

THE BEST IN ITALY

CORPORATE M&A REPORT 2017





SEI UNBUONAVVOCATO?

**VUOI ENTRARE A FAR PARTE
DELLA NOSTRA LEGAL COMMUNITY?**

Iscriviti scegliendo il tuo piano preferito:

- PLATINO
- ORO
- ARGENTO
- BASE

Sarai raggiungibile da milioni di clienti.



LAVORI E INCASSI

PER REGISTRARTI
CLICCA QUI



SCARICA
L'APP SU



CHIAVE DI LETTURA

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

A

B

I valori sono A, B, C e corrispondono alle fasce di posizionamento degli studi attivi nel corporate m&a nelle **classifiche più prestigiose del mercato legale** (Chambers & Partners e Legal 500).

A. Prima fascia

B. Seconda fascia

C. Terza fascia

I valori A, B, C sono determinati dalla **MEDIA DELLE VALUTAZIONI** (A, B, C) attribuite nei singoli campi di specializzazione della materia (m&a, real estate, private equity, equity capital markets, contenzioso/arbitrati, consulenza societaria, competition antitrust, corporate restructuring).

Nello specifico:

A. Lo studio ha una consolidata presenza sul mercato con una notevole quantità di mandati ottenuti da clienti leader nel settore; capacità trasversali da parte del team che opera in tutte le sub-specializzazioni della materia; riconoscimento diffuso e "alta" reputazione evidenziata dai propri clienti, da quelli della controparte e, in generale, da tutti gli operatori del settore interpellati dal centro-ricerca, compresi i concorrenti.

B. Lo studio è presente e attivo sul mercato; la competenza del team ha punte di eccellenza focalizzate in una o più, ma non in tutte, le sub-specializzazioni; ha un riconoscimento consolidato e parzialmente diffuso, ottenuto soprattutto dai propri clienti e da quelli della controparte.

C. Lo studio è presente e attivo sul mercato; l'expertise del team ha una un'eccellenza focalizzata in una specifica area del settore; il riconoscimento arriva soprattutto dai propri clienti.

GIUDIZIO DEL MERCATO E RATING SUI PROFESSIONISTI

- ★ Sono considerati le Star del mercato, eccellenze assolute del settore unanimemente riconosciuti da clienti, competitor e controparti.
- AA** Hanno ottenuto il maggior numero di segnalazioni e commenti spontanei da autorevoli operatori del settore, inclusi colleghi competitor.
- A** Riconoscimento diffuso e consolidato. Hanno collezionato commenti positivi dai propri clienti e dalla controparte.
- B** Hanno un riconoscimento consolidato. Hanno collezionato segnalazioni positive dai propri clienti e, a volte, dalla controparte e osservatori del mercato.
- C** Citati per lo più dai propri clienti.

CORPORATE M&A REPORT 2017

UN ANNO DI CORPORATE M&A

a cura di Alessandra Benozzo



Il 2016 sarà ricordato come un anno complesso e ricco di avvenimenti socio politici che hanno determinato uno scenario di forte incertezza in Europa e non solo: pensiamo alle elezioni presidenziali negli USA e, più vicino a noi, alla Brexit e al referendum costituzionale in Italia di dicembre. Il mercato ha indubbiamente risentito di questo contesto e i dati di chiusura anno ci consegnano un quadro di sostanziale rallentamento delle operazioni m&a con un calo del 3% nel volume dei deal annunciati e del 23% del loro valore complessivo per un totale di 56 mld contro i 73 dell'anno precedente.

Nel 2016 il settore che l'ha fatta da padrone è stato sicuramente quello dei financial services guidato dal trend di concentrazione e ristrutturazione del comparto. La fusione tra Banco Popolare e Banca Popolare di Milano con i suoi 3,7 mld è stata la più rilevante dell'anno seguita a dicembre dall'acquisizione da parte di Amundi di Pioneer, da Unicredit, per 3,5 miliardi a ricordarci anche che, a fronte di un generale calo degli investimenti inbound verso gli asset italiani, è la Francia, fra i Paesi EU la più attiva in tal senso.

L'asse Italia Francia si conferma particolarmente caldo anche in questo inizio di 2017: l'annunciata fusione tra Luxottica e Essilor ha un valore stimato di circa 24 mld e si profila come la più significativa fusione in Europa di tutti i tempi. Se il buongiorno si vede dal mattino sembra possibile guardare all'anno in corso con un certo ottimismo. Il trend Europeo dei primi sei mesi del 2017 registra infatti un volume d'affari in crescita nonostante un minor numero di operazioni rispetto all'analogo periodo 2016 con l'Italia coinvolta in due dei cinque biggest deals: oltre al già citato Luxottica Essilor, l'opas di Atlantia sulla spagnola Abertis Infraestructuras.

Protagonista del 2016, al vertice delle classifiche internazionali che monitorano volume e valore delle operazioni è lo Studio Gianni Origoni Grippo Cappelli che con 57 operazioni per un controvalore di 14,85 mld di euro guida entrambe le classifiche seguito da Gatti Pavesi Bianchi, secondo a breve distanza per valore totale delle operazioni, e da Chiomenti nella classifica dei volumi.

Nella cinquina di vertice compare anche uno Studio internazionale. Si tratta di Cleary Gottlieb coinvolto in molte delle operazioni più strategiche del mercato annunciate negli ultimi mesi. Altre insegne straniere nei primi posti della classifica sono Clifford Chance e Freshfields.

Per quanto riguarda invece i movimenti di mercato, il 2017 si è aperto con la formalizzazione dell'annunciato divorzio in casa Lombardi Molinari Segni, con **Ugo Molinari** che, con i partner **Alessandro de Botton** e **Marinella Ciaccio**, ha creato la propria insegna dove è approdato anche **Nicolò Juvara** dopo un'esperienza quasi ventennale in Norton Rose Fulbright. Altro divorzio di peso è stato quello del name partner **Carlo Pappalettera** uscito da Giliberti Tricornia Pappalettera alla volta di Cernelutti che ha accolto altri due partner: **Alberto Manzini** e **Stefania De Michele** entrambi esperti di contenzioso commerciale.

Tra gli studi più attivi va sicuramente citato Dentons che nel corso del 2016 ha creato e strutturato il proprio team m&a con l'ingresso di 4 soci, 2 managing counsel e un team di altre 12 persone e Grande Stevens che oltre ad aver aperto una nuova sede a Londra ha messo a segno tre lateral: **Daniele Bonvicini** e **Riccardo Sismondi** dallo Studio Rödl & Partner con **Euplio lascone** ex Maisto e Associati chiamato per creare la Tax practice dello Studio. Sul mercato londinese è approdato anche LMS che ha inoltre accolto nella propria compagine i soci **Fabio Coppola** e **Gaia Guizzetti**, insieme a un counsel e un senior associate tutti provenienti da Latham & Watkins. A doppia cifra anche il bilancio degli ingressi in Orrick e Orsinger Ortu: il primo ha accolto **Betty Louie**, ex DLA Piper, e **Gabriel Monzon Cortarelli** che, rientrato in Italia dopo l'esperienza a New York in Seyfarth Shaw, gestirà il nuovo American desk dello Studio. In Orsinger Ortu sono invece approdati **Sacha D'Ecclesiis**, che ha assunto la guida dell'area antitrust, competition & trade e **Pierfrancesco Giustiniani**, proveniente da Hi.Lex. 

alessandra.benozzo@lcpublishinggroup.it

CORPORATE M&A REPORT 2017



Corporate m&a Report 2017 è una newsletter di legalcommunity.it

Direttore

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

Centro Ricerche

alessandra.benozzo@lcpublishinggroup.it

tania.meyer@lcpublishinggroup.it

Art direction: kreita.com

hicham@lcpublishinggroup.it

Impaginazione

samantha.pietrovito@lcpublishinggroup.it

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

Tel. 02.84.24.38.89 • www.legalcommunity.it

Managing Director

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

General Manager

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Coo

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Eventi e Sponsorizzazioni

eventi@lcpublishinggroup.it

Sales manager

marcello.recordati@lcpublishinggroup.it

Legal sales manager

diana.rio@lcpublishinggroup.it

Per informazioni e pubblicità
info@legalcommunity.it

FIGURES HAVE THEIR OWN LANGUAGE. WE SPEAK IT FLUENTLY.

At Accuracy, we help you to make sense of the languages of figures. Our teams comprehend, interpret, decipher and give meaning to figures with precision and objectivity, transforming them into relevant and effective advice.

For over twelve years now, this is how we have been helping our clients worldwide to make informed decisions.



Accuracy

Figures for decision

INDICE

AGFM	9	Crippa Pistochini	105
Allen & Overy	13	Curtis	108
Ashurst	18	Dentons	113
Baker & McKenzie	23	Di Tanno e Associati	119
Bird & Bird	28	Dinoia Federico Pelanda Simbari Uslenghi ...	123
BL Studio Legale e Tributario	32	Diodà Studio Legale	125
BonelliErede	37	DLA Piper	128
BTG Legal	44	Eversheds Sutherland	133
Bureau Plattner	48	Freshfields Bruckhaus Deringer	138
Caiazzo Donnini Pappalardo & Associati	53	Gattai Minoli Agostinelli & Partners	143
Carnelutti Studio Legale Associato	58	Gatti Pavesi Bianchi	148
CastaldiPartners	63	Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners ...	153
CBA Studio Legale e Tributario	67	Giliberti Triscornia e Associati	160
Comandè Di Nola Restuccia Avvocati	72	Giovannelli e Associati	165
Chiomenti	77	Grande Stevens	171
Cleary Gottlieb	85	Grimaldi Studio Legale	176
Clifford Chance	90	Guarnera Advogados Italian Desk	181
CMS	95	Hogan Lovells	186
Craca Di Carlo Guffanti Pisapia Tatzozzi & Associati - 5 Lex	100	Jenny. Avvocati	191
		La Scala	195

INDICE

Latham & Watkins	200	Rödl & Partner	292
LCA Studio Legale	205	Santa Maria Studio Legale Associato	296
Legalitax	210	Shearman & Sterling	301
Legance – Avvocati Associati	214	Simmons & Simmons	306
Linklaters	219	Starclex	311
LMS	223	Tonucci & Partners	316
Lombardi Segni e Associati	226	Watson Farley & Williams	321
Macchi di Cellere Gangemi	231	White & Case	326
Masotti Berger Cassella	235	Withers	330
McDermott Will & Emery	240		
Molinari e Associati	245	Altri attori	334
Nctm	250		
Orrick	252		
Orsingher Ortu	257		
Osborne Clarke	262		
Pavia e Ansaldo	267		
Pedersoli Studio Legale	272		
Pirola Pennuto Zei & Associati	277		
R&P Legal	282		
Raynaud Studio Legale	286		

AGFM

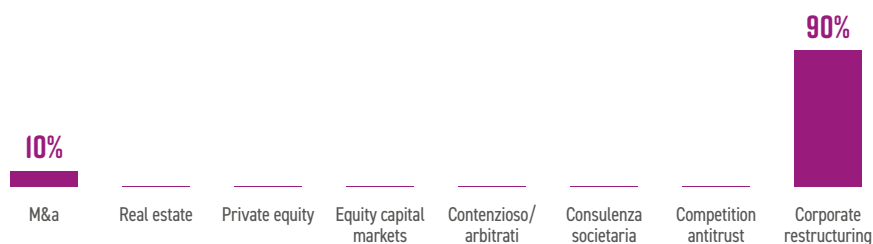
RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALBERTO GUIOTTO

B

«Dimostra grande padronanza della materia e preparazione tecnica ma anche attenzione agli aspetti pratici».

«Molto preparato e in grado di identificare le questioni rilevanti per il business».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Marco Bigliardi, Anna Bresciani, Giuseppe Foderaro, Maria Talarico: team giovane ma molto promettente.

RATING STUDIO

NEW!



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. buon rapporto qualità-prezzo.

CAPO DIPARTIMENTO



ALBERTO GUIOTTO

NOMI PARTNER

Paolo Alinovi, David John Ferrari, Alberto Guiotto, Stefano Mattioli

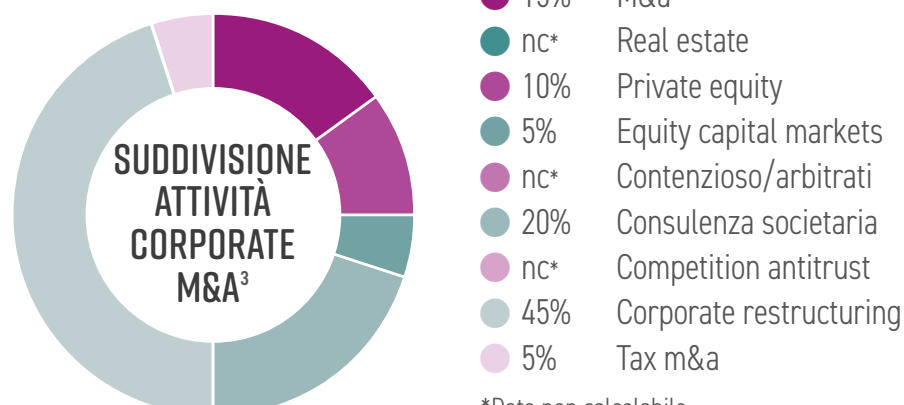
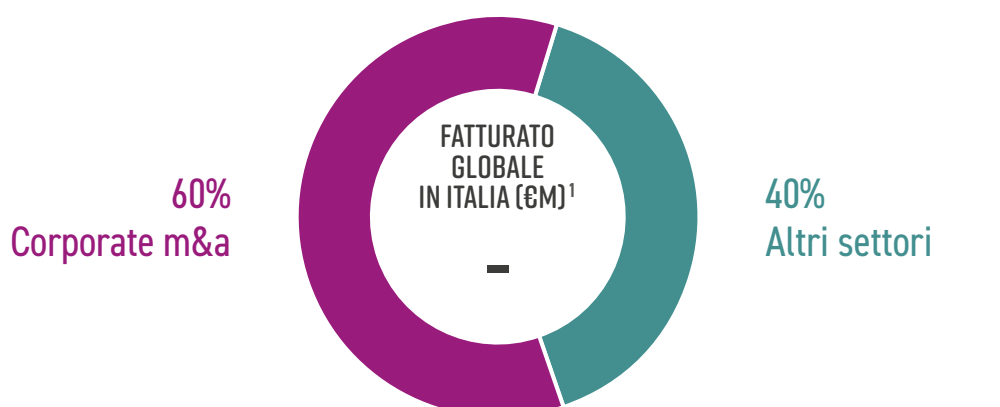
GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Scelti per la loro forte credibilità: con loro abbiamo sempre garanzia del risultato, pur nel breve tempo a disposizione».

«Hanno dimostrato preparazione, professionalità e rispetto delle regole di autonomia e indipendenza».

AGFM DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

AGFM CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A

| B

Team dedicato

7 • 58,3%

Partner dedicati

3 • 75%

NOMI PARTNER

Alberto Guiotto, Paolo Alinovi, Stefano Mattioli

CONTENZIOSO / ARBITRATI



REAL ESTATE



CONSULENZA SOCIETARIA

| A

Team dedicato

7 • 58,3%

Partner dedicati

4 • 100%

NOMI PARTNER

Paolo Alinovi, David John Ferrari, Alberto Guiotto, Stefano Mattioli

PRIVATE EQUITY

| C

Team dedicato

4 • 33,3%

Partner dedicati

1 • 25%

NOMI PARTNER

Alberto Guiotto

COMPETITION ANTITRUST



EQUITY CAPITAL MARKETS

| C

Team dedicato

2 • 16,6%

Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

1 (counsel)

CORPORATE RESTRUCTURING

| A

Team dedicato

8 • 66,6%

Partner dedicati

1 • 25%

NOMI PARTNER

Alberto Guiotto

TAX M&A

| C

Team dedicato

5 • 41,6%

Partner dedicati

2 • 50%

NOMI PARTNER

Paolo Alinovi e David John Ferrari



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

AGFM CLIENTI E MANDATI



Cliente

Fondazione Salvatore Maugeri



Tipologia di operazione

Restructuring



Socio di riferimento

Alberto Guiotto



Controparte

Bonelli Erede e R&S con FSM



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Operazione di restructuring, attraverso lo strumento del concordato preventivo. L'intervento del fondo Trilantic ha consentito la soddisfazione dei creditori e il rilancio industriale dell'azienda ospedaliera. È stato inoltre previsto lo spin-off di importanti immobili ad uso ospedaliero attraverso il loro conferimento in un fondo immobiliare appositamente costituito.



Cliente

Parmacotto



Tipologia di operazione

Restructuring



Socio di riferimento

Alberto Guiotto



Controparte

Studio legale Mora e GMR con Parmacotto per gli aspetti legali e finanziari. Legance con le banche.



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Operazione di restructuring, attraverso lo strumento del concordato preventivo con continuità aziendale, definita attraverso la conversione di larga parte di crediti di fornitori strategici in strumenti finanziari partecipativi, con la completa sostituzione della governance societaria.



Cliente

Officine Meccaniche Giovanni Cerutti



Tipologia di operazione

Restructuring



Socio di riferimento

Alberto Guiotto



Controparte

Chiomenti e FP Partners con OMGC per gli aspetti legali e finanziari.



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Operazione di risanamento e rilancio attraverso un accordo col ceto bancario che ha assicurato nuova finanza e importanti prospettive di sviluppo di settori innovativi per la stampa e l'imballaggio. La convenzione bancaria e l'attestazione del piano hanno consentito la piena esecuzione del concordato preventivo precedente.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Aliani Project, Rodolfi Mansueto, ICAM, e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

ALLEN & OVERY

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

PAOLO GHIGLIONE

A

«Professionista in cui ripongo la mia piena fiducia. È acuto ed estremamente accurato». «Probabilmente il migliore in ambito m&a della sua generazione. Ha grande acume commerciale e capacità di gestire tavoli di trattativa difficili».



GIOVANNI GAZZANIGA

B

«Professionista di grandissima preparazione e esperienza con doti relazioni e commerciali molto spiccate. Riesce a capire rapidamente le nostre esigenze e ad agire di conseguenza. Il suo vasto network relazionale che ci ha spesso aperto nuovi business».



CARLO MERISIO

B

«Molto intraprendente, responsive, competente e con il giusto approccio commerciale».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Paolo Nastasi (senior associate): «Pur giovanissimo ha capacità assolutamente outstanding e più volte è stato in grado di gestire da solo situazioni complesse con controparti estremamente sofisticate e difficili. Attento e preciso e possiede la dote rara di saper cedere il punto su aspetti minori per portare a casa aspetti principali. Inoltre è rapido nelle risposte ed è uno dei pochi in grado di fare anche origination, che per un fondo di PE è un fattore altamente apprezzato».

Antonio Ferri (senior associate): «E' sempre disponibile e la qualità del delivery è estremamente alta. Ha un approccio al cliente molto maturo nonostante la giovane età».

RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del diritto societario;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. network internazionale e presenza radicata in Italia.

NOVITÀ

Emilio De Giorgi, Ex NCTM, ha fatto il suo ingresso nel luglio 2016 per prendere in mano la guida del team antitrust dello Studio.



ALLEN & OVERY DIPARTIMENTO



2
13,3% Partner

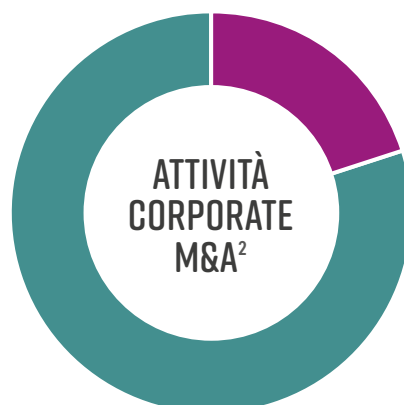
3
20% Trainee



8
53,4% Associate

2
13,3% Counsel

20%
Corporate m&a



80%
Altri settori



- 25% M&a
- 15% Real estate
- 25% Private equity
- 5% Equity capital markets
- 15% Contenzioso/arbitrati
- nc* Consulenza societaria
- 15% Competition antitrust
- nc* Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

ALLEN & OVERY DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**GIOVANNI GAZZANIGA,
PAOLO GHIGLIONE**
(foto)

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Emilio De Giorgi**

Carica. **Counsel**

Provenienza. **NCTM**

Nome. **Carmen Castellano**

Carica. **Senior associate**

Provenienza. **Jacobacci & Associati**

NOMI PARTNER

Giovanni Gazzaniga e Paolo Ghiglione

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Offrono il giusto compromesso tra gli standard qualitativi internazionali e l'approccio da boutique italiana che consente loro di seguire il cliente da vicino e in maniera sempre curata». Apprezzati per la velocità nel fornire riscontri e per il livello dei costi.

«Team molto affiatato. Li abbiamo avuti anche come controparte e abbiamo avuto modo di apprezzarne professionalità e stile».



ALLEN & OVERY

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	A
Team dedicato 13 • 86,6%	Partner dedicati 2 • 100%
NOMI PARTNER	
Giovanni Gazzaniga e Paolo Ghiglione	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	B
Team dedicato 7 (*)	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Massimo Greco (*) dip. contenzioso/arbitrati	

REAL ESTATE	B
Team dedicato 9 • 60%	Partner dedicati 2 • 100% + 1
NOMI PARTNER	
Giovanni Gazzaniga e Paolo Ghiglione + Carlo Merisio (counsel)	

CONSULENZA SOCIETARIA	A
Team dedicato 13 • 86,6%	Partner dedicati 2 • 100%
NOMI PARTNER	
Giovanni Gazzaniga e Paolo Ghiglione	

PRIVATE EQUITY	B
Team dedicato 13 • 86,6%	Partner dedicati 2 • 100%
NOMI PARTNER	
Giovanni Gazzaniga e Paolo Ghiglione	

COMPETITION ANTITRUST	C
Team dedicato 2 (DIP. ANTITRUST)	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Emilio De Giorgi	

EQUITY CAPITAL MARKETS	A
Team dedicato 7 • 46,6%	Partner dedicati 1 • 50% + 1
NOMI PARTNER	
Giovanni Gazzaniga + Cristiano Tommasi (partner del dipartimento Capital Markes)	

CORPORATE RESTRUCTURING	B
Team dedicato 7 • 46,6%	Partner dedicati 2 • 100%
NOMI PARTNER	
Giovanni Gazzaniga e Paolo Ghiglione	

TAX M&A	A
Team dedicato 6 (DIP. TAX)	Partner dedicati 2
NOMI PARTNER	
Francesco Bonichi e Francesco Guelfi	

INSURANCE	B
Team dedicato 2 • 13,3%	Partner dedicati 2 • 100%
NOMI PARTNER	
Giovanni Gazzaniga e Paolo Ghiglione	

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

ALLEN & OVERY

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Semiconductor Manufacturing International



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Paolo Ghiglione



Controparte

Pirola Pennuto Zei & Associati con i venditori



Valore (euro)

Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza ad una delle principali fonderie di semiconduttori al mondo, nell'acquisizione di una quota pari al 70% del capitale di LFoundry, fonderia per circuiti integrati con sede in Italia.



Cliente

Daidoh



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Giovanni Gazzaniga



Controparte

Lombardi Segni con i venditori



Valore (euro)

Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza al gruppo industriale quotato presso la Borsa di Tokyo, nell'acquisizione di una partecipazione di controllo in Pontetorto, società operante nel settore tessile e titolare di alcuni marchi famosi quali il marchio "Tecnopile".



Cliente

Old Mutual Wealth



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Giovanni Gazzaniga



Controparte

**Freshfields Bruckhaus Deringer e Gianni Origoni Grippo
Cappelli & Partners hanno con Ergo Previdenza**



Valore (euro)

265 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione tramite asta dell'intero capitale sociale di Old Mutual Wealth Italy, a Ergo Previdenza.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Semiconductor Manufacturing International Corporation, Daidoh, The Riverside Company, PAI Partners, Carlyle Group, CDC Infrastructure ENAV, 21st Century Fox, M&G Real estate, Hines

ASHURST

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FRANCO VIGLIANO

B

«È un ottimo avvocato d'affari. Non si limita mai al solo consiglio giuridico ma si espone con opinioni utili e importanti in fase di negoziazione».

66,5%



M&a

Real estate

Private equity

Equity capital
markets

Contenzioso/
arbitrati

Consulenza
societaria

Competition
antitrust

Corporate
restructuring

33,5%

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Annamaria Pinzuti «Giovane avvocato competente e sempre disponibile».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

C⁺

=

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. network internazionale e presenza radicata in Italia.

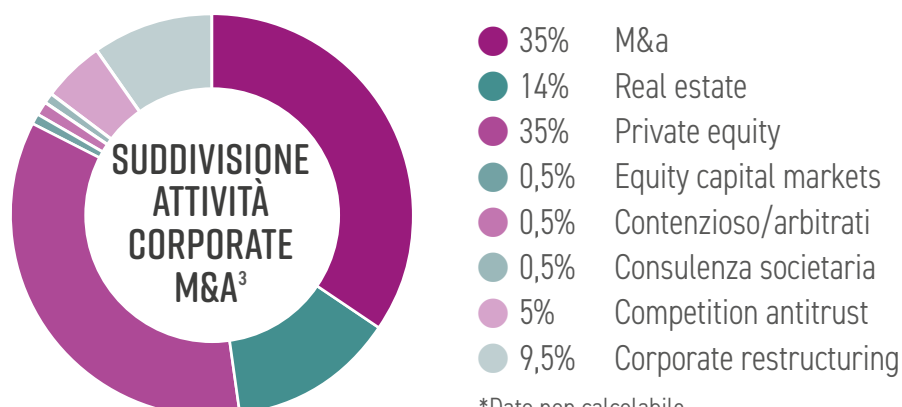
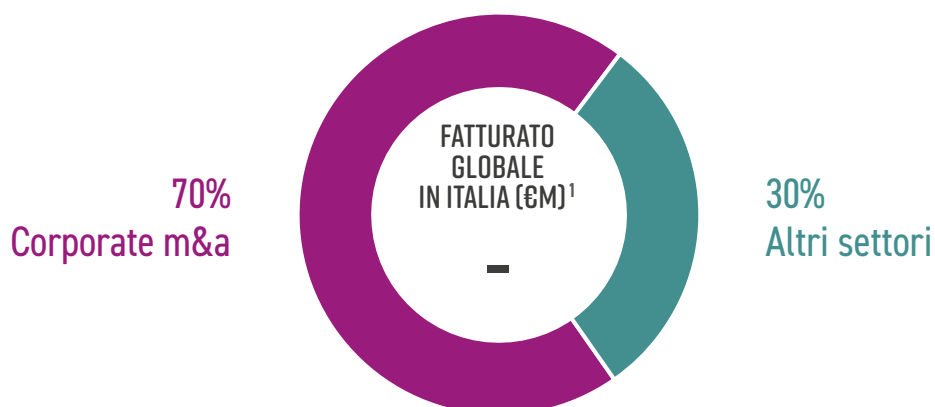
NOVITÀ

Alla fine del 2016 ha fatto il suo ingresso in Studio, in qualità di partner, **Paolo Manganelli** proveniente da Paul Hastings.

Annamaria Pinzuti è stata recentemente promossa al ruolo di counsel.



ASHURST DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

ASHURST DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



FRANCO VIGLIANO

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Fabio Balza**

Carica. **Counsel**

Provenienza. **Freshfields**

Nome. **Paolo Manganelli**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Paul Hastings**

NOMI PARTNER

Paolo Manganelli, Carloandrea Meacci,
Franco Vigliano

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Lo Studio ha un track record di primario standing a livello italiano e internazionale in ambito project financing nel settore delle rinnovabili, ma è anche molto attivo in ambito m&a e pe. «Riconosciamo la grande professionalità e competenza del team».



ASHURST

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 20 • 100%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Paolo Manganelli, Carloandrea Meacci, Franco Vigliano	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato 1 • 5%	Partner dedicati -
NOMI PARTNER	
-	

REAL ESTATE	C
Team dedicato 6 • 30%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Paolo Manganelli, Carloandrea Meacci, Franco Vigliano	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 5 • 25%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Paolo Manganelli, Carloandrea Meacci, Franco Vigliano	

PRIVATE EQUITY	B
Team dedicato 18 • 90%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Paolo Manganelli, Carloandrea Meacci, Franco Vigliano	

COMPETITION ANTITRUST	C
Team dedicato 3 (DIP. ANTITRUST)	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Denis Fosselard	

EQUITY CAPITAL MARKETS	C
Team dedicato 4 • 20%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Paolo Manganelli, Carloandrea Meacci, Franco Vigliano	

CORPORATE RESTRUCTURING	C
Team dedicato 3 • 15%	Partner dedicati 1 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Paolo Manganelli	

TAX M&A	C
Team dedicato 1 (DIP. TAX)	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Fabio Balza (Counsel)	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

ASHURST CLIENTI E MANDATI



Cliente
Astaldi



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Franco Vigliano



Controparte
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società nella cessione della propria partecipazione in Metro 5 S.p.A., a Ferrovie dello Stato.



Cliente
Serenissima Partecipazioni



Tipologia di operazione
M&a/Restructuring



Socio di riferimento
Franco Vigliano



Controparte
Gemma & Partners



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società in una operazione straordinaria di cessione delle proprie partecipazioni in Serenissima SGR a La Centrale Finanziaria Generale. Questa operazione si inserisce in un contesto più ampio di riorganizzazione dei cespiti e focalizzazione sul core business del Gruppo A4.



Cliente
First Reserve e Bank of America Merrill Lynch



Tipologia di operazione
Private equity



Socio di riferimento
Carloandrea Meacci



Controparte
Norton Rose Fulbright, Chiomenti, Watson Farley & Williams, DLA Piper



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione del portafoglio di impianti fotovoltaici di SunReserve al fondo Tages Helios (con una potenza complessiva di 102 MW) tra cui l'impianto di Rovigo, il più grande d'Italia, con una potenza di circa 70 MW.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Ardian, Quercus Assets Selection e Swiss Life Asset Managers

BAKER & MCKENZIE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

PIETRO BERNASCONI

B

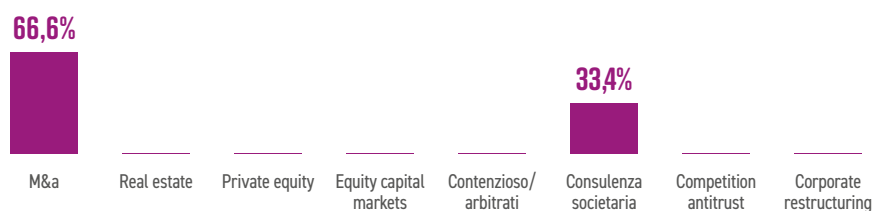
«Molto forte sulla parte tecnica e altrettanto sugli aspetti relazionali. Sa come portare a casa la chiusura di un deal».



RAFFAELE GIARDA

B

«La sua cifra professionale: una spiccata attitudine alla cura del cliente».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Gaetano Iorio

RATING STUDIO



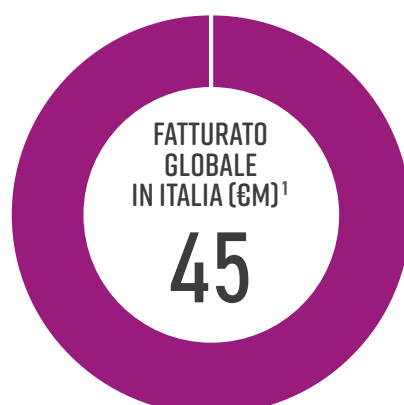
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del diritto societario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. network internazionale e presenza radicata in Italia.



BAKER & MCKENZIE DIPARTIMENTO



10
35,7% Partner

2
7% Trainee



10
35,7% Associate

6
21,6% Counsel

30%
Corporate m&a



70%
Altri settori



- 55% M&a
- 15% Real estate
- nc* Private equity
- nc* Equity capital markets
- nc* Contenzioso/arbitrati
- 30% Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- nc* Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

BAKER & MCKENZIE DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



PIETRO BERNASCONI

(HEAD OF DEPARTMENT)

(foto), **RAFFAELE
GIARDA** (CO-HEAD)

NOMI PARTNER

Gianluca Benedetti, Pietro Bernasconi,
Fabio Brembati, Paola Colarossi, Raffaele Giarda,
Aurelio Giovannelli, Alberto Semeria,
Rodolfo G. La Rosa, Marco Marazzi, Andrea Perotti

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Sono stati il mio studio di riferimento nei miei 20 anni di attività professionale: sono ottimi professionisti di cui ho sempre apprezzato l'umiltà e la curiosità di confrontarsi con modelli di business diversi». Punti di forza: network internazionale, grande capacità di coordinamento inter office e velocità.



BAKER & MCKENZIE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 28 • 100%	Partner dedicati 10 • 100%
NOMI PARTNER	
**	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato 2 • 7,1%	Partner dedicati 2 • 20%
NOMI PARTNER	
Gianluca Benedetti, Alberto Semeria	

REAL ESTATE	B
Team dedicato 4 • 14,2%	Partner dedicati 2 • 20%
NOMI PARTNER	
Pietro Bernasconi, Paola Colarossi	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 28 • 100% + 4	Partner dedicati 10 • 100%
NOMI PARTNER	
**	

PRIVATE EQUITY	C
Team dedicato 3 • 10,7%	Partner dedicati 3 • 30%
NOMI PARTNER	
Gianluca Benedetti, Alberto Semeria, Paola Colarossi	

COMPETITION ANTITRUST


EQUITY CAPITAL MARKETS	C
Team dedicato 2 • 7,1%	Partner dedicati 1 • 10%
NOMI PARTNER	
Pietro Bernasconi + Ludovico Rusconi (partner del dipartimento Banking & Finance & Capital Markes)	

CORPORATE RESTRUCTURING	C
Team dedicato 5 • 17,8%	Partner dedicati 2 • 20%
NOMI PARTNER	
Paola Colarossi, Raffaele Giarda	

TAX M&A	B
Team dedicato 2 • 7,1%	Partner dedicati 2 • 20%
NOMI PARTNER	
Pietro Bernasconi, Alberto Semeria	

NOMI PARTNER
** Gianluca Benedetti, Pietro Bernasconi, Fabio Brembati, Paola Colarossi, Raffaele Giarda, Aurelio Giovannelli, Alberto Semeria, Rodolfo G. La Rosa, Marco Marazzi, Andrea Perotti

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

BAKER & MCKENZIE

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Tennant Company



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Alberto Semeria



Controparte

Linklaters



Valore (euro)

330 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione all'acquisizione di IP Cleaning, uno dei principali gruppi mondiali nella produzione di macchine e di attrezzature per la pulizia professionale, da Ambienta SGR.



Cliente

Fitesa



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Raffaele Giarda



Controparte

Legance



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza al gruppo brasiliano nell'acquisizione di Pantex International, società italiana attiva nella produzione di componenti di prodotti per l'igiene personale, da Quadrivio SGR.



Cliente

Gruppo Statuto



Tipologia di operazione

Consuecenza, M&a, Real estate



Socio di riferimento

Pietro Bernasconi



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza continuativa in tutte le operazioni straordinarie del gruppo, incluse progetti di asset reorganization, vendita di trophy assets a investitori terzi, finanziamenti e rifinanziamenti di retail e hotel asset.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Cementir Group, Costa Crociere, Rauscher & Stoecklin Colt Technology Services e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

BIRD & BIRD

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALBERTO SALVADÈ

C

«Professionista di grande esperienza e grande assertività. La sua consulenza non è mai generica ma entra sempre a fondo nel focus delle questioni».

85%



M&a

Real estate

Private equity

Equity capital
marketsContenzioso/
arbitrati

15%

Consulenza
societariaCompetition
antitrustCorporate
restructuring

STEFANO SILVESTRI

C

«È un ottimo professionista con una grande competenza e un buon approccio commerciale».

100%



M&a

Real estate

Private equity

Equity capital
marketsContenzioso/
arbitratiConsulenza
societariaCompetition
antitrustCorporate
restructuring

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Federico Valle (Senior Associate) «Disponibilità assoluta, grande qualità nel suo lavoro e velocità impressionante nel delivery».

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

B⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del diritto societario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. network internazionale e presenza radicata in Italia;
4. buon rapporto qualità-prezzo.

CAPO DIPARTIMENTO



ALBERTO SALVADÈ

NOMI PARTNER

Edoardo Courir, Alberto Salvadè, Stefano Silvestri.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Lo Studio ha sempre dimostrato grande professionalità, esperienza e capacità di negoziazione. Il livello del team è molto alto».

BIRD & BIRD DIPARTIMENTO



3
9,6% Partner

5
16,1% Trainee



22
70,9% Associate

1
3,2% Counsel

25%
Corporate m&a



75%
Altri settori



- 40% M&a
- 3% Real estate
- 15% Private equity
- 5% Equity capital markets
- 15% Contenzioso/arbitrati
- 10% Consulenza societaria
- 2% Competition antitrust
- 10% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

BIRD & BIRD

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 23 • 90%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Edoardo Courir, Alberto Salvadè, Stefano Silvestri	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato 21 • 80%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Edoardo Courir, Alberto Salvadè, Stefano Silvestri	

REAL ESTATE	C
Team dedicato 3 • 10%	Partner dedicati 1 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Stefano Silvestri	

CONSULENZA SOCIETARIA	C
Team dedicato 23 • 90%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Edoardo Courir, Alberto Salvadè, Stefano Silvestri	

PRIVATE EQUITY	B
Team dedicato 13 • 50%	Partner dedicati 1 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Alberto Salvadè	

COMPETITION ANTITRUST	C
Team dedicato 5 • 20%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Edoardo Courir, Alberto Salvadè, Stefano Silvestri	

EQUITY CAPITAL MARKETS	C
Team dedicato 8 • 30%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Alberto Salvadè, Stefano Silvestri	

CORPORATE RESTRUCTURING	C
Team dedicato 10 • 40%	Partner dedicati 1 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Alberto Salvadè	

TAX M&A	C
Team dedicato TEAM TAX	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Gaetano Salvioli (Head of Tax group)	

INSURANCE	C
Team dedicato TEAM BANKING & FINANCE	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Stefano Febbi (Head of International Financial Services Group)	

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

BIRD & BIRD

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Moncler



Tipologia di operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Alberto Salvadè



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella redazione e nella negoziazione del piano di incentivazione a base azionaria per il top e l'executive management.



Cliente
Gruppo Stefanel



Tipologia di operazione
Consulenza, M&a



Socio di riferimento
Alberto Salvadè



Controparte

Lombardi Segni e Associati Studio Legale con l'investitore; BonelliErede con le banche.



Valore (euro)

Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'ingresso di un nuovo investitore nel contesto della complessa operazione di ristrutturazione societaria e finanziaria (ristrutturazione del debito per circa 91 milioni di euro) e successiva ricapitalizzazione, con riferimento agli aspetti di diritto societario e di capital markets.



Cliente
Electronics for Imaging



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Alberto Salvadè



Controparte

Chiomenti Studio Legale con i soci venditori di Reggiani Macchine



Valore (euro)

125 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società, quotata al NASDAQ e leader mondiale nel settore della stampa digitale, nell'acquisizione dell'azienda italiana Reggiani Macchine.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

April Santé Prevoyance, Electronics for Imaging, Assietta Private equity e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

BL STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

“Studio BL accompagna le imprese radicate nei territori ad avvalersi di strumenti legali e finanziari ad alto valore aggiunto”

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

C⁺

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

EMANUELE BOSCHI

A

Dottore commercialista e revisore contabile specializzato nella consulenza ad aziende e istituzioni per riorganizzazioni societarie e pianificazione strategica di operazioni finanziarie e immobiliari, con una expertise estesa al settore bancario.

FRANCESCO BONIFAZI

B

Professionista specializzato nella consulenza e nel contenzioso tributario con esperienze anche nel settore contrattualistico e in quello fallimentare.

FEDERICO LOVADINA

B

Avvocato esperto in materia di diritto tributario con importanti esperienze sia nella fase contenziosa sia in quella stragiudiziale e di natura prettamente consulenziale.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
3. buon rapporto qualità-prezzo.

NOVITÀ

Lo scorso anno lo studio ha aperto una nuova sede a Milano. Recentemente ha annunciato l'ingresso dell'of counsel **Lorenzo Pellegrini** Professore di Diritto civile e Avvocato cassazionista che si occuperà all'interno di Studio BL di penale tributario.



CONTATTI

Via delle Mantellate 9
Firenze
T. 055 483448
www.bllex.com

BL STUDIO ELGALE E TRIBUTARIO DIPARTIMENTO



- 30% M&a
- 5% Real estate
- nc* Private equity
- nc* Equity capital markets
- 45% Contenzioso/arbitrati
- 10% Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- 10% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

BL STUDIO ELGALE E TRIBUTARIO DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**FRANCESCO
BONIFAZI** (foto),
EMANUELE BOSCHI,
FEDERICO LOVADINA

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Lorenzo Pellegrini**

Carica. **Of Counsel**

Provenienza. -

NOMI PARTNER

Francesco Bonifazi, Emanuele Boschi,
Federico Lovadina.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Studio boutique specializzato nella consulenza legale e finanziaria in particolare nei settori del diritto tributario, societario, civile e nella finanza di impresa presente a Firenze, Milano e Roma.



BL STUDIO ELGALE E TRIBUTARIO CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | B

Team dedicato
4 • 25%

Partner dedicati
2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Emanuele Boschi, Federico Lovadina

CONTENZIOSO / ARBITRATI | C

Team dedicato
4 • 25%

Partner dedicati
2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Francesco Bonifazi, Federico Lovadina

REAL ESTATE | C

Team dedicato
2 • 12,5%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Emanuele Boschi

CONSULENZA SOCIETARIA | B

Team dedicato
3 • 18,5%

Partner dedicati
3 • 100%

NOMI PARTNER

Francesco Bonifazi, Emanuele Boschi, Federico Lovadina

PRIVATE EQUITY | C

Team dedicato
2 • 12,5%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Emanuele Boschi

COMPETITION ANTITRUST



EQUITY CAPITAL MARKETS



CORPORATE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
4 • 25%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Emanuele Boschi

TAX M&A | B

Team dedicato
4 • 18,5%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Federico Lovadina

PENALE TRIBUTARIO | B

Team dedicato
3 • 18,5%

Partner dedicati
1

NOMI PARTNER

Lorenzo Pellegrini (of counsel)

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

BL STUDIO ELGALE E TRIBUTARIO

CLIENTI E MANDATI



Cliente
INTEGRA e CCC



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Federico Lovadina



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla nascita del nuovo Consorzio Integra insieme a un pool di altri studi. L'operazione ha consentito la trasformazione di un intero settore, quello delle cooperative di costruzione colpito da una profonda e sistemica crisi. Con l'operazione "Integra" questo processo degenerativo ha subito una battuta d'arresto, individuando un futuro per l'intero settore.



Cliente
Kedryon



Tipologia di operazione
Tax m&a (Patent Box)



Socio di riferimento
Federico Lovadina



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società nell'istruzione e gestione della procedura di ruling relativa all'adesione al regime del Patent box.



Cliente
Importante società italiana del settore dei servizi finanziari



Tipologia di operazione
Tax m&a



Socio di riferimento
Federico Lovadina



Controparte

-



Valore (euro)
230 (Enterprise Value)

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società in relazione alla complessa due diligence fiscale nell'ambito della vendita della società stessa.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Società italiane attive in diversi settori merceologici.

BONELLIEREDE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

SERGIO EREDE



Il professionista incarna in sé l'immagine dell'avvocato d'affari: tra i migliori in Italia con una esperienza senza eguali nel corporate m&a.

ROBERTO CERA

AA

La sua preparazione tecnica di eccellenza si unisce alla capacità di entrare a fondo negli aspetti di business rendendolo un advisor di eccezione.

UMBERTO NICODANO

AA

Un professionista eccellente, un advisor con una visione strategica fuori dal comune.

CLAUDIO TESAURO

AA

Tra i leader indiscussi dell'antitrust in Italia. Professionista di grande esperienza e con competenze tecniche di assoluto valore.

STEFANO CACCHI PESSANI

A

«Estrema competenza, orientamento al risultato, velocità nella elaborazione di soluzioni efficaci»

MARCO ARATO

A

«Ha una eccellente conoscenza del diritto fallimentare, che consente di individuare le interpretazioni giuridiche più aderenti ai casi di specie»

CARLO MONTAGNA

A

«Competenza, massima disponibilità, con un occhio sempre attento al business per trovare soluzioni che funzionino veramente».



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

A

A



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del diritto societario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross.

BONELLIEREDE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FRANCESCO ANGLANI

A

Il mercato lo indica come figura sempre più protagonista del settore concorrenza/antitrust. Stimato per la sua preparazione e disponibilità.

ANDREA CARTA MANTIGLIA

A

Esperto, scrupoloso, disponibile. Ha grande esperienza nel mercato m&a.

PAOLO DAINO

B

«Risalta per le sue capacità nello sviluppare rapidamente ragionamenti legali e idee, segno di forti competenze tecniche».

STEFANO MICHELI

B

«Professionista molto valido, con una visione molto ampia delle problematiche. Le sue analisi sono sempre complete e approfondite».

