranesi 10, Milano - www.lacucinadeifrigoriferimilanesi.it





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

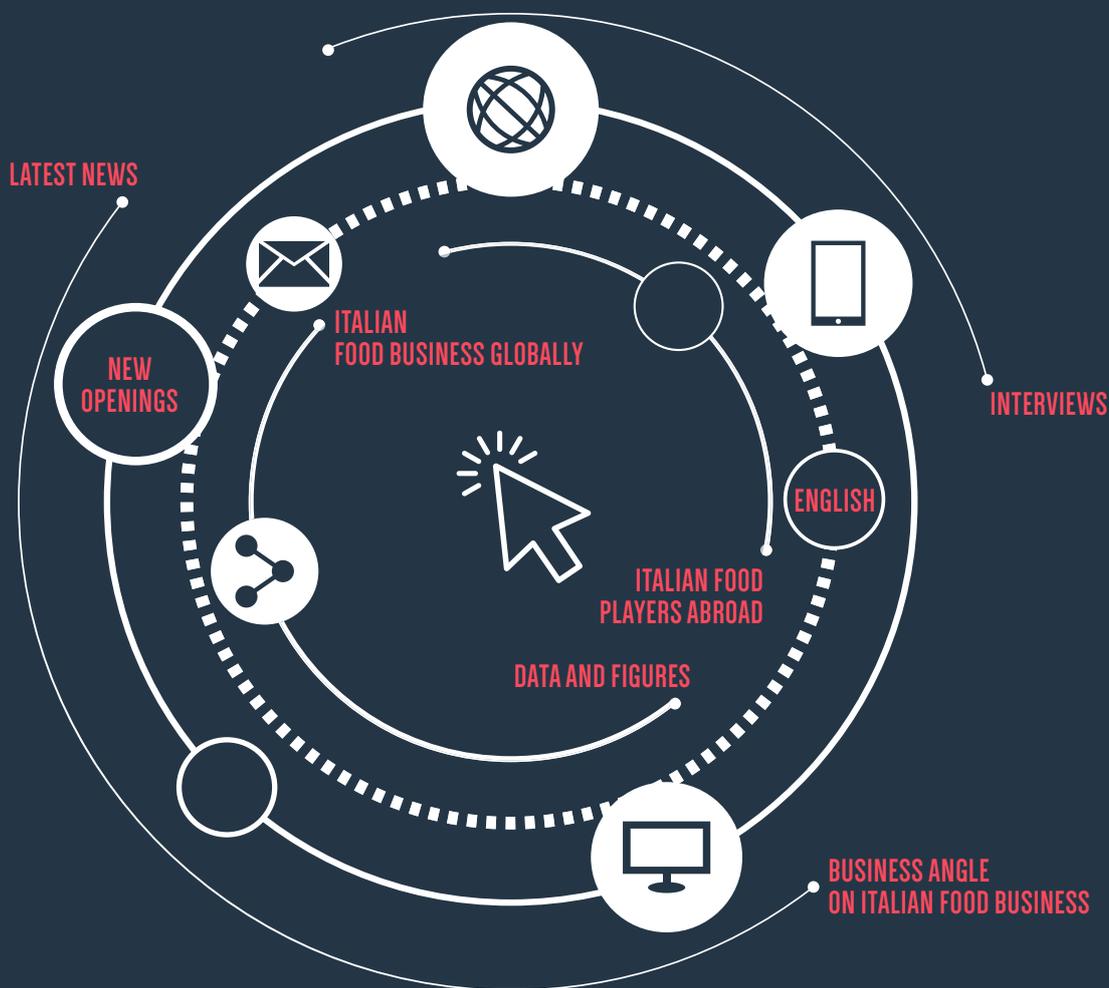


www.foodcommunity.it



FOODCOMMUNITYNEWS

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



Follow us on



www.foodcommunitynews.com