PAOLO OLIVIERO

B

«È geniale nella capacità di individuare soluzioni innovative e consentire la conclusione delle pratiche nell'interesse precipuo del cliente ».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Riccardo Denaro, Sara Tirinnanzi

NOVITÀ

Nel 2016 il team ha accolto **Giuseppe Manzo**, ex Direttore Affari Legali e Societari per l'area EMEA di Techint Engineering & Construction. Manzo entrato come of counsel è stato nominato partner a fine anno insieme a **Giulia Bianchi Frangipane** in studio dal 2005 e specializzata in PrivateEquity.



BONELLIEREDE DIPARTIMENTO



28
22,9% Partner

36
29,5% Trainee



53
43,4% Associate

5
4% Of counsel

55%
Corporate m&a



45%
Altri settori



- 24% M&a
- 8% Real estate
- 8% Private equity
- 15% Equity capital markets
- 15% Contenzioso/arbitrati
- 10% Consulenza societaria
- 10% Competition antitrust
- 10% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

BONELLIEREDE DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**CARLO MONTAGNA,
UMBERTO
NICODANO (foto),
STEFANO CACCHI
PESSANI**

NOMI PARTNER

Marco Arato, Alessandro Balp, Giulia Bianchi Frangipane, Matteo Bonelli, Elena Busson, Stefano Cacchi Pessani, Andrea Carta Mantiglia, Eliana Catalano, Roberto Cera, Paolo Daino, Sergio Erede, Vittoria Giustiniani, Vittorio Lupoli, Giuseppe Manzo, Fulvio Marvulli, Stefano Micheli, Carlo Montagna, Alessandro Musella, Barbara Napolitano, Umberto Nicodano, Paolo Oliviero, Alessandra Piersimoni, Mario Roli, Silvia Romanelli, Alberto Saravalle, Gianpiero Succi, Elisabetta Varni, Gianfranco Veneziano

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

5

Nome. **Giuseppe Manzo**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Techint**

Nome. **Diane Vallaud**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Gide Loyrette Nouel**

Nome. **Veronica Casalini**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Lazareff LE Bars**

Nome. **Vincenzo Dell'Osso**

Carica. **Associate**

Provenienza. -

Nome. **Maria Gabriella Perrotta**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Ernst & Young**

+ 25 PRATICANTI

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«La gestione del cliente è molto attenta e scrupolosa e i risultati prodotti eccellenti. Hanno sempre la capacità di individuare soluzioni innovative».

«Estrema competenza, massima disponibilità, orientamento al risultato e alla risoluzione dei problemi. Sono tra i migliori in Italia».



BONELLIEREDE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A

| A

Team dedicato

70 • 57,3%

Partner dedicati

22 • 78,5%

NOMI PARTNER

Alessandro Balp, Giulia Bianchi Frangipane, Matteo Bonelli, Stefano Cacchi Pessani, Andrea Carta Mantiglia, Eliana Catalano, Roberto Cera, Paolo Daino, Giovanni Domenichini (of counsel), Sergio Erede, Fulvio Marvulli, Stefano Micheli, Carlo Montagna, Alessandro Musella, Barbara Napolitano, Umberto Nicodano, Alessandra Piersimoni, Mario Roli, Silvia Romanelli, Alberto Saravalle, Gianpiero Succi, Gianfranco Veneziano.

REAL ESTATE

| A

Team dedicato

10 • 8%

Partner dedicati

2 • 7%

NOMI PARTNER

Alessandro Balp, Matteo Bonelli

PRIVATE EQUITY

| A

Team dedicato

10 • 8%

Partner dedicati

7 • 25%

NOMI PARTNER

Giulia Bianchi Frangipane, Eliana Catalano, Stefano Micheli, Carlo Montagna, Umberto Nicodano, Alessandra Piersimoni e Mario Roli

EQUITY CAPITAL MARKETS

| A

Team dedicato

20 • 16,3%

Partner dedicati

8 • 28,5%

NOMI PARTNER

Vittoria Giustiniani, Carlo Montagna, Barbara Napolitano, Alessandra Piersimoni, Silvia Romanelli, Alberto Saravalle, Gianfranco Veneziano, Federico Vezzani

CONTENZIOSO / ARBITRATI

| A

Team dedicato

12 • 9%

Partner dedicati

4 • 14,2%

NOMI PARTNER

Andrea Carta Mantiglia, Paolo Daino, Paolo Di Giovanni, Alberto Saravalle



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

BONELLIEREDE CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

CONSULENZA SOCIETARIA | A

Team dedicato
20-25 • 16,3-20,4%

Partner dedicati
5 • 17,8%

NOMI PARTNER

Stefano Cacchi Pessani, Giovanni Domenichini (of counsel), Sergio Erede, Vittoria Giustiniani, Umberto Nicodano, Gianfranco Veneziano

COMPETITION ANTITRUST | A

Team dedicato
23 • 18,8%

Partner dedicati
3 • 10,7%

NOMI PARTNER

Francesco Anglani, Massimo Merola, e Claudio Tesauo

CORPORATE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
15 • 12,2%

Partner dedicati
9 • 32,1%

NOMI PARTNER

Marco Arato, Vittoria Giustiniani, Vittorio Lupoli, Massimo Merola, Paolo Oliviero, Marco Passalacqua, Giuseppe Sacchi Lodispoto, Riccardo Ubaldini, Elisabetta Varni

INSURANCE | A

Team dedicato
10 • 8%

Partner dedicati
6 • 21,4%

NOMI PARTNER

Vittorio Allavena, Angelo Bonetta, Massimiliano Danusso, Tommaso Faelli, Stefano Micheli, Giuseppe Rumi

TAX M&A | A

Team dedicato
10 • 8%

Partner dedicati
2 • 7,1%

NOMI PARTNER

Andrea Manzitti, Andrea Silvestri

PENALE | A

Team dedicato
7 • 5,7%

Partner dedicati
1 • 3,5%

NOMI PARTNER

Francesco Sbisà



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

BONELLIEREDE CLIENTI E MANDATI



Cliente

Delfin (Luxottica Group)



Tipologia di operazione

Corporate/M&a



Socio di riferimento

Sergio Erede, Stefano Cacchi Pessani



Controparte

Bredin Prat con Delfin; Cleary Gottlieb con Essilor



Valore (euro)

50 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla combinazione strategica di Essilor e Luxottica Group, annunciata il 16 gennaio 2017. L'operazione si propone di creare un colosso industriale con ricavi aggregati stimati nel 2015 per oltre €15 miliardi, 140 mila dipendenti e vendite in oltre 150 Paesi.



Cliente

Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Carlo Montagna



Controparte

**Studio legale Calosi con la famiglia Basilichi;
Lombardi Segni con BMPS**



Valore (euro)

230 milioni (Enterprise value)

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione all'accordo per l'acquisizione fino al 100% di Basilichi, operatore specializzato nell'ambito dei pagamenti e dei servizi per il business.



Cliente

General Electric Company



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Umberto Nicodano



Controparte

**Slaughter and May con GE per i profili di diritto inglese;
Clifford Chance con Banca IFIS**



Valore (euro)

160 milioni (per la cessione del capitale sociale)

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione all'acquisizione da parte di Banca IFIS, di GE Capital Interbanca da GE Capital.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Suning Holdings Group, Abertis Infraestructuras, Amundi Real estate Italia, Beni Stabili, Atlantia, Cairo Communications¹⁰ e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

BTG LEGAL

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALBERTO BATINI

C

Professionista specializzato in diritto delle assicurazioni marittime. Gestisce e coordina la sede di Londra occupandosi dell'assistenza al mercato assicurativo inglese che opera in Italia.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Studio specializzato in diritto assicurativo, shipping e trasporti, che conta oggi circa 30 professionisti. Ha diverse sedi in Italia e fa parte di un importante network internazionale di diritto assicurativo, il Global Insurance Law Connect, che consente un'assistenza globale dei clienti presso giurisdizioni straniere ritenute strategiche.

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

C

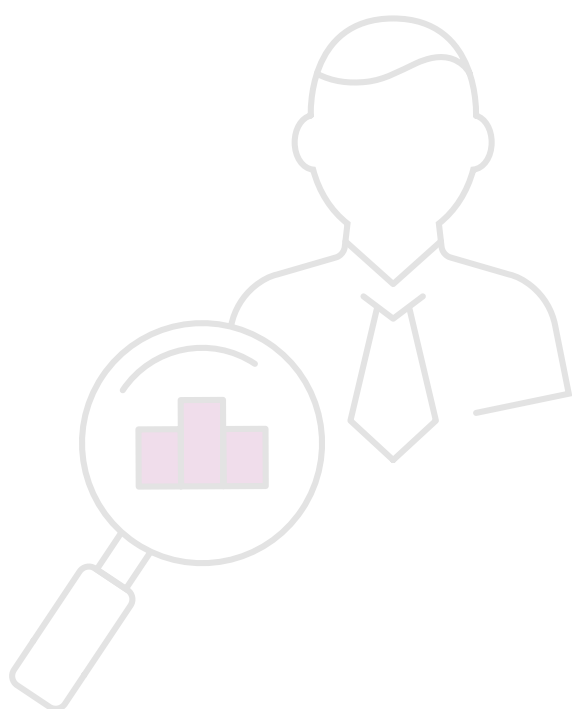
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

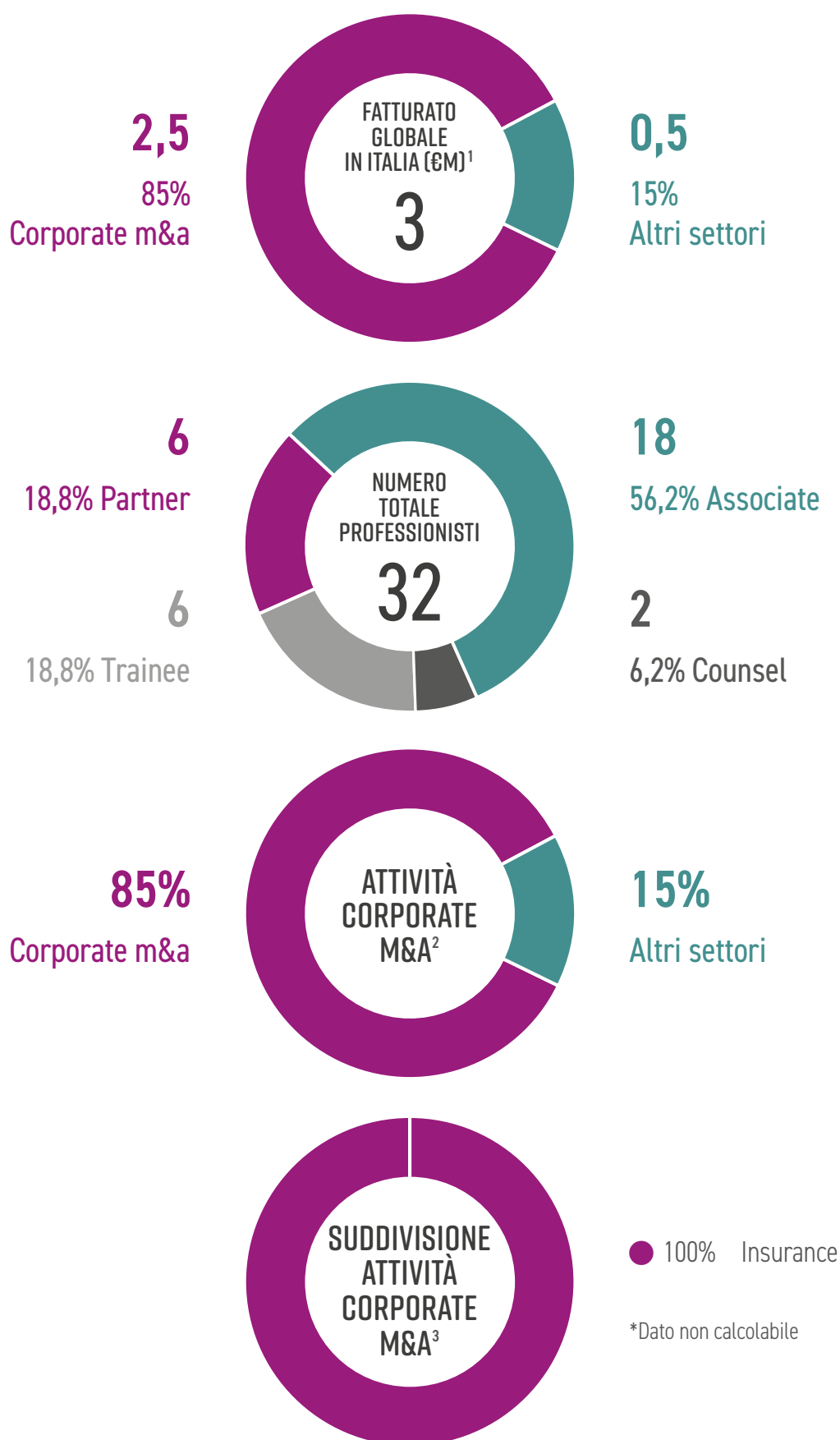
1. focalizzazione in ambito assicurativo;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. appartenenza ad un network internazionale e presenza radicata in Italia.

NOVITÀ

A maggio 2017, l'avvocato **Giorgio Grasso** è entrato come name partner nello studio che è quindi diventato "Batini Traverso Grasso & Associati (Btg Legal)". Grasso, proveniente da Simmons & Simmons dove ricopriva il ruolo di Head of Insurance, si occuperà di introdurre e sviluppare le practice di product liability, financial lines e cyber risk.



BTG LEGAL DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

BTG LEGAL

DIPARTIMENTO, CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE E CLIENTI

CAPO DIPARTIMENTO



ALBERTO BATINI

NOMI PARTNER

Alberto Batini, Valerio Fenati, Giorgio Grasso,
Fausta Pezzati, Ottavia Pizzo, Silvia Traverso

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Giorgio Grasso**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Simmons & Simmons**

INSURANCE

C

Team dedicato

25 • 100%

Partner dedicati

6 • 24%

NOMI PARTNER

Alberto Batini, Valerio Fenati, Giorgio Grasso,
Fausta Pezzati, Ottavia Pizzo, Silvia Traverso



ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Società italiane e straniere attive in ambito assicurativo.

CORPO— —RATE IP & TMT LAW— —YERS



MILANO Via Privata Fratelli Gabba, 3 - 20121 Milano, Italy / T +39 02 89075050 / F +39 02 62086008

ROMA Piazza di Campitelli, 3 - 00186 Roma, Italy / T +39 06 45599200 / F +39 06 69970021

info@orsinger.com - www.orsinger.com

BUREAU PLATTNER

“Un team di dottori avvocati, dottori commercialisti e revisori con forte esperienza corporate e m&a cross-border, più di 60 collaboratori, 40 anni di storia, focus su industria, energia e immobiliare”

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MASSIMO PETRUCCI

B

«È entrato in profondità nel nostro business e ci ha supportato con rapidità ed estrema efficacia».

66,5%


M&a

Real estate

Private equity

Equity capital
markets

Contenzioso/
arbitrati

Consulenza
societaria

Competition
antitrust

Corporate
restructuring

33,5%

PETER KARL PLATTNER

B

«Ci ha fornito un eccellente supporto».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Xinxing Ji dottore commercialista

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

B⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. buon rapporto qualità-prezzo.

NOVITÀ

Da gennaio 2017 lo studio ha nominato **Veronica Vitiello** Head of Real estate e Public law.

CONTATTI

Massimo Petrucci

Via Pietro Verri 8
Milano

T. 02 25060760

Peter Karl Plattner

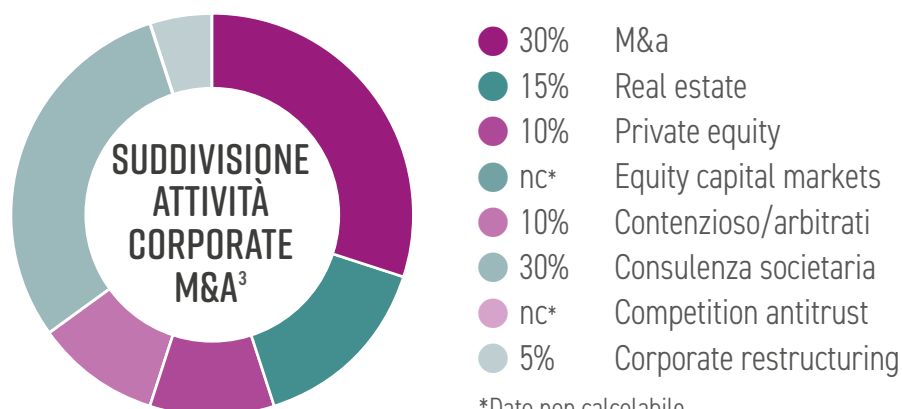
Via Leonardo da Vinci 12
Bolzano

T. 0471 222500

www.bureauplattner.com



BUREAU PLATTNER DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

BUREAU PLATTNER DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



MASSIMO PETRUCCI

NOMI PARTNER

Carlo Gurioli, Massimo Petrucci,
Peter Karl Plattner

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Registrano un alto livello di soddisfazione della clientela rappresentata per il 70% da società estere; apprezzati per le loro competenze integrate e la perfetta capacità di lavorare anche in lingua tedesca e inglese. Sono tra i pochi studi ad annoverare un dottore commercialista cinese.

«Durante le trattative si sono dimostrati costruttivi e molto efficienti».

«Siamo estremamente soddisfatti. Al termine dell'operazione, abbiamo ampliato il loro mandato».



BUREAU PLATTNER

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A B	
Team dedicato 6 • 66,6%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Carlo Gurioli, Massimo Petrucci, Peter Karl Plattner	

CONTENZIOSO / ARBITRATI B	
Team dedicato 2 • 22,2%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Carlo Gurioli, Peter Karl Plattner	

REAL ESTATE C	
Team dedicato 3 • 33,3%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Carlo Gurioli, Peter Karl Plattner	

CONSULENZA SOCIETARIA B	
Team dedicato 9 • 100%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Carlo Gurioli, Massimo Petrucci, Peter Karl Plattner	

PRIVATE EQUITY C	
Team dedicato 5 • 55,5%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Carlo Gurioli, Massimo Petrucci, Peter Karl Plattner	

COMPETITION ANTITRUST	
	

EQUITY CAPITAL MARKETS	
	

CORPORATE RESTRUCTURING C	
Team dedicato 3 • 33,3%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Carlo Gurioli, Massimo Petrucci, Peter Karl Plattner	

TAX M&A B	
Team dedicato 2 • 22,2%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Massimo Petrucci, Peter Karl Plattner	

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

BUREAU PLATTNER

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Blueriver (Hong Kong) Nutrition Company Limited



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Massimo Petrucci



Controparte

Minoter



Valore (euro)

7 milioni (30 milioni valore stimato della JV)

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella creazione di una joint venture nel settore alimentare tra il gruppo cinese e un'azienda italiana di Cagliari.



Cliente

Panjit Group



Tipologia di operazione

Restructuring



Socio di riferimento

Massimo Petrucci



Controparte

Mediocredito Italiano



Valore (euro)

35 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Complessa ristrutturazione di contratti di leasing.



Cliente

Albert Ziegler (CIMC Group)



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Carlo Gurioli



Controparte

Soci di Cella



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Acquisto di una partecipazione di minoranza nella società Cella S.r.l.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

CAIAZZO DONNINI PAPPALARDO & ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

RINO CAIAZZO

A

«Professionista che può vantare una expertise veramente solida, ottime competenze negoziali e una grande disponibilità».

ROBERTO DONNINI

B

«Professionista che ha guadagnato la nostra fiducia in relazione a operazioni strategiche. Apprezziamo la sua capacità di proporre soluzioni innovative per risolvere impasse nelle negoziazioni».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

—

B⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

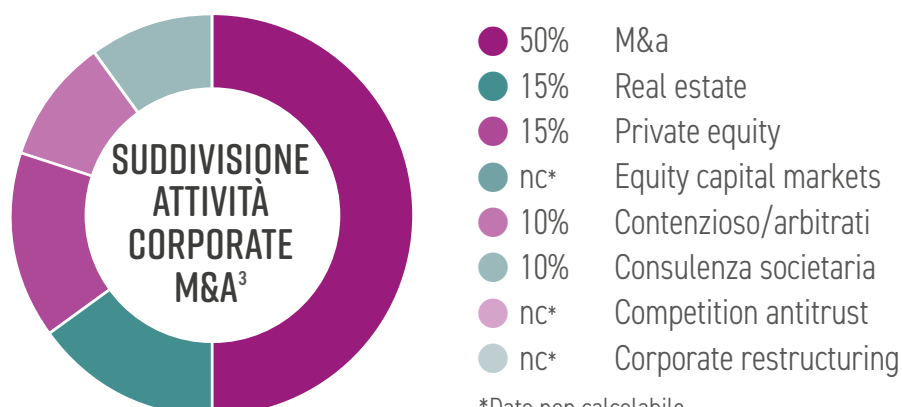
1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

A fine 2016 **Angela Mannaerts**, con un team di un associate e un trainee, ha fatto il suo ingresso in studio in qualità di Partner.



CAIAZZO DONNINI PAPPALARDO & ASSOCIATI DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CAIAZZO DONNINI PAPPALARDO & ASSOCIATI

DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



ROBERTO DONNINI

NOMI PARTNER

Rino Caiazzo, Roberto Donnini, Angela Mannaerts, Marisa Pappalardo

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Si caratterizza per una grande competenza del diritto commerciale e la conoscenza del cliente e delle sue reali esigenze»

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Angela Mannaerts**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Pontecorvi, Mannaerts & Triboldi**

Nome. **Romina Protto**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Pontecorvi, Mannaerts & Triboldi**

Nome. **Ilaria Giuliani**

Carica. **Trainee**

Provenienza. **Pontecorvi, Mannaerts & Triboldi**



CAIAZZO DONNINI PAPPALARDO & ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 6 • 42,8%	Partner dedicati 1 • 25%
NOMI PARTNER	
Roberto Donnini	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	B
Team dedicato 6 • 42,8%	Partner dedicati 3 • 75%
NOMI PARTNER	
Rino Caiazzo, Roberto Donnini e Marisa Pappalardo	

REAL ESTATE	C
Team dedicato 7 • 50%	Partner dedicati 2 • 50% + 1
NOMI PARTNER	
Roberto Donnini, Angela Mannaerts + Giulio Tognazzi (Responsabile dipartimento B&F)	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 12 • 85,7%	Partner dedicati 3 • 75%
NOMI PARTNER	
Rino Caiazzo, Roberto Donnini e Marisa Pappalardo	

PRIVATE EQUITY	C
Team dedicato 6 • 42,8%	Partner dedicati 1 • 25%
NOMI PARTNER	
Roberto Donnini	

COMPETITION ANTITRUST	A
Team dedicato 5 • 35,7%	Partner dedicati 1 • 25%
NOMI PARTNER	
Rino Caiazzo	

EQUITY CAPITAL MARKETS	C
Team dedicato 4 • 28,5%	Partner dedicati 2 • 50%
NOMI PARTNER	
Roberto Donnini e Marisa Pappalardo	

CORPORATE RESTRUCTURING	B
Team dedicato 4 • 28,5%	Partner dedicati 2 • 50%
NOMI PARTNER	
Roberto Donnini e Giulio Tognazzi	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CAIAZZO DONNINI PAPPALARDO & ASSOCIATI

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Ansaldo STS



Tipologia di operazione

Consulenza societaria e Contenzioso



Socio di riferimento

Roberto Donnini



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Consulenza in relazione a questioni di corporate governance e ai rapporti con un fondo speculativo, compresa la recente revoca di un amministratore indipendente da parte dell'assemblea dei soci.



Cliente

Intralot Global Holdings



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Roberto Donnini



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza legale nella combinazione delle società italiane con il gruppo Gamenet.



Cliente

Telecom Italia Ventures



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Roberto Donnini



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Tim Ventures in una serie di investimenti in aziende start up con riferimento al programma 'Tim Working Capital' (inclusi investimenti nel capitale sociale di Kopira, Oil Project, Armnet, Unfraud, Etch).

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

AWAS, Western Union e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

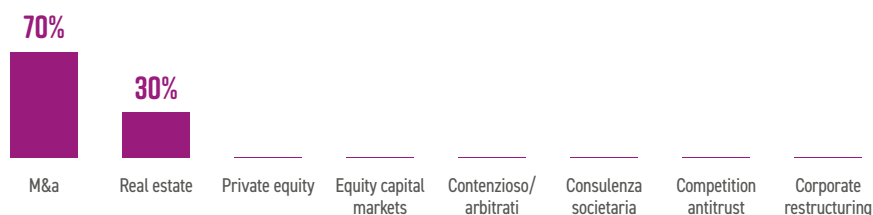
CARNELUTTI STUDIO LEGALE ASSOCIATO

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

LUCA ARNABOLDI

A

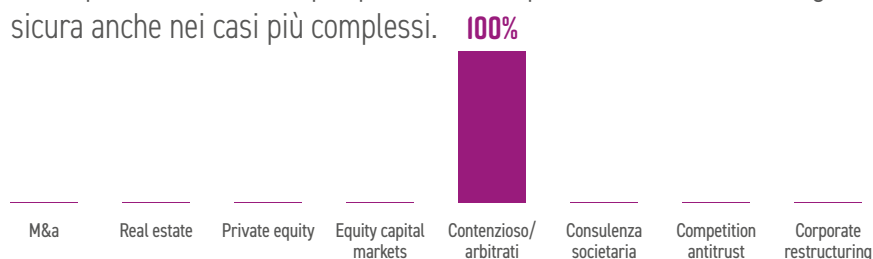
«Ottimo professionista. È sempre super professionale, competente e puntuale».



MARGHERITA BARIÈ

B

È una professionista sempre presente e disponibile. Sa essere una guida sicura anche nei casi più complessi.



NICOLÒ BASTIANINI

B

Professionista apprezzato da mercato e controparti: presente, preparato.



BENEDETTA AMISANO

B

«Ha buona competenza specifica e un'ottima capacità analitica».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Roberta Mollica - of counsel

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B⁺

DIPARTIMENTO

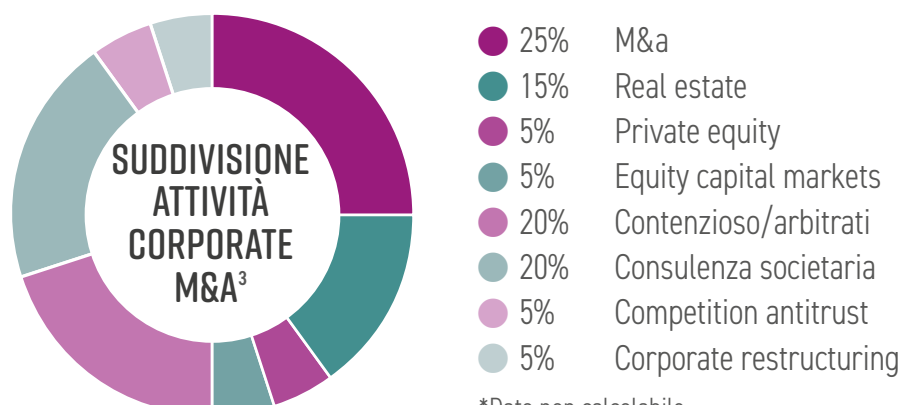
I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del diritto societario;
2. professionalità e tempestività di risposta e competenze tecniche
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario

NOVITÀ

Nel 2016 lo studio ha messo a segno tre lateral hire. Il primo, **Carlo Pappalettera**, uscito da Giliberti Triscornia Pappalettera, è tra gli avvocati più noti in ambito Private equity, finanza strutturata e m&a. Oltre a lui, **Alberto Manzini** e **Stefania De Michele**, esperti di contenzioso commerciale. A gennaio 2017 Carnelutti ha annunciato invece l'integrazione con lo Studio Legale Calesella: **Giorgio Calesella** e **Aldo Brielli** sono entrati in qualità di partner, con un team di otto professionisti, ponendosi alla guida del dipartimento Healthcare & Life Sciences dello studio. Più di recente lo studio ha inoltre accolto **Mile Perris**, esperto in operazioni societarie straordinarie e di m&a con **Linda Stefanelli**.

CARNELUTTI STUDIO LEGALE ASSOCIATO DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CARNELUTTI STUDIO LEGALE ASSOCIATO DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



LUCA ARNABOLDI
(foto), **NICOLÒ BASTIANINI, CARLO PAPPALETERA, ALBERTO RITTATORE VONWILLER, CARLO EMANUELE ROSSI**

NOMI PARTNER

Benedetta Amisano, Giovanna Anzimanni, Luca Arnaboldi, Nicolò Bastianini, Alexia Falco, Antonio Franchi, Claudio Lichino, Cecilia Cagnoni Luoni, Alessandra Pandarese, Carlo Pappalettera, Alberto Rittatore Vonwiller, Carlo Emanuele Rossi, Leonardo Spina, Enrico Tarchi, Valentina Zanelli

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Sono da tempo il nostro studio di riferimento. Li apprezziamo per la loro competenza e puntualità. Sanno gestire anche le tematiche più complesse».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Carlo Pappalettera**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Giliberti, Triscornia Pappalettera**

Nome. **Alberto Manzini**

Carica. **Partner**

Provenienza. -

Nome. **Stefania De Michele**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Studio Legale d'Urso**



CARNELUTTI STUDIO LEGALE ASSOCIATO

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | A

Team dedicato
28 • 63%

Partner dedicati
13 • 86,6%

NOMI PARTNER

Benedetta Amisano, Giovanna Anzimanni, Luca Arnaboldi, Nicolò Bastianini, Alexia Falco, Antonio Franchi...(1)

REAL ESTATE | A

Team dedicato
11 • 25%

Partner dedicati
4 • 26,6%

NOMI PARTNER

Benedetta Amisano, Luca Arnaboldi, Alexia Falco, Claudio Lichino, Leonardo Spina

PRIVATE EQUITY | C

Team dedicato
7 • 15,9%

Partner dedicati
4 • 26,6%

NOMI PARTNER

Luca Arnaboldi, Carlo Pappalettera, Alberto Rittatore Vonwiller, Enrico Tarchi

EQUITY CAPITAL MARKETS | C

Team dedicato
3 (DIP. BANKING & CAPITAL MARKETS)

Partner dedicati
1

NOMI PARTNER

Marco Lantelme

TAX M&A | B

Team dedicato
15 • 34%

Partner dedicati
9

NOMI PARTNER

Paolo Baruffi, Gilberto Comi, Renata Ricotti, Andrea Rittatore Vonwiller, Mario Ippolito, Fabio Fusco, Daniela Frusone, Paolo Patrizio, Giuseppe Croce, Massimo Marconi (Dip Tax)

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato
13 (DIP. LITIGATION)

Partner dedicati
7

NOMI PARTNER

Margherita Barié, Salvatore Nolasco, Pierfrancesca Belcredi, Stefania De Michele, Gianmatteo Santucci, Alberto Manzini, Alessandra Massolo

CONSULENZA SOCIETARIA | A

Team dedicato
28 • 63%

Partner dedicati
13 • 86,6%

NOMI PARTNER

Benedetta Amisano, Giovanna Anzimanni, Luca Arnaboldi, Nicolò Bastianini, Alexia Falco, Antonio Franchi...(1)

COMPETITION ANTITRUST | C

Team dedicato
4 • 9%

Partner dedicati
2 • 13,3%

NOMI PARTNER

Carlo Emanuele Rossi, Valentina Zanelli

CORPORATE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
10 • 22,7%

Partner dedicati
2 • 13,3%

NOMI PARTNER

Luca Arnaboldi, Alberto Rittatore Vonwiller

INSURANCE | C

Team dedicato
4 • 9%

Partner dedicati
1 • 6,6%

NOMI PARTNER

Alessandra Pandarese

NOMI PARTNER

(1) Cecilia Cagnoni Luoni, Carlo Pappalettera, Alberto Rittatore Vonwiller, Carlo Emanuele Rossi, Leonardo Spina, Enrico Tarchi, Valentina Zanelli

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CARNELUTTI STUDIO LEGALE ASSOCIATO

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Gruppo Princi



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Luca Arnaboldi e Filippo Grillo



Controparte

Eversheds con Starbucks, Laways, con Angel Lab e Pekepan Investments



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella joint venture con Starbucks, per la quale il colosso americano diventerà licenziatario mondiale del marchio Princi e investitore, insieme ad Angel Lab e Pekepan Investments, nei negozi stand alone Princi in tutto il mondo.



Cliente

Giglio Group



Tipologia di operazione

M&a e tax



Socio di riferimento

Claudio Lichino e Renata Ricotti per gli aspetti Tax



Controparte

Studio Volpe con i venditori e Tosetto, Weigmann e Associati con Zenit



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella sottoscrizione del preliminare di acquisto del 100% del Gruppo Evolve SA, società svizzera, controllata da Tessilform SpA, a cui fa capo il marchio Patrizia Pepe.



Cliente

Vivendi



Tipologia di operazione

M&a e Tax



Socio di riferimento

Nicolò Bastianini, Cecilia Cagnoni Luoni



Controparte

Chiomenti con Mediaset



Valore (euro)

870

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Vivendi nella definizione dell'accordo con Mediaset per lo scambio del 3.5% di partecipazioni azionarie tra le due società e la cessione di Mediaset Premium.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Beckett Gas, BNP Paribas reim Sgr, Castello Sgr, Dayco, Bottega Verde e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici

CASTALDIPARTNERS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ENRICO CASTALDI

A

Professionista di lunga esperienza, con profonda conoscenza delle dinamiche di mercato Italo-francesi. Specializzato in investimenti internazionali, accordi e joint ventures industriali e commerciali, operazioni d'acquisizione e ristrutturazioni societarie.

GASPARE DORI

B

Un ottimo professionista. Competente, puntuale e con una grande esperienza di mercato.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Sono un punto di riferimento quando si tratta di attività industriali e commerciali che si svolgono lungo l'asse italo-francese.

La profonda expertise delle dinamiche di questi mercati fanno dello Studio un vero e proprio business partner.

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

—

B⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario in particolare dell'asse Italia-Francia;
3. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border.

CAPO DIPARTIMENTO



GASPARE DORI

NOMI PARTNER

Enrico Castaldi,
Steven Sprague,
Gaspare Dori,
Nicola Romano

NOVITÀ

Il professionista **Alberto Dubini** ha fatto il suo ingresso in studio in qualità di of counsel. L'avvocato proviene da Willkie Farr & Gallagher, ha specifica esperienza in ambito Corporate finance.

Nel 2016, CastaldiPartners è entrato nel mercato di Londra con una nuova sede aperta insieme a Buckles Solicitors insegna britannica con cui lo Studio collabora da oltre 15 anni.

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

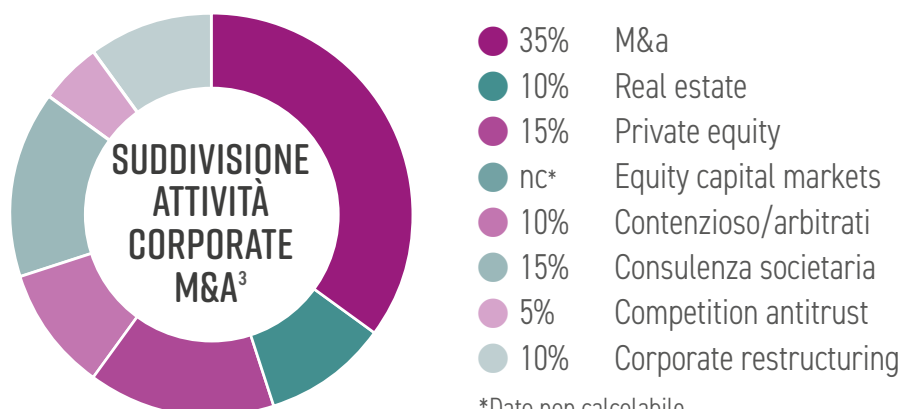
1

Nome. **Alberto Dubini**

Carica. **Of counsel**

Provenienza. **Willkie Farr & Gallagher**

CASTALDIPARTNERS DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CASTALDIPARTNERS CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 11 • 100%	Partner dedicati 3 • 75%
NOMI PARTNER	
Enrico Castaldi, Gaspare Dori, Steven Sprague	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato 9 (DIP. CONTENZIOSO E ARBITRATI)	Partner dedicati 2
NOMI PARTNER	
Valentine Chessa, Priscille Pedone	

REAL ESTATE	C
Team dedicato 6 • 54,5%	Partner dedicati 2 • 50%
NOMI PARTNER	
Gaspare Dori, Nicola Romano	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 11 • 100%	Partner dedicati 3 • 75%
NOMI PARTNER	
Enrico Castaldi, Gaspare Dori, Steven Sprague	

PRIVATE EQUITY	B
Team dedicato 9 • 81,8%	Partner dedicati 3 • 75%
NOMI PARTNER	
Enrico Castaldi, Gaspare Dori, Steven Sprague	

COMPETITION ANTITRUST	C
Team dedicato 3 • 27,2%	Partner dedicati -
NOMI PARTNER	
-	

EQUITY CAPITAL MARKETS


CORPORATE RESTRUCTURING	B
Team dedicato 7 • 63,6%	Partner dedicati 2 • 50%
NOMI PARTNER	
Enrico Castaldi, Gaspare Dori	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CASTALDIPARTNERS CLIENTI E MANDATI



Cliente
Zapi



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Steven Sprague



Controparte
-



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione di Electrofit Zapi UK della quale Zapi era joint venture partner.



Cliente
Eutelsat



Tipologia di operazione
M&a



Soci di riferimento
Gaspare Dori, Steven Sprague



Controparte
Speedcast



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'operazione cross-border di cessione del capitale sociale della divisione marittima.



Cliente
InVivo



Tipologia di operazione
M&a



Soci di riferimento
Enrico Castaldi, Lisa Julien



Controparte
-



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nelle operazioni di acquisizione di Agrindustria e di Novasem, che consentono alla società di consolidare la propria presenza in Italia nel settore delle sementi.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Sunny, Fag Artigrafiche e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

CBA STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ANGELO BONISSONI

AA

«Serio, rigoroso con grande sensibilità al business».
Un leader riconosciuto nella consulenza fiscale a fondi, banche e società e nello structuring delle operazioni.

PAOLO ESPOSITO

A

Professionista specializzato nel settore energy in cui il mercato gli riconosce una expertise di altissimo profilo. Apprezzato per la sua disponibilità e il suo pragmatismo.

DIEGO DE FRANCESCO

B

«Serio, preparato. Sempre all'altezza delle aspettative».



GIUSEPPE A. GALEANO

B

«Professionista che garantisce un ottimo delivery sempre in linea con le nostre aspettative».

LUCA FABBRINI

B

Professionista di spessore, sempre disponibile e collaborativo.

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

—

B



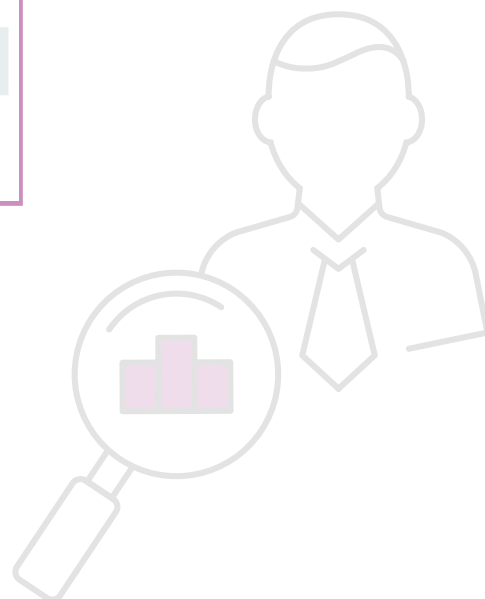
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

A maggio 2017 **Mauro Paladini** è entrato in CBA in qualità di di counsel.



CBA STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO DIPARTIMENTO



- 40% M&a
- 20% Real estate
- 10% Private equity
- 5% Equity capital markets
- 5% Contenzioso/arbitrati
- 10% Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- 10% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CBA STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**ANGELO
BONISSONI** (foto),
LUCA FABBRINI

NOMI PARTNER

Paolo Berruti, Angelo Bonissoni, Nicola Canessa, Mattia Dalla Costa, Diego De Francesco, Paolo Esposito, Marco Ettorre, Luca Fabbrini, Giuseppe A. Galeano, Giorgio Iacobone, Antonio Martini, Antonella Sannicandro.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Lo studio offre un servizio integrato legale e fiscale di ottima qualità. Lavoriamo con loro con grande soddisfazione». «La loro dimensione ci garantisce un servizio curato e tailor made che altre strutture non ci danno».



CBA STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A B	
Team dedicato	Partner dedicati
40 • 67,7%	12 • 100%
NOMI PARTNER	
Paolo Berruti, Angelo Bonissoni, Nicola Canessa, Mattia Dalla Costa, Diego De Francesco,...(1)	

CONTENZIOSO / ARBITRATI C	
Team dedicato	Partner dedicati
10 • 16,9%	2 • 16,6%
NOMI PARTNER	
Marco Ettore, Antonio Martini	

REAL ESTATE C	
Team dedicato	Partner dedicati
10 • 16,9%	2 • 16,6%
NOMI PARTNER	
Roberto Brustia, Francesco Assegnati	

CONSULENZA SOCIETARIA B	
Team dedicato	Partner dedicati
50 • 84,7%	12 • 100%
NOMI PARTNER	
Paolo Berruti, Angelo Bonissoni, Nicola Canessa, Mattia Dalla Costa, Diego De Francesco,...(1)	

PRIVATE EQUITY A	
Team dedicato	Partner dedicati
40 • 67,7%	12 • 100%
NOMI PARTNER	
Paolo Berruti, Angelo Bonissoni, Nicola Canessa, Mattia Dalla Costa, Diego De Francesco,...(1)	

COMPETITION ANTITRUST	
	

EQUITY CAPITAL MARKETS	
	

CORPORATE RESTRUCTURING	
	

TAX M&A B	
Team dedicato	Partner dedicati
20 • 33,8%	4 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Angelo Bonissoni, Diego De Francesco, Giuseppe A. Galeano, Marco Ettore	

NOMI PARTNER	
(1) Paolo Esposito, Marco Ettore, Luca Fabbrini, Giuseppe A. Galeano, Giorgio Iacobone Antonio Martini, Antonella Sannicandro	

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CBA STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Ambienta Sgr



Tipologia di operazione

M&a, Pe



Socio di riferimento

Giuseppe A. Galeano



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza ad Ambienta SGR in relazione all'acquisizione di SF Filter e delle sue controllate estere.



Cliente

Ardian Private equity



Tipologia di operazione

M&a, Pe



Socio di riferimento

Diego De Francesco



Controparte

Giovannelli e Associati Studio Legale con il venditore, Eversheds e Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners con Dedalus.



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Consulenza per l'attività di due diligence fiscale, per la preparazione dello Structure and Tax memorandum e supporto agli advisor legali ai fini della preparazione degli accordi da un punto di vista fiscale.



Cliente

Angelo Investments



Tipologia di operazione

M&a, Pe



Socio di riferimento

Paolo Esposito



Controparte

Fasken



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla holding italiana, specializzata in tecnologie avanzate per il settore ferroviario, aerospaziale e aereo, nell'investimento in TransPod Inc., start up canadese.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Cattolica Immobiliare, Aedes, Metroweb, Valvitalia e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

COMANDÈ DI NOLA RESTUCCIA AVVOCATI - CDRA

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

CARLO COMANDÈ

B

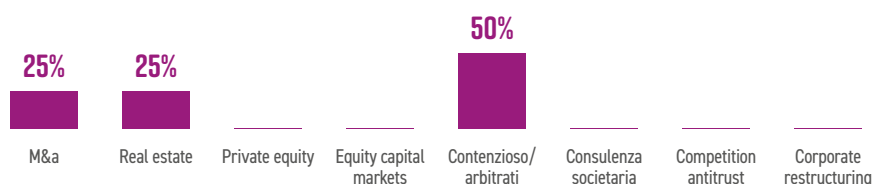
Professionista specializzato nel settore dell'energia e degli appalti, esperto di project financing e di servizi della PA.



SERGIO DI NOLA

B

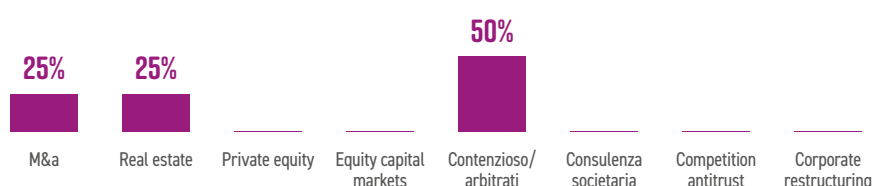
Professionista specializzato in diritto societario, della crisi d'impresa e civile, sia in sede giudiziale che stragiudiziale.



ANTONINO RESTUCCIA

B

Professionista specializzato nelle crisi di impresa, del diritto societario e della sistemazione patrimoniale e successoria, sia in sede giudiziale che stragiudiziale.



RATING STUDIO

Media directories legalcommunity.it

-

C⁺

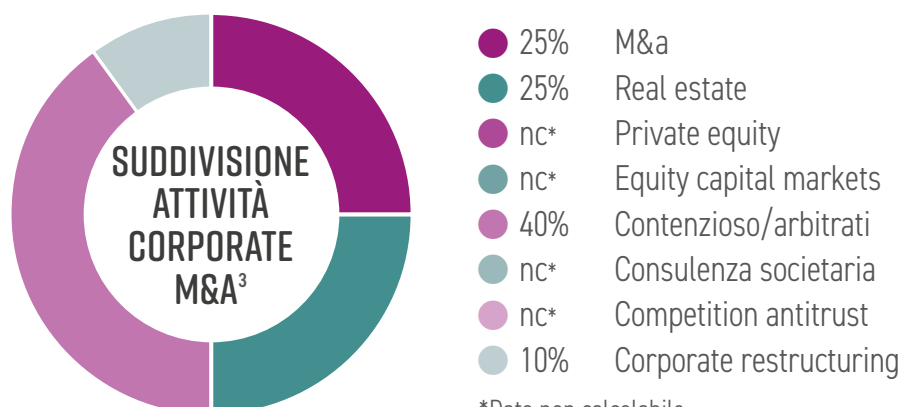
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.



COMANDÈ DI NOLA RESTUCCIA AVVOCATI - CDRA DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

COMANDÈ DI NOLA RESTUCCIA AVVOCATI - CDRA DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**ANTONINO
RESTUCCIA**

NOMI PARTNER

Carlo Comandè, Sergio Di Nola,
Antonino Restuccia

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

L'insegna nata nel 2016 dall'unione di professionisti affermati e riconosciuti nel mercato è una boutique specializzata in materia di diritto amministrativo, bancario, commerciale.



COMANDÈ DI NOLA RESTUCCIA AVVOCATI - CDRA

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | B

Team dedicato

11 • 61,1%

Partner dedicati

3 • 100%

NOMI PARTNER

Carlo Comandè, Sergio Di Nola, Antonino Restuccia

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato

14 • 77,7%

Partner dedicati

3 • 100%

NOMI PARTNER

Carlo Comandè, Sergio Di Nola, Antonino Restuccia

REAL ESTATE | B

Team dedicato

8 • 44,4%

Partner dedicati

3 • 100%

NOMI PARTNER

Carlo Comandè, Sergio Di Nola, Antonino Restuccia

CONSULENZA SOCIETARIA | B

Team dedicato

6 • 33,3%

Partner dedicati

2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Sergio Di Nola, Antonino Restuccia

PRIVATE EQUITY | B

Team dedicato

5 • 27,2%

Partner dedicati

2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Sergio Di Nola, Antonino Restuccia

COMPETITION ANTITRUST



EQUITY CAPITAL MARKETS



CORPORATE RESTRUCTURING | B

Team dedicato

9 • 50%

Partner dedicati

2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Sergio Di Nola, Antonino Restuccia

INSURANCE | B

Team dedicato

5 • 27,2%

Partner dedicati

2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Carlo Comandè, Antonino Restuccia



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

COMANDÈ DI NOLA RESTUCCIA AVVOCATI - CDRA

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Iberdrola



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Carlo Comandè



Controparte

-



Valore (euro)

416 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella compravendita di un portafoglio di impianti eolici per 245 MW.



Cliente

2 F. NDL - Edilizia



Tipologia di operazione

Real estate, contenzioso



Socio di riferimento

Carlo Comandè



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nei confronti dell'impugnazione, da parte di proprietari di fondi limitrofi, di una variante al PRG Comunale con la quale era stata approvata la realizzazione di un centro commerciale nel territorio del Comune di Siacca. Il TAR ha accolto le tesi della società e respinto il ricorso confermando la validità della variante urbanistica che autorizza la realizzazione del centro commerciale.



Cliente

Europa Investimenti S.p.A.



Tipologia di operazione

M&a, corporate restructuring, real estate



Socio di riferimento

Carlo Comandè



Controparte

Graci/Ira Costruzioni



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella complessiva due diligence amministrativa con riferimento ai profili legati alle tematiche derivanti da pubblici contratti per un valore di oltre 7 mln di euro.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

H.I.G. Capital, Qualta SpA e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

CHIOMENTI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MICHELE CARPINELLI



Una star di questo settore. Mercato e controparti riconoscono in modo unanime le sue doti non comuni e la sua vastissima esperienza.

CARLO CROFF

AA

«Professionista eccellente, sempre vicino alle nostre esigenze. Ha ottime relazioni internazionali, massima competenza in vari ambiti di specializzazione, e grande capacità di coordinamento del team e dello studio in generale».

LUCA FOSSATI

A

Professionista con un track record di assoluto profilo. Apprezzato per la sua capacità di interpretare al meglio le posizioni resolvendo i conflitti.

FILIPPO MODULO

A

Stimato da clienti e controparti. Professionista tra i più esperti, profondo conoscitore del mercato e delle sue dinamiche.

CRISTOFORO OSTI

A

Stimato e rispettato da mercato e controparti. Un leader nel campo dell'antitrust in Italia: sofisticato, concreto, capace.

FRANCESCO TEDESCHINI

A

Capace, concreto, esperto. Sa sempre trovare la via da percorrere anche nelle situazioni più complesse. Esperto anche in ambito Insurance.



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

A

A



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del diritto societario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
6. network internazionale e presenza radicata in Italia.

NOVITÀ

A marzo 2017 lo Studio ha deliberato la nomina di 3 nuovi soci, due dei quali dedicati in via principale al diritto societario e al public M&a: si tratta di **Italo De Santis** e **Andrea Sacco Ginevri**.

CHIOMENTI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FRANCO AGOPYAN

B

Sempre presente, capace, offre spunti mai scontati.

UMBERTO BORZI

B

Esperto di diritto immobiliare, apprezzato da mercato e controparti per le sue capacità negoziali e la sua ampia e innovativa visione del mercato.

LUCA LIISTRO

B

«Preparato, disponibile. Se quando essere conciliante per portare a casa la trattativa».

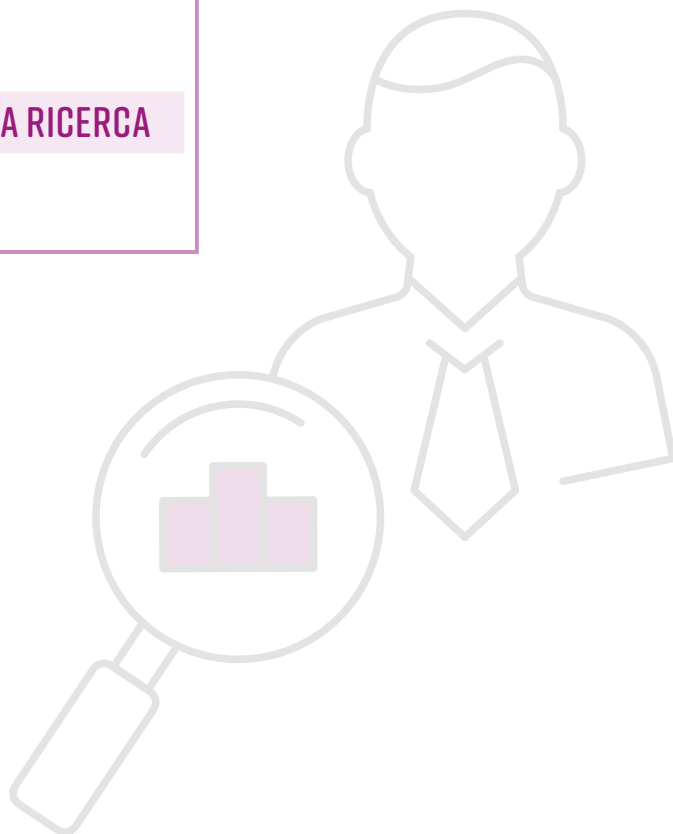
MARCO NICOLINI

B

«Ha capito con rapidità e in profondità il mio business. Ha saputo andare al di là della mera assistenza legale. Lo abbiamo molto apprezzato».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Edoardo Canetta (associate)



CHIOMENTI DIPARTIMENTO



32
28,1% Partner

12
10,5% Trainee



69
60,5% Associate

1
0,9% Counsel

45%
Corporate m&a



55%
Altri settori



- 30% M&a
- 10% Real estate
- 20% Private equity
- 10% Equity capital markets
- 10% Contenzioso/arbitrati
- 10% Consulenza societaria
- 5% Competition antitrust
- 5% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CHIOMENTI DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**FRANCESCO
TEDESCHINI**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Abbiamo ormai con lo studio un rapporto fiduciario. Hanno sempre dimostrato: commitment, disponibilità continua, competenze a 360 gradi sia in ambito nazionale sia in ambito internazionale, perfetta comprensione delle dinamiche e delle necessità del cliente».

NOMI PARTNER

Franco Agopyan, Edoardo Andreoli, Salvo Arena, Umberto Borzi, Michele Carpinelli, Carlo Croff, Simone Bernard de la Gatinais, Corrado Canziani, Filippo Cecchetti, Filippo Corsini, Gianluca D'Agnolo, Italo De Santis, Michele Delfini, Luca Andrea Frignani, Luca Fossati, Renato Genovese, Patrizia Liguti, Luca Liistro, Sara Marchetta, Marco Maugeri, Stefano Mazzotti, Filippo Modulo, Christopher John Aelred Mullen, Marco Nicolini, Massimiliano Nitti, Alessandra Pieretti, Andrea Sacco Ginevri, Antonio Sascaro, Vittorio Tadei, Francesco Tedeschini, Luigi Vaccaro, Paolo Valensise



INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

8

CHIOMENTI CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | A

Team dedicato

114 • 100%

Partner dedicati

32 • 100%

NOMI PARTNER

Franco Agopyan, Edoardo Andreoli, Salvo Arena, Umberto Borzi, Michele Carpinelli, Carlo Croff, Simone Bernard de la Gatinais, Corrado Canziani, Filippo Cecchetti, Filippo Corsini, Gianluca D'Agnolo, Italo De Santis, Michele Delfini, Luca Andrea Frignani, Luca Fossati, Renato Genovese, Patrizia Liguti, Luca Liistro, Sara Marchetta, Marco Maugeri, Stefano Mazzotti, Filippo Modulo, Christopher John Aelred Mullen, Marco Nicolini, Massimiliano Nitti, Alessandra Pieretti, Andrea Sacco Ginevri, Antonio Sascaro, Vittorio Tadei, Francesco Tedeschini, Luigi Vaccaro, Paolo Valensise

REAL ESTATE | A

Team dedicato

50 • 43,8%

Partner dedicati

17 • 53,1% + 1

NOMI PARTNER

Franco Agopyan, Giulia Battaglia, Luca Bonetti, Umberto Borzi, Filippo Brunetti, Filippo Cecchetti, Carlo Croff, Giorgio Cappelli, Luca Fossati, Giuseppe Andrea Giannantonio, Patrizia Liguti, Stefano Mazzotti, Filippo Modulo, Massimiliano Nitti, Alessandro Portolano, Antonio Sascaro, Vincenzo Troiano

PRIVATE EQUITY | A

Team dedicato

54 • 47,3%

Partner dedicati

8 • 25%

NOMI PARTNER

Franco Agopyan, Simone Bernard de la Gatinais, Carlo Croff, Luca Fossati, Luca Liistro, Filippo Modulo, Massimiliano Nitti, Antonio Sascaro, Luigi Vaccaro

EQUITY CAPITAL MARKETS | B

Team dedicato

20 • 17,5%

Partner dedicati

8 • 25%

NOMI PARTNER

Christopher John Aelred Mullen, Italo De Santis, Enrico Giordano, Marco Maugeri, Andrea Sacco Ginevri, Francesco Tedeschini, Paolo Valensise, Manfredi Vianini Tolomei

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato

30 • 28%

Partner dedicati

5 • 15,6%

NOMI PARTNER

Andrea Bernava, Ennio Maria Cicconi, Filippo Corsini, Silvio Martuccelli, Sebastiano Zimmiti

CONSULENZA SOCIETARIA | A

Team dedicato

114 • 100%

Partner dedicati

23 • 71,8%

NOMI PARTNER

Edoardo Andreoli, Salvo Arena, Simone Bernard de la Gatinais, Umberto Borzi, Corrado Canziani, Michele Carpinelli, Filippo Cecchetti, Carlo Croff, Italo De Santis, Luca Andrea Frignani, Luca Liistro, Luca Fossati, Renato Genovese, Andrea Sacco Ginevri, Sara Marchetta, Marco Maugeri, Stefano Mazzotti, Filippo Modulo, Massimiliano Nitti, Antonio Sascaro, Francesco Tedeschini, Luigi Vaccaro, Paolo Valensise



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CHIOMENTI CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

COMPETITION ANTITRUST | A

Team dedicato

10 • 8,7%

Partner dedicati

1 • 3% + **1**

NOMI PARTNER

Cristoforo Osti+ Stefania Bariatti (Of Counsel)

CORPORATE RESTRUCTURING | A

Team dedicato

41 • 35,9%

Partner dedicati

10 • 31,5%

NOMI PARTNER

Giulia Battaglia, Andrea Bernava, Filippo Cecchetti, Filippo Corsini, Paolo Giacometti, Silvio Martuccelli, Antonio Tavella, Paolo Valensise, Luigi Vaccaro

TAX M&A | A

Team dedicato

32 • 28%

Partner dedicati

5 • 15,6%

NOMI PARTNER

Massimo Antonini, Marco Di Siena, Paolo Giacometti, Giuseppe Andrea Giannantonio, Raul-Angelo Papotti

INSURANCE | A

Team dedicato

13 • 11,4%

Partner dedicati

13 • 40,6%

NOMI PARTNER

Edoardo Andreoli, Michele Salvo Arena, Umberto Borzi, Michele Carpinelli, Gregorio Consoli, Enrico Giordano, Marco Maugeri, Stefano Mazzotti, Massimiliano Nitti, Alessandro Portolano, Francesco Tedeschini, Vincenzo Troiano, Paolo Valensise

PENALE | C

Team dedicato

5 • 4,3%

Partner dedicati

2

NOMI PARTNER

Francesco D'Alessandro, Stefano Manacorda (consulenti)



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CHIOMENTI CLIENTI E MANDATI



Cliente

Enel S.p.A., Energy



Tipologia di operazione

M&a, Capital Markets



Socio di riferimento

Michele Carpinelli



Controparte

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners e Guarrigues con Enel Green Power



Valore (euro)

10,23 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Enel in relazione alla scissione parziale non proporzionale della propria controllata Enel Green Power S.p.A. in favore della stessa Enel con assegnazione da parte di Enel Green Power in favore di Enel del 100% del capitale sociale detenuto da Enel Green Power in Enel Green Power International B.V. e attività, passività e rapporti giuridici connessi e (ii) il mantenimento in capo ad Enel Green Power di tutte le rimanenti attività e passività.



Cliente

Saipem



Tipologia di operazione

M&a, Capital Markets



Socio di riferimento

Michele Carpinelli



Controparte

Gianni Origoni, Grippo Cappelli & Partners, Legance, BonelliErede



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Saipem in relazione all'acquisizione da parte del Fondo Strategico Italiano S.p.A. del 12, 5% di azioni Saipem da Eni.



Cliente

Famiglia Catelli



Tipologia di operazione

M&a, Private equity



Socio di riferimento

Luca Fossati



Controparte

Lombardi Segni e Associati



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla vendita da parte della Famiglia Catelli di una partecipazione rappresentativa del 60% del capitale sociale di Artsana Group a Meterpais, veicolo di Investindustrial.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Cassa Depositi e Prestiti, CDP Reti, Clessidra, Polynt, Investindustrial e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.



Studio BL accompagna le imprese radicate nei territori ad avvalersi di strumenti legali e finanziari ad alto valore aggiunto.

www.bllex.it

e-mail: segreteria@bllex.it

FIRENZE

Via delle Mantellate, 9 - 50129
Tel. +39 055 483448
Fax +39 055 488674

ROMA

Via In Arcione, 71 - 00187
Tel. +39 06 69924880
Fax +39 06 69380330

MILANO

Via Fratelli Gabba, 5 - 20121
Tel. +39 02 86891146

CLEARY GOTTLIB

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ROBERTO CASATI



Il professionista incarna l'eccellenza del mercato m&a in Italia.

MARIO SIRAGUSA



Professionista leader nel settore dell'antitrust in Italia. La sua preparazione, competenza e track record non hanno eguali.

ROBERTO BONSIGNORE

AA

Professionista di altissimo profilo in ambito M&a e Corporate restructuring. Il mercato ne apprezza le doti comunicative e relazionali.

FERDINANDO EMANUELE

AA

Un leader nell'ambito del contenzioso e degli arbitrati con un track record di altissimo profilo all'attivo.

PIETRO FIORUZZI

A

Figura che raccoglie ampi consensi per la sua expertise nel mercato dei capitali per la sua competenza e disponibilità.

GIUSEPPE SCASSELLATI SFORZOLINI

A

Professionista apprezzato dal mercato per la sua preparazione tecnica invidiabile e la sua disponibilità. Attivo in ambito m&a e Pe.

MATTEO MONTANARO

B

Professionista particolarmente apprezzato per la sua expertise in operazioni cross-border maturata durante la sua permanenza in Medio Oriente nella sede di Abu Dhabi.

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

B

A



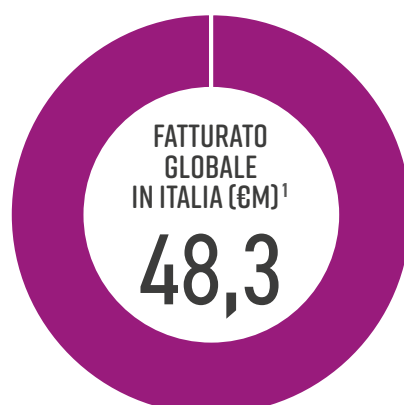
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
5. network internazionale e presenza radicata in Italia.



CLEARY GOTTLIB DIPARTIMENTO



5
16,6% Partner

25
83,4% Associate



40%
Corporate m&a

60%
Altri settori



- 40% M&a
- nc* Real estate
- 15% Private equity
- 15% Equity capital markets
- nc* Contenzioso/arbitrati
- 10% Consulenza societaria
- 20% Competition antitrust
- nc* Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CLEARY GOTTlieb DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



ROBERTO BONSIGNORE,
ROBERTO CASATI (foto),
PIETRO FIORUZZI,
MATTEO MONTANARO,
GIUSEPPE SCASSELLATI
SFORZOLINI

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Luca Bernini**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Gatti Pavesi Bianchi**

NOMI PARTNER

Roberto Bonsignore, Roberto Casati,
Pietro Fioruzzi, Matteo Montanaro,
Giuseppe Scassellati Sforzolini.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Studio con un'offerta completa, formato da professionisti esperti e affermati nelle loro aree di competenza, con forte expertise in tutti i settori regolamentati. Tra gli studi leader in Italia in ambito m&a dove emergono per la capacità di assistere i clienti nelle operazioni domestiche e cross-border più complesse e delicate e un delivery sempre perfetto.



CLEARY GOTTlieb

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A A	
Team dedicato 30 • 100%	Partner dedicati 5 • 100%
NOMI PARTNER	
Roberto Bonsignore, Roberto Casati, Pietro Fioruzzi, Matteo Montanaro, Giuseppe Scassellati Sforzolini	

REAL ESTATE B	
Team dedicato 30 • 100%	Partner dedicati 5 • 100%
NOMI PARTNER	
Roberto Bonsignore, Roberto Casati, Pietro Fioruzzi, Matteo Montanaro, Giuseppe Scassellati Sforzolini	

PRIVATE EQUITY A	
Team dedicato 30 • 100%	Partner dedicati 5 • 100%
NOMI PARTNER	
Roberto Bonsignore, Roberto Casati, Pietro Fioruzzi, Matteo Montanaro, Giuseppe Scassellati Sforzolini	

EQUITY CAPITAL MARKETS A	
Team dedicato 30 • 100%	Partner dedicati 2 • 40% + 1
NOMI PARTNER	
Giuseppe Scassellati Sforzolini, Pietro Fioruzzi + Claudio Di Falco (counsel)	

CONTENZIOSO / ARBITRATI A	
Team dedicato 30 • 100%	Partner dedicati 5 • 100%
NOMI PARTNER	
Roberto Casati, Giuseppe Scassellati Sforzolini, Roberto Bonsignore, Matteo Montanaro + Ferdinando Emanuele (dip. litigation)	

CONSULENZA SOCIETARIA A	
Team dedicato 30 • 100%	Partner dedicati 5 • 100%
NOMI PARTNER	
Roberto Bonsignore, Roberto Casati, Pietro Fioruzzi, Matteo Montanaro, Giuseppe Scassellati Sforzolini	

COMPETITION ANTITRUST A	
Team dedicato DIP. ANTITRUST	Partner dedicati 3 + 2
NOMI PARTNER	
Mario Siragusa, Marco D'Ostuni, Matteo Beretta + Cesare Rizza, Pietro Merlino (counsel)	

CORPORATE RESTRUCTURING




* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CLEARY GOTTLIB

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Essilor



Tipologia di operazione
M&a, Consulenza



Socio di riferimento
Giuseppe Scassellati Sforzolini



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Consulenza al leader mondiale nella produzione e commercializzazione di lenti oftalmiche, in relazione alla combinazione strategica, annunciata il 16 gennaio 2017, con Luxottica. L'operazione si propone di creare un colosso industriale con ricavi aggregati stimati nel 2015 per oltre €15 miliardi, 140 mila dipendenti e vendite in oltre 150 Paesi.



Cliente
Snam



Tipologia di operazione
M&a, Consulenza



Soci di riferimento
Roberto Bonsignore, Pietro Fioruzzi



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Consulenza in relazione all'operazione di separazione di Italgas tramite scissione parziale e proporzionale di Snam, nel patto parasociale con Cassa Depositi e Prestiti relativo a Italgas e nella quotazione presso il Mercato Telematico Azionario (MTA) di Milano di Italgas. Il progetto, si è concluso con una scissione parziale proporzionale di Snam, in virtù della quale una quota pari al 86.5% della partecipazione detenuta da Snam in Italgas è stata trasferita, proporzionalmente, agli allora azionisti di Snam.



Cliente
D'leteren



Tipologia di operazione
M&a, Consulenza



Soci di riferimento
Roberto Bonsignore, Pietro Fioruzzi



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Consulenza in relazione all'acquisizione del 41% di Moleskine dagli azionisti di riferimento Appunti (Syntegra Capital) e Pentavest (Index Ventures) e nella successiva offerta pubblica di acquisto sulle azioni circolanti di Moleskine.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Confindustria, Assicurazioni Generali, Amundi, Cassa depositi e prestiti e altre società italiane e straniere.

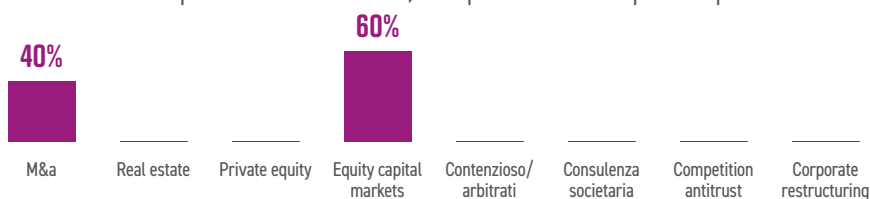
CLIFFORD CHANCE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALBERTA FIGARI

A

«L'avvocato Figari e il suo team sono top level». «È una professionista che sa essere prossima al cliente; tempestiva e sempre disponibile».



UMBERTO PENCO SALVI

A

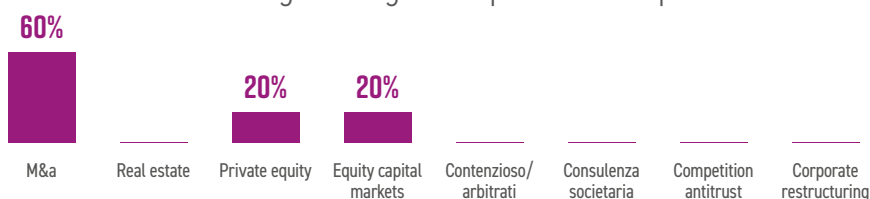
Professionista specializzato nel settore Energy apprezzato da mercato e controparti per la qualità del suo lavoro, la massima disponibilità e l'atteggiamento sempre costruttivo e pacato che contribuisce alla positiva chiusura delle trattative.



PAOLO SERSALE

A

Professionista apprezzato per la sua grande esperienza e capacità di analisi che lo rende in grado di gestire operazioni complesse.



CLAUDIO CERABOLINI

B

«Ho lavorato molto bene con lui; è professionale, serio e preparato. Mai accanito.»



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Luca Piacentini e Francesca Casini: giovani professionisti, entrambi "outstanding".

RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

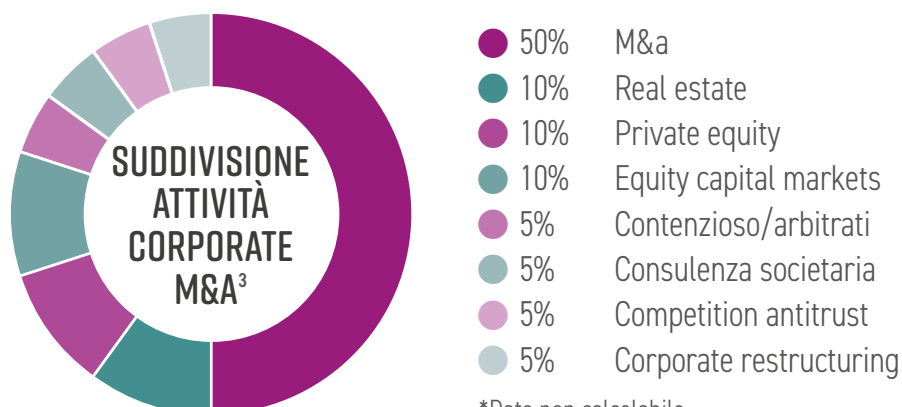
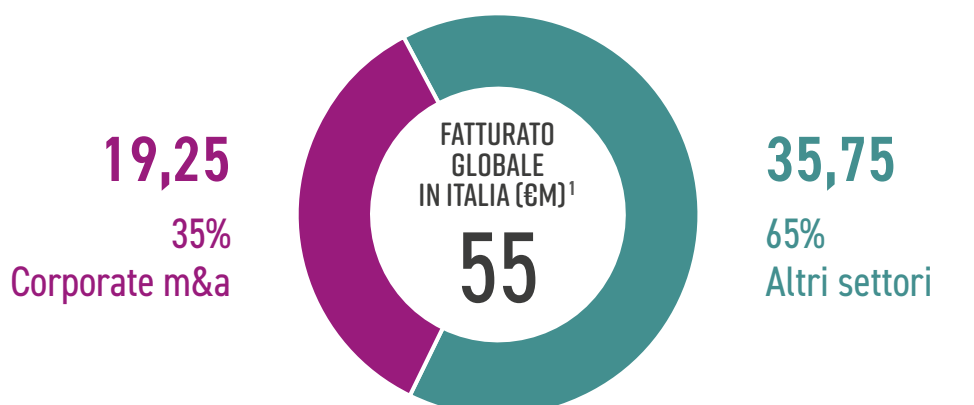
I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
5. network internazionale e presenza radicata in Italia.

NOVITÀ

Nell'estate 2016 in seguito all'uscita del socio **Paolo Rulli** approdato allo Studio Grimaldi, il socio **Claudio Cerabolini** ha assunto la leadership del team cross practice di Real estate dello studio. **Filippo Isacco**, già senior associate del dipartimento corporate m&a, è stato nominato counsel nel maggio 2017.

CLIFFORD CHANCE DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CLIFFORD CHANCE DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



PAOLO SERSALE

NOMI PARTNER

Claudio Cerabolini, Alberta Figari,
Umberto Penco Salvi, Paolo Sersale

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Un team che garantisce professionalità, efficienza, tempestività, e internazionalità».
«Hanno una grande conoscenza ed esperienza di operazioni straordinarie, un approccio consulenziale mirato al problem solving».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Cristiana Visco**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Studio Legale Tributario Biscozzi Nobili**

Nome. **Angela Benincasa**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Nunziante Magrone Studio Legale Associate**



CLIFFORD CHANCE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | B

Team dedicato
25 • 100%

Partner dedicati
4 • 100%

NOMI PARTNER

Claudio Cerabolini, Alberta Figari, Umberto Penco Salvi, Paolo Sersale

REAL ESTATE | B

Team dedicato
21 • 84%

Partner dedicati
1 • 25% + **2**

NOMI PARTNER

Claudio Cerabolini con Giuseppe De Palma, Francesca Cuzzocrea (counsel) Dip Finance & Capital Markets

PRIVATE EQUITY | A

Team dedicato
25 • 100% + **7**

Partner dedicati
3 • 75% + **4**

NOMI PARTNER

Claudio Cerabolini, Alberta Figari, Paolo Sersale con Charles Adams, Giuseppe De Palma, Ferdinando Poscio (Dip Finance & Capital Markets) e Carlo Galli, Marco Palanca (counsel) (Dip Tax).

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato
14 (DIP. LITIGATION)

Partner dedicati
2

NOMI PARTNER

Carlo Felice Giampaolino, Fabio Guastadisegni

COMPETITION ANTITRUST | B

Team dedicato
14 (TEAM ANTITRUST)

Partner dedicati
1

NOMI PARTNER

Luciano Di Via

EQUITY CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato
15 • 60%

Partner dedicati
2 • 50% + **1**

NOMI PARTNER

Alberta Figari, Paolo Sersale con Filippo Emanuele (Dip Finance & Capital Markets)

CORPORATE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
9 (DIP. FINANCE, CAPITAL MARKETS)

Partner dedicati
3

NOMI PARTNER

Charles Adams, Giuseppe De Palma, Ferdinando Poscio

TAX M&A | A

Team dedicato
7 (DIP. TAX)

Partner dedicati
2

NOMI PARTNER

Carlo Galli e Marco Palanca (Counsel)

INSURANCE | B

Team dedicato
13 (DIP. FINANCE, CAPITAL MARKETS E LITIGATION)

Partner dedicati
2 + **1**

NOMI PARTNER

Lucio Bonavitacola, Gioacchino Foti (Counsel) (Dip. Finance & Capital Markets) e Carlo Felice Giampaolino (Dip. Litigation)

PENALE | A

Team dedicato
8 (DIP. TAX)

Partner dedicati
2

NOMI PARTNER

Antonio Golino, Jean-Paule Castagno (counsel)

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CLIFFORD CHANCE

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Poste Italiane



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Paolo Sersale



Controparte

Chiomenti con Cassa Depositi e Prestiti; Gatti Pavesi Bianchi con Anima Holding; Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners con UniCredit nel bid



Valore (euro)

147 miliardi (asset value)

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Poste Italiane nel progetto di alleanza strategica con Cassa Depositi e Prestiti e Anima Holding per la creazione di un polo nazionale del risparmio. Nell'ambito di questa nuova alleanza, Clifford Chance ha assistito Poste, CDP e Anima Holding nel bid per l'acquisizione di Pioneer, il gruppo di asset management messo in vendita da Unicredit. Ha altresì assistito Poste Italiane nella negoziazione degli accordi con Anima Holding relativi alla concentrazione in Anima Holding delle rispettive attività di gestione del risparmio.



Cliente

Acciaitalia



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Umberto Penco Salvi



Controparte

BonelliErede con Acciaitalia; Cleary Gottlieb Steen & Hamilton e Gianni Grippo Origoni Cappelli & Partners con l'altro bidder Marcegaglia e ArcelorMittal



Valore (euro)

3 miliardi circa

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla, newco formata da Arvedi, Cassa Depositi e Prestiti, Delfin (holding di Leonardo Del Vecchio) e JSW Steel (uno dei maggiori produttori di acciaio indiani) nel bid per l'acquisizione del complesso industriale ILVA in amministrazione straordinaria.



Cliente

Banca IFIS



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Alberta Figari



Controparte

BonelliErede e Slaughter and May con GE per gli aspetti rispettivamente di diritto italiano e inglese. Weil, Gotshal & Manges LLP in relazione agli aspetti di diritto statunitense.



Valore (euro)

2,4 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Banca IFIS in relazione all'acquisizione di GE Capital Interbanca Group dal colosso americano General Electric.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

ENAV, MPS, Edison, FCA Bank, Gruppo Campari e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

CMS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

PIETRO CAVASOLA

B

Professionista determinato e competente. «He is extremely responsive and his legal advices are at any time accurate to the need of a client».



DANIELA MURER

C

«Il suo operato è eccellente. Dimostra professionalità e alte competenze».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Tiziana Masone, Associate: «She has an impressive expertise of Italian procurement laws, she is very responsive and gives at any time very competent legal advice to our companies».



RATING STUDIO

NEW!

Media directories legalcommunity.it

—

B

DIPARTIMENTO

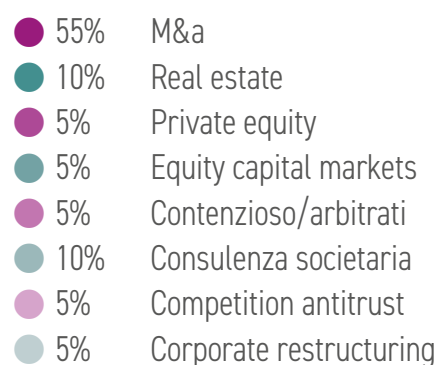
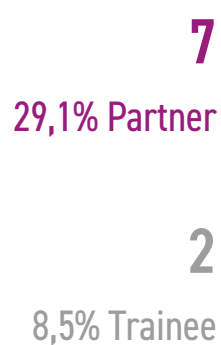
I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del diritto societario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
5. network internazionale e presenza radicata in Italia.

NOVITÀ

A febbraio 2017 ha fatto il suo ingresso in CMS **Daniela Murer** in qualità di partner. Con lei, il senior associate **Alessandra Cuni**, entrambe provenirenti da R&p Legal. Murer ha una consolidata esperienza in operazioni di cross-border m&a, di joint venture, di accordi e contrattualistica commerciale.

CMS DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CMS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



PIETRO CAVASOLA

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Daniela Murer**

Carica. **Partner**

Provenienza. **R&P Legal**

Nome. **Alessandra Cuni**

Carica. **Senior Associate**

Provenienza. **R&P Legal**

NOMI PARTNER

Mauro Battistella, Marco Casasole,
Pietro Cavasola, Matteo Ciminelli, Daniela Murer,
Paolo Scarduelli, Dietmar Zischg

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Abbiamo molto apprezzata la disponibilità, la facilità di contatto e la competenza del team».
«We are very satisfied: CMS is at any time extremely responsive as well as efficient and the work products are always at a top level. The perfect mix of partners and their experience with associate or junior lawyers makes the difference».



CMS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | C

Team dedicato
18 • 75%

Partner dedicati
7 • 100%

NOMI PARTNER

Mauro Battistella, Marco Casasole, Pietro Cavasola, Matteo Ciminelli, Daniela Murer, Paolo Scarduelli, Dietmar Zischg

REAL ESTATE | C

Team dedicato
4 • 16,6%

Partner dedicati
3 • 42,8%

NOMI PARTNER

Marco Casasole, Paolo Scarduelli, Dietmar Zischg

PRIVATE EQUITY | C

Team dedicato
2 • 8,3%

Partner dedicati
2 • 28,5%

NOMI PARTNER

Pietro Cavasola, Marco Casasole

EQUITY CAPITAL MARKETS | C

Team dedicato
2 • 8,3%

Partner dedicati
2 • 28,5%

NOMI PARTNER

Pietro Cavasola, Marco Casasole

CONSULENZA SOCIETARIA | C

Team dedicato
13 • 54,1%

Partner dedicati
7 • 100%

NOMI PARTNER

Mauro Battistella, Marco Casasole, Pietro Cavasola, Matteo Ciminelli, Daniela Murer, Paolo Scarduelli, Dietmar Zischg

CONTENZIOSO / ARBITRATI | C

Team dedicato
6 • 25%

Partner dedicati
2 • 28,5%

NOMI PARTNER

Pietro Cavasola, Vincenzo Giangiacomo

COMPETITION ANTITRUST | C

Team dedicato
4 • 16,6%

Partner dedicati
2 • 28,5%

NOMI PARTNER

Paolo Scarduelli, Francesca Sutti

CORPORATE RESTRUCTURING | C

Team dedicato
3 • 12,5%

Partner dedicati
1 • 14,2%

NOMI PARTNER

Mauro Battistella

TAX M&A | B

Team dedicato
3 • 12,5%

Partner dedicati
3 • 42,8%

NOMI PARTNER

Giuseppe Ascoli, Giovanni Calì, Roberto Ascoli

INSURANCE | C

Team dedicato
4 • 16,6%

Partner dedicati
2 • 28,5%

NOMI PARTNER

Paolo Scarduelli, Laura Opilio

PENALE | C

Team dedicato
3 • 12,5%

Partner dedicati
1 • 14,2%

NOMI PARTNER

Paolo Scarduelli, Laura Opilio

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CMS

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Coherent



Tipologia di operazione

Consulenza



Socio di riferimento

Pietro Cavasola



Controparte

-



Valore (euro)

942 (US Dollar)

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza al leader mondiale nella progettazione e produzione di laser e accessori industriali, per l'acquisizione di Rofin-Sinar Technologies, uno dei maggiori sviluppatori e produttori di fonti laser industriali e componenti ad alta prestazione.



Cliente

REA Group Europe



Tipologia di operazione

Consulenza



Socio di riferimento

Paolo Scarduelli



Controparte

-



Valore (euro)

132,6 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella vendita alla società Oakley Capital della REA Italia, CASA.IT e atHome.lu attivi nella pubblicità immobiliare online.



Cliente

Deutsche Bahn AG



Tipologia di operazione

Consulenza



Socio di riferimento

Matteo Ciminelli



Controparte

-



Valore (euro)

154 milioni (valore totale)

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società cliente nella sua ristrutturazione all'interno del gruppo in Italia e coordinamento del processo anche in diverse giurisdizioni in Europa (Francia, Lussemburgo, Spagna, Belgio e Portogallo).

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Synlab Holding, Renault SA, Pentair e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI & ASSOCIATI - 5 LEX

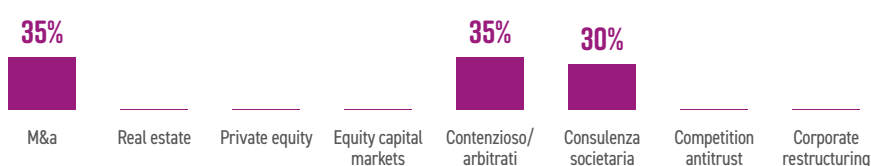
RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALFREDO CRACA

A

«Professionista appassionato, competente e abile nelle negoziazioni». È annoverato tra le eccellenze del settore.

«Sempre presente al 100%. Sa vedere in profondità anche i possibili futuri risvolti patologici di un contratto».



FRANCESCO DI CARLO

A

Professionista di grande esperienza. «Ha una elevata competenza tecnica unita alla notevole disponibilità». Segnalato per la sua expertise in ambito Insurance.



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻B⁺

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

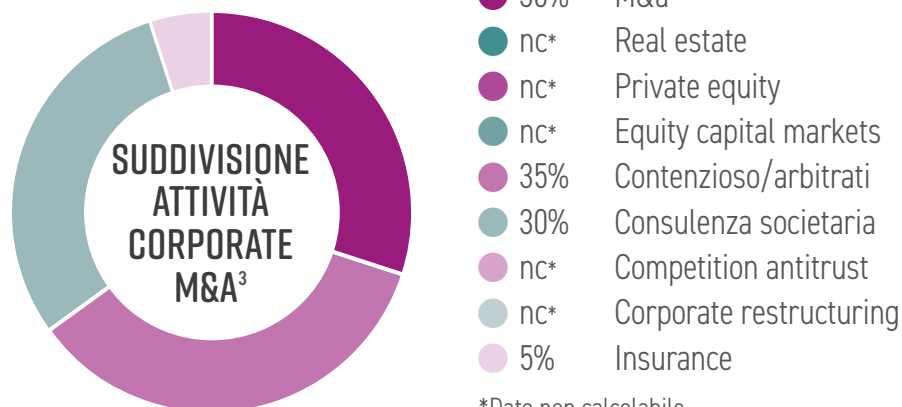
NOVITÀ

Lo Studio nel 2016 ha accolto tre associate e due trainee. Oggi il team può contare su un totale di 32 professionisti di cui 5 soci.



CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI & ASSOCIATI - 5 LEX

DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI & ASSOCIATI - 5 LEX DIPARTIMENTO

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo,
Edoardo Guffanti, Vittorio Pisapia, Claudio Tatozzi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Lo studio ha la capacità di calarsi a fondo nella realtà industriale e nell'ambiente in cui si trova a operare ha inoltre una grande capacità di ascolto».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

5

Nome. **Flavio Acerbi**
Carica. **Senior Associate**
Provenienza. **Paul Hastings**

Nome. **Paolo Sanna**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Francesca Caronello**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Trevisan & Associati**

Nome. **Michelangelo Morcavallo**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -

Nome. **Giulia Pallotti**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -



CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI & ASSOCIATI - 5 LEX

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | B

Team dedicato

15 • 46,8%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo e Claudio Tatozzi

CONTENZIOSO / ARBITRATI | A

Team dedicato

16 • 50%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Vittorio Pisapia e Claudio Tatozzi

REAL ESTATE



CONSULENZA SOCIETARIA | A

Team dedicato

20 • 62,5%

Partner dedicati

5 • 100%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo, Edoardo Guffanti, Vittorio Pisapia e Claudio Tatozzi

PRIVATE EQUITY | B

Team dedicato

5 • 15,6%

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca

COMPETITION ANTITRUST



EQUITY CAPITAL MARKETS



CORPORATE RESTRUCTURING



INSURANCE | B

Team dedicato

4 • 12,5%

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

Francesco Di Carlo



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI & ASSOCIATI - 5 LEX

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Generali Investments Europe SGR S.p.A



Tipologia di operazione

M&a/Consulenza Societaria



Socio di riferimento

Francesco Di Carlo



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Riorganizzazione delle società di gestione del risparmio del Gruppo Generali a livello europeo. Il progetto è stato realizzato attraverso operazioni di fusione transfrontaliera e di conferimento.



Cliente

Tamburi Investment Partners S.p.A / Beta Utensili



Tipologia di operazione

M&a/ Consulenza societaria



Socio di riferimento

Alfredo Craca



Controparte

Pirola Pennuto Zei; Lombardi Segni e Associati



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Innovativa e complessa strutturazione dell'operazione legata all'inserimento dell'acquisizione nell'ambito di una procedura d'asta competitiva organizzata dai venditori.



Cliente

Immobil Marc



Tipologia di operazione

M&a/ Consulenza societaria



Socio di riferimento

Claudio Tatozzi



Controparte

-



Valore (euro)

12 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella vendita del 100% di Mauri Elettroforniture, a Comoli Ferrari & C. Lo Studio ha curato la stesura e negoziato il contratto di compravendita, unitamente al set di dichiarazioni e garanzie e agli accordi di collaborazione e non concorrenza dei manager.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Money Farm SIM, Eataly, Asset Italia e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

CRIPPA PISTOCHINI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALESSANDRO PISTOCHINI

B

«Sempre presente nei momenti chiave dei procedimenti. Il suo punto di forza principale è la capacità di comprendere il contesto in cui si innestano i procedimenti penali che segue, grazie allo scrupoloso approfondimento che dedica alla struttura delle operazioni (spesso complesse) nel cui ambito si sviluppano le contestazioni».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Francesca Lazzeri «Un'ottima professionista, che si caratterizza per lo scrupolo e l'attenzione al cliente». «Ha tutto il potenziale per diventare un'eccellenza del mercato».

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Studio 100% penale, con forte vocazione internazionale e un approccio dinamico e moderno che lo contraddistingue rispetto ai peers. «Collaboriamo con lo studio da 15 anni: hanno sempre dimostrato un elevato livello qualitativo e molto scrupolo nella gestione delle pratiche. La qualità della loro assistenza è sempre risultata eccellente».



RATING STUDIO PENALE

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

B

DIPARTIMENTO

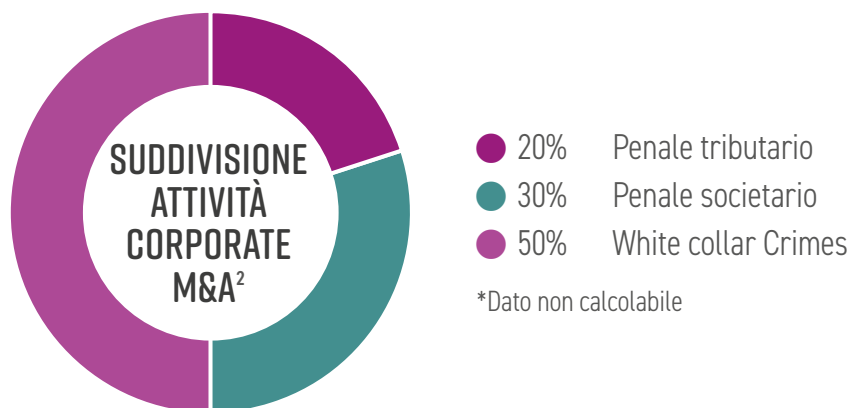
I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, profondità e scrupolosità di analisi, professionalità;
2. forte vocazione internazionale.

NOVITÀ

La squadra è cresciuta nel 2016 con l'ingresso del socio **Andrea Gaudio**, specializzato nei reati contro la pubblica amministrazione, in materia ambientale, tributaria e contro il patrimonio. Più recentemente si è unito, come of Counsel, il Professor **Gianluca Varraso**, Ordinario di Diritto processuale penale all'Università Cattolica di Milano con specifica expertise in materia di Diritto Penale Societario e fallimentare, Responsabilità amministrativa degli enti ex D.Lgs N. 231/01, White Collar Crimes, Diritto Penale Tributario e più in generale del Diritto Penale dell'economia.

CRIPPA PISTOCHINI DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CAPO DIPARTIMENTO



**ALESSANDRO
PISTOCHINI** (foto),
LORENZO CRIPPA

NOMI PARTNER

Alessandro Pistochini, Lorenzo Crippa

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Andrea Gaudio**

Carica. **Partner**

Provenienza. -

CRIPPA PISTOCHINI CLIENTI E MANDATI



Cliente

Processo Cassa Risparmio di Rimini



Tipologia di operazione

Penale (difesa giudiziale per ipotesi di associazione a delinquere - reati societari)



Socio di riferimento

Alessandro Pistochini



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza all'ex Direttore Generale della Cassa Risparmio di Rimini nell'ambito del processo che vede coinvolti 19 imputati, tra vertici e membri del consiglio di amministrazione nel periodo 2009-2010, accusati di associazione a delinquere finalizzata a svariati reati societari. La Banca è coinvolta nel procedimento sia come responsabile civile, chiamato a contribuire ai risarcimenti in caso di condanna, sia come parte civile lesa, insieme a circa mille azionisti. Lo Studio è chiamato ad intervenire nell'ambito di questi processi che riguardano tematiche quali: l'uso distorto della governance bancaria, le falsificazioni di bilanci, le comunicazioni sociali non corrette, l'ostacolo all'attività di vigilanza di Banca D'Italia.



Cliente

Accenture



Tipologia di operazione

Penale (Finanziamento illecito ai partiti e reati tributari)



Socio di riferimento

Alessandro Pistochini



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel processo che coinvolge tra gli altri l'ex sindaco di Roma Alemanno, e alcuni ex manager della società di consulenza Accenture che attraverso e dietro fatturazioni relative ad un sondaggio sulla qualità di servizi scolastici, avrebbero realizzato una campagna politica in favore di Renata Polverini e, indirettamente, della moglie di Alemanno in quanto inserita nella lista elettorale Polverini. Accenture, a fronte di una ampia indagine difensiva e di Compliance 231/01, ha scoperto le false fatture, licenziato i dipendenti coinvolti e denunciato l'accaduto alla Procura della Repubblica di Roma.



Cliente

Processo Ilspa - Avv. Carmen Leo



Tipologia di operazione

Penale (turbativa di appalti pubblici)



Socio di riferimento

Alessandro Pistochini



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'ambito del processo riguardante Infrastrutture Lombarde con riferimento ad appalti irregolari, alcuni dei quali riguardano anche Expo 2015 e il sistema della sanità. Le accuse nei confronti di manager, in particolare l'ex Direttore Generale e l'ex Responsabile delle Gare di appalto, e consulenti della società sono: associazione per delinquere, truffa, turbativa d'asta e falso ideologico.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

TERCAS e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

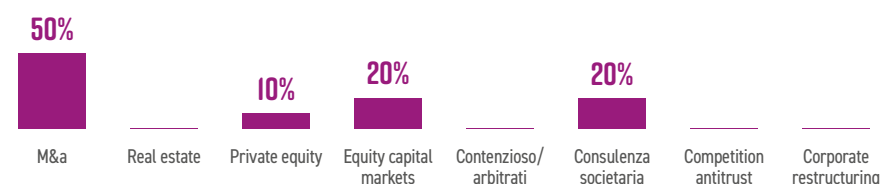
CURTIS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

IAN TULLY

B

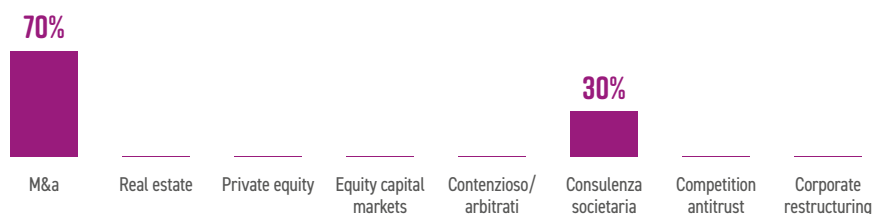
«Tra i professionisti di spicco e più qualificati in ambito M&a e contrattualistica. La sua expertise specifica nel settore farmaceutico, gli consente di fornire sempre soluzioni orientate al nostro tipo di business e alle nostre esigenze commerciali».



DINO DIMA

B

«Know how e professionalità di massimo livello. Ha una dedizione eccezionale raramente riscontrata in altri professionisti: lavora come se facesse parte del nostro team».



DANIELA SABELLI

B

«Altamente qualificata e sempre preparata a soddisfare le nostre esigenze».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Rosanna Pallotta

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B⁺

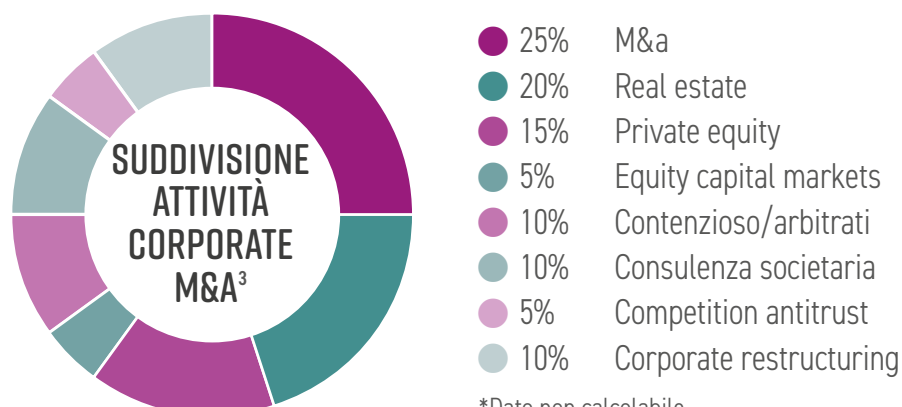
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del diritto societario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. network internazionale e presenza radicata in Italia.



CURTIS DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CURTIS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



IAN TULLY

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Francesco Fortuna**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners**

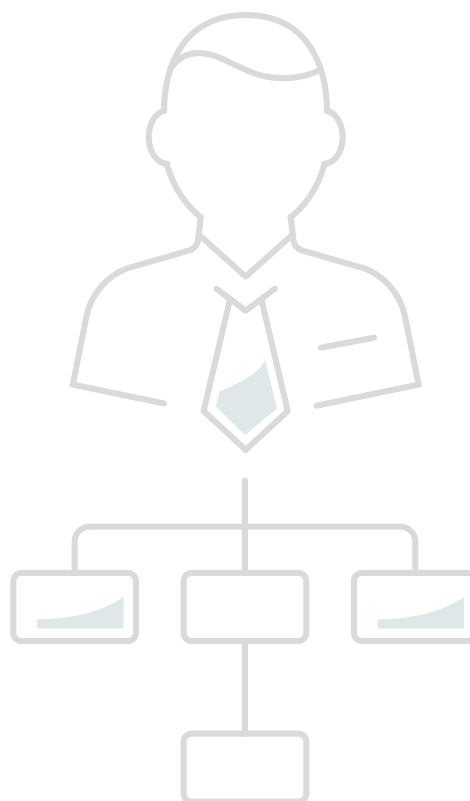
NOMI PARTNER

Ian Tully, Galileo Pozzoli, Daniela Sabelli,
Dino Dima, Sergio Esposito Faber,
Alfonso Annibale de Marco, Fabrizio Vismara

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Il team ha dimostrato una velocità di esecuzione in materie complesse cross-borders eccellente. Hanno tutta la potenzialità del grande studio internazionale ma agiscono con la cura estrema della piccola boutique».



CURTIS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 13 • 50%	Partner dedicati 4 • 57,1%
NOMI PARTNER	
Dino Dima, Sergio Esposito Faber, Daniela Sabelli, Ian Tully	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	A
Team dedicato 15 • 57,6%	Partner dedicati 3 • 42,8%
NOMI PARTNER	
Galileo Pozzoli, Fabrizio Vismara, Alfonso Annibale de Marco	

REAL ESTATE	B
Team dedicato 7 • 26,9%	Partner dedicati 2 • 28,5%
NOMI PARTNER	
Alfonso Annibale de Marco, Sergio Esposito Faber,	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 12 • 46,1%	Partner dedicati 5 • 71,4%
NOMI PARTNER	
Ian Tully, Daniela Sabelli, Dino Dima, Sergio Esposito Faber, Fabrizio Vismara	

PRIVATE EQUITY	B
Team dedicato 11 • 42,3%	Partner dedicati 4 • 57,1%
NOMI PARTNER	
Alfonso Annibale de Marco, Dino Dima, Daniela Sabelli, Ian Tully	

COMPETITION ANTITRUST	C
Team dedicato 3 • 11,5%	Partner dedicati 1 • 14,2%
NOMI PARTNER	
Fabrizio Vismara	

EQUITY CAPITAL MARKETS	C
Team dedicato 11 • 42,3%	Partner dedicati 3 • 42,8%
NOMI PARTNER	
Alfonso Annibale de Marco, Galileo Pozzoli, Fabrizio Vismara	

CORPORATE RESTRUCTURING	C
Team dedicato 8 • 30,7%	Partner dedicati 2 • 28,5%
NOMI PARTNER	
Alfonso Annibale de Marco, Fabrizio Vismara	

TAX M&A	C
Team dedicato 3 • 11,5%	Partner dedicati 1 • 14,2%
NOMI PARTNER	
Fabrizio Vismara	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CURTIS

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Fidia Farmaceutici



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Ian Tully



Controparte

NCTM con Sooft, UBS per consulenza finanziaria



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza all'azienda leader nella ricerca e sviluppo - nonché commercializzazione - di prodotti a base di acido ialuronico, nell'operazione di acquisizione del Gruppo Sooft (attivo nel settore oftalmico), successivamente all'instaurazione di una procedura competitiva da parte di UBS "sconfiggendo" fondi di venture capital e private equity.



Cliente

Lifebrain AG



Tipologia di operazione

M&a (e acquisition finance)



Socio di riferimento

Daniela Sabelli



Controparte

Norton Rose nell'operazione di concessione del finanziamento



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società, player europeo del settore biomedicale, per i profili di corporate governance legati all'acquisizione di molteplici laboratori italiani nonché al reperimento e alla contrattualistica dei finanziamenti necessari alle operazioni di acquisizione.



Cliente

Birra del Borgo



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Sergio Esposito Farber



Controparte

NCTM



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza ai fondatori della società Birra del Borgo, birrificio italiano leader nella produzione di birra artigianale, nella cessione della società al gruppo Anheuser-Busch InBev, primo produttore di birra al mondo e tra le prime cinque società mondiali nella produzione di beni di consumo.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DENTONS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FEDERICO TUTTI

A

«Professionista eccellente. Ha una mente veloce. È un player internazionale». Un protagonista assoluto in ambito Real estate.

STEFANO SPERONI

A

Professionista completo ed esperto a cui è stata affidata la creazione della practice. Apprezzato per le sue competenze a 360 gradi e per la sua presenza costante e affidabilità.

ALESSANDRO DUBINI

B

«Ha una lunga e significativa esperienza alle spalle, bravo nel consigliare il cliente, riesce sempre a trovare le migliori soluzioni e a negoziare con le controparti».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Barbara Urselli (counsel): «Ha operato in modo eccellente».

Filippo Frabasile (Managing Counsel): «È in gamba e si distingue anche come litigator».

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

-

B⁺

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

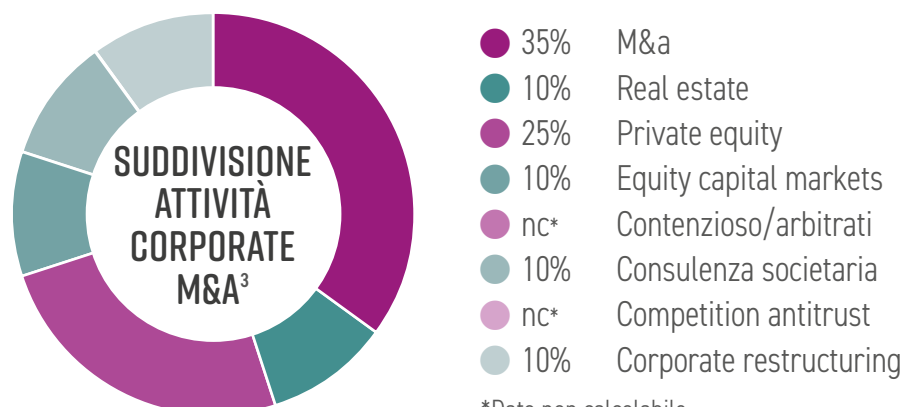
1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. network internazionale e presenza radicata in Italia.

NOVITÀ

Lo Studio nel corso del 2016 ha creato e strutturato il proprio team m&a con l'ingresso di 4 soci, 2 managing counsel e un team di altre 12 persone. Il dipartimento risulta ad oggi costituito da 18 professionisti. Lo Studio ha inoltre aperto una sede a Roma nel luglio del 2016.



DENTONS DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

DENTONS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



STEFANO SPERONI

NOMI PARTNER

Aian Abbas, Alessandro Dubini,
Pier Francesco Faggiano, Luca Pocobelli,
Stefano Speroni

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Abbiamo “seguito” un professionista che ha recentemente fatto il suo ingresso in Dentons. L'esperienza, anche con il nuovo team, è stata molto positiva».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

18

Nome. **Aian Abbas**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Ashurst**

Nome. **Alessandro Dubini**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Studio Biscozzi Nobili**

Nome. **Luca Pocobelli**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Latham & Watkins**

Nome. **Stefano Speroni**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Grimaldi Studio Legale**

Nome. **Filippo Frabasile**
Carica. **Managing Counsel**
Provenienza. **Studio Biscozzi Nobili**

Nome. **Barbara Urselli**
Carica. **Managing Counsel**
Provenienza. **Grimaldi Studio Legale**

Nome. **Claudio Giammarino**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Chiomenti**

Nome. **Federica Andreoni**
Carica. **Senior Associate**
Provenienza. **Grimaldi Studio Legale**

Nome. **Federico Giacobbe**
Carica. **Senior Associate**
Provenienza. **Baker & McKenzie**



DENTONS DIPARTIMENTO

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

18

Nome. **Elena Martellucci**

Carica. **Senior Associate**

Provenienza. **Latham & Watkins**

Nome. **Leonora Ruta**

Carica. **Senior Associate**

Provenienza. **Grimaldi Studio Legale**

Nome. **Chiara Baldi**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Studio Biscozzi Nobili**

Nome. **Ludovica Balbo di Vinadio**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Studio Legale Audisio e Associati**

Nome. **Alma De Rosa**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Ashurst**

Nome. **Claudio Segna**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Latham & Watkins**

Nome. **Violetta Cozzone**

Carica. **Trainee**

Provenienza. **Ashurst**

Nome. **Francesco Crimi**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -

Nome. **Marco Martinelli**

Carica. **Trainee**

Provenienza. **Studio Biscozzi Nobili**



DENTONS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 19 · 100%	Partner dedicati 5 · 100%
NOMI PARTNER	
Aian Abbas, Alessandro Dubini, Pier Francesco Faggiano, Luca Pocobelli, Stefano Speroni	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato 8 · 42,1%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Sara Biglieri (Dip Litigation and Arbitration)	

REAL ESTATE	A
Team dedicato 23	Partner dedicati 2 · 40% + 2
NOMI PARTNER	
Aian Abbas, Luca Pocobelli + Maria Sole Insinga e Federico Sutti (Dip Real estate)	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 19 · 100%	Partner dedicati 5 · 100%
NOMI PARTNER	
Aian Abbas, Alessandro Dubini, Pier Francesco Faggiano, Luca Pocobelli, Stefano Speroni	

PRIVATE EQUITY	B
Team dedicato 19 · 100%	Partner dedicati 5 · 100%
NOMI PARTNER	
Aian Abbas, Alessandro Dubini, Pier Francesco Faggiano, Luca Pocobelli, Stefano Speroni	

COMPETITION ANTITRUST	B
Team dedicato 3 · 15%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Michele Carpagnano (Dip Competition e Antitrust)	

EQUITY CAPITAL MARKETS	B
Team dedicato 19 · 100%	Partner dedicati 2 · 40%
NOMI PARTNER	
Alessandro Dubini, Stefano Speroni	

CORPORATE RESTRUCTURING	B
Team dedicato 4 · 21%	Partner dedicati 1 · 20% + 2
NOMI PARTNER	
Alessandro Dubini + Alessandro Fosco Fagotto e Federico Sutti (Dip Banking & Finance)	

TAX M&A	B
Team dedicato 9 · 47,3%	Partner dedicati 3
NOMI PARTNER	
Fabrizio Capponi, Andrea Fiorelli, Roberta Moscaroli (Dip Tax)	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

DENTONS

CLIENTI E MANDATI



Cliente

GeoPost SA



Tipologia di operazione

M&a



Soci di riferimento

Pier Francesco Faggiano e Federico Sutti



Controparte

Studio Bernardi con BRT



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a GeoPost SA nell'ingresso nel mercato italiano delle spedizioni tramite corriere espresso mediante l'acquisizione di una partecipazione di minoranza qualificata nel capitale sociale di BRT.



Cliente

Banzai



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Pier Francesco Faggiano e Federico Sutti



Controparte

McDermott Will&Emery con Showroomprivè



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Banzai nella cessione del 100% di Saldiprivati a Showroomprivè e nella definizione degli accordi per la gestione, per un periodo di cinque anni, delle attività di logistica e fulfillment legate all'intero perimetro delle attività italiane di Showroomprivè.



Cliente

Tink Labs



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Luca Pocobelli



Controparte

Nunziante Magrone



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Tink Labs, nell'acquisizione, da parte della propria parent company, dell'intero capitale sociale di Luxos Italia, società attiva nell'ambito dell'editoria, della pubblicità e dei media content.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Fondazione "Opera San Camillo" e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DI TANNO E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MARCO CARBONARA

B

«Ottimo professionista apprezzato per la sua disponibilità, la conoscenza approfondita e il suo approccio concreto e senza personalismi.» «È sempre presente in prima persona e questo aiuta molto visto il livello di conoscenza reciproco e la rapidità richiesta dalle operazioni».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Paolo Serva: «Competenza tecnica assoluta e grandi doti relazionali».

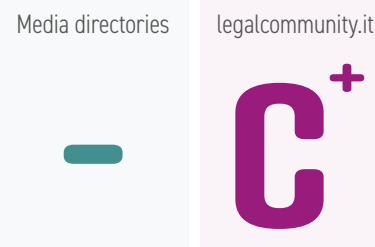
GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Punto di riferimento in Italia nella consulenza fiscale e tributaria, lo studio raccoglie oggi consensi nel mercato anche per la sua attività in ambito legale. «Siamo pienamente soddisfatti per la loro competenza tecnica, professionalità e tempestività di intervento».

RATING STUDIO

NEW!



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. buon rapporto qualità-prezzo.



CAPO DIPARTIMENTO

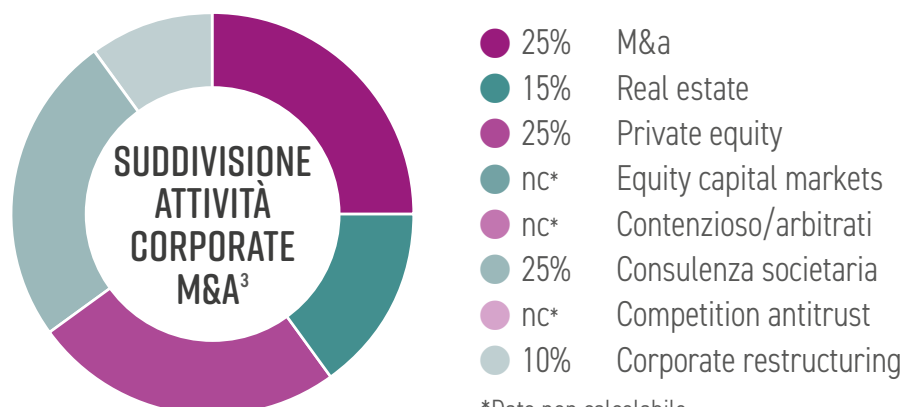


MARCO CARBONARA

NOMI PARTNER

Marco Carbonara

DI TANNO E ASSOCIATI DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

DI TANNO E ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A

| C

Team dedicato

4 • 100%

Partner dedicati

1 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Carbonara

CONTENZIOSO / ARBITRATI



REAL ESTATE

| C

Team dedicato

3 • 75%

Partner dedicati

1 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Carbonara

CONSULENZA SOCIETARIA

| C

Team dedicato

4 • 100%

Partner dedicati

1 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Carbonara

PRIVATE EQUITY

| C

Team dedicato

4 • 100%

Partner dedicati

1 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Carbonara

COMPETITION ANTITRUST



EQUITY CAPITAL MARKETS



CORPORATE RESTRUCTURING

| C

Team dedicato

3 • 75%

Partner dedicati

1 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Carbonara



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

DI TANNO E ASSOCIATI

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Azionisti Novasem



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Marco Carbonara



Controparte

Castaldi Partners con Semences des France



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione del 100% del capitale a Semences de France.



Cliente

DelClima



Tipologia di operazione

Consulenza societaria



Socio di riferimento

Marco Carbonara



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella riorganizzazione finalizzata alla fusione di Climaveneta, RC e Delclima Finance in una nuova società denominata Mitsubishi Electric Hydronics & IT Cooling Systems, operativa dal 1 gennaio 2017.



Cliente

Azionisti Aliaslab



Tipologia di operazione

Private equity



Socio di riferimento

Marco Carbonara



Controparte

Freshfields Bruckhaus Deringer con Teamsystem



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza ai venditori e ai manager di Aliaslab, azienda specializzata nei servizi di firma elettronica e autenticazione, nella cessione del 51% della società a Teamsystem.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

DINOIA FEDERICO PELANDA SIMBARI USLENGHI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MASSIMO DINOIA

A

«Autorevole, esperto, determinato, pragmatico». Ha un riconosciuta esperienza e autorevolezza nel campo del diritto penale d'impresa, oltre che una conoscenza approfondita del mondo finanziario e bancario.

RATING STUDIO PENALE

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

A⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.



6

54,5% Partner



5

45,5% Associate

NOMI PARTNER

Massimo Dinoia, Fabio Federico, Nicolò Pellanda, Armando Simbari, Matteo Uslenghi, Giovanni Dinoia

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«I professionisti sono tutti esperti, puntuali, precisi, disponibili. Team molto professionale e preparato».

DINOIA FEDERICO PELANDA SIMBARI USLENGHI

CLIENTI E MANDATI

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Ubaldo Livolsi, già manager di Fininvest e Mediaset, relativamente all'ipotesi di concorso nella bancarotta di Fin.Part S.p.A., società quotata in Borsa e fallita nel 2005. È stato ottenuto dalla Corte Suprema l'annullamento con rinvio della condanna a tre anni di reclusione.

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza ai manager di una multinazionale farmaceutica, la Ferring, per i quali il pubblico ministero aveva chiesto la condanna a tre anni di reclusione ciascuno. Davanti al Tribunale di Milano è stata ottenuta l'assoluzione da tutte le accuse con conseguente caduta di tutte le richieste avanzate, quale responsabile civile, nei confronti della società, sempre assistita dallo Studio.

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Alessandro Lombardo, ex direttore dipartimento tecnico del Pio Albergo Trivulzio con ottenimento davanti al Tribunale di Milano dell'assoluzione da tutte le accuse. La sentenza ha riguardato l'alienazione dei due immobili storici di Piazza Santo Stefano e Vicolo Santa Caterina a Milano, assunta agli onori delle cronache nell'estate 2010 per una presunta irregolarità nella procedura di vendita.



DIODÀ STUDIO LEGALE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

NERIO DIODÀ

A

«Dedizione al lavoro, costante sostegno al cliente, autorevolezza in Tribunale e conoscenza del mercato (oltre che del diritto penale)» sono i punti di forza riscontrati.

MASSIMILIANO DIODÀ

B

Professionista preciso, efficace, acuto nella sua azione.

RATING STUDIO PENALE

Media directories

legalcommunity.it

—

A

=

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.



CAPO DIPARTIMENTO



NERIO DIODÀ

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Professionisti esperti, attenti, precisi, rapidi nelle risposte e pratici nell'approccio».

DIODÀ STUDIO LEGALE

CLIENTI E MANDATI

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Gianni Zonin in relazione all'indagine Banca Popolare di Vicenza della quale Zonin è stato presidente per circa venti anni fino alla sue dimissioni del novembre 2015, rassegnate dopo l'avviso di garanzia recapitatogli dalla Procura di Vicenza.

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Deutsche Bank nell'ambito del processo MPS innanzi al Tribunale di Milano.

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a ENI nell'ambito del processo innanzi al Tribunale di Milano a carico dei vertici della società petrolifera per la presunta tangente da oltre un miliardo versata per ottenere lo sfruttamento di un giacimento petrolifero.



Footprintlegal

Specialisti nel Recruitment Legale

Fondata nel 2008 Footprintlegal e' orgogliosa di aver agevolato tra i passaggi piu' importanti e cambiamenti piu' delicati del mercato legale italiano. Con competenza, passione e nella massima riservatezza, assistiamo studi legali, societa', banche e istituzioni finanziarie nelle proprie strategie di crescita, nonche' avvocati e legali nella ricerca di opportunita' e alternative di carriera. Consigliamo sempre cosa e' meglio per te e non per noi, stabilendo rapporti di fiducia con clienti e candidati.



GIORGIA NACCARATO prima di trasferirsi a Londra ed occuparsi di recruiting legale Giorgia era avvocato presso la sede di Roma di Baker & McKenzie e Watson, Farley & Williams. Giorgia e' stata l'artefice di numerosi placements di soci, team e di general counsels in studi legali, banche e imprese.

giorgia@footprintlegal.com
+44(0)2037 000 393
+39 347 4546 334

GRAZIA MAZZURANA si occupa di recruiting legale dal 2006 e dal 2008 e' parte del team di Footprintlegal. Ha maturato una solida esperienza nel recruiting a livello junior/mid e senior per studi legali internazionali, note boutiques ed importanti societa'.

grazia@footprintlegal.com
+44 (0)20 37 000 395
+39 347 004 1705

ALESSANDRA RUSSO dopo la pratica presso l'Autorita' Garante ed il conseguimento del titolo di avvocato e' entrata nel team di Antitrust di Baker & McKenzie. Alessandra ha sviluppato una conoscenza approfondita del mercato legale italiano attraverso ricerche di partners ed associates.

alessandra@footprintlegal.com
+ 44 (0)20 37 000 394
+39 320 675 6042

www.footprintlegal.com

make your **mark...**



DLA PIPER

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

WOLF MICHAEL KÜHNE

A

«Professionista di spessore di cui apprezzo il metodo, la disponibilità e la competenza».

OLAF SCHMIDT

A

Professionista di riferimento nel mercato del real estate in Italia.
«Mentalità internazionale: è veloce, concreto e impeccabile nelle sue azioni».

FRANCESCO DE BLASIO

B

«Professionista di grande competenza e efficienza».

GOFFREDO GUERRA

B

«Veloce, sempre presente, con una mentalità di matrice internazionale».

STEFANO MODENESI

B

«Ha una forte propensione a trovare la miglior soluzione per l'attività del cliente, senza remore nell'assumere un'alea di rischio».



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C

A⁻



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del diritto societario;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
4. network internazionale e presenza radicata in Italia.

NOVITÀ

Nell'aprile 2017 il dipartimento registra l'ingresso del socio **Matteo Almini**, proveniente da Bird & Bird. Nel mese di giugno lo Studio ha annunciato l'introduzione di due location head per ogni practice. Alla guida del team Corporate m&a **Goffredo Guerra** sarà affiancato da **Giulio Maroncelli**, socio di stanza a Roma con specifica expertise nel settore Energy.

DLA PIPER DIPARTIMENTO



8
32% Partner

6
24% Trainee



9
36% Associate

2
8% Counsel

20%
Corporate m&a



80%
Altri settori



- 25% M&a
- 15% Real estate
- 10% Private equity
- 10% Equity capital markets
- 15% Contenzioso/arbitrati
- 5% Consulenza societaria
- 5% Competition antitrust
- 15% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

DLA PIPER DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



GOFFREDO GUERRA

NOMI PARTNER

Francesco Aleandri, Fabio Del Bene, Goffredo Guerra, Wolf Michael Kühne, Giulio Maroncelli, Francesco Novelli, Alessandro Piermanni

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Ci seguono da molti anni su un uno spettro ampio di iniziative. Il rapporto è solido e soddisfacente. I loro punti di forza: qualità delle persone, la varietà delle competenze e l'affidabilità in termini di tempi di risposta e profondità di analisi»

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

5

Nome. **Matteo Almini**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Bird & Bird**

Nome. **Benedetta Girardi**
Carica. **Lawyer**
Provenienza. **King & Wood Mallesons**

Nome. **Giorgia Grande**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **Milex Studio legale**

Nome. **Alessandro Guarino**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **Lombardi Molinari Segni e Associati**

Nome. **Riccardo Malavolti**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -



DLA PIPER

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | A

Team dedicato
23 • 92%

Partner dedicati
7 • 87,5%

NOMI PARTNER

Matteo Almini, Fabio del Bene, Goffredo Guerra, Wolf Michael Kühne, Giulio Maroncelli, Francesco Novelli, Alessandro Piermanni,

REAL ESTATE | A

Team dedicato
23 • 92%

Partner dedicati
4

NOMI PARTNER

Olaf Schmidt, Guido Inzaghi, Francesco De Blasio, Paolo Foppiani (Dip Real estate)

PRIVATE EQUITY | B

Team dedicato
8 • 32%

Partner dedicati
3 • 37,5%

NOMI PARTNER

Fabio del Bene, Goffredo Guerra, Alessandro Piermanni

EQUITY CAPITAL MARKETS | B

Team dedicato
4 • 16%

Partner dedicati
1 • 12,5%

NOMI PARTNER

Francesco Aleandri

CONSULENZA SOCIETARIA | A

Team dedicato
23 • 92%

Partner dedicati
7 • 87,5%

NOMI PARTNER

Matteo Almini, Fabio del Bene, Goffredo Guerra, Wolf Michael Kühne, Giulio Maroncelli, Francesco Novelli, Alessandro Piermanni,

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato
DIP. LITIGATION

Partner dedicati
5

NOMI PARTNER

Stefano Modenesi, Bruno Giuffrè, Francesco Cerasi, Alessandro Lanzi, David Marino (dip. Litigation)

COMPETITION ANTITRUST | A

Team dedicato
DIP. FINANCE & PROJECT

Partner dedicati
2

NOMI PARTNER

Alessandro Boso Caretta, Domenico Gullo

CORPORATE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
DIP. FINANCE & PROJECT

Partner dedicati
5

NOMI PARTNER

Antonio Lombardo, Ugo Calò, Francesco De Gennaro, Luca Magrini, Alberto Angeloni (dip Finance & Projects)

TAX M&A | A

Team dedicato
DIP. TAX

Partner dedicati
3

NOMI PARTNER

Antonio Tomassini, Andrea Di Dio, Christian Montinari (Dip Tax)

INSURANCE | A

Team dedicato
INSURANCE SECTOR TEAM

Partner dedicati
3

NOMI PARTNER

Bruno Giuffrè, David Marino, Francesco Cerasi (Insurance sector team)

PENALE | A

Team dedicato
DIP. LITIGATION

Partner dedicati
2

NOMI PARTNER

Raffaella Quintana, Antonio Carino

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

DLA PIPER

CLIENTI E MANDATI



Cliente

UniCredit Business Integrated Solutions (Ubis)



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Goffredo Guerra



Controparte

Chiomenti



Valore (euro)

500 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a (Ubis), società del Gruppo UniCredit, nella stipula di un accordo con Sia che prevede la cessione a quest'ultima delle attività di processing di circa 13,5 milioni di carte di pagamento e la gestione di 206 mila terminali Pos e 12 mila Atm in Italia, Germania e Austria. Il cliente ha inoltre firmato con Sia un contratto di outsourcing della durata di dieci anni per la fornitura di servizi di processing delle transazioni effettuate con carte di debito, credito e prepagate, e per la gestione dei Pos e degli Atm.



Cliente

Compugroup



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Wolf Michael Kühne



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione del 75% delle azioni di Vega Informatica e Farmacia, distributore di software per le farmacie in Italia. Con questa acquisizione CompuGroup Medical serve ora direttamente più del 75% delle farmacie e dei fornitori di servizi per le farmacie, utilizzatori dei suoi software.



Cliente

Marmon Holding Corporation



Tipologia di operazione

M&a, penale, tax m&a, real estate



Socio di riferimento

Fabio del Bene con Christian Montinari (Dip tax), Antonio Carino (Dip White collar crime), Germana Cassar (Dip Litigation), Gualtiero Dragotti (Dip Ip& T)



Controparte

Gatti Pavesi Bianchi



Valore (euro)

15 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza Marmon Holding Corporation, controllata di Berkshire Hathaway, cassaforte di Warren Buffet, nell'acquisizione dell'italiana Zephir, realtà specializzata nella produzione di locotrattori ferroviari, utilizzati per lo smistamento e per la movimentazione di vagoni e convogli ferroviari e metrotramviari.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

GEA Group, Hines IDeA Fimit, Oakley Capital Private equity e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

EVERSHEDS SUTHERLAND

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

RICCARDO BIANCHINI RICCARDI

B

Professionista che raccoglie ampi consensi per la sua affidabilità, la sua esperienza e la capacità di fornire una consulenza a 360%.

100%



M&a

Real estate

Private equity

Equity capital markets

Contenzioso/arbitrati

Consulenza societaria

Competition antitrust

Corporate restructuring

MARCO FRANZINI

B

Professionista riconosciuto e ampiamente apprezzato in particolare in ambito PE. «Preparato, tempestivo, in fase negoziale ha sempre ben chiari gli aspetti core».

80%



M&a

Real estate

Private equity

Equity capital markets

Contenzioso/arbitrati

Consulenza societaria

Competition antitrust

Corporate restructuring

GUIDO GALEOTTI

B

Professionista riconosciuto e apprezzato nel mercato in particolare per la sua profonda conoscenza del settore ambientale.

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

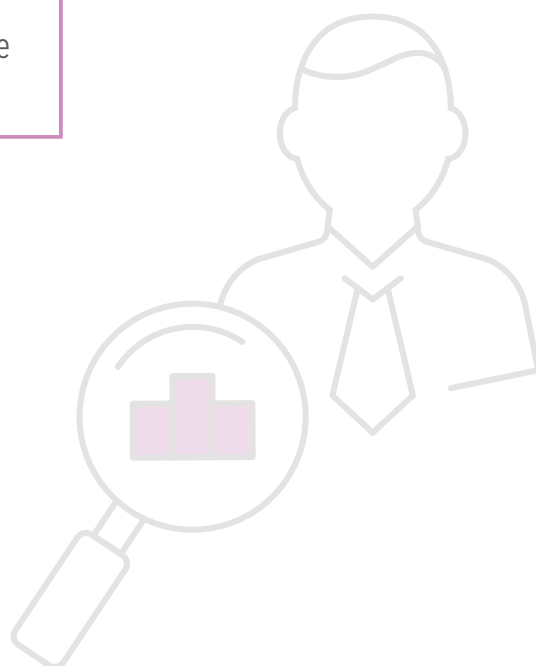
B⁻

=

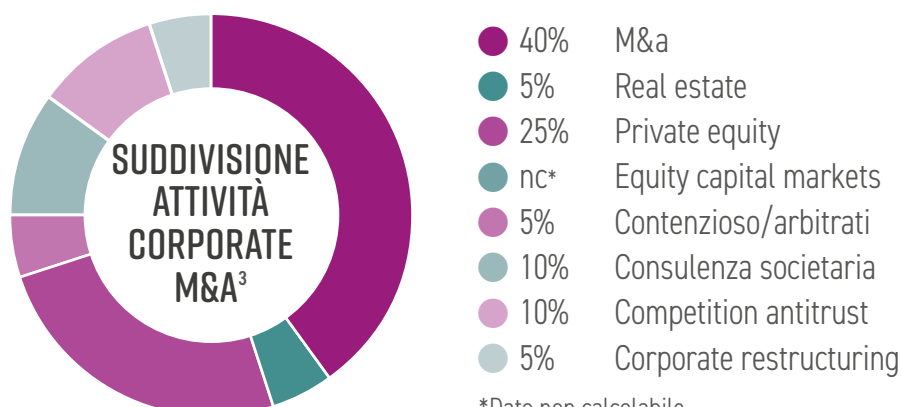
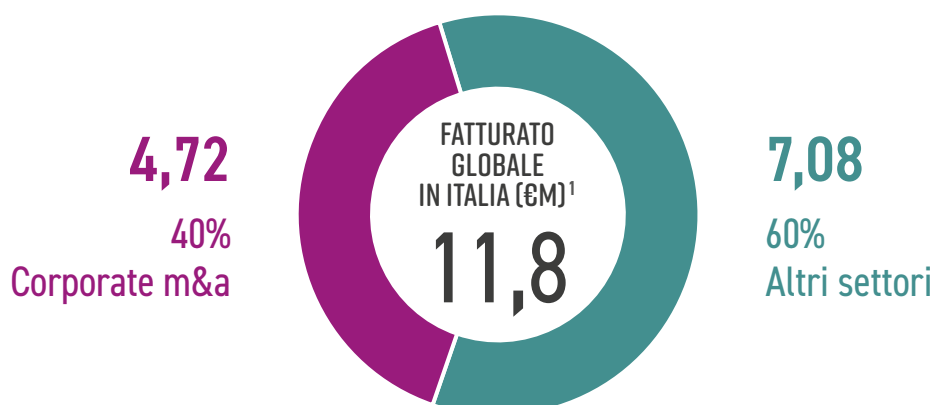
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

- competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
- conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
- presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
- team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border.



EVERSHEDS SUTHERLAND DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

EVERSHEDS SUTHERLAND DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**RICCARDO
BIANCHINI RICCARDI**

NOMI PARTNER

Riccardo Bianchini Riccardi, Giulia Bramanti, Giuseppe Celli, Alvisè Donà dalle Rose, Marco Franzini, Guido Galeotti.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Studio apprezzato per la completezza dei servizi offerti, la versatilità e per un team flessibile, competente e affidabile.

«Sono adeguati a gestire operazioni complesse».



EVERSHEDS SUTHERLAND CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A

| B

Team dedicato

16 • 76,1%

Partner dedicati

5 • 83,3%

NOMI PARTNER

Riccardo Bianchini Riccardo, Giulia Bramanti,
Giuseppe Celli, Guido Galeotti, Marco Franzini

REAL ESTATE

| C

Team dedicato

1 • 4,7%

Partner dedicati

1 • 16,6%

NOMI PARTNER

Alvise Donà dalle Rose

PRIVATE EQUITY

| B

Team dedicato

5 • 23,8%

Partner dedicati

1 • 16,6%

NOMI PARTNER

Marco Franzini

CONSULENZA SOCIETARIA

| B

Team dedicato

15 • 71,4%

Partner dedicati

4 • 66,6%

NOMI PARTNER

Riccardo Bianchini Riccardo, Giulia Bramanti,
Giuseppe Celli, Guido Galeotti

TAX M&A

| C

Team dedicato

7 (DIP. TAX)

Partner dedicati

2

NOMI PARTNER

Marco Melisse, Sebastiano Sciliberto (Dip Tax)

EQUITY CAPITAL MARKETS



CONTENZIOSO / ARBITRATI

| B

Team dedicato

DIP. CONTENZIOSO

Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Renato Fiumalbi

COMPETITION ANTITRUST

| C

Team dedicato

DIP. ANTITRUST

Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Alessandro Greco

CORPORATE RESTRUCTURING



INSURANCE

| C

Team dedicato

4 • 19%

Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

PENALE

| C

Team dedicato

7 (DIP. PENALE)

Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

EVERSHEDS SUTHERLAND CLIENTI E MANDATI



Cliente

Rossella Po/ Angelo Po Grandi Cucine S.p.A.



Tipologia di operazione

Private equity



Socio di riferimento

Marco Franzini



Controparte

Linklaters



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Rossella Po nella vendita a Marmon Food, Beverage & Water Technologies Company del 100% del capitale sociale di Angelo Po Grandi Cucine.



Cliente

Mandarin Capital Partners Secondary S.C.A. SICAR;
Health Holding Comapny S.r.l.; Giorgio Moretti



Tipologia di operazione

Private equity



Socio di riferimento

Marco Franzini



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza al fondo Mandarin Capital Partners e Giorgio Moretti nella cessione del 60% del gruppo Dedalus Holding, attivo nel settore del software clinico sanitario sia in Italia che a livello internazionale.



Cliente

WestRock Company



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Riccardo Bianchini Riccardi



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Riorganizzazione delle società italiane del Gruppo WestRock.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Verlinvest, Neip III Finint & Partners, Investindesign S.p.A., Italian Design Brands S.p.A., Gervasoni e Finmeridiani. FleetCor.

FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

NICOLA ASTI

A

«Affidabile, disponibile con ottime capacità interpersonali. Si inserisce bene nelle negoziazioni più complesse».



MARZIO LONGO

A

Professionista stimato e apprezzato dal mercato. Un vero leader in ambito real estate apprezzato per la sua competenza, la disponibilità e la sua attitudine di problem solver.

LUIGI VERGA

B

«Preparato tecnicamente, estremamente efficiente e disponibile».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Luca Sponziello, senior associate; Pietro La Placa, Alessio Bottan associate

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

B⁺

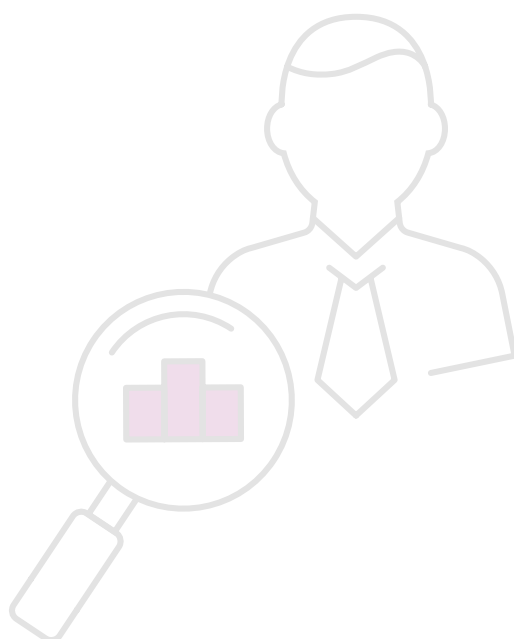
B⁺

=

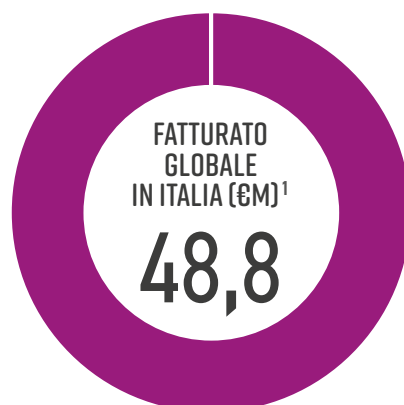
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
4. network internazionale e presenza radicata in Italia.



FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER DIPARTIMENTO



5
22,7% Partner

5
22,7% Trainee



11
50% Associate

1
4,6% Counsel

30%
Corporate m&a



70%
Altri settori



- 35% M&a
- nc* Real estate
- 25% Private equity
- nc* Equity capital markets
- nc* Contenzioso/arbitrati
- 25% Consulenza societaria
- 15% Competition antitrust
- nc* Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



NICOLA ASTI

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Sergio Mori**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Shearman & Sterling**

NOMI PARTNER

Nicola Asti, Enrico Bazzano, Raffaele Lener,
Luca Ulissi, Luigi Verga

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Hanno una competenza molto alta. Il supporto ricevuto è sempre solido, preciso e consapevole delle tempistiche, normalmente molto sfidanti».



FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	A
Team dedicato 12 • 54,5%	Partner dedicati 3 • 60%
NOMI PARTNER	
Nicola Asti, Enrico Bazzano, Luigi Verga	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	A
Team dedicato DIP. CONTENZIOSO	Partner dedicati 3
NOMI PARTNER	
Fabrizio Arossa, Enrico Castellani, Giuseppe Curtò	

REAL ESTATE	A
Team dedicato DIP. REAL ESTATE	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Marzio Longo	

CONSULENZA SOCIETARIA	A
Team dedicato 22 • 100%	Partner dedicati 5 • 100%
NOMI PARTNER	
Nicola Asti, Enrico Bazzano, Raffaele Lener, Luca Ulissi, Luigi Verga	

PRIVATE EQUITY	B
Team dedicato 6 • 27,2%	Partner dedicati 2 • 40% + 3
NOMI PARTNER	
Nicola Asti e Luigi Verga (Dip. Tax, Finance e Antitrust)	

COMPETITION ANTITRUST	A
Team dedicato DIP. ANTITRUST	Partner dedicati 2
NOMI PARTNER	
Tommaso Salonicco e Gianluca Zampa	

EQUITY CAPITAL MARKETS


CORPORATE RESTRUCTURING	B
Team dedicato 4 • 18,1%	Partner dedicati 1 • 20%
NOMI PARTNER	
Enrico Bazzano + alcuni soci del Dip. Finance	

TAX M&A	B
Team dedicato DIP. TAX	Partner dedicati 2
NOMI PARTNER	
Roberto Egori, Renato Paternollo	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER

CLIENTI E MANDATI



Cliente

AB InBev



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Nicola Asti



Controparte

Allen&Overy con Asahi



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione di Birra Peroni. al gruppo Asahi, produttore giapponese di birra. L'operazione particolarmente complessa a causa delle numerose implicazioni transfrontaliere.



Cliente

CK Hutchison Holdings Ltd (CKH) / Telecom



Tipologia di operazione

-



Socio di riferimento

Luigi Verga



Controparte

Bredin Prat con Iliad SA



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a CK Hutchison/ VimpelCom in relazione alla cessione di asset a Iliad SA nel contesto della loro joint venture e della integrazione di 3 e Wind.



Cliente

Teamsystem



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Luigi Verga



Controparte

Studio Di Tanno con gli azionisti venditori di AliasLab



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Teamsystem nell'acquisizione di una partecipazione di maggioranza (51%) in AliasLab.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

One Equity Partners, Ergo Previdenza e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

BRUNO GATTAI



«Professionista di grande competenza e disponibilità: il suo operato è preciso, autorevole, orientato al risultato. Un'autorità indiscussa nel campo del Private equity».

«Capace, pronto: sa sempre come individuare e risolvere eventuali problemi o deal breaker nelle transazioni m&a».



GERARDO GABRIELLI

B

«Ha una notevole competenza giuridica unita alla capacità di tradurla in soluzioni concrete in fase negoziale».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Nicola Brunetti, Sebastiano Cassani, Stefano Catenacci, Alessandro Dolce, Laura Ortali, Giovan Battista Santangelo.



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

B⁻

A



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

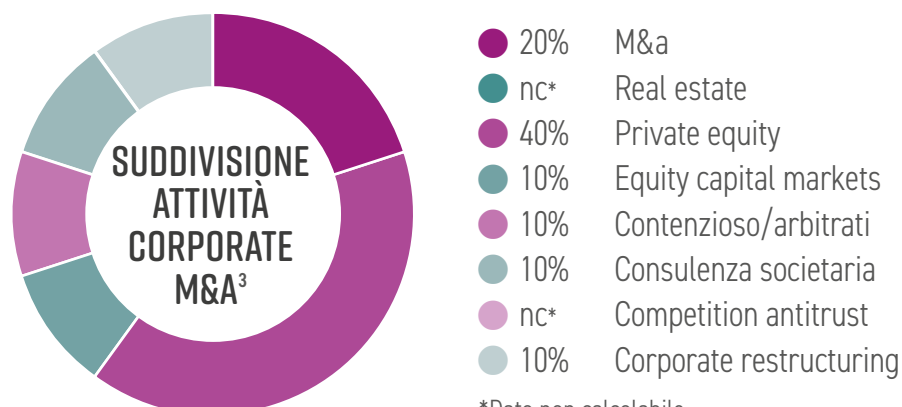
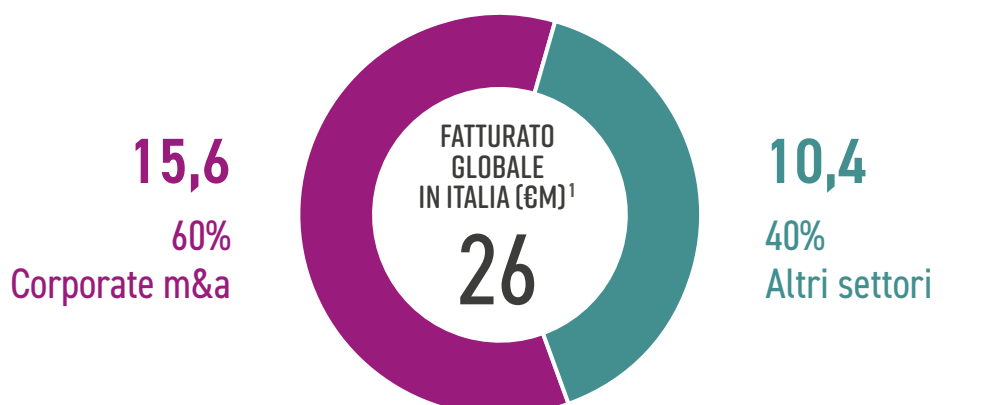
1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross.

NOVITÀ

Nove nuovi ingressi e un'uscita per lo Studio nel corso dell'ultimo anno.

Il team di rafforza con 8 associate e l'of counsel **Micaela Tinti** proveniente da Watson, Farley & Williams. L'uscita riguarda il socio **Cataldo Picarreta** approdato in Latham & Watkins nell'aprile 2017.

GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS

DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



BRUNO GATTAI

NOMI PARTNER

Piero Albertario, Nicola Brunetti, Sebastiano Cassani, Stefano Catenacci, Alessandro Dolce, Gerardo Gabrielli, Bruno Gattai, Luca Minoli, Laura Ortali, Cataldo Piccarreta**, Giovan Battista Santangelo.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«La competenza e la disponibilità sono punti di forza del team unite allo standing dei partner e delle risorse più senior» «C'è sempre un contatto diretto con i soci. Il loro approccio da business partner non è comune tra gli avvocati.».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

9

Nome. **Micaela Tinti**
Carica. **Of Counsel**
Provenienza. -

Nome. **Viola Bardi**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Guido Cavaliere**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Giulia Martina Fiorelli**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Domenico Garofalo**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Laura Gonfiantini**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Maria Pia Palma**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Silvia Pincioli**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Matilde Vergalli**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

** Da Aprile 2017 Cataldo Piccarreta è in Latham & Watkins

GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	A
Team dedicato 38 • 100%	Partner dedicati 11 • 100%
NOMI PARTNER	
Piero Albertario, Nicola Brunetti, Sebastiano Cassani, Stefano Catenacci, Alessandro Dolce,...(1)	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	A
Team dedicato 5 • 13,1%	Partner dedicati 2 • 18,1%
NOMI PARTNER	
Sergio Fulco, Luca Minoli	

REAL ESTATE	B
Team dedicato 7 • 18,4%	Partner dedicati 2 • 18,1%
NOMI PARTNER	
Cataldo Piccarreta**, Giovan Battista Santangelo.	

CONSULENZA SOCIETARIA	A
Team dedicato 38 • 100%	Partner dedicati 11 • 100%
NOMI PARTNER	
Piero Albertario, Nicola Brunetti, Sebastiano Cassani, Stefano Catenacci, Alessandro Dolce,...(1)	

PRIVATE EQUITY	A
Team dedicato 38 • 100%	Partner dedicati 7 • 63,6%
NOMI PARTNER	
Sebastiano Cassani, Stefano Catenacci, Alessandro Dolce, Gerardo Gabrielli, Bruno Gattai, Laura Ortali, Cataldo Piccarreta**.	

COMPETITION ANTITRUST	A
Team dedicato 3 • 7,8%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Silvia D'Alberti (Dip. Antitrust)	

EQUITY CAPITAL MARKETS	A
Team dedicato 4 • 10,5%	Partner dedicati 1 • 9%
NOMI PARTNER	
Nicola Brunetti	

CORPORATE RESTRUCTURING	A
Team dedicato 16 • 42%	Partner dedicati 4 • 36,2%
NOMI PARTNER	
Sebastiano Cassani, Gerardo Gabrielli, Bruno Gattai, Cataldo Piccarreta** + Riccardo Agostinelli, Gaetano Carrello (Dip. Finance)	

TAX M&A	B
Team dedicato 3 • 7,8%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Cristiano Garbarini (Dip. Tax)	

NOMI PARTNER
(1) Gerardo Gabrielli, Bruno Gattai, Luca Minoli, Laura Ortali Cataldo Piccarreta**, Giovan Battista Santangelo.

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione • ** Da Aprile 2017 Cataldo Piccarreta è in Latham & Watkins

GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Iren



Tipologia di operazione
Consulenza



Socio di riferimento
Bruno Gattai



Controparte

-



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella ridefinizione della governance societaria, implementata attraverso modifiche allo statuto societario. Le modifiche approvate hanno consentito l'introduzione nella governance del cosiddetto "voto maggiorato" volto a perseguire obiettivi di fidelizzazione e stabilizzazione dell'azionariato che si inquadra nell'ambito delle modifiche al diritto societario introdotte dal "Decreto Competitività" del 2014.



Cliente
CIR – Compagnie Industriali Riunite S.p.A.



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Bruno Gattai



Controparte
Studio Carbonetti e Associati, Studio Pessi e Associati per i profili giuslavoristici e dallo Studio Sanino per i profili regolamentari



Valore (euro)
292 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a CIR – Compagnie Industriali Riunite S.p.A. nell'accordo raggiunto tra CIR e F2i con Ardian per l'acquisto da quest'ultima del 46,7% di KOS, società del gruppo CIR tra i principali operatori nazionali del settore socio – sanitario.



Cliente
Investcorp



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Bruno Gattai



Controparte

-



Valore (euro)
65 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Investcorp e la controllata Dainese nell'acquisizione del gruppo svedese POC, innovativo produttore di caschi nonché di protezioni e accessori per lo sci e per il ciclismo. POC è stata ceduta a Investcorp dalla società quotata americana Black Diamond.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Unione di Banche Italiane, Bauer, Capital For Progress 1, Cerved Group e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

GATTI PAVESI BIANCHI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

CARLO PAVESI

AA

«Professionista con grandissime capacità negoziali e capacità tecniche eccellenti. La sua attenzione ai dettagli è sempre ai massimi livelli».

LUIGI ARTURO BIANCHI

A

Un professionista di alto profilo: competente, accurato, tecnicamente ineccepibile.

FRANCESCO GATTI

A

Esperto, affidabile, competente: il professionista raccoglie numerosi e unanimi consensi da mercato e controparti.

ANDREA GIARDINO

A

«Professionista con una prolungata presenza nel mercato dell'm&a italiano ed internazionale: la sua expertise è solidissima».

STEFANO VALERIO

A

«È molto bravo, chiaro e pacato, sa sempre mantenere il giusto distacco anche nel mezzo delle discussioni più accese».



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

B

A

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

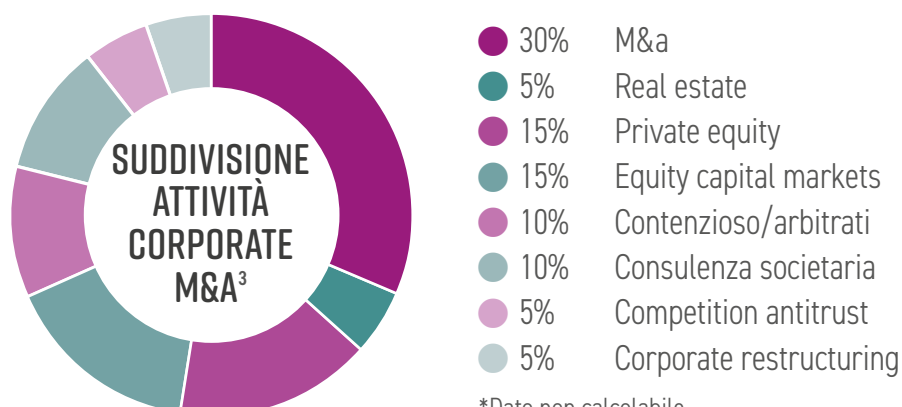
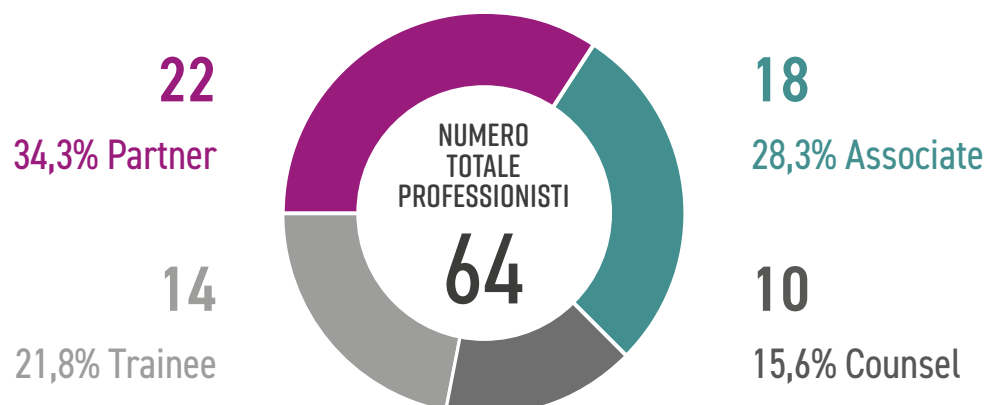
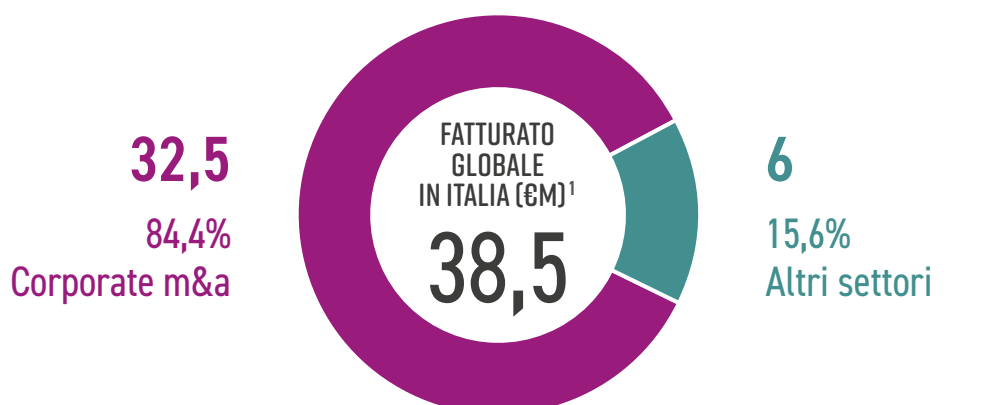
1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

Tre soci hanno fatto ingresso nello Studio negli ultimi mesi: si tratta dell'equity partner **Rocco Ferrari** proveniente da Pavia e Ansaldo, **Guido Sagliaschi** e **Giampaolo Scandone**. Questi ultimi ricoprono il ruolo di Junior Partner. Il team, che si è rafforzato anche con l'ingresso di tre nuovi associate, registra però a fine Aprile l'uscita del socio **Luca Ridolfi** entrato in EY.

Franco Barucci è stato invece promosso equity partner nella primavera del 2017. Entrato in studio nel 2006, già junior Partner, Barucci ha maturato una significativa esperienza in ambito m&a, operazioni straordinarie, anche in relazione a società quotate, nonché in tematiche bancarie e di servizi di investimento.

GATTI PAVESI BIANCHI DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GATTI PAVESI BIANCHI DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**LUIGI ARTURO
BIANCHI,
FRANCESCO GATTI
(foto), CARLO PAVESI**

NOMI PARTNER

Luigi Arturo Bianchi, Franco Barucci, Alessandro Corno, Luca Faustini, Rocco Ferrari, Anton Carlo Frau, Francesco Gatti, Andrea Giardino, Stefano Grassani, Gianni Martoglia, Paola Menicati, Rossella Pappagallo, Carlo Pavesi, Stefano Valerio, Stefano Verzoni (Equity Partner) Alessandro Cipriani, Paolo Garbolino, Lorenzo Pintus (Partner) Giorgio Groppi, Guido Sagliaschi, Gianpaolo Scandone, Vanessa Sobrero (Junior Partner).

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Dal punto di vista qualitativo sono il top sul mercato».

«Sono l'unico studio che ha deciso di lavorare a proprio rischio accettando una success fee. Il successo dell'operazione li ha ripagati e hanno guadagnato la nostra massima fiducia».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

6

Nome. **Rocco Ferrari**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Pavia Ansaldo**

Nome. **Giampaolo Scandone**
Carica. **Junior Partner**
Provenienza. **Cleary Gottlieb**

Nome. **Guido Sagliaschi**
Carica. **Junior Partner**
Provenienza. **Pavia e Ansaldo**

Nome. **Flavia Calò**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners**

Nome. **Sofia Gaborin**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Pavia Ansaldo**

Nome. **Maria Pia Larnè**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Pavia Ansaldo**



GATTI PAVESI BIANCHI CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | A

Team dedicato
25 • 39%

Partner dedicati
12 • 54,5%

NOMI PARTNER

Luigi Arturo Bianchi, Francesco Gatti, Andrea Giardino, Gianni Martoglia, Carlo Pavesi, Stefano Valerio, Alessandro Cipriani, Paolo Garbolino, Franco Barucci, Giorgio Groppi, Gianpaolo Scandone, Vanessa Sobrero

REAL ESTATE | B

Team dedicato
5 • 7,8%

Partner dedicati
2 • 9%

NOMI PARTNER

Rocco Ferrari, Guido Sagliaschi

PRIVATE EQUITY | A

Team dedicato
17 • 26,5%

Partner dedicati
9 • 40%

NOMI PARTNER

Alessandro Corno, Francesco Gatti, Andrea Giardino, Gianni Martoglia, Carlo Pavesi, Stefano Valerio, Franco Barucci, Giorgio Groppi, Gianpaolo Scandone

EQUITY CAPITAL MARKETS | B

Team dedicato
16 • 25%

Partner dedicati
7 • 31,8%

NOMI PARTNER

Anton Carlo Frau, Rossella Pappagallo, Stefano Valerio, Franco Barucci, Giorgio Groppi, Gianpaolo Scandone, Vanessa Sobrero

CONTENZIOSO / ARBITRATI | A

Team dedicato
14 • 21,8%

Partner dedicati
4 • 18,1%

NOMI PARTNER

Luigi Arturo Bianchi, Carlo Pavesi, Lorenzo Pintus, Stefano Verzoni

CONSULENZA SOCIETARIA | A

Team dedicato
9 • 14%

Partner dedicati
4 • 18,1%

NOMI PARTNER

Luigi Arturo Bianchi, Paola Menicati, Rossella Pappagallo, Alessandro Cipriani

COMPETITION ANTITRUST | A

Team dedicato
4 • 6,25%

Partner dedicati
1 • 4,5%

NOMI PARTNER

Stefano Grassani

CORPORATE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
8 • 12,5%

Partner dedicati
4 • 18,1%

NOMI PARTNER

Luca Faustini, Francesco Gatti, Andrea Limongelli, Stefano Valerio



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

GATTI PAVESI BIANCHI CLIENTI E MANDATI



Cliente

Banco Popolare soc. coop.



Tipologia di operazione

M&a / Private equity



Socio di riferimento

Carlo Pavesi



Controparte

Lombardi Molinari Segni



Valore (euro)

6 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Banco Popolare e Banca Popolare Milano che costituisce ad oggi la sola effettiva operazione di aggregazione post riforma del sistema delle Banche Popolari e la più grande operazione di M&a del 2016.



Cliente

Glenalta Food S.p.A



Tipologia di operazione

M&a / Capital markets / SPAC



Soci di riferimento

Stefano Valerio, Vanessa Sobrero



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella fusione per incorporazione di GF Group – società holding a capo di un gruppo internazionale attivo nella produzione, importazione e distribuzione di prodotti ortofrutticoli freschi in tutta l'Europa mediterranea, con conseguente ammissione alle negoziazioni sull'AIM Italia della società risultante dalla fusione e l'impegno delle parti a procedere con la successiva richiesta di ammissione al Mercato Telematico Azionario.



Cliente

Antin Infrastructure Partners, ICAMAP e Borletti Group



Tipologia di operazione

Private equity / Real estate



Socio di riferimento

Andrea Giardino



Controparte

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners, Legance



Valore (euro)

1 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla cordata composta da Antin Infrastructure Partners, ICAMAP e Borletti Group, vincitrice dell'asta indetta da Ferrovie dello Stato Italiane ed Eurostazioni per l'acquisizione del 100% di Grandi Stazioni Retail S.p.A., unica privatizzazione del 2016 in Italia.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

NB Renaissance Partners, Quaestio Capital Management, Arnoldo Mondadori Editore, Ruffini Partecipazioni e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FRANCESCO GIANNI



Un vero punto di riferimento nel settore in Italia. «Se ho bisogno di una consulenza veramente importante sono davvero pochi i professionisti a cui posso rivolgermi: l'avvocato Gianni è uno di loro»

ROBERTO CAPPELLI



Un protagonista in Italia per l'M&a e il Private equity, stimato e rispettato da mercato e controparti.

STEFANO BUCCI

A

«Competente, disponibile e con ottime connection nel mercato».

PIETRO FATTORI

A

«Professionista che ha una grandissima competenza e disponibilità. Si identifica molto nei bisogni del cliente. È sempre garbato e cordiale: sa lavorare molto bene anche con le controparti».

GIANLUCA GHERSINI

A

«È sempre sul pezzo, puntuale, veloce e affabile nell'approccio».

ANDREA AIELLO

B

«Un professionista di grande esperienza che sa sempre essere anche molto disponibile».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Ilaria Maria Placco, Stefano Ambrosioni: «Due ottimi professionisti, anche dal punto di vista umano».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

A

A



DIPARTIMENTO

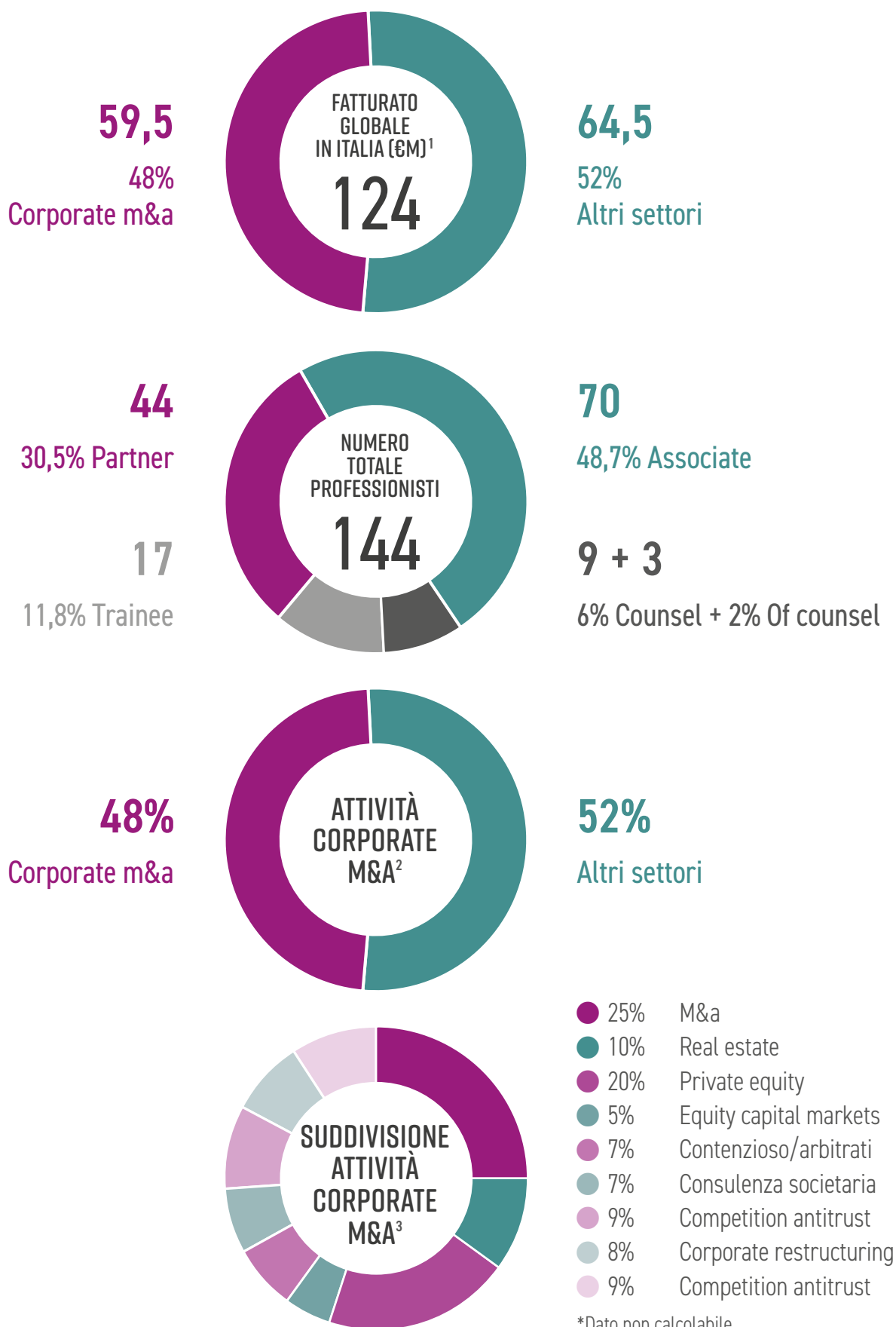
I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

14 nuovi ingressi e un rientro importante nel dipartimento Corporate m&a dello Studio. Si tratta dei counsel, **Giulia Staderini**, specializzata in disciplina degli emittenti quotati e **Angelo Monoriti** esperto di diritto civile, commerciale e di proprietà intellettuale, di undici associate, e di **Giuseppe Cannizzaro**, ex general counsel di Poste, che rientra in qualità di of Counsel.

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



FRANCESCO GIANNI
(foto),
ROBERTO CAPPELLI

NOMI PARTNER

Andrea Aiello, Stefano Ambrosioni, Stefano Beghi, Silvia Bordi, Davide Braghini, Paolo Brugnera, Pietro Buccarelli, Stefano Bucci, Gherardo Cadore, Massimiliano Calabrò, Roberto Cappelli, Tomaso Cenci, Gabriella Covino, Davide De Rosa, Federico Dettori, Alfredo D'Aniello, Valentina Dragoni, Gianluca Ghersini, Renato Giallombardo, Francesco Gianni, Alessandro Giuliani, Fabio Ilacqua, Kathleen Lemmens, Massimiliano Macaione, Marco Malipiero, Andrea Marani, Giovanni Marsili, Luca Mastromatteo, Moreno Martini, Alberto Nanni, GianBattista Origoni, Ilaria Maria Placco, Dario Pozzi, Raimondo Premonte, Giovanna Puppo, Mauro Sambati, Giacomo Sartor, Francesco Selogna, Riccardo Sensi, Alessandro Stoppa, Domenico Tulli, Cesare Vento, Daniel Vonrufs, Rosario Zaccà

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Ci assistono da molti anni su più fronti. Hanno sempre dimostrato: esperienza, capacità tecniche, affabilità e soprattutto flessibilità e capacità di reagire rapidamente».

«Rispettano sempre tempi e esigenze dell'impresa. Sono super affidabili e sanno sempre ascoltare il cliente; questa non è una dote comune».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

15

Nome. **Angelo Monoriti**

Carica. **Counsel**

Provenienza. **NCTM**

Nome. **Giulia Staderini**

Carica. **Counsel**

Provenienza. **Consob**

Nome. **Giuseppe Cannizzaro**

Carica. **Of Counsel**

Provenienza. **Poste Italiane**

Nome. **Eleonora Canonici**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Gattai Minoli Agostinelli & Partners**

Nome. **Mattia Casarosa**

Carica. **Associate**

Provenienza. **EY**

Nome. **Ilaria Chiolino Rava**

Carica. **Associate**

Provenienza. -



GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

DIPARTIMENTO

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

15

Nome. **Alessia D'Errico**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Studio notarile M. D'Errico**

Nome. **Maddalena De Angelis**

Carica. **Associate**

Provenienza. **NCTM**

Nome. **Giulia Ebreo**

Carica. **Associate**

Provenienza. **d'Urso Gatti Pavesi Bianchi**

Nome. **Fabio Lettera**

Carica. **Associate**

Provenienza. **NCTM**

Nome. **Chiara Iris Ruggeri**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Gatti Pavesi Bianchi**

Nome. **Laura Vacchiano**

Carica. **Associate**

Provenienza. **NCTM**

Nome. **Emanuele Vincent**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Studio legale Molinari**

Nome. **Candice Yang**

Carica. **Associate**

Provenienza. **G.L.Service S.**

Nome. **Nicola Zito**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Deloitte Legal**



GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	A
Team dedicato 144 • 100%	Partner dedicati 44 • 100%
NOMI PARTNER	
Andrea Aiello, Stefano Ambrosioni, Stefano Beghi, Silvia Bordi, Davide Braghini, Paolo Brugnera, Pietro Buccarelli, Stefano Bucci, Gherardo Cadore, Massimiliano Calabrò, Roberto Cappelli, Tomaso Cenci, Gabriella Covino, Davide De Rosa, Federico Dettori, Alfredo D'Aniello, Valentina Dragoni, Gianluca Ghersini, Renato Giallombardo, Francesco Gianni, Alessandro Giuliani, Fabio Ilacqua, Kathleen Lemmens, Massimiliano Macaione, Marco Malipiero, Andrea Marani, Giovanni Marsili, Luca Mastromatteo, Moreno Martini, Alberto Nanni, GianBattista Origoni, Ilaria Maria Placco, Dario Pozzi, Raimondo Premonte, Giovanna Puppo, Mauro Sambati, Giacomo Sartor, Francesco Selogna, Riccardo Sensi, Alessandro Stoppa, Domenico Tulli, Cesare Vento, Daniel Vonrufs, Rosario Zaccà.	

PRIVATE EQUITY	A
Team dedicato 70 • 48,6%	Partner dedicati 18 • 40,9%
NOMI PARTNER	
Stefano Ambrosioni, Stefano Beghi, Silvia Bordi, Stefano Bucci, Pietro Buccarelli, Massimiliano Calabrò, Roberto Cappelli, Renato Giallombardo, Francesco Gianni, Gianluca Ghersini, Alessandro Giuliani, Kathleen Lemmens, Giovanni Marsili, Ilaria Maria Placco, Mauro Sambati, Francesco Selogna, Raimondo Premonte, Rosario Zaccà	

REAL ESTATE	A
Team dedicato 28 (DIP. REAL ESTATE)	Partner dedicati 7
NOMI PARTNER	
Davide Braghini, Maria Grazia Lanero, Andrea Marani, Alessandro Stoppa, Gianfranco Toscano, Domenico Tulli, Daniel Vonrufs	

EQUITY CAPITAL MARKETS	A
Team dedicato 26 (TEAM FINANCE & CAPITAL MARKETS)	Partner dedicati 8
NOMI PARTNER	
Stefano Agnoli, Paolo Bordi, Paolo Iemma, Fabio Ilacqua, Emanuele Grippo, Richard Hamilton, Andrea Marani, Marco Zaccagnini	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	A
Team dedicato 67 (DIP. CONTENZIOSO E ARBITRATI)	Partner dedicati 10
NOMI PARTNER	
Antonio Auricchio, Federico Busatta, Augusta Ciminelli, Federico Dettori, Paolo Gnignati, Decio Mattei, Alberto Nanni, GianBattista Origoni, Ettore Scimemi, Daniele Vecchi	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

CONSULENZA SOCIETARIA

| A

Team dedicato

144 • 100%

Partner dedicati

44 • 100%

NOMI PARTNER

Andrea Aiello, Stefano Ambrosioni, Stefano Beghi, Silvia Bordi, Davide Braghini, Paolo Brugnera, Pietro Buccarelli, Stefano Bucci, Gherardo Cadore, Massimiliano Calabrò, Roberto Cappelli, Tomaso Cenci, Gabriella Covino, Davide De Rosa, Federico Dettori, Alfredo D'Aniello, Valentina Dragoni, Gianluca Ghersini, Renato Giallombardo, Francesco Gianni, Alessandro Giuliani, Fabio Ilacqua, Kathleen Lemmens, Massimiliano Macaione, Marco Malipiero, Andrea Marani, Giovanni Marsili, Luca Mastromatteo, Moreno Martini, Alberto Nanni, GianBattista Origoni, Ilaria Maria Placco, Dario Pozzi, Raimondo Premonte, Giovanna Puppo, Mauro Sambati, Giacomo Sartor, Francesco Selogna, Riccardo Sensi, Alessandro Stoppa, Domenico Tulli, Cesare Vento, Daniel Vonrufs, Rosario Zaccà.

CORPORATE RESTRUCTURING

| A

Team dedicato

34 (DIP. RESTRUCTURING)

Partner dedicati

12

NOMI PARTNER

Stefano Agnoli, Antonio Auricchio, Matteo Bragantini, Federico Busatta, Gabriella Covino, Giuseppe De Simone, Alessandro Giuliani, Paolo Gnignati, Matteo Gotti, Luca Jeantet, Saverio Schiavone, Silvio Tersilla

TAX M&A

| A

Team dedicato

29 (DIP. TAX)

Partner dedicati

6

NOMI PARTNER

Luciano Acciari, Fabio Chiarenza, Nicola Boella, Stefano Grilli, Alessandro Zalonis, Vittorio Zucchelli

COMPETITION ANTITRUST

| A

Team dedicato

14 (DIP. ANTITRUST)

Partner dedicati

4

NOMI PARTNER

Piero Fattori, Matteo Padellaro, Alberto Pera, Francesco Maria Salerno

INSURANCE

| A

Team dedicato

16 (DIP. INSURANCE)

Partner dedicati

7

NOMI PARTNER

Stefano Ambrosioni, Davide Braghini, Stefano Bucci, Emanuele Grippo, Paolo Iemma, Ettore Scimemi, Cesare Vento



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Consiglio di Sorveglianza di Banca Popolare di Milano



Tipologia di operazione

M&a, Consulenza



Socio di riferimento

Francesco Gianni



Controparte

Gatti Pavesi Bianchi con Banco Popolare



Valore (euro)

3,7 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza al Consiglio di Sorveglianza di Banca Popolare di Milano in relazione alla fusione con Banco Popolare.



Cliente

UniCredit Group



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Roberto Cappelli



Controparte

Cleary Gottlieb con Amundi SA



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla vendita di Pioneer Investment Management ad Amundi. L'accordo prevede il pagamento in cassa da parte di Amundi di un corrispettivo pari a 3,5 miliardi per l'acquisizione di Pioneer.



Cliente

Ferrovie dello Stato



Tipologia di operazione

M&a



Soci di riferimento

Francesco Gianni e Gabriella Covino



Controparte

BonelliErede, Cerina Studio Legale, Chiomenti e Gatti Pavesi Bianchi con Antin Infrastructure Partners; Legance Avvocati Associati con Eurostazioni



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella privatizzazione di Ferrovie dello Stato e nel progetto di scissione di Grandi Stazioni dal gruppo FS.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Rossoneri Sport Investment Lux, Dedalus, Starhotels, Charterhouse Capital Ergon Capital e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

GILIBERTI TRISCORNIA E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ENRICO GILIBERTI



Professionista di indiscusso valore. Mercato e controparti ne riconoscono l'autorevolezza e l'esperienza senza eguali: un fuoriclasse.

ALESSANDRO TRISCORNIA

A

«Professionista di grande intelligenza e esperienza».

«È un avvocato a 360%, bravo su tutto. Capisce i numeri e questo non è scontato».

RICCARDO CODA

B

«Bravo, committed e sempre sul pezzo».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Sirio D'Amanzo: «Molto bravo nel contenzioso».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B⁺



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
1. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
1. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

La partnership si è rinforzata quest'anno con l'ingresso di **Edoardo Mistretta** ex LMS, specializzato in diritto societario, m&a e corporate restructuring.



GILIBERTI TRISCORNIA E ASSOCIATI DIPARTIMENTO



4
30,7% Partner

7
54% Associate

2
15,3% Trainee



60%
Corporate m&a

40%
Altri settori



- 30% M&a
- 5% Real estate
- 25% Private equity
- nc* Equity capital markets
- 15% Contenzioso/arbitrati
- 10% Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- 15% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GILIBERTI TRISCORNIA E ASSOCIATI

DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**ALESSANDRO
TRISCORNIA**

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Edoardo Mistretta**

Carica. **Partner**

Provenienza. **LMS**

NOMI PARTNER

Riccardo Coda, Edoardo Mistretta, Elena Pierini,
Alessandro Triscornia,

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«I soci dello studio sono tutti professionisti molto in gamba, con una grande esperienza professionale alle spalle. Inoltre sono sempre focalizzati sui risultati e non lavorano mai “a tassametro”».



GILIBERTI TRISCORNIA E ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | A

Team dedicato

13 • 100%

Partner dedicati

4 • 100% + 1

NOMI PARTNER

Riccardo Coda, Edoardo Mistretta, Elena Pierini, Alessandro Triscornia con Ilaria Zingali (Dip diritto Commerciale)

REAL ESTATE | C

Team dedicato

6 • 46,1%

Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Ilaria Zingali

PRIVATE EQUITY | A

Team dedicato

15

Partner dedicati

4 • 100% + 1

NOMI PARTNER

Riccardo Coda, Edoardo Mistretta, Elena Pierini, Alessandro Triscornia, Ilaria Zingali (Dip diritto Commerciale)

EQUITY CAPITAL MARKETS



CONTENZIOSO / ARBITRATI | A

Team dedicato

8 • 61,5%

Partner dedicati

4

NOMI PARTNER

Enrico Giliberti, Stefano Villata, Sirio D'Amanzo, Giovanni Olivares (Dip. Contenzioso)

CONSULENZA SOCIETARIA | A

Team dedicato

13 • 100%

Partner dedicati

4 • 100%

NOMI PARTNER

Riccardo Coda, Edoardo Mistretta, Elena Pierini, Alessandro Triscornia

COMPETITION ANTITRUST



CORPORATE RESTRUCTURING | B

Team dedicato

8 • 61,5%

Partner dedicati

3

NOMI PARTNER

Alessandro Triscornia, Ilaria Zingali, Federico Fischer



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

GILIBERTI TRISCORNIA E ASSOCIATI

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Edison ed F2i SGR



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Alessandro Triscornia



Controparte

-



Valore (euro)

106 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza all'offerente Eolo Energia nell'OPA concorrente su Alerion e nella successiva OPA obbligatoria sulla medesima Alerion.



Cliente

F2i SGR/Metroweb Italia



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Alessandro Triscornia



Controparte

Grimaldi, Valli Mancuso, Lombardi Molinari Segni, CBA, Legance



Valore (euro)

714 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a F2i e Metroweb Italia nella vendita di Metroweb a Enel Open Fiber.



Cliente

RCS Mediagroup



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Enrico Giliberti



Controparte

Gatti Pavesi Bianchi



Valore (euro)

127 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a RCS Mediagroup nella cessione di RCS Libri a Mondadori.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

COIMA RES SIIQ, Permira e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

GIOVANNELLI E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALESSANDRO GIOVANNELLI

A

«È un professionista che si distingue per efficienza e capacità di essere risolutivo trovando sempre una via percorribile da cliente e controparte».



FABRIZIO SCAPARRO

B

«Professionista veloce, efficiente. Abbiamo in lui la massima fiducia».



MATTEO COLOMBARI

C

Professionista riconosciuto nel mercato e dalle controparti, apprezzato per la sua concretezza, precisione e correttezza.

MATTEO DELUCCHI

C

«Professionista di ottimo profilo. Ci segue con passione, dedizione e massima disponibilità».

RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
3. buon rapporto qualità-prezzo.

NOVITÀ

Significativo rafforzamento della partnership avvenuto nel 2016 con tre lateral importanti: si tratta di **Ferrante Paveri Fontana** e **Stefano Traniello** ex Benessia-Maccagno e di **Gianvittorio Giroletti Angeli** proveniente da RCC. Con loro ha fatto recentemente il suo ingresso anche l'of counsel **Giovanni Carcaterra** da LCA.



GIOVANNELLI E ASSOCIATI DIPARTIMENTO



10
45,5% Partner



10
45,5% Associate

2
9% Of counsel

75%
Corporate m&a



25%
Altri settori



- 30% M&a
- nc* Real estate
- 40% Private equity
- 10% Equity capital markets
- nc* Contenzioso/arbitrati
- 20% Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- nc* Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GIOVANNELLI E ASSOCIATI DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**ALESSANDRO
GIOVANNELLI**

NOMI PARTNER

Andrea Bartolucci, Matteo Colombari, Matteo Delucchi, Alessandro Giovannelli, Gianvittorio Giroletti, Michele Mocarrelli, Ferrante Paveri Fontana, Eugenio Romita, Fabrizio Scaparro, Stefano Traniello.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Sono una boutique con un team legale molto in gamba. Siamo sempre seguiti di persona e con attenzione dal partner di riferimento».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

4

Nome. **Ferrante Paveri Fontana**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Benessia-Maccagno**

Nome. **Gianvittorio Giroletti Angeli**

Carica. **Partner**

Provenienza. **RCC**

Nome. **Stefano Traniello**

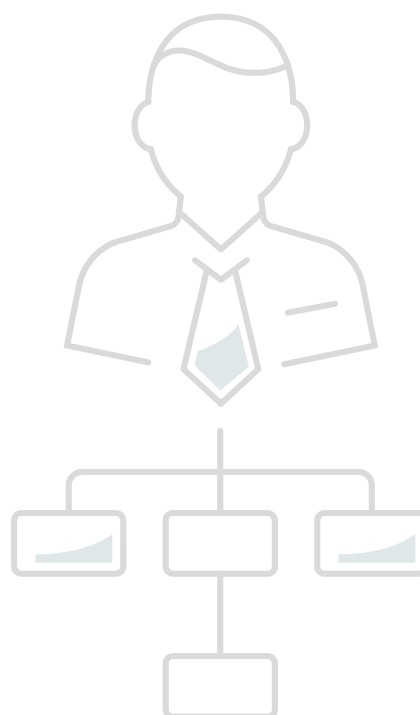
Carica. **Partner**

Provenienza. **Benessia-Maccagno**

Nome. **Giovanni Carcaterra**

Carica. **Of counsel**

Provenienza. **LCA**



GIOVANNELLI E ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 12 • 54,5%	Partner dedicati 5 • 50%
NOMI PARTNER	
Matteo Colombari, Matteo Delucchi, Alessandro Giovannelli, Gianvittorio Giroletti, Fabrizio Scaparro	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato 8 • 36,3%	Partner dedicati 2 • 10% + 1
NOMI PARTNER	
Alessandro Giovannelli, Michele Mocarelli + Giovanni Battista Bruno (Dip Contenzioso)	

REAL ESTATE	C
Team dedicato 3 • 13,6%	Partner dedicati 2 • 20%
NOMI PARTNER	
Ferrante Paveri Fontana, Stefano Traniello	

CONSULENZA SOCIETARIA	A
Team dedicato 17 • 77,2%	Partner dedicati 8 • 80%
NOMI PARTNER	
Andrea Bartolucci, Matteo Colombari, Matteo Delucchi, Alessandro Giovannelli, Gianvittorio Giroletti, Ferrante Paveri Fontana, Fabrizio Scaparro, Stefano Traniello.	

PRIVATE EQUITY	A
Team dedicato 10 • 45,4%	Partner dedicati 5 • 50%
NOMI PARTNER	
Matteo Colombari, Matteo Delucchi, Alessandro Giovannelli, Gianvittorio Giroletti, Fabrizio Scaparro	

COMPETITION ANTITRUST	
	

EQUITY CAPITAL MARKETS	C
Team dedicato 9 • 40,9%	Partner dedicati 2 • 20%
NOMI PARTNER	
Andrea Bartolucci, Fabrizio Scaparro	

CORPORATE RESTRUCTURING	C
Team dedicato -	Partner dedicati 3 • 30%
NOMI PARTNER	
Michele Mocarelli, Ferrante Paveri Fontana, Stefano Traniello	

TAX M&A	C
Team dedicato 3 • 13,6%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
-	

PENALE	C
Team dedicato 2 • 9%	Partner dedicati 1 • 10%
NOMI PARTNER	
Nicolò Bertolini Clerici (of Counsel)	

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

GIOVANNELLI E ASSOCIATI

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Ardian



Tipologia di operazione
Private equity



Soci di riferimento
Alessandro Giovannelli, Fabrizio Scaparro



Controparte
Eversheds con Giorgio Moretti e Mandarin Capital; Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners con Hutton Collins e Three Hills Capital



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione della maggioranza del gruppo Dedalus da Mandarin Capital, Hutton Collins e Three Hills Capital nel contesto dell'acquisizione di Dedalus di Noema Life attraverso un'OPA. La complessa operazione ha incluso anche una operazione "take private".



Cliente
Italmatch Chemicals



Tipologia di operazione
M&a, Private equity



Socio di riferimento
Fabrizio Scaparro



Controparte
Hogan Lovells – consulenti di One Rock Capital Partners



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione di Compass Chemical International da One Rock Capital Partners e il conseguente reinvestimento di One Rock Capital Partners in Italmatch Chemicals S.p.A.



Cliente
Space2



Tipologia di operazione
M&a, Capital markets



Socio di riferimento
Fabrizio Scaparro



Controparte
Bonelli Erede con Space2; Gianni Origoni Grippo con Leonardo Finmeccanica; Chiomenti con Cinven; Grimaldi con il management



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Space2, SPAC italiana quotata sul mercato MIV / segmento SIV di Borsa Italiana S.p.A., nella sua business combination con Avio S.p.A. A seguito della quale, Avio è stata quotata sul MTA di Borsa Italiana.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Faccin, GN Hearing, White Bridge Investments e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

MORROW SODALI



GLOBAL

LOCAL



PROXY SOLICITOR

CORPORATE GOVERNANCE ADVISOR



STOCK SURVEILLANCE SPECIALIST

LEADING ADVISOR ON ACTIVISM, PROXY FIGHTS, M & A



A global business consultancy and service provider that brings together all the skills, expertise and resources corporations need to manage their relations with institutional investors and deal with their governance and ownership challenges.

Comprehensive, Individualized, Strategic Advice and Services at: morrowsodali.com/services
Contact us at +44 (0)20 71006451 or at inquiries@morrowsodali.com

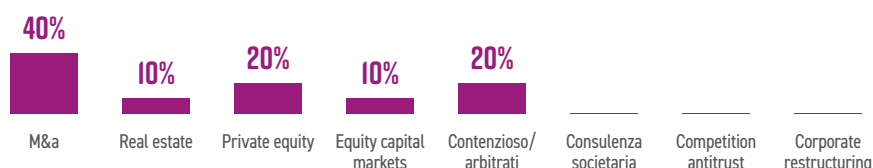
GRANDE STEVENS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MICHELE BRIAMONTE

AA

«Professionista eccellente, con una vasta esperienza. È competente, ha ottime capacità negoziali e una grande determinazione».



DANIELE BONVICINI

AA

Professionista con grande esperienza e una preparazione di prim'ordine. Molto stimato nel mercato.

FILIPPO DISERTORI

C

«Ha grande esperienza e attitudine al problem solving. Riesce a gestire qualsiasi situazione, anche quelle più difficili, con grande professionalità e stile».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Roberta Chicone, Fernando Massara, Marella Villa (salary partner)



RATING STUDIO

NEW!



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

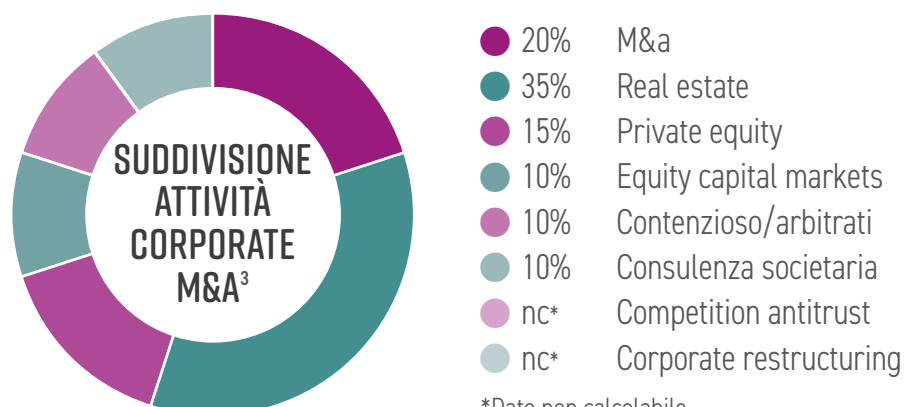
1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

Anno di crescita e investimenti per lo studio che a giugno 2016 ha aperto una sede a Londra sotto la guida di **Vincenzo Lanni**, ex Charles Russell, con un focus specifico in materia di wealth management, real estate e npls.

Tre i lateral messi a segno. **Daniele Bonvicini** (Equity Partner), **Riccardo Sismondi** (Salary Partner) dallo studio Rödl & Partner e **Euplio Iascone** (Salary Partner) proveniente da Maisto e Associati chiamato per creare la Tax practice dello Studio. **Nicola Menardo**, **Stefania Nubile** e **Lucia Ostoni** infine sono stati nominati salary partner.

GRANDE STEVENS DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GRANDE STEVENS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**MICHELE
BRIAMONTE** (foto),
DANIELE BONVICINI,
FILIPPO DISERTORI

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Daniele Bonvicini**

Carica. **Equity Partner**

Provenienza. **Rödl & Partner**

Nome. **Riccardo Sismondi**

Carica. **Salary Partner**

Provenienza. **Rödl & Partner**

NOMI PARTNER

Michele Briamonte, Daniele Bonvicini, Filippo Disertori (equity partner)

Roberta Chicone, Fernando Massara, Riccardo Sismondi, Marella Villa (salary partner)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Abbiamo scelto lo Studio Grande Stevens per l'ampia tipologia di servizi offerti, l'esperienza proveniente da molti anni di attività, e per i loro professionisti altamente qualificati per operazioni complesse. Siamo molto soddisfatti del loro lavoro».



GRANDE STEVENS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | B

Team dedicato
17 • 100%

Partner dedicati
7 • 100%

NOMI PARTNER

Michele Briamonte, Daniele Bonvicini, Filippo Disertori, Roberta Chicone, Fernando Massara, Riccardo Sismondi, Marella Villa

REAL ESTATE | B

Team dedicato
9 • 52,9%

Partner dedicati
3 • 42,8%

NOMI PARTNER

Michele Briamonte, Roberta Chicone, Marella Villa

PRIVATE EQUITY | B

Team dedicato
4 • 23,5%

Partner dedicati
2 • 28,5%

NOMI PARTNER

Daniele Bonvicini, Riccardo Sismondi

EQUITY CAPITAL MARKETS | C

Team dedicato
5 • 29,4%

Partner dedicati
3 • 42,8%

NOMI PARTNER

Michele Briamonte, Fernando Massara, Marella Villa

TAX M&A | B

Team dedicato
TEAM TAX

Partner dedicati
1

NOMI PARTNER

Euplio Iascone

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato
4 • 23,5%

Partner dedicati
2 • 28,5%

NOMI PARTNER

Michele Briamonte, Roberta Chicone

CONSULENZA SOCIETARIA | A

Team dedicato
17 • 100%

Partner dedicati
7 • 100%

NOMI PARTNER

Michele Briamonte, Daniele Bonvicini, Filippo Disertori, Roberta Chicone, Fernando Massara, Riccardo Sismondi, Marella Villa

CORPORATE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
5 • 29,4%

Partner dedicati
5 • 71,4%

NOMI PARTNER

Michele Briamonte, Daniele Bonvicini, Roberta Chicone, Riccardo Sismondi, Marella Villa

INSURANCE | C

Team dedicato
2 • 11,7%

Partner dedicati
1 • 14,8%

NOMI PARTNER

Michele Briamonte

PENALE | B

Team dedicato
5 • 29,4%

Partner dedicati
1 • 14,8% + 2

NOMI PARTNER

Michele Briamonte + Stefania Nubile e Nicola Menardo (Dip. Penale)

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

GRANDE STEVENS

CLIENTI E MANDATI



Cliente

I soci di maggioranza delle società Simon Fiduciaria, Nomen Fiduciaria, Luglio 89



Tipologia di operazione

M&a, Private equity



Socio di riferimento

Michele Briamonte



Controparte

Tosetto, Weigmann&Associati con Ersel SIM



Valore (euro)

6 miliardi (controvalore delle masse fiduciarie trasferite)

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione dell'intero capitale sociale di Simon Fiduciaria, Nomen Fiduciaria e Luglio89.



Cliente

Gruppo TDA Capital



Tipologia di operazione

M&a, Real estate



Socio di riferimento

Michele Briamonte



Controparte

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners con Gruppo Starhotels



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione di assets immobiliari (ricomprensenti alcuni dei più importanti e lussuosi hotels e negozi del gruppo siti in Roma, Firenze, Siena e Vicenza) di proprietà del Gruppo TDA Capital



Cliente

Cogenpower PLC



Tipologia di operazione

M&a, Capital markets



Socio di riferimento

Michele Briamonte



Controparte

Cristoffanini & Associati con Cavanna Legno e Cavanna Giansandro Domenico



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione del 100% del capitale sociale di Esseti Energia e successiva quotazione di Cogenpower sull'Alternative Investment Market - AIM del London Stock Exchange.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

York Capital Management, Radici Group, Antonio Carraro, SAP e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

GRIMALDI STUDIO LEGALE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FRANCESCO SCIAUDONE

A

«Preciso e professionale. La sua conoscenza nell'ambito societario e la sua esperienza del nostro settore, sono una garanzia».

60%



M&a

Real estate

Private equity

Equity capital
marketsContenzioso/
arbitrati

20%

Consulenza
societaria

20%

Competition
antitrustCorporate
restructuring

FABIO PIZZOCCHERI

A

«Eccellente sotto tutti i punti di vista. Ha dimostrato capacità di gestione di un processo estremamente complesso, grande flessibilità e velocità. La qualità del suo operato e di quello di tutto il team è stata eccezionale».

PAOLO DAVIDDI

B

Professionista versatile e preparato. Garantisce sempre un servizio molto professionale.

ANNALISA PESCATORI

B

«Ha dimostrato disponibilità verso il cliente, reattività e capacità di negoziazione».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Paolo Rulli

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B

=

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

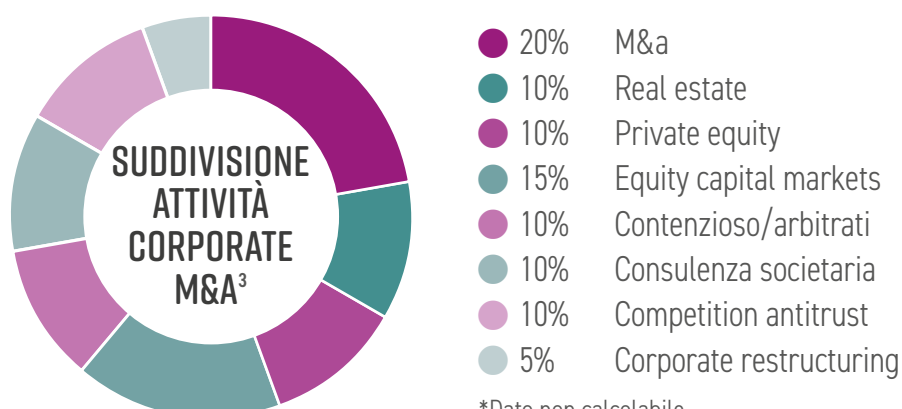
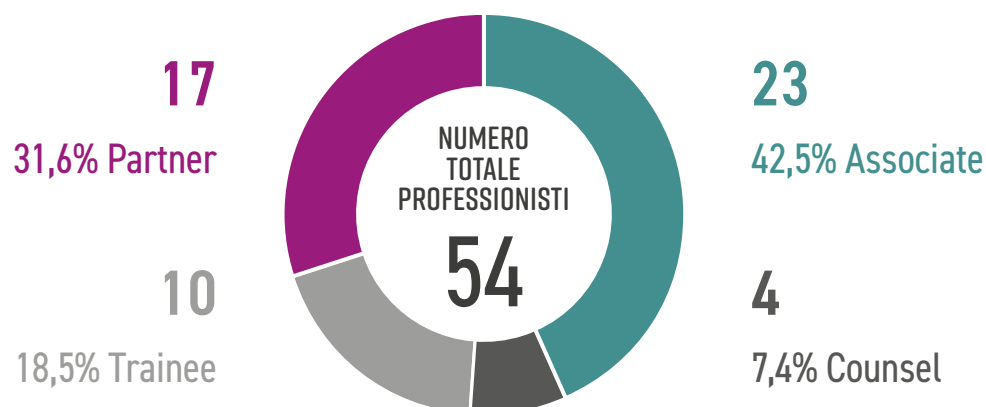
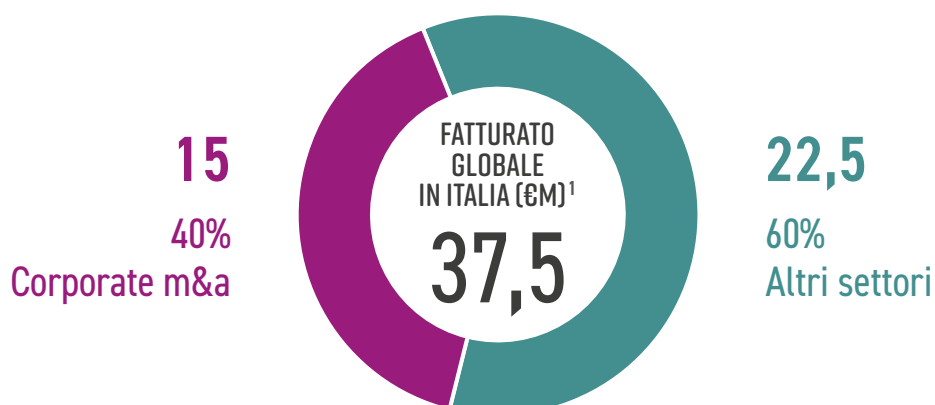
1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. radicata in Italia.

NOVITÀ

Nell'estate 2016 il partner **Paolo Rulli** e il counsel **Ivana Magistrelli**, entrambi provenienti da Clifford Chance, hanno fatto il loro ingresso in Grimaldi andando a rinforzare la practice Real estate.



GRIMALDI STUDIO LEGALE DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GRIMALDI STUDIO LEGALE DIPARTIMENTO

NOMI PARTNER

Giovanni Bocciardo, Davide D'Angelo,
Paolo Daviddi, Tiziana Del Prete, Giorgio Gallenzi,
Vittorio Grimaldi, Giancarlo Luglini, Adriano Pala,
Annalisa Pescatori, Fabio Pizzoccheri, Paolo Rulli,
Francesco Sciaudone (equity)

Donatella De Lieto Vollaro, Daniela Fioretti,
Stefano Lombrassa, Elena Sacco, Paolo Sani
(salary)

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Paolo Rulli**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Clifford Chance**

Nome. **Ivana Magistrelli**

Carica. **Counsel**

Provenienza. **Clifford Chance**

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Il servizio è di altissimo livello: forniscono riscontri sempre centrati e puntuali. Hanno un'ottima gestione del processo e tempi di reazione minimi».



GRIMALDI STUDIO LEGALE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 40 • 74%	Partner dedicati 15 • 88,2%
NOMI PARTNER	
Vittorio Grimaldi, Stefano Lombrassa, Fabio Pizzoccheri, Paolo Rulli, Francesco Sciaudone,...(1)	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	B
Team dedicato DIP. CONTENZIOSO	Partner dedicati 5
NOMI PARTNER	
Davide Contini, Gianmarco Grammatica, Guido Motti, Simone Crimaldi, Marzia Martinoli.	

REAL ESTATE	C
Team dedicato 4 • 7%	Partner dedicati 3 • 17,6%
NOMI PARTNER	
Tiziana Del Prete, Annalisa Pescatori, Paolo Rulli	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 20 • 37%	Partner dedicati 12 • 70,5%
NOMI PARTNER	
Vittorio Grimaldi, Fabio Pizzoccheri,...(1)	

PRIVATE EQUITY	B
Team dedicato 23 • 42,5%	Partner dedicati 12 • 70,5%
NOMI PARTNER	
Fabio Pizzoccheri, Francesco Sciaudone,...(1)	

COMPETITION ANTITRUST	A
Team dedicato 20 • 37%	Partner dedicati 3 • 17,6%
NOMI PARTNER	
Daniela Fioretti, Francesco Sciaudone, Riccardo Sciaudone **	

EQUITY CAPITAL MARKETS	B
Team dedicato 10 • 18,5%	Partner dedicati 5 • 29,4%
NOMI PARTNER	
Davide D'Angelo, Paolo Daviddi, Adriano Pala, Elena Sacco, Donatella de Lieto Vollaro	

CORPORATE RESTRUCTURING	B
Team dedicato 10 • 18,5%	Partner dedicati 2 • 11,7%
NOMI PARTNER	
Tiziana del Prete, Stefano Lombrassa	

TAX M&A	B
Team dedicato DIP. TAX	Partner dedicati 3
NOMI PARTNER	
Carlo Cugnasca, Luca Dezzani, Riccardo Salvatori	

NOMI PARTNER
(1) Giovanni Bocciardo, Davide D'Angelo, Paolo Daviddi, Tiziana Del Prete, Giorgio Gallenzi, Giancarlo Luglini, Adriano Pala, Annalisa Pescatori, Paolo Sani, Elena Sacco

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione • ** A inizio luglio è stato annunciato il passaggio del professionista in R&P Legal

GRIMALDI STUDIO LEGALE

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Idea Fimit



Tipologia di operazione

Real estate



Socio di riferimento

Annalisa Pescatori



Controparte

Chiomenti con Fidelidade – Compagnia di Assicurazione, S.A., proprietaria di Palazzo Broggi appartenente al gruppo multinazionale Fosun.



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Costituzione di un Fondo Immobiliare chiuso e apporto di Palazzo Broggi, uno degli immobili più importanti del panorama del real estate italiano sito a Piazza Cordusio Milano.



Cliente

Open Fiber



Tipologia di operazione

M&a, Antitrust



Socio di riferimento

Francesco Sciaudone



Controparte

Giliberti Triscornia, Legance, Lombardi Molinari Segni con F2i – Fondi Italiani per le Infrastrutture Sgr FSi – Investimenti S.p.A.



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Operazione articolata in più fasi con la quale Enel e CDP Equity hanno ottenuto il controllo congiunto della società che risulta dalla fusione tra Open Fiber e il Gruppo Metroweb, composto da Metroweb Italia e dalle società controllate da MW Italia FSi – Investimenti.



Cliente

TPG and Partners' Group AG



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Fabio Pizzoccheri



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a TPG e Partners' Group nel processo di acquisizione da Herlad Level 2 Lux Holding S.à.r.l. di alcuni centri commerciali con sede in Italia.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Ambienta, Avio, Lampogas, Eos Private equity Holding e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

GUARNERA ADVOGADOS ITALIAN DESK

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

GIACOMO GUARNERA

B

Ai vertici della Camera di Commercio italo-brasiliana di San Paolo, il socio di riferimento dell'italian desk è un vero e proprio punto di riferimento per chi vuole investire nel mercato brasiliano.

«Professionale, serio, affidabile».



ANNA LUCIA GONÇALVES

B

«Ha una solida esperienza. La sua conoscenza del sistema legale, burocratico e amministrativo brasiliano è un supporto fondamentale per approcciare questo mercato».

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

-

C⁺

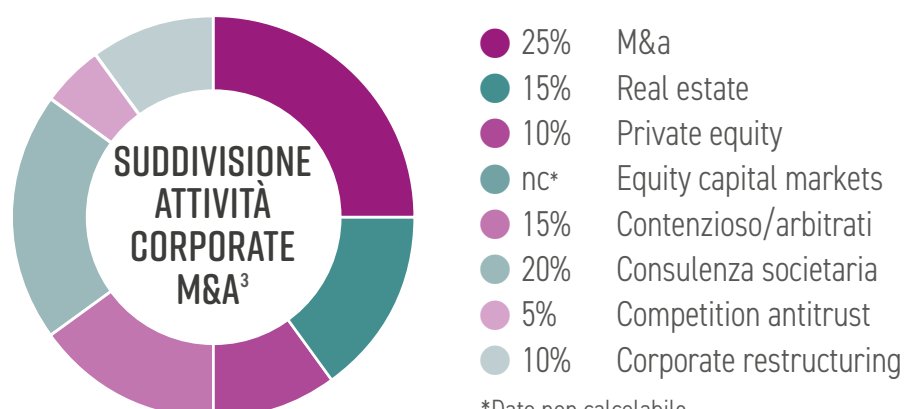
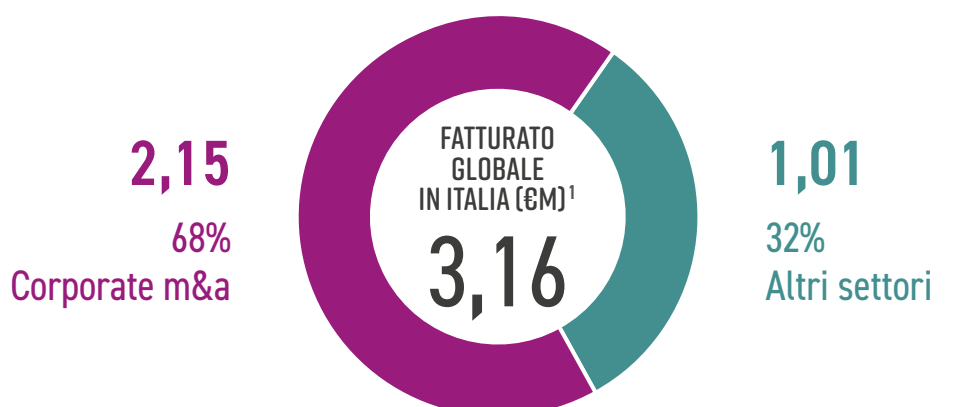
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.



GUARNERA ADVOGADOS ITALIAN DESK DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GUARNERA ADVOGADOS ITALIAN DESK DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**ANNA LUCIA
GONÇALVES**

NOMI PARTNER

Giacomo Guarnera, Anna Lucia Gonçalves,
Renata Aidar Garcia Braga Netto

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Realtà consolidata e conosciuta nel mercato. Fornisce assistenza ad aziende italiane che vogliono investire nel mercato brasiliano tramite start up, acquisizioni, o in joint venture con realtà locali.

«Lo studio si è presentato da subito con un'alta professionalità, disponibilità e serietà nel lavoro svolto. La loro conoscenza dei processi burocratici/amministrativi/legali lato societario e diritto del lavoro in Brasile; unita alla perfetta conoscenza della lingua Italiana si sono rivelati un plus fondamentale per il successo dell'operazione».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Thaíse Scarpini**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Università PUC- Campinas**

Nome. **Renata Braga de Satt**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Università Presbiteriana
Mackenzie di San Paolo**



GUARNERA ADVOGADOS ITALIAN DESK CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 6 • 42,8%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Giacomo Guarnera, Anna Lucia Gonçalves	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato 10 • 71,1%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Giacomo Guarnera, Anna Lucia Gonçalves	

REAL ESTATE	C
Team dedicato 4 • 28,5%	Partner dedicati 1 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Giacomo Guarnera	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 10 • 71,1%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Giacomo Guarnera, Anna Lucia Gonçalves	

PRIVATE EQUITY	C
Team dedicato 3 • 21,4%	Partner dedicati 1 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Anna Lucia Gonçalves	

COMPETITION ANTITRUST	C
Team dedicato 10 • 71,1%	Partner dedicati -
NOMI PARTNER	
-	

EQUITY CAPITAL MARKETS	
	

CORPORATE RESTRUCTURING	C
Team dedicato 8 • 57,1%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Giacomo Guarnera, Anna Lucia Gonçalves	

TAX M&A	C
Team dedicato 3 • 21,4%	Partner dedicati 1 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Giacomo Guarnera	

INSURANCE	C
Team dedicato 5 • 35,7%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Anna Lucia Gonçalves, Renata Aidar Garcia Braga Netto	

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

GUARNERA ADVOGADOS ITALIAN DESK

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Rubinetterie Bresciane Bonomi



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Giacomo Guarnera



Controparte

Asl Atuadores Sul



Valore (euro)

3 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione di Asl Atuadores Sul con particolare riferimento alla negoziazione di valori e tutela degli interessi del cliente, alla formalizzazione di tutti i documenti societari, contratti e licenze necessarie, oltre ad assumere la funzione di procuratori del socio italiano.



Cliente

OMIS



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Giacomo Guarnera



Controparte

FRISKE EQUIPAMENTOS



Valore (euro)

5 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Attività di due diligence legale, societaria, giuslavorista, ambientale, immobiliare, commerciale e fiscale. Nonché assistenza nella negoziazione per la costituzione di una Joint Venture industriale e commerciale, con formalizzazione di tutti i documenti societari, contratti e licenze necessarie. Assunzione della funzione di procuratori del socio italiano e dell'amministrazione della società nel periodo di Start-Up.



Cliente

Casillo Commodities



Tipologia di operazione

Consulenza



Socio di riferimento

Giacomo Guarnera



Controparte

-



Valore (euro)

8 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza legale per la formalizzazione di una trading company in Brasile, mediante la costituzione di una società per azioni per l'acquisto di grano, cereali e rispettivi derivati, nel mercato brasiliano, per fini di esportazione. La costituzione della trading company, è stata realizzata in 45 giorni contro i 5/6 mesi normalmente richiesti.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Adventus do Brasil Administração e Participações, OMPI do Brasil Indústria e Comércio de Embalagens Farmacêuticas.

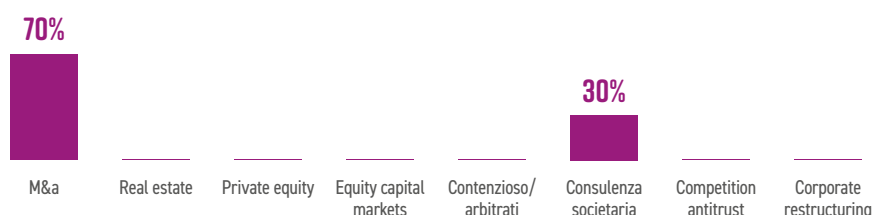
HOGAN LOVELLS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

LEAH DUNLOP

A

Apprezzata da mercato e controparti per la sua competenza, serietà ed esperienza. Coinvolta in operazioni multigiurisdizionali che riguardano settori regolamentati.



LUCA PICONE

A

Professionista di grande esperienza e capacità negoziale. Un punto di riferimento nel mercato del Private equity in Italia.



MARCO ROTA CANDIANI

B

Professionista apprezzato dal mercato e controparti per la sua esperienza, concretezza e reattività.



FRANCESCO STELLA

C

Professionista apprezzato dal mercato e controparti per la sua esperienza, concretezza e reattività.

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Sabrina Borocci: sempre più protagonista del settore Competition e Antitrust.

RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
4. network internazionale e presenza radicata in Italia.



HOGAN LOVELLS DIPARTIMENTO



10
20,5% Partner

8
16,3% Trainee



26
53% Associate

5
10,2% Counsel

50%
Corporate m&a



50%
Altri settori



- 40% M&a
- 10% Real estate
- 20% Private equity
- nc* Equity capital markets
- 10% Contenzioso/arbitrati
- 10% Consulenza societaria
- 10% Competition antitrust
- nc* Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

HOGAN LOVELLS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



LEAH DUNLOP

NOMI PARTNER

Fulvia Astolfi, Ernesto Apuzzo, Marco Berliri, Sabrina Borocci, Antonio di Pasquale, Leah Dunlop, Antonio Di Pasquale, Luca Picone, Francesca Rolla, Marco Rota Candiani, Francesco Stella.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Studio apprezzato per la capacità di agire in transazioni cross borders e cross practice grazie ad un approccio multidisciplinare e al network internazionale capillare. Forti nei settori regolamentati.



HOGAN LOVELLS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 20 • 44,4%	Partner dedicati 5 • 50%
NOMI PARTNER	
Leah Dunlop, Antonio Di Pasquale, Luca Picone, Marco Rota Candiani, Francesco Stella	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	B
Team dedicato 9 • 20%	Partner dedicati 2 • 20% + 1
NOMI PARTNER	
Francesca Rolla, Antonio Di Pasquale + Andrea Atteritano (counsel)	

REAL ESTATE	B
Team dedicato 6 • 13,3%	Partner dedicati 1 • 10%
NOMI PARTNER	
Marco Rota Candiani	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 20 • 44,4%	Partner dedicati 5 • 50%
NOMI PARTNER	
Leah Dunlop, Antonio Di Pasquale, Luca Picone, Marco Rota Candiani, Francesco Stella	

PRIVATE EQUITY	C
Team dedicato 4 • 8,8%	Partner dedicati 1 • 10%
NOMI PARTNER	
Luca Picone	

COMPETITION ANTITRUST	B
Team dedicato 5 • 11,1%	Partner dedicati 1 • 10%
NOMI PARTNER	
Sabrina Borocci	

EQUITY CAPITAL MARKETS	
	

CORPORATE RESTRUCTURING	B
Team dedicato 6 • 13,3%	Partner dedicati 2 • 20%
NOMI PARTNER	
Ernesto Apuzzo, Antonio Di Pasquale	

TAX M&A	B
Team dedicato 4 • 8,8%	Partner dedicati 1 • 10%
NOMI PARTNER	
Fulvia Astolfi	

INSURANCE	C
Team dedicato 5 • 11,1% + 10	Partner dedicati 1 • 10%
NOMI PARTNER	
Francesco Stella	

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

HOGAN LOVELLS CLIENTI E MANDATI



Cliente

Dana Incorporated



Tipologia di operazione

M&a



Soci di riferimento

Leah Dunlop e Francesco Stella



Controparte

Studio Legale Sutich Barbieri Sutich con Brevini Group



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione dell'80% di Brevini Fluid Power e di Brevini Power Transmission da Brevini Group.



Cliente

Teradata Italia



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Francesco Stella



Controparte

Freshfields Bruckhaus Deringer e Wachtell, Lipton, Rosen & Katz per gli aspetti di diritto statunitense, con il venditore Meme Italy



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Consulenza nell'ambito della vendita di un ramo d'azienda a Meme Italy (controllata italiana di Merlin Equity Partners). La cessione, che faceva parte di un'operazione più ampia strutturata in base alla legislazione e alle prassi degli Stati Uniti, ha richiesto soluzioni originali e creative per adeguarla alla legislazione e alle prassi italiane.



Cliente

21 Investimenti



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Linklaters con i venditori, White & Case, con 21 Investimenti per gli aspetti del finanziamento, LMS con le banche



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione del 70% di Philippe Model, noto brand di sneakers di lusso made in Italy.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

SABMiller e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

JENNY.AVVOCATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

CHRISTOPH JENNY

C

Apprezzato da clienti e controparti per la sua serietà e il rigore professionale unito ad un'approfondita conoscenza del mercato italiano e tedesco e delle sue specificità.

100%



M&a

Real estate

Private equity

Equity capital
marketsContenzioso/
arbitratiConsulenza
societariaCompetition
antitrustCorporate
restructuring

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Lo Studio assiste numerosi gruppi tedeschi nelle loro operazioni societarie e commerciali in Italia. Offre anche assistenza alle imprese italiane che vogliono investire in Germania.

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

-

C⁺

=

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale.

NOVITÀ

Nel 2016 il team ha accolto due associate e un trainee portando a 19 il numero totale dei professionisti.

CAPO DIPARTIMENTO



CHRISTOPH JENNY

NOMI PARTNER

Christoph Jenny, Giovanni Cucchiarato, Manuela Di Maggio, Simona Gallo.

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Andrea Visentin**

Carica. **Senior Associate**

Provenienza. **KStudio**

Nome. **Giorgia Cigalla**

Carica. **Associate**

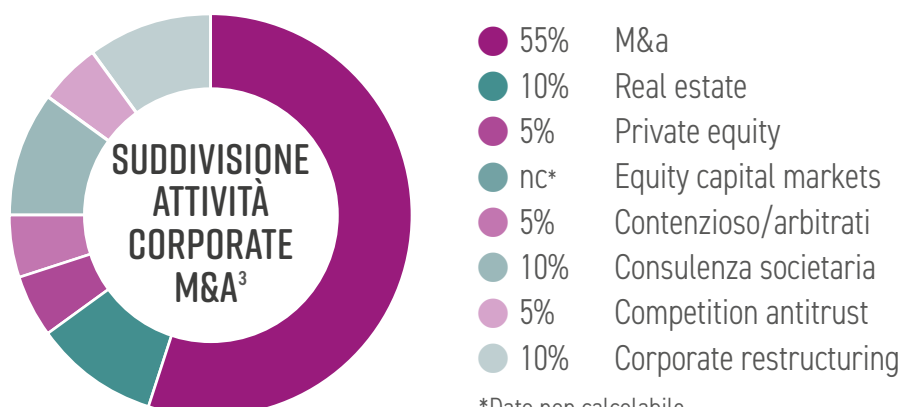
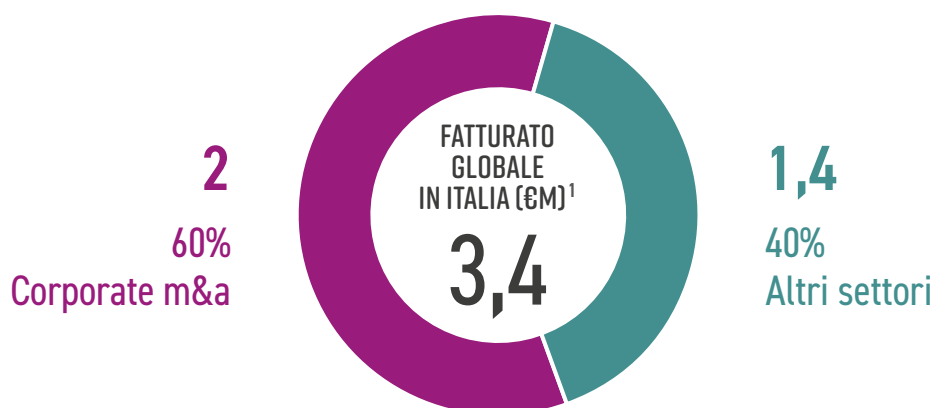
Provenienza. -

Nome. **Laura Pallanza**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -

JENNY.AVVOCATI DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

JENNY.AVOCATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 8 • 42,1%	Partner dedicati 3 • 75%
NOMI PARTNER	
Christoph Jenny, Manuela Di Maggio e Giovanni Cucchiarato	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato 3 • 15,7%	Partner dedicati -
NOMI PARTNER	
Riccardo Ravasio	

REAL ESTATE	B
Team dedicato 3 • 15,7%	Partner dedicati 1 • 25%
NOMI PARTNER	
Simona Gallo	

CONSULENZA SOCIETARIA	C
Team dedicato 5 • 26,3%	Partner dedicati 2 • 50%
NOMI PARTNER	
Christoph Jenny e Manuela Di Maggio	

PRIVATE EQUITY	C
Team dedicato 8 • 42,1%	Partner dedicati 3 • 75%
NOMI PARTNER	
Christoph Jenny, Manuela Di Maggio e Giovanni Cucchiarato	

COMPETITION ANTITRUST	C
Team dedicato 3 • 15,7%	Partner dedicati 1 • 25%
NOMI PARTNER	
Simona Gallo	

EQUITY CAPITAL MARKETS


CORPORATE RESTRUCTURING	C
Team dedicato 3 • 15,7%	Partner dedicati 1 • 25%
NOMI PARTNER	
Manuela Di Maggio	

INSURANCE	C
Team dedicato 3 • 15,7%	Partner dedicati -
NOMI PARTNER	
Andrea Polizzi (of counsel)	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

JENNY.AVOCATI CLIENTI E MANDATI



Cliente

Rotkäppchen-Mumm Sektkellereien



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Christoph Jenny



Controparte

Studio Sernaglia, Bottari e Associati



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a uno dei maggiori produttori al mondo di vini spumanti e liquori - la società tedesca Rotkäppchen-Mumm - nell'operazione di acquisizione della Ruggeri & C, una delle più importanti e rinomate cantine di Prosecco DOCG di Valdobbiadene.



Cliente

Ebm-papst



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Christoph Jenny



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla succursale italiana del gruppo tedesco Ebm-papst, leader mondiale nella produzione di ventilatori, nell'acquisizione di LAE S.r.l., una società produttrice di griglie per ventilatori del Nord Italia.



Cliente

Walliance



Tipologia di operazione

Equity capital markets



Socio di riferimento

Giovanni Cucchiarato



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società controllata da Bertoldi Holding, attiva nel settore della grande distribuzione organizzata, nel procedimento avanti alla Consob per l'ottenimento dell'autorizzazione quale gestore dell'omonimo portale di "real estate" equity crowdfunding.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Knauf Group, Helvetia Vita, Fischer Group e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

LA SCALA

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

RICCARDO BOVINO

B

Alla guida del team Corporate dello Studio, ha una specifica expertise in ambito restructuring, m&a e credit m&a.

100%



M&a /
Credit m&a

Real estate

Private equity

Equity capital
markets

Contenzioso/
arbitrati

Consulenza
societaria

Competition
antitrust

Corporate
restructuring

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

C⁺

C

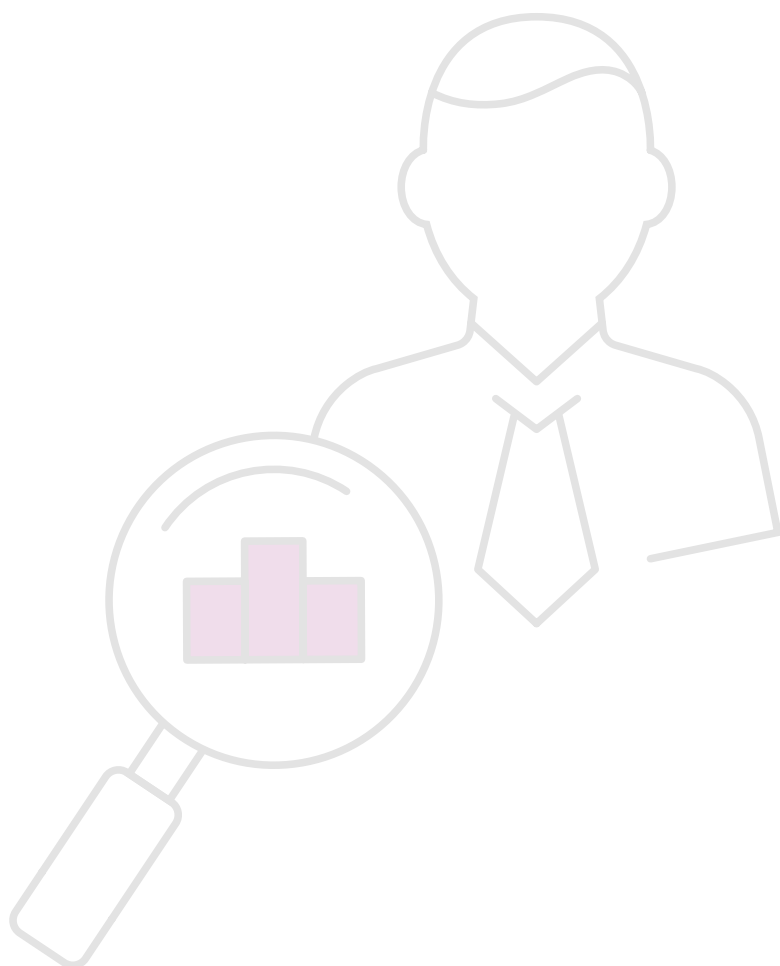
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. team multidisciplinare.

NOVITÀ

Lo Studio conferma la sua strategia di crescita e di espansione territoriale: nel 2017 ha aperto una sede a Venezia, grazie alla partnership con lo Studio Legale Collegato, e stretto una partnership strategica con Lex.er, per rafforzare la propria presenza in Emilia Romagna. Del 2016 invece la creazione di un German desk e il rilancio della practice Tax, con l'ingresso dell'of counsel **Daniele Majorana**, ex Camozzi e Bonisconi, per completare l'offerta di servizi destinati a propri clienti.



LA SCALA DIPARTIMENTO



1
14,2% Partner

1
14,2% Trainee



3
43% Associate

2
28,6% Counsel

10%
Corporate m&a



90%
Altri settori



- 100% M&a
- nc* Real estate
- nc* Private equity
- nc* Equity capital markets
- nc* Contenzioso/arbitrati
- nc* Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- nc* Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

LA SCALA DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



RICCARDO BOVINO

NOMI PARTNER

Riccardo Bovino

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Il team Corporate m&a che fornisce assistenza ordinaria e straordinaria a clienti locali e internazionali, ha sviluppato nel corso degli ultimi anni una consolidata expertise nell'ambito del Credit M&a grazie anche alle sinergie con la practice NPLs, nella quale lo Studio vanta una riconosciuta leadership sul mercato.

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Mauro Romano**

Carica. **Of Counsel**

Provenienza. -

Nome. **Matteo Marciano**

Carica. **Associate**

Provenienza. -

Nome. **Edoardo Fracasso**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -



LA SCALA

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A

| C

Team dedicato

7 • 100%

Partner dedicati

1 • 100%

NOMI PARTNER

Riccardo Bovino

CONTENZIOSO / ARBITRATI



REAL ESTATE



CONSULENZA SOCIETARIA



PRIVATE EQUITY



COMPETITION ANTITRUST



EQUITY CAPITAL MARKETS



CORPORATE RESTRUCTURING

| B

Team dedicato

7 • 100%

Partner dedicati

1 • 100%

NOMI PARTNER

Riccardo Bovino

TAX M&A

| C

Team dedicato

TEAM TAX

Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Daniele Majorana (Of counsel)

PENALE

| C

Team dedicato

TEAM PENALE

Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Fabrizio Manganiello (Of counsel)

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

LA SCALA

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Centro Intermodale Adriatico S.r.l. Interporto di Venezia S.p.A.



Tipologia di operazione

Corporate



Socio di riferimento

Giuseppe La Scala, Riccardo Bovino con Simone Bertolotti (Diritto Fallimentare e Restructuring)



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in favore di CIA, INTERPORTO, nonché delle altre società immobiliari facenti parte del c.d. Gruppo De Vecchi, nell'ambito dei piani concordatari per la ristrutturazione e il risanamento del Gruppo fondato, da un lato, sul rilancio della parte industriale e, dall'altro, sulla liquidazione della componente immobiliare e infrastrutturale.



Cliente

GGH - Gruppo General Holding, Generalfinance



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Riccardo Bovino



Controparte

Galbiati Sacchi e Associati



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella sottoscrizione di un accordo quadro con Credito Valtellinese che prevede l'ingresso dell'istituto bancario in Generalfinance, con una quota di minoranza qualificata del 37%, mediante l'acquisto da GGH di una quota dell'attuale capitale sociale di GF e la sottoscrizione da parte di Creval di un aumento di capitale sociale riservato alla banca.



Cliente

Istituti di credito



Tipologia di operazione

Corporate - Credit M&a



Socio di riferimento

Riccardo Bovino



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a svariati istituti di credito nella cessione a società veicolo o altro istituto di credito, in blocco e pro-soluto, di portafogli di crediti secured e/o unsecured.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

LATHAM & WATKINS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

STEFANO SCIOLLA

AA

Professionista di riferimento in ambito Private equity. Raccoglie unanimi consensi da mercato e controparti. Apprezzato per la grande preparazione tecnica, le indubbie capacità negoziali e la cura del dettaglio.

ANTONIO COLETTI

A

Professionista stimato e apprezzato per la sua scrupolosità, rapidità e grande determinazione.

CATALDO PICCARRETA

A

Professionista di alto profilo e molto apprezzato dal mercato. Unisce grande competenza a un approccio business oriented.

MARIA CRISTINA STORCHI

B

Professionista apprezzata per la capacità di comprendere a fondo le esigenze di business del cliente, trovando sempre soluzioni concrete a ogni problema.

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

B⁻

B⁺



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
4. network internazionale e presenza radicata in Italia.

NOVITÀ

Nell'aprile 2017 è entrato nel team il partner **Cataldo Piccarreta**, uscito da Gattai Minoli Agostinelli & Partners. Il socio ha una vasta esperienza nell'attività di consulenza ed assistenza a società quotate e non quotate, nonché fondi di investimento nel contesto di operazioni di private equity, capital markets e real estate.



LATHAM & WATKINS DIPARTIMENTO



6
23,2% Partner

3
11,5% Trainee



16
61,5% Associate

1
3,8% Counsel

55%
Corporate m&a



45%
Altri settori



- 60% M&a
- nc* Real estate
- 40% Private equity
- nc* Equity capital markets
- nc* Contenzioso/arbitrati
- nc* Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- nc* Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

LATHAM & WATKINS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



STEFANO SCIOLLA

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Cataldo Piccarreta**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Gattai Minoli Agostinelli & Partners**

NOMI PARTNER

M. Ryan Benedict, Antonio Coletti, Jeff Lawlis, Giovanni B. Sandicchi, Stefano Sciolla, Maria Cristina Storchi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Studio internazionale di indiscusso profilo, preparazione tecnica, flessibilità e orientamento al business. Il team può vantare un track record di assoluto rilievo in ambito Private equity, settore in cui il mercato attribuisce allo studio una leadership indiscussa.



LATHAM & WATKINS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 15 • 57,6%	Partner dedicati 4 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Antonio Coletti, Giovanni B. Sandicchi, Stefano Sciolla, Maria Cristina Storchi	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato 3 • 11,5%	Partner dedicati -
NOMI PARTNER	
Antonio Distefano (counsel)	

REAL ESTATE	C
Team dedicato 1 • 6,6%	Partner dedicati -
NOMI PARTNER	
Isabella Porchia (counsel)	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 15 • 57,6%	Partner dedicati 4 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Antonio Coletti, Giovanni B. Sandicchi, Stefano Sciolla, Maria Cristina Storchi	

PRIVATE EQUITY	A
Team dedicato 15 • 57,6%	Partner dedicati 2 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Giovanni B. Sandicchi, Stefano Sciolla,	

COMPETITION ANTITRUST	C
Team dedicato 3 (SEDE BRUXELLES)	Partner dedicati 2 + 1
NOMI PARTNER	
Matteo Bay, Luca Crocco e Elisabetta Righini (counsel)	

EQUITY CAPITAL MARKETS	B
Team dedicato 10 • 38,4%	Partner dedicati 3 • 50%
NOMI PARTNER	
M. Ryan Benedict, Antonio Coletti, Maria Cristina Storchi	

CORPORATE RESTRUCTURING	B
Team dedicato 2 • 11,5%	Partner dedicati 1 • 16,6% + 2
NOMI PARTNER	
Maria Cristina Storchi + Andrea Novarese, Marcello Bragliani (Dip. Banking)	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

LATHAM & WATKINS CLIENTI E MANDATI



Cliente

The Carlyle Group, Twinset



Tipologia di operazione

M&a, Private equity



Socio di riferimento

Stefano Sciolla



Controparte

BonelliErede



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a The Carlyle Group e Twinset nell'accordo con Simona Barbieri per l'acquisizione della sua partecipazione di minoranza, consentendo a The Carlyle Group di accrescere indirettamente i propri diritti in Twinset-Simona Barbieri, dal 90% al 100%.



Cliente

STAR Holdings B.V. e Morgan Stanley Infrastructure



Tipologia di operazione

M&a, Private equity



Socio di riferimento

Stefano Sciolla



Controparte

BonelliErede, Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners, Linklaters, Legance



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a STAR Holdings B.V. e Morgan Stanley Infrastructure nella vendita della partecipazione indiretta in SAVE, azienda quotata che gestisce l'aeroporto di Venezia ed eroga servizi aeroportuali.



Cliente

CVC Capital Partners



Tipologia di operazione

M&a, Private equity



Socio di riferimento

Stefano Sciolla



Controparte

Facchini Rossi & Soci, Legance, Maisto e Associati



Valore (euro)

1 miliardo

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione dell'operatore per giochi e servizi di pagamento Sisal Group dai fondi gestiti da Apax Partners, Permira e Clessidra.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

CVC Capital, Sisal Group, Capvise, Alisarda e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

LCA STUDIO LEGALE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

GIOVANNI LEGA

A

Professionista di riferimento nel settore in Italia. Apprezzato da mercato e controparti per la sua grande esperienza, e per lo spessore umano e professionale.

ANDREA CARRERI

B

«Professionista che è sempre di reale supporto alla negoziazione, molto tempestivo e concreto nell'approccio».

VITTORIO TURINETTI DI PRIERO

B

«Conosce a fondo il business. Non si perde nelle disquisizioni teoriche, sa sempre essere pratico e concreto».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
3. buon rapporto qualità-prezzo.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«La collaborazione è sempre stata molto positiva. Il team si distingue per la massima disponibilità, puntualità e rapidità di risposta».

CAPO DIPARTIMENTO

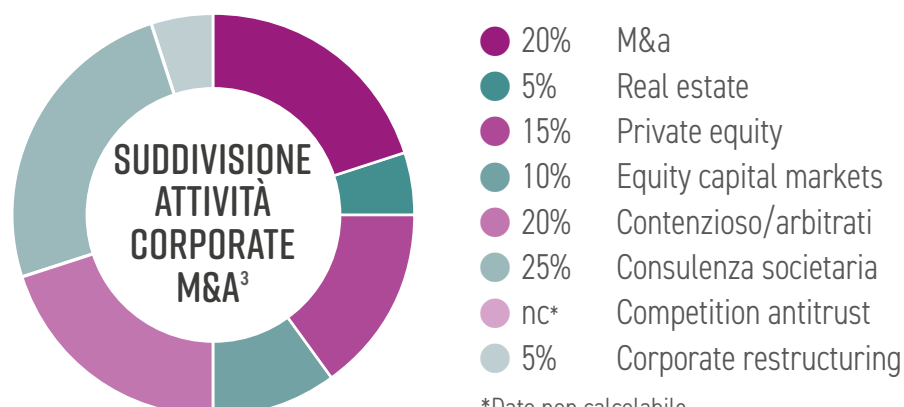
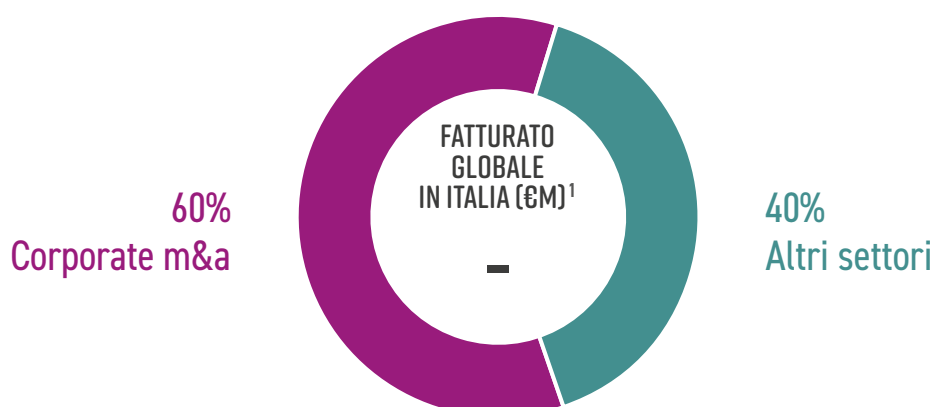


GIOVANNI LEGA (foto),
VITTORIO TURINETTI
DI PRIERO,
ANDREA CARRERI CON
GIAN PAOLO COPPOLA
(DIP. CONTENZIOSO)

NOMI PARTNER

Edoardo Calcaterra, Andrea Carreri,
Gian Paolo Coppola, Giovanni Lega,
Benedetto Lonato, Andrea Messutti, Sara Moro,
Giangiacomo Rocco di Torrepadula,
Marina Rosito, Vittorio Turinetti Di Priero

LCA STUDIO LEGALE DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

LCA STUDIO LEGALE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 28 • 90,3%	Partner dedicati 10 • 100%
NOMI PARTNER	
Edoardo Calcaterra, Andrea Carreri, Gian Paolo Coppola,...(1)	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato 14 • 45,1%	Partner dedicati 2 • 20%
NOMI PARTNER	
Andrea Carreri, Gian Paolo Coppola	

REAL ESTATE	C
Team dedicato 7 • 22,5%	Partner dedicati 4 • 40%
NOMI PARTNER	
Edoardo Calcaterra, Giovanni Lega, Sara Moro, Giangiacomo Rocco di Torrepadula	

CONSULENZA SOCIETARIA	A
Team dedicato 28 • 90%	Partner dedicati 10 • 100%
NOMI PARTNER	
Edoardo Calcaterra, Andrea Carreri, Gian Paolo Coppola,...(1)	

PRIVATE EQUITY	B
Team dedicato 26 • 83,8%	Partner dedicati 9 • 90%
NOMI PARTNER	
Edoardo Calcaterra, Andrea Carreri,...(1)	

COMPETITION ANTITRUST	C
Team dedicato 1 • 3%	Partner dedicati -
NOMI PARTNER	
-	

EQUITY CAPITAL MARKETS	B
Team dedicato 8 • 25,8%	Partner dedicati 3 • 30%
NOMI PARTNER	
Benedetto Lonato, Andrea Messutti, Vittorio Turinetti Di Priero	

CORPORATE RESTRUCTURING	C
Team dedicato 6 • 19,3%	Partner dedicati 3 • 30%
NOMI PARTNER	
Andrea Carreri, Gian Paolo Coppola, Marina Rosito	

TAX M&A	B
Team dedicato DIP. TAX	Partner dedicati -
NOMI PARTNER	
-	

NOMI PARTNER	
(1) Giovanni Lega, Benedetto Lonato, Andrea Messutti, Sara Moro, Giangiacomo Rocco di Torrepadula, Marina Rosito Vittorio Turinetti Di Priero	

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

LCA STUDIO LEGALE

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Albany Molecular Research Inc.



Tipologia di operazione

Consulenza, m&a



Socio di riferimento

Andrea Carreri



Controparte

Chiomenti, Debevoise & Plimpton



Valore (euro)

358 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a AMRI, gruppo quotato al Nasdaq produttore in conto terzi di farmaci e prodotti biotech, nell'acquisto del 100% dell'italiana Euticals precedentemente detenuta da fondi (86%) e privati.



Cliente

Maurizio Silvio Boselli, Reali Holding S.r.l., White Fleet III Globes Italy Equity Star, Fiduciaria Orefici Sp.A. SIM, First Capital S.p.A., Hermes Investimenti S.r.l., Maintower SICAV, Comparto Maintower Amaranto Italian Market and Giovanni Rossi



Tipologia di operazione

M&a, Equity capital markets



Socio di riferimento

Andrea Messutti



Controparte

Chiomenti



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza ai venditori nella cessione della propria partecipazione in MP7 Italia., quotata all'AIM, a Publimethod.



Cliente

Francesco Fontana socio unico di Manifattura Fontana S.p.A.



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Sara Moro



Controparte

Ganni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners con Sioen Industries NV.



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza al socio unico nella vendita del 90% delle quote societarie di Manifattura Fontana, storica impresa tessile a Sion Industries.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Gruppo Marcegaglia, Tatuus, Sagittario e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

finance community Awards



16 NOVEMBRE 2017 • MILANO

Main Sponsor



CHIOMENTI

CLEARY GOTTlieb



GRIMALDI | STUDIO
LEGALE

LATHAM & WATKINS



SHEARMAN & STERLING LLP

Simmons & Simmons

Sponsor



MORROW
SODALI

Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it

LEGALITAX

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ANDREA RESCIGNO

B

Professionista di grande esperienza. Stimato per la sua forte competenza nel settore, la sua serietà e concretezza.

ALESSANDRO PAPPALARDO

C

«Professionista con ottime doti tecnico giuridiche. La sua azione è sempre tempestiva».

LORENZO CAMILLOTTI

C

«Competente, affidabile, molto professionale».

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Lo studio offre un servizio integrato legale e fiscale, con un team apprezzato per «la sua disponibilità, competenza e la chiarezza del suo operato».

NOMI PARTNER

Alessandro Pappalardo, Andrea Rescigno (sede di Milano);
Lorenzo Camilotti, Francesco Camilotti, Franco Fabris, Alessandro Poletti (sede di Padova);
Marco Moretti, Dario Picone (Sede di Roma)

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Alessandro Pappalardo**

Carica. **Equity partner**

Provenienza. **Curti Prati Pappalardo**

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

B⁻

DIPARTIMENTO

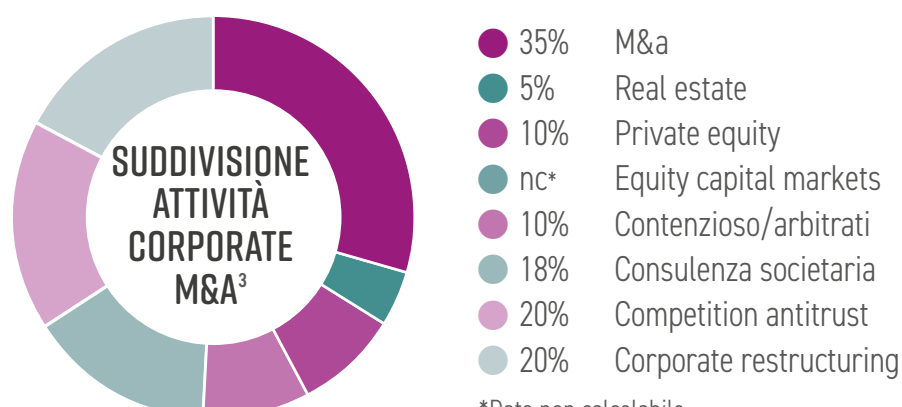
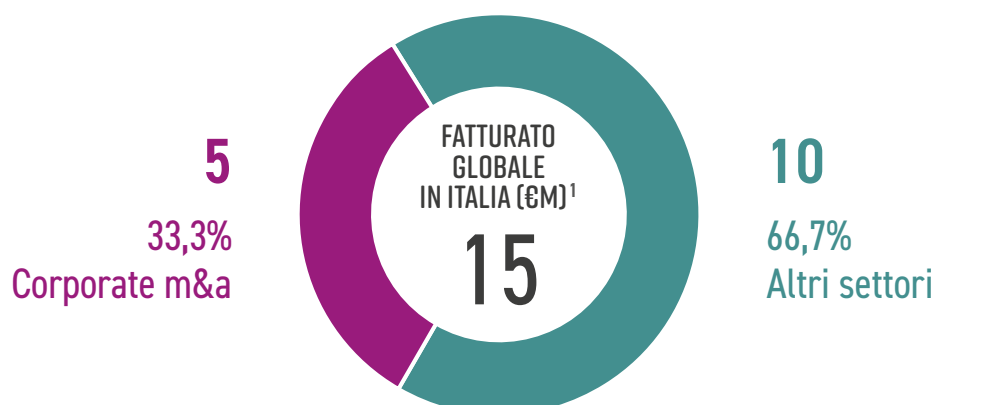
I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche legali e fiscali integrate, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario.

NOVITÀ

Lo Studio rafforza il suo team con l'ingresso di **Alessandro Pappalardo**, avvenuto a luglio 2016. L'avvocato entrato in Legalitax come counsel è diventato partner a gennaio 2017. Pappalardo si occupa di diritto commerciale e societario e ha una specifica expertise in ambito contenzioso e pre contenzioso legato a prodotti finanziari emessi da società di assicurazione.

LEGALITAX DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

LEGALITAX CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | B

Team dedicato
24 · 100%

Partner dedicati
8 · 100%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris,
Marco Moretti, Alessandro Pappalardo,...(1)

REAL ESTATE | C

Team dedicato
24 · 100%

Partner dedicati
8 · 100%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris,
Marco Moretti, Alessandro Pappalardo,...(1)

PRIVATE EQUITY | B

Team dedicato
24 · 100%

Partner dedicati
8 · 100%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris,
Marco Moretti, Alessandro Pappalardo,...(1)

INSURANCE | C

Team dedicato
9 · 37,5%

Partner dedicati
5 · 62,5%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris,
Alessandro Pappalardo, Alessandro Poletti

TAX M&A | B

Team dedicato
TEAM TAX

Partner dedicati
6

NOMI PARTNER

Cristiano Cerchiai, Gianluca Cezza, Alberto De Nigro,
Leonardo Ferri, Alessandro Gulisano, Alessandro Pinci

CONTENZIOSO / ARBITRATI | C

Team dedicato
24 · 100%

Partner dedicati
8 · 100%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris,
Marco Moretti, Alessandro Pappalardo,...(1)

CONSULENZA SOCIETARIA | C

Team dedicato
24 · 100%

Partner dedicati
8 · 100%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris,
Marco Moretti, Alessandro Pappalardo,...(1)

COMPETITION ANTITRUST | C

Team dedicato
9 · 37,5%

Partner dedicati
5 · 62,5%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris,
Alessandro Pappalardo, Alessandro Poletti

CORPORATE RESTRUCTURING | C

Team dedicato
24 · 100%

Partner dedicati
8 · 100%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris,
Marco Moretti, Alessandro Pappalardo,...(1)

PENALE | C

Team dedicato
TEAM PENALE

Partner dedicati
-

NOMI PARTNER

Fabio Pinelli (of counsel)

NOMI PARTNER

(1) Dario Picone, Alessandro Poletti, Andrea Rescigno

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

LEGALITAX

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Gruner + Jahr gruppo Bertelsmann



Tipologia di operazione

Corporate m&a



Socio di riferimento

Andrea Rescigno



Controparte

Ufficio affari legali e societari di Mondadori



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella vendita a Mondadori del 50% della Gruner + Jahr / Mondadori. A seguito della cessione, Mondadori porta al 100% la propria partecipazione in Gruner+Jahr/Mondadori acquisendone il controllo esclusivo e determinando lo scioglimento della joint venture.



Cliente

Life Sciences Capital



Tipologia di operazione

M&a/Private equity



Socio di riferimento

Marco Moretti



Controparte

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Life Sciences Capital, socio di Echolight, nell'ingresso da parte di Panakés Partners e Invitalia Ventures nel capitale sociale della Echolight, start-up innovativa che opera nella produzione e vendita di dispositivi che utilizzano ultrasuoni per la diagnosi dell'osteoporosi.



Cliente

Famiglia Cauzzo, titolare del 100% di Tecno Poultry Equipment



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Franco Fabris



Controparte

De Falco e Grompe



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla famiglia Cauzzo nell'operazione di cessione ad AGCO International Holdings del 100% del capitale sociale di Tecno Poultry Equipment azienda con leader nel settore della produzione e commercializzazione in tutto il mondo di impianti avicoli.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Agos Ducato, Ponza, Tecnopool, e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

LEGANCE – AVVOCATI ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FILIPPO TROISI



«Uno dei migliori avvocati in Italia: tecnico, veloce e business oriented».

BRUNO BARTOCCI

A

Professionista specializzato in corporate finance.
Stimato e apprezzato per la sua competenza e disponibilità.

ALBERTO GIAMPIERI

A

Professionista specializzato in corporate finance.
Tra le figure di riferimento del mercato, garantisce rapidità e grande competenza.

VITO AURICCHIO

B

Professionista di riferimento per il settore Antitrust. Stimato e rispettato da mercato e controparti.

GIAN PAOLO TAGARIELLO

B

Professionista di riferimento per il settore assicurativo. Apprezzato per la sua proattività e la sua acutezza di analisi.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Studio completo e tra i più affermati sul mercato. «Team veloce, commerciale e tecnicamente molto bravo».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

B⁻

A⁺

DIPARTIMENTO

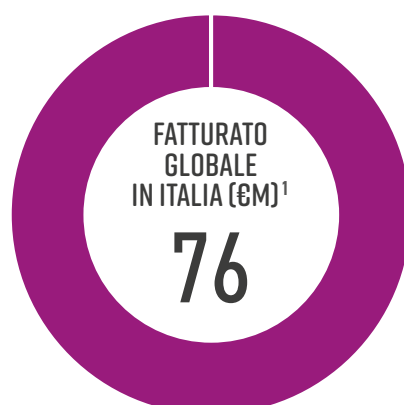
I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

12 nuovi ingressi nel team tra cui il counsel **Achille Calìo Marincola** proveniente da Cleary Gottlieb, un managing associate e due senior associate.

LEGANCE - AVVOCATI ASSOCIATI DIPARTIMENTO



11
19,6% Partner

2
3,5% Trainee



33
58,9% Associate

10
18% Counsel

35%
Corporate m&a



65%
Altri settori



- 25% M&a
- 15% Real estate
- 20% Private equity
- 8% Equity capital markets
- 8% Contenzioso/arbitrati
- 8% Consulenza societaria
- 8% Competition antitrust
- 8% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

LEGANCE – AVVOCATI ASSOCIATI DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



BRUNO BARTOCCI,
GABRIELE CAPECCHI,
CECILIA CARRARA,
ANDREA FEDI, ALBERTO
GIAMPIERI, MARCO
GUBITOSI, GIOVANNI
NARDULLI, GIAN PAOLO
TAGARIELLO, FILIPPO
TROISI (foto), GIORGIO
VANZANELLI, PIERO
VENTURINI

NOMI PARTNER

Bruno Bartocci, Gabriele Capecchi,
Cecilia Carrara, Andrea Fedi, Alberto Giampieri,
Marco Gubitosi, Giovanni Nardulli,
Gian Paolo Tagariello, Filippo Troisi,
Giorgio Vanzanelli, Piero Venturini.

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

12

Nome. **Achille Calìò Maricola**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Cleary Gottlieb**

Nome. **Alessandro Thomas**
Carica. **Managing Associate**
Provenienza. **Chiomenti**

Nome. **Andrea Cazzani**
Carica. **Senior Associate**
Provenienza. **Cleary Gottlieb**

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

Nome. **Lorenzo De Rosa**
Carica. **Senior Associate**
Provenienza. **Chiomenti**

Nome. **Matteo Fittante**
Carica. **Associate**
Provenienza. **D&D Avvocati Associati**

Nome. **Antonio Garramone**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Allen & Overy**

Nome. **Nicolò Antonio Miglio**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Shearman & Sterling**

Nome. **Marta Negro**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Giusy Nicolosi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **LMCR**

Nome. **Francesco Giovanni Giuseppe Pirisi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **BonelliErede**

Nome. **Giulia Ponomarev**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Clifford Chance**

Nome. **Emanuela Procaro**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Studio Comelli Vacca**

LEGANCE - AVVOCATI ASSOCIATI CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	A
Team dedicato 56 • 100%	Partner dedicati 11 • 100%
NOMI PARTNER	
Bruno Bartocci, Gabriele Capecchi, Cecilia Carrara, Andrea Fedi, Alberto Giampieri, Marco Gubitosi,...(1)	
REAL ESTATE	A
Team dedicato 22 • 39,2%	Partner dedicati 6 • 54,5%
NOMI PARTNER	
Bruno Bartocci, Andrea Fedi, Marco Gubitosi, Giovanni Nardulli, Filippo Troisi, Piero Venturini	
PRIVATE EQUITY	A
Team dedicato NUMERO VARIABILE	Partner dedicati 6 • 54,5%
NOMI PARTNER	
Bruno Bartocci, Andrea Fedi, Marco Gubitosi, Giovanni Nardulli, Filippo Troisi, Piero Venturini	
EQUITY CAPITAL MARKETS	A
Team dedicato 10 • 17,8%	Partner dedicati 3 • 27,2% + 1
NOMI PARTNER	
Bruno Bartocci, Alberto Giampieri, Giorgio Vanzanelli + Marzio Ciani (Senior Counsel)	
TAX M&A	B
Team dedicato 5 • 8,9%	Partner dedicati 2 • 18%
NOMI PARTNER	
Marco Graziani, Claudia Gregori	

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato 30 • 53,5%	Partner dedicati 3 • 27,2% + 1
------------------------------------	--

NOMI PARTNER

Daniele Geronzi, Paolo Pototschnig**, Stefano Parlatore + Cecilia Carrara (Dip Contenzioso e Arbitrati)

CONSULENZA SOCIETARIA | A

Team dedicato 56 • 100%	Partner dedicati 11 • 100%
-----------------------------------	--------------------------------------

NOMI PARTNER

Bruno Bartocci, Gabriele Capecchi, Cecilia Carrara, Andrea Fedi, Alberto Giampieri, Marco Gubitosi,...(1)

COMPETITION ANTITRUST | B

Team dedicato 4 • 7,1%	Partner dedicati 1
----------------------------------	------------------------------

NOMI PARTNER

Vito Auricchio (Dip. Antitrust)

CORPORATE RESTRUCTURING | A

Team dedicato 21 • 12,8%	Partner dedicati 3 • 27,2% + 3
------------------------------------	--

NOMI PARTNER

Alberto Giampieri, Paolo Pototschnig**, Stefano Parlatore con Luca Autuori, Domenico Ciaramella (Dip Banking e restructuring), Daniele Geronzi (Dip Contenzioso e Arbitrati).

INSURANCE | B

Team dedicato 5 • 8,9%	Partner dedicati 1 • 9%
----------------------------------	-----------------------------------

NOMI PARTNER

Gian Paolo Tagariello

NOMI PARTNER

(1) Giovanni Nardulli, Gian Paolo Tagariello, Filippo Troisi, Giorgio Vanzanelli, Piero Venturini.

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

** A fine giugno 2017 è stato annunciato il suo ingresso come name partner in Giovanardi e Associati, che è diventato quindi Giovanardi Pototschnig e Associati

LEGANCE - AVVOCATI ASSOCIATI

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Eurostazioni



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Alberto Giampieri



Controparte

**BonelliErede; Gatti Pavesi Bianchi;
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners**



Valore (euro)

953 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società che con Ferrovie dello Stato Italiane ha venduto il 100% di Grandi Stazioni Retail (GS Retail) ad Antin Infrastructure Partners, Icamap e Borletti Group. L'operazione è stata caratterizzata da un complesso processo di negoziazione, tra i due azionisti Eurostazioni e Ferrovie dello Stato Italiane, che ha implicato tutti gli aspetti legali di uno spin-off di retail asset di proprietà di Grandi Stazioni.



Cliente

Apax Partners, Permira Advisors e Clessidra



Tipologia di operazione

Private equity



Socio di riferimento

Filippo Troisi



Controparte

**Annunziata & Conso, Gianni Origoni Grippo Cappelli
& Partner, Facchini Rossi & Soci, Latham & Watkins,
Linklaters, Maisto e Associati**



Valore (euro)

1 miliardo

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella vendita a CVC Capital Partners del 100% del capitale di Sisal.



Cliente

GIC - Fondo Sovrano di Investimento di Singapore



Tipologia di operazione

Real estate



Socio di riferimento

Giovanni Nardulli



Controparte

Freshfields; Kirkland & Ellis LLP; White & Case



Valore (euro)

2,4 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisito da TPG Real estate e da Ivanhoé Cambridge del gruppo di società di Point Park Properties. Il target possiede alcuni centri logistici in diverse giurisdizioni europee, tra cui l'Italia.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

AMC Entertainment Holdings, Quadrivio Capital, FCA e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

LINKLATERS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

CLAUDIA PARZANI

AA

Professionista segnalata da mercato e controparti come «Un' assoluta eccellenza nel suo settore.»

GIORGIO FANTACCHIOTTI

A

Determinato, tecnicamente molto solido. Un ottimo professionista secondo mercato e controparti.

GIOVANNI PEDERSOLI

A

Professionista stimato e riconosciuto tra le eccellenze del mercato per la competenza, l'acutezza di analisi e le ottime doti relazionali e commerciali.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Tra i team più riconosciuti e apprezzati di questo mercato per le ottime competenze dei professionisti, l'approccio business oriented e la completezza del servizio offerto su base domestica e cross borders.

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

B⁻

B⁺



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
2. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
3. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
4. network internazionale e presenza radicata in Italia.

CAPO DIPARTIMENTO



GIOVANNI PEDERSOLI

NOMI PARTNER

Giovanni Pedersoli, Giorgio Fantacchiotti, Pietro Belloni

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Giuseppe De Cola**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Clifford Chance**

LINKLATERS DIPARTIMENTO



3
16,6% Partner

8
44,4% Associate

7
39% Altri

30%
Corporate m&a

70%
Altri settori

- 40% M&a
- 10% Real estate
- 50% Private equity
- nc* Equity capital markets
- nc* Contenzioso/arbitrati
- nc* Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- nc* Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

LINKLATERS CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A A	
Team dedicato 18 • 100%	Partner dedicati 3 • 16,6%
NOMI PARTNER	
Giovanni Pedersoli, Giorgio Fantacchiotti, Pietro Belloni	

CONTENZIOSO / ARBITRATI B	
Team dedicato 9 (DIP. DISPUTE RESOLUTION)	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Alessandro Villani	

REAL ESTATE B	
Team dedicato 13 • 72,2%	Partner dedicati 1 • 33,3% + 3
NOMI PARTNER	
Pietro Belloni con Davide Mencacci e Francesco Faldi (Banking), Luca Dal Cerro (tax)	

CONSULENZA SOCIETARIA B	
Team dedicato 18 • 100%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Giovanni Pedersoli, Giorgio Fantacchiotti, Pietro Belloni	

PRIVATE EQUITY B	
Team dedicato 18 • 100% + 2	Partner dedicati 2 + 3
NOMI PARTNER	
Giorgio Fantacchiotti, Pietro Belloni con Davide Mencacci e Andrea Arosio (Banking), Claudia Parzani (Capital Markets)	

COMPETITION ANTITRUST B	
Team dedicato 5 (DIP. COMPETITION/ANTITRUST)	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Lucio D'Amario	

EQUITY CAPITAL MARKETS A	
Team dedicato 7 (DIP. CAPITAL MARKETS)	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Claudia Parzani	

CORPORATE RESTRUCTURING	
	

TAX M&A B	
Team dedicato 6 (DIP. TAX)	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Luca Dal Cerro	


--

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

LINKLATERS

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Bain Capital Credit



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Giorgio Fantacchiotti



Controparte

Schönherr Rechtsanwälte, Chiomenti con HETA



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione, tramite la propria piattaforma di acquisizione irlandese, di Heta Asset Resolution Italia inclusi tutti i prestiti infragruppo in essere, da Heta Asset Resolution AG. Si tratta della prima acquisizione di un portafoglio NPL da parte di Bain Capital Credit in Italia.



Cliente

Italfondario



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Giovanni Pedersoli



Controparte

Legance



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza agli azionisti di Italfondario – il più importante player italiano per la gestione in outsourcing dei crediti in bonis, incagliati e in sofferenza – nella vendita dell'azienda a doBank.



Cliente

Keter Group (BC Partners)



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Giorgio Fantacchiotti



Controparte

Gatti Pavesi Bianchi con Clessidra SGR



Valore (euro)

X

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Keter Group – società controllata dai fondi gestiti da BC partners – nell'acquisizione dell'intero capitale sociale di ABM Italia ceduto da Clessidra Sgr e altri azionisti privati.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Ambienta SGR / IP Cleaning, COSCO Shipping Ports, Intesa Sanpaolo S.p.A. e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

LMS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FABIO LABRUNA

AA

Professionista di grande profilo, stimato per le sue capacità tecniche e le sue doti negoziali.

FABIO COPPOLA

B

Il professionista riceve numerose segnalazioni da clienti e controparti come eccellenza del mercato m&a e private equity.

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Francesco Serrano Orlandini socio Diritto Bancario e Finanziario - Ristrutturazioni e Crisi d'Impresa

«Professionista in grande crescita, apprezzato per la sua precisione e per la capacità di individuare soluzioni innovative a problematiche complesse. Una risorsa preziosa per il cliente e per i suoi advisors».

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B

NOVITÀ

Il 2016 è stato un importante anno di crescita per lo Studio. È stata inaugurata una sede a Londra la cui guida è affidata al socio **Renato Nazzini** con forti relazioni locali e attivo sul fronte antitrust, litigation e arbitrati. Il team si è inoltre rinforzato con l'ingresso dei soci, **Fabio Coppola** e **Gaia Guizzetti**, il counsel **Carlo Napolitano** e l'associate **Beatrice Magotti**, tutti provenienti da Latham & Watkins.



7
30,4% Partner



15
65,2% Associate

1
4,3% Counsel

LMS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



FABIO LABRUNA

NOMI PARTNER

Tommaso Amirante, Fabio Coppola,
Annalisa Esposito, Giulio Gambini Pierleoni,
Gaia Guizzetti, Fabio Labruna, Roberto Tallarita;
Renato Nazzini, Francesco Ruggeri Laderchi
(Antitrust, Contenzioso)
Bernadette Accili Felice D'Acquisto (Tax)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

La boutique fondata da Fabio Labruna dieci anni fa, è una realtà affermata che offre un servizio full service con una forte specializzazione in ambito m&a, private equity, litigation e tax.

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

4

Nome. **Fabio Coppola**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Latham & Watkins**

Nome. **Gaia Guizzetti**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Latham & Watkins**

Nome. **Carlo Napolitano**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Latham & Watkins**

Nome. **Beatrice Magotti**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Latham & Watkins**



LMS

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Famiglie Patelli e Soverini



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Tommaso Amirante



Controparte

Studio legale Marsaglia con il gruppo Penske



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alle famiglie Patelli e Soverini nella cessione a PagItaly, sub-holding italiana di Penske Automotive Group, di un gruppo di società che gestiscono le concessionarie Audi, Porsche, Volvo, Nissan e LandRover.



Cliente

Pizzarotti



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Tommaso Amirante



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'accordo di joint venture con AT Roberts Constructions finalizzata allo sviluppo della propria presenza in Australia e nel Far East.



Cliente

Valeo Foods



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Fabio Labruna



Controparte

Dentons con Alto Capital III



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione del 96,6% di Dolciaria Val D'Enza da Alto Capital III.

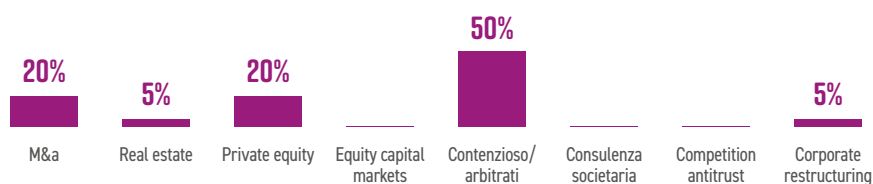
LOMBARDI SEGNI E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

GIUSEPPE LOMBARDI



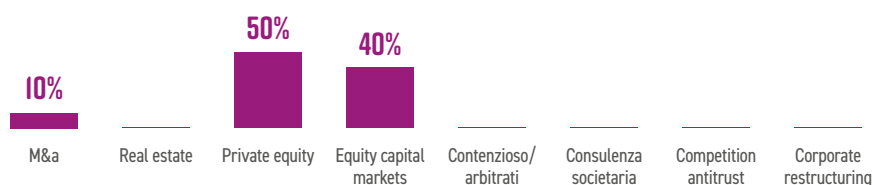
«È un avvocato completo con competenze a 360 gradi. Un fuoriclasse».
«La sua esperienza ha un "peso specifico" senza eguali».



ANTONIO SEGNI

A

«Ha una grande attenzione al dettaglio e la capacità di proporre soluzioni non standard pensate esclusivamente in relazione al cliente ed alla singola fattispecie».



CARLA MAMBRETTI

B

«Presente, attenta, sempre in prima linea».



STEFANO NANNI COSTA

B

«Professionale, veloce, determinato».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Pietro Paolo D'Ippolito (Senior Associate); Pietro Ferretti (Associate)

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

A⁻



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

L'insegna, così rinominata a gennaio 2017 dopo l'uscita del naming partner **Ugo Molinari**, ha annunciato nel mese di giugno l'ingresso del professor **Massimo Fabiani** in qualità di of counsel. Il professore è una autorevole figura nell'ambito del diritto della crisi d'impresa sia in operazioni di ristrutturazione sia nel contenzioso.

LOMBARDI SEGNI E ASSOCIATI DIPARTIMENTO



28
32,9% Partner

15
17,6% Trainee



40
47% Associate

2
2,3% Counsel

55%
Corporate m&a



45%
Altri settori



- 20% M&a
- 5% Real estate
- 20% Private equity
- 20% Equity capital markets
- 20% Contenzioso/arbitrati
- 5% Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- 10% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

LOMBARDI SEGNI E ASSOCIATI DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



NOMI PARTNER

Giuseppe Lombardi, Antonio Segni, Andrea Mazziotti, Manuela Soligo, Carla Mambretti, Johannes Karner, Lotario Dittrich, Renato Bocca, Adriana Cavigioli, Stefano Nanni Costa, Federico Vermicelli (Soci Equity)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«È uno Studio che sa essere sempre vicino al cliente garantendo competenza, concretezza e la giusta dose di aggressività».

«Hanno saputo dimostrare un impegno costante. I partner sono sempre stati in prima linea in tutte le fasi dell'operazione con un forte orientamento al risultato».



LOMBARDI SEGNI E ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A

| A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

7 • 25%

NOMI PARTNER

Johannes Karner, Giuseppe Lombardi, Carla Mambretti, Andrea Mazziotti, Stefano Nanni Costa, Antonio Segni, Federico Vermicelli

CONTENZIOSO / ARBITRATI

| A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

7 • 25%

NOMI PARTNER

Renato Bocca, Adriana Cavigioli, Lotario Dittich, Johannes Karner, Giuseppe Lombardi, Carla Mambretti, Manuela Soligo

REAL ESTATE

| B

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

2 • 7,1%

NOMI PARTNER

Johannes Karner, Federico Vermicelli

CONSULENZA SOCIETARIA

| A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

7 • 25%

NOMI PARTNER

Johannes Karner, Giuseppe Lombardi, Carla Mambretti, Andrea Mazziotti, Stefano Nanni Costa, Antonio Segni, Federico Vermicelli

PRIVATE EQUITY

| B

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

7 • 25%

NOMI PARTNER

Johannes Karner, Giuseppe Lombardi, Carla Mambretti, Andrea Mazziotti, Stefano Nanni Costa, Antonio Segni, Federico Vermicelli

COMPETITION ANTITRUST



EQUITY CAPITAL MARKETS

| A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

2 • 7,1%

NOMI PARTNER

Antonio Segni, Federico Vermicelli

CORPORATE RESTRUCTURING

| A

Team dedicato

Partner dedicati

-

3 • 10,7%

NOMI PARTNER

Johannes Karner: Giuseppe Lombardi, Federico Vermicelli



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

LOMBARDI SEGNI E ASSOCIATI

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Banca Popolare di Milano



Tipologia di operazione

M&a e Consulenza straordinaria societaria



Socio di riferimento

Giuseppe Lombardi



Controparte

Gatti Pavesi Bianchi



Valore (euro)

3 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel processo di trasformazione in S.p.A. e nella successiva fusione con Banco Popolare che ha dato il via al terzo gruppo bancario italiano.



Cliente

Re Consult ed Equiter – Private equity



Tipologia di operazione

M&a, private equity



Soci di riferimento

Giuseppe Lombardi, Stefano Nanni Costa



Controparte

BonelliErede



Valore (euro)

600 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione del 51% detenuto in A4 Holding, società che gestisce l'autostrada Serenissima Brescia Padova, a favore di Abertis, operatore spagnolo infrastrutturale.



Cliente

Banca Monte dei Paschi di Siena



Tipologia di operazione

M&a



Soci di riferimento

Antonio Segni, Federico Loizzo



Controparte

X



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella vendita della partecipazione detenuta in Basilichi, società italiana operante nel settore dei pagamenti, dei servizi e sicurezza nel settore B2B e nel mercato libero.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Artsana Boscolo, Investindustrial Clessidra e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

MACCHI DI CELLERE GANGEMI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

LUIGI MACCHI DI CELLERE

A

Professionista di grande esperienza e conoscenza del mercato. Apprezzato e stimato da mercato e controparti.

CLAUDIO VISCO

B

«Esperto, flessibile, disponibile anche alla comprensione di temi non meramente giuridici».

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Lo Studio offre una expertise full service e si contraddistingue per la qualità dei professionisti, la conoscenza del mercato e un servizio sempre curato e tempestivo.

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

B

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.



35%
Corporate m&a



65%
Altri settori

1. Dato stimato

2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

MACCHI DI CELLERE GANGEMI DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**LUIGI MACCHI
DI CELLERE** (foto),
CLAUDIO VISCO

NOMI PARTNER

Luigi Macchi di Cellere, Claudio Visco,
Antonio Bondesani, Laura Cavazzuti,
Ernesto Pucci, Marco Sella, Federico Torzo
(equity partner)

Francesca Bogoni, Matteo Castioni,
Roberto Luzi Crivellini, Simone Rossi



11
38,2% Partner

2
7,8% Trainee



13
46,2% Associate

2
7,8% Counsel



MACCHI DI CELLERE GANGEMI CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A B	
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABLE	5 • 45%
NOMI PARTNER	
Roberto Luzi Crivellini, Luigi Macchi di Cellere, Simone Rossi, Federico Torzo, Claudio Visco	
REAL ESTATE C	
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABLE	1 • 9%
NOMI PARTNER	
Ernesto Pucci	
PRIVATE EQUITY B	
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABLE	1 • 9%
NOMI PARTNER	
Ernesto Pucci	
EQUITY CAPITAL MARKETS C	
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABLE	2 • 18%
NOMI PARTNER	
Antonio Bondesani, Simone Rossi	
TAX M&A A	
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABLE	2 • 18%
NOMI PARTNER	
Bruno Gangemi, Stefano Petrecca	

CONTENZIOSO / ARBITRATI B	
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABLE	3 • 27%
NOMI PARTNER	
Francesca Bogoni, Marco Sella, Claudio Visco	
CONSULENZA SOCIETARIA A	
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABLE	5 • 45%
NOMI PARTNER	
Laura Cavazzuti, Luigi Macchi di Cellere, Ernesto Pucci, Federico Torzo, Claudio Visco	
COMPETITION ANTITRUST C	
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABLE	2 • 18%
NOMI PARTNER	
Simone Gambuto**, Stefano Macchi di Cellere	
CORPORATE RESTRUCTURING C	
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABLE	2 • 18%
NOMI PARTNER	
Luigi Macchi di Cellere, Claudio Visco	
INSURANCE C	
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABLE	1 • 9%
NOMI PARTNER	
Ernesto Pucci	
PENALE B	
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABLE	1 • 9%
NOMI PARTNER	
Claudio Visco	

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

** Il professionista ha lasciato lo studio nel giugno 2017 per approdare come socio in FieldFisher Italia

MACCHI DI CELLERE GANGEMI

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Selena FM



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Simone Rossi



Controparte

Jenny.Avvocati



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a FM, società quotata polacca, produttore globale di prodotti chimici per le costruzioni, nella complessa operazione di acquisizione della quota di maggioranza di Uniflex.S.p.a., società chimica leader in Italia nella produzione di sigillanti acrilici.



Cliente

Bella casa Furniture



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Ernesto Pucci



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell' acquisizione partecipazioni di maggioranza nel capitale sociale di due società italiane attive nella produzione di mobili per la casa.



Cliente

Corum Scpi rappresentata da Corum Asset Management



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Ernesto Pucci



Controparte

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners



Valore (euro)

52 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione di un complesso industriale sito nel comune di Stezzano in provincia di Bergamo, dal venditore Unicredit Immobiliare Uno, fondo comune di investimento immobiliare di tipo chiuso, gestito da Torre Sgr.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Ascensia Diabetes Care Italia, Snaidero, Veronagest e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

MASOTTI BERGER CASSELLA

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

LUCA MASOTTI

B

«Preparato, affidabile, sempre molto disponibile».



MASCIA CASSELLA

B

«Abbiamo lavorato molto bene. È una professionista seria con un atteggiamento concreto sempre rivolto al problem solving».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Stefano del Vecchio, Carlo Piatti: professionali, disponibili.



RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

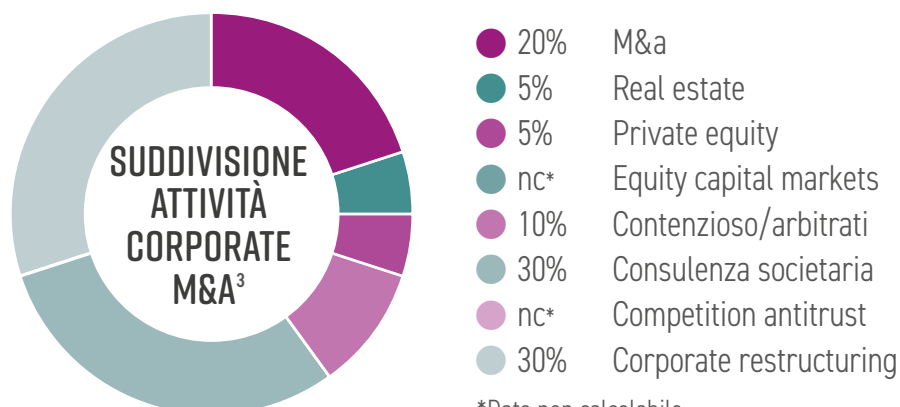
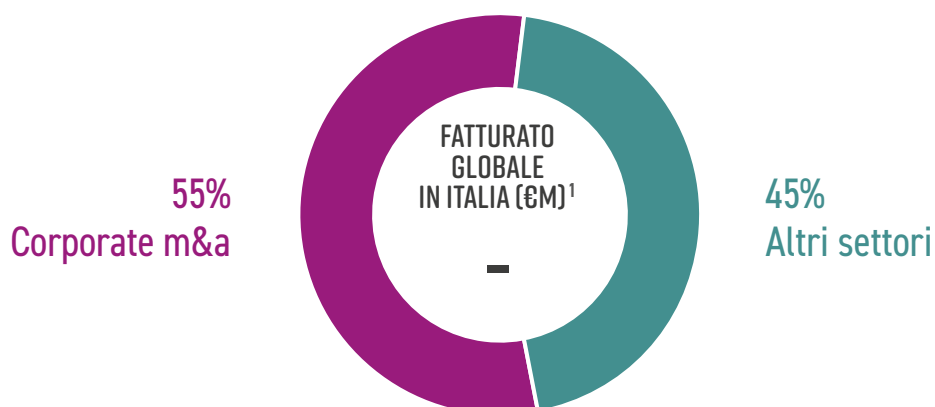
I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. buon rapporto qualità-prezzo.

NOVITÀ

Nel maggio 2017 lo Studio ha cambiato nome da Masotti & Berger a Masotti Berger Cassella, esplicitando formalmente la partnership con l'avvocato **Mascia Cassella**, entrata in Studio da 5 anni. L'avvocato Cassella ha esperienza nel corporate, nella compliance e nell'energy e ha avviato nello studio l'area delle ristrutturazioni societarie, oggi divenuta parte centrale delle attività core di Masotti Berger Cassella.

MASOTTI BERGER CASSELLA DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

MASOTTI BERGER CASSELLA DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



LUCA MASOTTI

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Roberta Brussolo**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Sterling and Law Associates**

NOMI PARTNER

Julian Berger, Mascia Cassella, Luca Masotti

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Sono un team competente e affidabile: preparati, disponibili e sempre molto committed».



MASOTTI BERGER CASSELLA CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 9 • 100%	Partner dedicati 3 • 100%
NOMI PARTNER	
Julian Berger, Mascia Cassella, Luca Masotti	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato 5 • 55,5%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Mascia Cassella, Luca Masotti	

REAL ESTATE	C
Team dedicato 3 • 33,3%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Francesca Masotti	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 6 • 66,6%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Mascia Cassella, Luca Masotti	

PRIVATE EQUITY	B
Team dedicato 4 • 44,4%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Mascia Cassella, Luca Masotti	

COMPETITION ANTITRUST


EQUITY CAPITAL MARKETS


CORPORATE RESTRUCTURING


TAX M&A	C
Team dedicato 4 • 44,4%	Partner dedicati 1 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Francesca Masotti	


--

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

MASOTTI BERGER CASSELLA

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Ab Medica Holding



Tipologia di operazione

M&a, Consulenza societaria



Socio di riferimento

Luca Masotti



Controparte

Roca Junyent con Palex



Valore (euro)

20 milioni (stima ad oggi)

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella creazione di JV Company in Spagna, in partecipazione (70-30) con il leader del mercato iberico Palex Medical S.A.U., per la distribuzione dei robot chirurgici Da Vinci.



Cliente

Pomini Rubber & Plastics



Tipologia di operazione

Consulenza societaria



Socio di riferimento

Mascia Cassella



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella negoziazione di contratti cross-border per una importante realtà nel settore di fabbricazione di macchine per industria plastica e gomma.



Cliente

Interporto Campano, CIS



Tipologia di operazione

Consulenza societaria



Socio di riferimento

Mascia Cassella



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Complessa operazione di riorganizzazione societaria di importanti società nel settore della logistica e del commercio all'ingrosso. Assistenza nella negoziazione e nel drafting di un ampio ventaglio di accordi commerciali e formazione in materia di compliance e di corporate governance.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

ENER.G GROUP, Multiservice e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

McDERMOTT WILL & EMERY

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

GIOVANNI NICCHINIELLO

B

Garantisce una forte professionalità. Apprezzato per la sua competenza e lunga esperienza.

ETTORE SCANDALE

B

Professionista con lunga esperienza e competenza specifica in ambito corporate m&a, corporate finance e capital markets. Molto attivo anche nel private equity.

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B⁻



DIPARTIMENTO

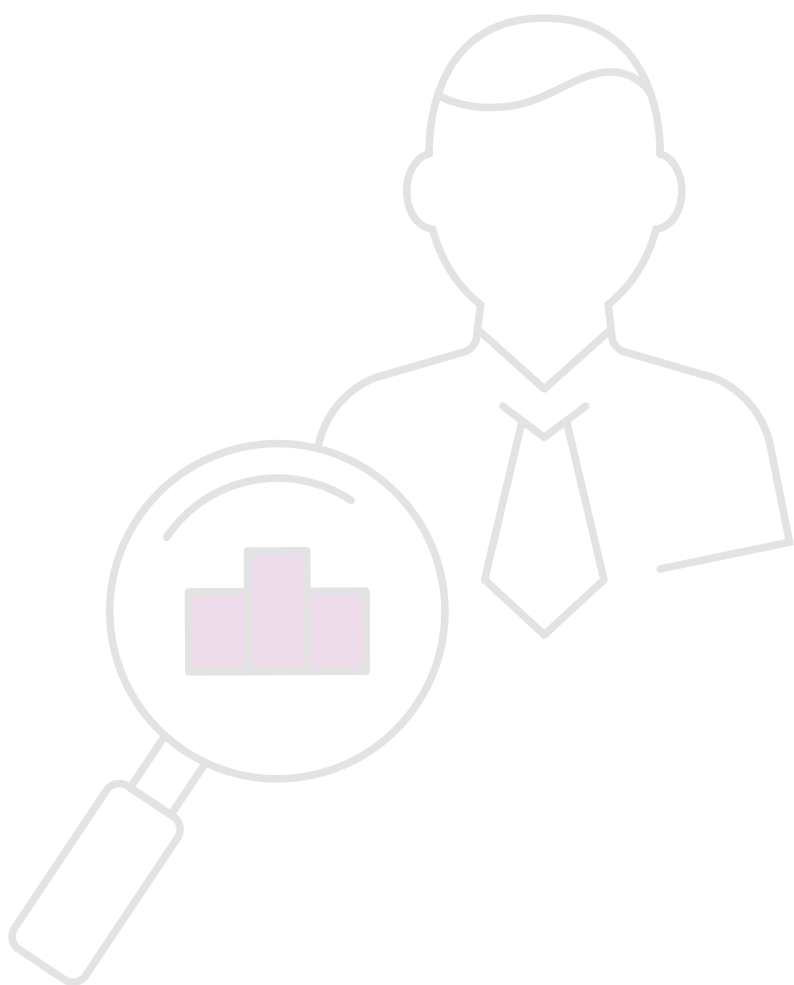
I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border.

NOVITÀ

Nell'ambito del processo di revisione strategica globale, l'operatività dello studio in Italia sarà concentrata da settembre nella sede di Milano.

A maggio il team ha accolto lo spin-off dello studio cinese King & Wood Mallesons con tre soci e 14 fee earners (tra cui quattro counsel). Tra questi **Ettore Scandale** che ha assunto la guida del dipartimento corporate m&a oggi composto da 19 professionisti di cui 4 soci.



McDERMOTT WILL & EMERY DIPARTIMENTO



- 30% M&a
- 10% Real estate
- 40% Private equity
- nc* Equity capital markets
- nc* Contenzioso/arbitrati
- 15% Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- 5% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

McDERMOTT WILL & EMERY DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



ETTORE SCANDALE

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Ettore Scandale**

Carica. **Partner**

Provenienza. **King & Wood Mallesons**

NOMI PARTNER

Marco Cerritelli, Giovanni Nicchiniello,
Ettore Scandale, Carsten Steihnauer

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Team full service attivo a livello domestico e internazionale apprezzato per la sua competenza e flessibilità.



McDERMOTT WILL & EMERY

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A

| B

Team dedicato

17 • 89,4%

Partner dedicati

4 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Cerritelli, Giovanni Nicchiniello, Ettore Scandale, Carsten Steinhauer

REAL ESTATE

| C

Team dedicato

4 • 21%

Partner dedicati

1 • 25%

NOMI PARTNER

Carsten Steinhauer

PRIVATE EQUITY

| C

Team dedicato

8 • 42%

Partner dedicati

1 • 25%

NOMI PARTNER

Ettore Scandale

EQUITY CAPITAL MARKETS

| C

Team dedicato

4 • 21%

Partner dedicati

1 • 25%

NOMI PARTNER

Ettore Scandale

TAX M&A

| B

Team dedicato

2 (DIP. TAX)

Partner dedicati

2

NOMI PARTNER

Carlo Maria Paoella, Andrea Tempestini

CONTENZIOSO / ARBITRATI



CONSULENZA SOCIETARIA

| B

Team dedicato

8 • 42%

Partner dedicati

2 • 50%

NOMI PARTNER

Ettore Scandale, Giovanni Nicchiniello

COMPETITION ANTITRUST



CORPORATE RESTRUCTURING

| B

Team dedicato

4 • 21%

Partner dedicati

1 • 25%

NOMI PARTNER

Giovanni Nicchiniello



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

McDERMOTT WILL & EMERY CLIENTI E MANDATI



Cliente

Showroomprivé



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Giovanni Nicchiniello



Controparte

Dentons con Banzai Commerce



Valore (euro)

38 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione del 100% della società Saldiprivati da Banzai.



Cliente

Grafton Capital Limited



Tipologia di operazione

Private equity



Socio di riferimento

Ettore Scandale



Controparte

Cofircont Compagnia Fiduciaria



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione di una quota di minoranza in Board International S.A., fornitore di software e piattaforme di Business Intelligence, Performance Management e Predictive Analytics.



Cliente

Panakes SGR



Tipologia di operazione

Private equity



Socio di riferimento

Ettore Scandale



Controparte

Caronte S.r.l



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'investimento in Seventeen S.r.l., una che opera nel settore della tecnologia medica per l'oncologia interventistica.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Educas, HCC Tokio Marine, Principia SGR e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

MOLINARI E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

UGO MOLINARI

AA

«Ha grande visione e una preparazione giuridica ai massimi livelli. Apprezziamo la sua capacità di guidarci nel prendere i giusti rischi». Il mercato gli riconosce una vera leadership in ambito corporate restructuring.

NICOLÒ JUVARA

A

Professionista che raccoglie ampi consensi nel mercato. Tra i più esperti in Italia in materia di assicurazioni.

ALESSANDRO DE BOTTON

B

«Preparato, di altissimo livello con una cura maniacale del dettaglio raramente riscontrata in altri professionisti».

MARIA MILANO

B

«Raramente ho incontrato un livello di execution pari al suo».

MARGHERITA SANTOIEEMMA

B

«Proattiva efficace e sempre risolutiva».

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Lo studio è sinonimo di altissima qualità in tutti i suoi livelli e in tutti i suoi ambiti di attività. Hanno grande competenza tecnica e capacità commerciale. Garantiscono sempre la presenza di consulenti sufficientemente senior ai tavoli negoziali».

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

A⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

L'insegna è nata a inizio 2017, dopo l'uscita di Ugo Molinari da Lombardi Molinari Segni avvenuta a fine 2016. All'avvocato Molinari, seguito nella sua nuova boutique dai partner **Alessandro de Botton** e **Marinella Ciaccio** conta oggi 30 professionisti di cui 12 soci. A marzo il partner **Nicolò Juvara** uno dei massimi esperti italiani in materia di assicurativo e profondo conoscitore del settore immobiliare si è unito allo studio dopo un'esperienza quasi ventennale in Norton Rose Fulbright.

MOLINARI E ASSOCIATI DIPARTIMENTO

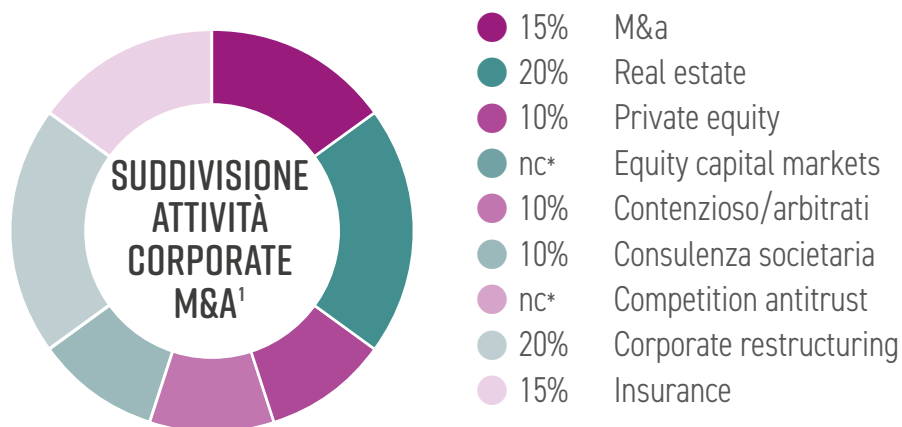
CAPO DIPARTIMENTO



UGO MOLINARI

NOMI PARTNER

Ugo Molinari, Nicolò Juvara,
Alessandro de Botton, Margherita Santoiemma,
Marinella Ciaccio (equity partner)



*Dato non calcolabile

1. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

MOLINARI E ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | A

Team dedicato
20 • 66,6%

Partner dedicati
10 • 83,3%

NOMI PARTNER

Paolo Barbanti Silva, Marinella Ciaccio, Alessandro de Botton, Cristina Gabardi, Nicolò Juvara, Marco Laviano, Maria Milano, Ugo Molinari, Beatrice Neri, Margherita Santoiemma

REAL ESTATE | B

Team dedicato
20 • 66,6%

Partner dedicati
7 • 58,3%

NOMI PARTNER

Alessandro de Botton, Nicolò Juvara, Marco Laviano, Maria Milano, Ugo Molinari, Beatrice Neri + Michele Giovannini (Dip Amministrativo)

PRIVATE EQUITY | B

Team dedicato
20 • 66,6%

Partner dedicati
10 • 83,3%

NOMI PARTNER

Paolo Barbanti Silva, Marinella Ciaccio, Alessandro de Botton, Cristina Gabardi, Nicolò Juvara, Marco Laviano, Maria Milano, Ugo Molinari, Beatrice Neri, Margherita Santoiemma.

EQUITY CAPITAL MARKETS



CONTENZIOSO / ARBITRATI | A

Team dedicato
5 • 16,6%

Partner dedicati
3 • 25%

NOMI PARTNER

Ugo Molinari, Roberto Crosti, Michele Giovannini

CONSULENZA SOCIETARIA | A

Team dedicato
10 • 33,3%

Partner dedicati
4 • 33,3%

NOMI PARTNER

Ugo Molinari, Marinella Ciaccio, Margherita Santoiemma, Paolo Barbanti Silva

COMPETITION ANTITRUST



CORPORATE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
20 • 66,6%

Partner dedicati
8 • 66,6%

NOMI PARTNER

Paolo Barbanti Silva, Marinella Ciaccio, Alessandro de Botton, Alessandro Fontana, Maria Milano, Ugo Molinari, Beatrice Neri, Margherita Santoiemma.

INSURANCE | A

Team dedicato
5 • 16,6%

Partner dedicati
2 • 16,6%

NOMI PARTNER

Cristina Gabardi, Nicolò Juvara

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

MOLINARI E ASSOCIATI CLIENTI E MANDATI



Cliente

Banca Popolare di Milano



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Ugo Molinari



Controparte

Gatti Pavesi Bianchi con Banco Popolare



Valore (euro)

6 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel processo di trasformazione sociale in società per azioni e nella fusione con Banco Popolare.



Cliente

Carlo Tassara



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Ugo Molinari



Controparte

Pedersoli Studio Legale, DLA Piper, Giovanardi e Associati con le banche



Valore (euro)

200 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione a Intesa Sanpaolo, UniCredit e Banca Popolare di Bergamo dell'intera partecipazione detenuta indirettamente in Eramet, società quotata alla borsa di Parigi, e nella negoziazione e sottoscrizione di un contratto per la cessione ai medesimi istituti di una partecipazione nella società mineraria gabonese Comilog e nelle intese sulla governance di Carlo Tassara e Carlo Tassara France.



Cliente

UNA



Tipologia di operazione

M&a, real estate



Socio di riferimento

-



Controparte

-



Valore (euro)

29 milioni (Valore della componente immobiliare dell'operazione: 259)

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione del ramo d'azienda di gestione alberghiera di Una a Atahotels e, dall'altro, la cessione del relativo portafoglio immobiliare destinato all'attività di Una Hotels a UnipolSai Investimenti SGR (quest'ultima per conto del Fondo di Investimento Immobiliare Athens R.E. Fund).

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Bayer Italia, Regal Beloit Corporation, HomeServe, Finanziaria Internazionale Investments SGR, Progressio, Charme Capital Partners e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

VOTA IL TUO PREFERITO

foodcommunity.it
Awards

14 DICEMBRE 2017
MILANO

Main partner



Partner



Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it

NCTM

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Lo Studio ha la capacità di offrire un servizio di eccellenza a un costo competitivo».

«Sono in grado di fornire assistenza in tutti gli ambiti che vengono in rilievo durante un'operazione straordinaria. Con loro ci sentiamo coperti sotto ogni profilo».

RATING STUDIO

Media directories

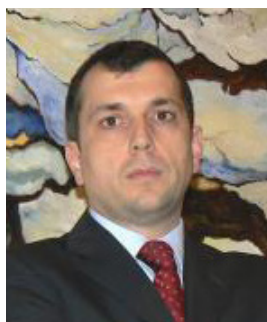
C⁻

legalcommunity.it

B



CAPO DIPARTIMENTO



SIMONE DE CARLI

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. buon rapporto qualità-prezzo.

NOVITÀ

A maggio 2017 Mario Giambò, socio del dipartimento Corporate m&a, è stato nominato equity partner mentre **Paolo Montironi** è stato nominato senior partner e prenderà il testimone da **Alberto Toffoletto** a chiusura mandato.



1. Dato stimato

NCTM

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Lottomatica



Tipologia di operazione

M&a



Soci di riferimento

Alberto Toffoletto, Matteo Trapani e Pietro Zanoni



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Consulenza nell'offerta per ottenere dal Regolatore Italiano la concessione relativa alla Lotteria. Nel mese di aprile 2016 è stata garantita la concessione. In seguito Nctm ha assistito il cliente nella creazione di una joint venture insieme a Italian Gambling Holding, Arianna 2001 e Novomatica Italia. La nuova società, Lottoitalia, agisce come concessionaria del gioco del Lotto in Italia.



Cliente

Investcorp and Equistone



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Paolo Montironi e Matteo Trapani



Controparte

Shearman & Sterling co-advisors del venditore, Vinson & Elkins e Chiomenti con l'acquirente, Linklaters con i principali creditori.



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione di N&W Global Vending, azienda leader a livello mondiale nella produzione di rivenditori automatici di bibite e snacks, al fondo statunitense Lone Star.



Cliente

Infracapital



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Matteo Trapani



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella stipulazione di un accordo per l'acquisizione del 80% delle quote di un portafoglio di partenariati pubblici-privati da Società Italiana Per Condotte d'Acqua, la terza azienda di costruzioni più grande in Italia.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Ravaglioli, Polynt, L Catterton, Lastminute.com, Unieuro e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

ORRICK

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALESSANDRO DE NICOLA

AA

«Grande capacità di comprendere le dinamiche del settore e di risposta in tempi veloci, anche anticipando eventuali tematiche ed esigenze senza che siano richieste». Professionista molto apprezzato in ambito della consulenza e della governance societaria.

ATTILIO MAZZILLI

A

«Ha capacità di negoziazione ineguagliate, grande capacità di problem solving e capacità di semplificazione di tematiche anche complesse».

LAURA CAPPIELLO

B

«Ha grandi capacità tecnico giuridiche. Offre una guida solida in materia 231/01».

MARCO DELL'ANTONIA

B

«Sempre pragmatico e tempestivo. Molto competente».

MARCO NICOLINI

B

«Sa sempre capire l'aspetto chiave della vicenda e tradurlo in ciò che conta veramente per l'azienda».

LIVIA MARIA PEDRON

C

«Sempre pragmatico e tempestivo. Molto competente».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Riccardo Valle, Federico Perego, Daniela Andreatta

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B⁺ 

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

Due nuovi soci hanno fatto il loro ingresso nel team nel corso del 2016.

Si tratta di **Betty Louie**, ex DLA Piper, e di **Gabriel Monzon Cortarelli** che, rientrato in Italia dopo l'esperienza a New York in Seyfarth Shaw, gestirà il nuovo American desk dello Studio.

ORRICK DIPARTIMENTO



12
29,2% Partner

5
12,6% Trainee



18
43,9% Associate

5 + 1
14,6% Counsel

30%
Corporate m&a



70%
Altri settori



- 25% M&a
- 10% Real estate
- 5% Private equity
- 5% Equity capital markets
- 5% Contenzioso/arbitrati
- 35% Consulenza societaria
- 10% Competition antitrust
- 5% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

ORRICK DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



MARCO NICOLINI

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Betty Louie**

Carica. **Partner**

Provenienza. **DLA Piper**

Nome. **Gabriel Monzon Cortarelli**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Seyfarth Shaw**

NOMI PARTNER

Alessandro De Nicola, Marco Dell'Antonia, Betty Louie, Attilio Mazzilli, Gabriel Monzon Cortarelli, Marco Nicolini, Andrea Piermartini, Guido Testa, Marco Zechini Rosi, Emanuela Molinaro (real estate), Riccardo Troiano (contenzioso), Alessandro Mainardi (tax)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Lavoriamo molto bene con lo Studio. Garantiscono competenza, tecnologia, servizio». «Si distinguono per tempestività e pragmatismo. Sanno capire che cosa è rilevante per l'azienda».



ORRICK

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | A

Team dedicato
37 • 90,2%

Partner dedicati
8 • 66,6%

NOMI PARTNER

Alessandro De Nicola, Marco Dell'Antonia, Betty Louie, Attilio Mazzilli, Gabriel Monzon Cortarelli, Marco Nicolini, Andrea Piermartini Rosi, Guido Testa

REAL ESTATE | B

Team dedicato
7 • 17%

Partner dedicati
3 • 25%

NOMI PARTNER

Emanuela Molinaro, Alessandro De Nicola, Marco Dell'Antonia

PRIVATE EQUITY | B

Team dedicato
24 • 58,5%

Partner dedicati
5 • 62,5%

NOMI PARTNER

Marco Nicolini, Alessandro De Nicola, Guido Testa, Marco Dell'Antonia, Attilio Mazzilli

EQUITY CAPITAL MARKETS | C

Team dedicato
4 • 9,7%

Partner dedicati
2 • 16,6%

NOMI PARTNER

Alessandro De Nicola, Guido Testa

TAX M&A | B

Team dedicato
4 • 9,7%

Partner dedicati
1 • 8,3%

NOMI PARTNER

Alessandro Mainardi

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato
10 • 24,3%

Partner dedicati
1 • 8,3%

NOMI PARTNER

Riccardo Troiano

CONSULENZA SOCIETARIA | A

Team dedicato
37 • 90,2%

Partner dedicati
9 • 75%

NOMI PARTNER

Alessandro De Nicola, Marco Dell'Antonia, Betty Louie, Attilio Mazzilli, Gabriel Monzon Cortarelli, Marco Nicolini, Andrea Piermartini Rosi Guido Testa, Marco Zechini

COMPETITION ANTITRUST | C

Team dedicato
6 • 14,6%

Partner dedicati
1 • 8,3%

NOMI PARTNER

Alessandro De Nicola

CORPORATE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
7 • 17%

Partner dedicati
2 • 16,6%

NOMI PARTNER

Marco Nicolini, Alessandro De Nicola



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

ORRICK

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Quaestio Capital Managemen



Tipologia di operazione

Consulenza societaria



Socio di riferimento

Alessandro De Nicola



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Quaestio Capital Management Sgr Unipersonale, gestore del Fondo Atlante, nella riorganizzazione e cooptazione del vertice societario di Banca Popolare di Vicenza e di Veneto Banca e nella gestione dei rapporti con l'autorità di vigilanza italiana ed europea.



Cliente

Woolrich Inc



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Guido Testa



Controparte

Galbiati Sacchi e Associati Freshfields e Poggi & Associati con W.P. Lavori in Corso



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società nella sua fusione con Woolrich Europe, licenziataria dei marchi Woolrich in Europa ed Asia, di proprietà della società italiana W.P. Lavori in Corso.



Cliente

Calvi Holding



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Marco Nicolini



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società nella sua fusione con Woolrich Europe, licenziataria dei marchi Woolrich in Europa ed Asia, di proprietà della società italiana W.P. Lavori in Corso.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

ITAB Shop Concept, NICOX S.A, Delta Medica e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

ORSINGERH ORTU

“We are very impressed by the firm performance: high competence, great efficiency and excellent negotiation skills, coped with a problem-solving and a-think-outside-the-box attitude”. (Client)

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MARIO ORTU

A

«È un punto di riferimento nel settore. Ha grande esperienza, conoscenza della materia e un'ottima rete di relazioni».

PIERFRANCESCO GIUSTINIANI

B

«Uno dei migliori professionisti sulla piazza, sia in riferimento alla profonda preparazione giuridica sia alla sua capacità strategica e negoziale».

MANFREDI LEANZA

B

«Competenza, presenza costante e disponibilità»

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Elisa Cappellini (Associate): «Professionista giovane, solida, estremamente preparata, disponibile e in grado di proporre soluzioni fattive a qualsivoglia problema».

CONTATTI

Via Privata Fratelli Gabba, 3 • Milano • T. 02 89075050
Piazza di Campitelli, 3 • Roma • T. 06 45599200

www.orsingher.com

RATING STUDIO

Media directories

C⁻

legalcommunity.it

B⁺



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. buon rapporto qualità-prezzo.

NOVITÀ

Il 2016 è stato un anno di crescita importante per il dipartimento che si è rinforzato con l'ingresso di due soci, due associate e tre trainee.

Per quanto riguarda i soci, si tratta di **Sacha D'Ecclesiis**, uscito da Hogan Lovells per assumere la guida dell'area ACT (antitrust, competition & trade) e di **Pierfrancesco Giustiniani**, proveniente da Hi.Lex che aveva contribuito a fondare nel 2011, esperto di m&a.

ORSINGERH ORTU DIPARTIMENTO



8
32% Partner

4
16% Trainee



11
44% Associate

2
8% Counsel

65%
Corporate m&a



35%
Altri settori



- 100% M&a
- nc* Real estate
- nc* Private equity
- nc* Equity capital markets
- nc* Contenzioso/arbitrati
- nc* Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- nc* Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

ORSINGHER ORTU DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



MARIO ORTU

NOMI PARTNER

Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal, Domenico Colella, Sacha D'Ecclesiis, Pierfrancesco Giustiniani, Manfredi Leanza, Stephen McCleery, Mario Ortu

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Lo studio offre professionisti disponibili e molto preparati. Anche l'aspetto economico ci ha convinto».

«Lavoriamo molto bene con l'avvocato Giustiniani e lo abbiamo seguito al suo ingresso in Orsingher Ortu.»

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

7

Nome. **Sacha D'Ecclesiis**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Hogan Lovells**

Nome. **Pierfrancesco Giustiniani**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Hi.Lex**

Nome. **Elisa Cappellini**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Hi.Lex**

Nome. **Martina Monico**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Hi.Lex**

Nome. **Nicola Dolci**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -

Nome. **Francesco Senesi**

Carica. **Trainee**

Provenienza. **A&O**

Nome. **Francesco Vitali**

Carica. **Trainee**

Provenienza. **BonelliErede**

ORSINGERH ORTU

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A A	
Team dedicato 25 · 100%	Partner dedicati 8 · 100%
NOMI PARTNER	
Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal, Domenico Colella, Sacha D'Ecclesiis, Pierfrancesco Giustiniani, Manfredi Leanza, Stephen McCleery, Mario Ortu	

CONTENZIOSO / ARBITRATI C	
Team dedicato 25 · 100%	Partner dedicati 8 · 100%
NOMI PARTNER	
Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal, Domenico Colella, Sacha D'Ecclesiis, Pierfrancesco Giustiniani, Manfredi Leanza, Stephen McCleery, Mario Ortu	

REAL ESTATE B	
Team dedicato 25 · 100%	Partner dedicati 8 · 100%
NOMI PARTNER	
Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal, Domenico Colella, Sacha D'Ecclesiis, Pierfrancesco Giustiniani, Manfredi Leanza, Stephen McCleery, Mario Ortu	

CONSULENZA SOCIETARIA A	
Team dedicato 25 · 100%	Partner dedicati 8 · 100%
NOMI PARTNER	
Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal, Domenico Colella, Sacha D'Ecclesiis, Pierfrancesco Giustiniani, Manfredi Leanza, Stephen McCleery, Mario Ortu	

PRIVATE EQUITY B	
Team dedicato 25 · 100%	Partner dedicati 8 · 100%
NOMI PARTNER	
Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal, Domenico Colella, Sacha D'Ecclesiis, Pierfrancesco Giustiniani, Manfredi Leanza, Stephen McCleery, Mario Ortu	

COMPETITION ANTITRUST B	
Team dedicato 25 · 100%	Partner dedicati 8 · 100%
NOMI PARTNER	
Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal, Domenico Colella, Sacha D'Ecclesiis, Pierfrancesco Giustiniani, Manfredi Leanza, Stephen McCleery, Mario Ortu	

EQUITY CAPITAL MARKETS B	
Team dedicato 25 · 100%	Partner dedicati 8 · 100%
NOMI PARTNER	
Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal, Domenico Colella, Sacha D'Ecclesiis, Pierfrancesco Giustiniani, Manfredi Leanza, Stephen McCleery, Mario Ortu	

CORPORATE RESTRUCTURING B	
Team dedicato 25 · 100%	Partner dedicati 8 · 100%
NOMI PARTNER	
Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal, Domenico Colella, Sacha D'Ecclesiis, Pierfrancesco Giustiniani, Manfredi Leanza, Stephen McCleery, Mario Ortu	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

ORSINGERH ORTU CLIENTI E MANDATI



Cliente
IMI Fondi Chiusi



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Domenico Colella



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza ai soci di Yogitech S.p.A. nella vendita del 100% del capitale sociale a Intel Corporation.



Cliente
Reichhold



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Stephen McCleery



Controparte

Chiomenti Studio Legale, DLA Piper e Simpson Thacher & Bartlett



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella definizione della fusione tra Reichhold e Polynt.



Cliente
Cassa di Risparmio di Cesena



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Pierfrancesco Giustiniani



Controparte

-



Valore (euro)

55 (valore emissione) - 280 (aumento di capitale)

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'emissione di warrants e nell'aumento del capitale sociale per l'emissione delle relative azioni di compendio nonché nell'aumento di capitale riservato allo Schema Volontario del Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Sonova Holding AG, CristalCo, RI.ECO, Fabbrica Italiana Sintetici e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

OSBORNE CLARKE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

RICCARDO ROVERSI

B

«Conciso, competente, disponibile».

ENRICO FABRIZI

B

«Competente, ragionevole; ha grande capacità di ascoltare e capire i bisogni di business del cliente».

SIMONE MONESI

C

«Esperto del settore Real estate. Ha un approccio concreto e ottime capacità relazioni».

SARA MIGLIOLI

C

«Ottima preparazione, reattività e disponibilità, capace di risolvere rapidamente e efficacemente i problemi, buona capacità di gestire le relazioni con le controparti».

UMBERTO PIATTELLI

C

«Professionista che garantisce un costante impegno e una grande attenzione rivolta al cliente».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Valeria Veneziano e Angelo Molinaro (senior associate): «Sono estremamente competenti ed affidabili»

Alessandro Villa (senior associate) «Capace, analitico, rapido nell'implementazione».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B



DIPARTIMENTO

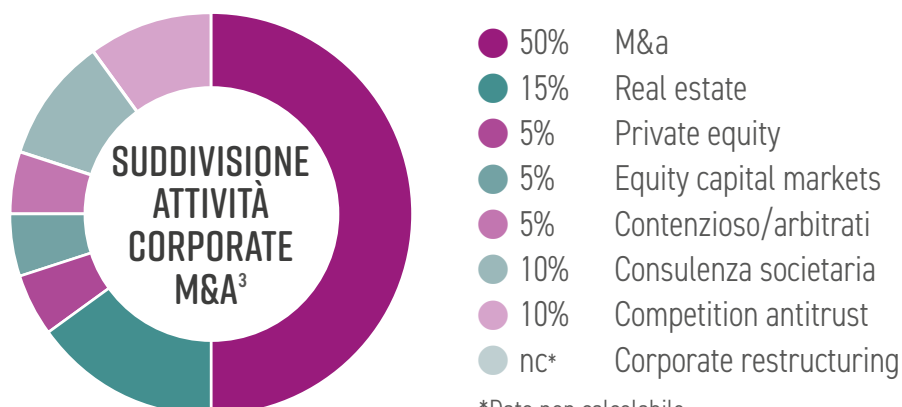
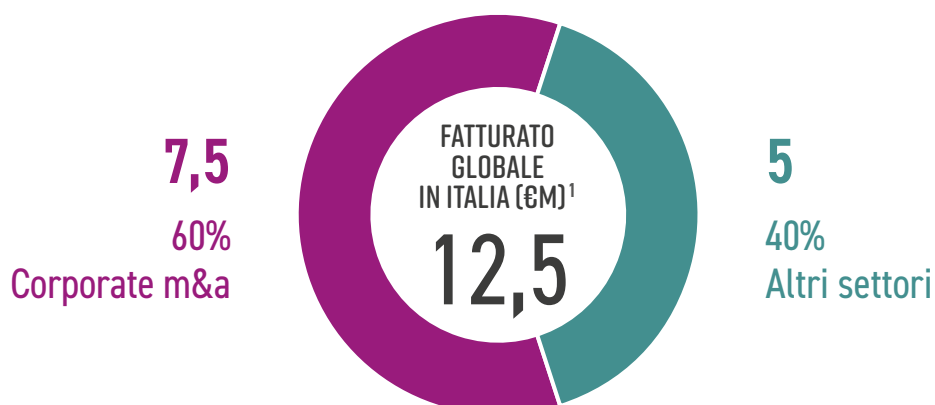
I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

Ad aprile 2017 lo studio ha messo a segno il lateral dell'equity partner **Giuliano Lanzavecchia**, ex NCTM, esperto in operazioni straordinarie di m&a e Private equity.

OSBORNE CLARKE DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

OSBORNE CLARKE DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



RICCARDO ROVERSI

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Giuliano Lanzavecchia**

Carica. **Partner**

Provenienza. **NCTM**

NOMI PARTNER

Riccardo Roversi, Umberto Piattelli, Giovanni Penzo, Giuliano Lanzavecchia on Enrico Fabrizi (Antitrust), Federico Banti (Contenzioso), Stefano Guerreschi (Tax)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Garantiscono competenza e flessibilità».

«Mettono a disposizione risorse di un livello adeguato di seniority in tempi molto rapidi e fanno quindi sentire il cliente sempre molto al sicuro».



OSBORNE CLARKE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | A

Team dedicato
16 • 64%

Partner dedicati
6 • 9,5%

NOMI PARTNER

Riccardo Roversi, Umberto Piattelli, Simone Monesi,
Giovanni Penzo, Giuliano Lanzavecchia ed Enrico Fabrizi

REAL ESTATE | B

Team dedicato
4 • 16%

Partner dedicati
2 • 25%

NOMI PARTNER

Simone Monesi, Sara Miglioli

PRIVATE EQUITY | B

Team dedicato
2 • 8%

Partner dedicati
2 • 25%

NOMI PARTNER

Umberto Piattelli e Giuliano Lanzavecchia

EQUITY CAPITAL MARKETS | B

Team dedicato
2 • 8%

Partner dedicati
1 • 12,5%

NOMI PARTNER

Umberto Piattelli

TAX M&A | C

Team dedicato
5 • 20%

Partner dedicati
1 • 12,5%

NOMI PARTNER

Stefano Guerreschi

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato
5 • 20%

Partner dedicati
1 • 12,5%

NOMI PARTNER

Federico Banti

CONSULENZA SOCIETARIA | B

Team dedicato
14 • 56%

Partner dedicati
5 • 62,5%

NOMI PARTNER

Riccardo Roversi, Umberto Piattelli, Simone Monesi,
Giovanni Penzo e Giuliano Lanzavecchia

COMPETITION ANTITRUST | B

Team dedicato
6 • 24%

Partner dedicati
1 • 12,5%

NOMI PARTNER

Enrico Fabrizi

CORPORATE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
6 • 24%

Partner dedicati
3 • 37,5%

NOMI PARTNER

Riccardo Roversi, Umberto Piattelli, Giuliano Lanzavecchia

INSURANCE | B

Team dedicato
3 • 12%

Partner dedicati
2 • 25%

NOMI PARTNER

Giuliano Lanzavecchia e Federico Banti

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

OSBORNE CLARKE

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Pometon S.p.A



Tipologia di operazione

Antitrust



Socio di riferimento

Enrico Fabrizi



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel ricorso avverso la decisione della Commissione europea, con la quale è stata accertata la partecipazione della Pometon ad un'intesa con concorrenti e le è stata irrogata una sanzione pari ad oltre 6 milioni di euro. Il ricorso è volto ad ottenere l'annullamento della Decisione, nonché, l'annullamento o la riduzione della sanzione inflitta alla Pometon. Si tratta di uno dei pochissimi esempi di c.d. hybrid settlement, su cui non si è ancora formato un orientamento giurisprudenziale.



Cliente

Mondial Pet Distribution



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Riccardo Roversi



Controparte

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners con Edmond de Rothschild Investment Partners



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società attiva nel settore della distribuzione al dettaglio di cibo per animali, nel processo di investimento che ha permesso al fondo Edmond de Rothschild Investment Partners di acquisire una partecipazione del 40%.



Cliente

Dolci Bielloni



Tipologia di operazione

Consulenza societaria



Socio di riferimento

Filippo Canepa



Controparte

Gitti & Partners con Gruppo Amut



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella vendita del ramo d'azienda 'Dolci Bielloni' al Gruppo Amut di Novara, attivo nella produzione di impianti e macchinari per la lavorazione delle materie plastiche, e partecipato dal Fondo Italiano d'Investimento.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Nuovo Imaie, Reale Mutua di Assicurazioni, Ovdamatic, Rotork e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

PAVIA E ANSALDO

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

STEFANO BIANCHI

B

Professionista apprezzato da mercato e controparti per la sua competenza e disponibilità.

ALBERTO BIANCO

B

«Professionista preparato e disponibile. Ha sempre dimostrato grandi capacità tecniche e reattività».

GIUSEPPE BESOZZI

B

Il professionista riceve numerosi consensi da mercato e controparti per la sua preparazione e tempestività di intervento.

ROBERTO ZANCHI

B

Professionista apprezzato per la sua competenza e lunga esperienza in ambito m&a e pe.

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. buon rapporto qualità-prezzo.

NOVITÀ

Nel 2016 lo studio ha aperto una nuova sede a Barcellona, affidandone la guida a **Meritxell Roca Ortega**. Con questa apertura lo Studio conta oggi 6 sedi europee (Milano, Roma, Tokyo, Mosca, San Pietroburgo e Barcellona).

A gennaio 2017 è entrato in Studio, in qualità di partner, **Claudio Grisanti** (co-head del dipartimento Tax), proveniente da Norton Rose Fulbright. È stata inoltre nominata partner **Maria Balzano** entrata in Studio lo scorso anno come counsel.



PAVIA E ANSALDO DIPARTIMENTO



25
29,8% Partner

12
14,3% Trainee



35
41,8% Associate

11
13,1% Counsel

55%
Corporate m&a



45%
Altri settori



- 35% M&a
- nc* Real estate
- 15% Private equity
- 10% Equity capital markets
- 10% Contenzioso/arbitrati
- 15% Consulenza societaria
- 15% Competition antitrust
- nc* Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

PAVIA E ANSALDO DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**STEFANO
BIANCHI** (foto),
ROBERTO ZANCHI

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Claudio Grisanti**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Norton Rose Fulbright**

NOMI PARTNER

Giuseppe Besozzi, Stefano Bianchi, Alberto Bianco, Paola Carlotti, Daniele Carminati, Christian Caserini, Michele Cicchetti, Luca Cuomo, Mario Di Giulio, Elena Felici, Vittorio Loi, Caterina Luciani, Paolo Lupini, Francesco Manara, Mia Rinetti, Meritxell Roca Ortega, Anna Saraceno, Francesco Satta, Carlo Trucco, Maurizio Vasciminni, Sven von Mensenkampff, Roberto Zanchi, Sergio Forelli, Adriano Villa, Andrei Vorobyov

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«È un team preparato, disponibile con ottimo rapporto qualità/prezzo. Hanno sempre dimostrato buone competenze tecniche e un'ottima reattività e tempestività di intervento».



PAVIA E ANSALDO CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | B

Team dedicato
84 · 100%

Partner dedicati
25 · 100%

NOMI PARTNER

Giuseppe Besozzi, Stefano Bianchi, Alberto Bianco, Paola Carlotti, Daniele Carminati, Christian Caserini,...(1)

REAL ESTATE | B

Team dedicato
14 · 16,6%

Partner dedicati
6 · 24%

NOMI PARTNER

Federico Cavazza Rossi, Claudio Cera, Marco Giustiniani, Nico Moravia, Fiorenza Resta, Carlo Trucco

PRIVATE EQUITY | B

Team dedicato
19 · 22,6%

Partner dedicati
10 · 41,6%

NOMI PARTNER

Giuseppe Besozzi, Stefano Bianchi, Alberto Bianco, Paola Carlotti, Luca Cuomo, Francesco Manara,...(2)

EQUITY CAPITAL MARKETS | B

Team dedicato
12 · 14,2%

Partner dedicati
5 · 20%

NOMI PARTNER

Mario Di Giulio, Francesco Manara, Mia Rinetti, Paolo Lupini, Francesco Satta

TAX M&A | C

Team dedicato
6 (DIP. TAX)

Partner dedicati
2

NOMI PARTNER

Claudio Grisanti, Tancredi Marino

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato
18 · 21,4%

Partner dedicati
5 · 20%

NOMI PARTNER

Maria Elena Armandola, Stefano Bianchi, Deborah Bolco, Marina Santarelli, Maurizio Vasciminni

CONSULENZA SOCIETARIA | B

Team dedicato
84 · 100%

Partner dedicati
25 · 100%

NOMI PARTNER

Giuseppe Besozzi, Stefano Bianchi, Alberto Bianco, Paola Carlotti, Daniele Carminati, Christian Caserini,...(1)

COMPETITION ANTITRUST | B

Team dedicato
4 (DIP. ANTITRUST)

Partner dedicati
1

NOMI PARTNER

Filippo Fioretti

CORPORATE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
10 · 11,9% + 12

Partner dedicati
7 · 25% + 3

NOMI PARTNER

Giuseppe Besozzi, Alberto Bianco, Paola Carlotti, Elena Felici, Mia Rinetti, Carlo Trucco, Roberto Zanchi...(3)

NOMI PARTNER

(1) Michele Cicchetti, Luca Cuomo, Mario Di Giulio, Elena Felici, Vittorio Loi, Caterina Luciani, Paolo Lupini, Francesco Manara, Mia Rinetti, Meritxell Roca Ortega, Anna Saraceno, Francesco Satta, Carlo Trucco, Maurizio Vasciminni, Sven von Mensenkampff, Roberto Zanchi, Sergio Forelli, Adriano Villa, Andrei Vorobyov

(2) Mia Rinetti, Anna Saraceno, Carlo Trucco, Roberto Zanchi

(3) + Maria Elena Armandola, Deborah Bolco, Marina Santarelli

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

PAVIA E ANSALDO CLIENTI E MANDATI



Cliente
GPI



Tipologia di operazione
Equity capital markets/m&a/consulenza societaria



Soci di riferimento
Francesco Manara, Mia Rinetti



Controparte
Capital For Progress 1



Valore (euro)
150 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella strutturazione e negoziazione dell'accordo di business combination con la SPAC denominata Capital For Progress 1 S.p.A. e degli accordi ad esso correlati e nonché la consulenza in materia societaria nell'ambito della fusione con Capital For Progress 1 S.p.A. Assistenza nella successiva quotazione della società su AIM.



Cliente
Surfaces Technological Abrasives



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Giuseppe Besozzi



Controparte
Intesa Sanpaolo



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza, nell'acquisizione del 100% di ADI S.p.A., leader europeo nella produzione di utensili diamantati per l'industria della ceramica, della pietra, del vetro, della meccanica e dell'ottica.



Cliente
Bio-Techne Corporation



Tipologia di operazione
M&a



Soci di riferimento
Francesco Manara e Paola Carlotti



Controparte
-



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Acquisizione, attraverso la controllata inglese del gruppo, della partecipazione rappresentativa dell'intero capitale sociale di Space Import-Export, società distributrice di prodotti destinati alla ricerca biomedica e al mercato della diagnostica. Assistenza a Bio-Techne Corporation nella strutturazione e negoziazione dell'accordo di acquisizione e degli accordi correlati e in tutti gli aspetti legali connessi alla negoziazione e al perfezionamento dell'operazione.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Idea Capital Funds, SAICA, Kronos AG, VAM e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ANTONIO PEDERSOLI

AA

Professionista di riferimento nel mercato. «Apprezzato per la sua capacità di intervenire nei momenti più delicati e risolvere positivamente i nodi più spinosi. Un ottimo professionista dai solidi valori personali».

CARLO PEDERSOLI

AA

«Ottimo negoziatore con profonda esperienza giuridica e dotato di visione per arrivare in fondo alla transazione. Aggiunge competenze solide anche in merito all'interlocuzione con le Autorità di Vigilanza».

EUGENIO BARCELLONA

A

«Il suo lavoro è sempre ottimo, è un giurista fuori dal comune».

ANDREA GANDINI

A

«Grande esperto di deal con investitori esteri, assicura un supporto utile a superare le situazioni di impasse, con capacità di problem solving overseas».

ALESSANDRO MARENA

A

«Il suo operato è ottimo. Garantisce una vasta esperienza di M&a, un ottimo approccio al cliente e alla controparte».

CARLO RE

A

«Professionista che è garanzia di massima competenza, dedizione e disponibilità.».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Giulio Sandrelli, Luca Rossi Provesi (senior associate), Olivia Fiorenza, Giorgio Sorci (associate)

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

B

A



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del diritto societario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

Il partner **Marida Zaffaroni**, ex Gatti Pavesi Bianchi, ha fatto il suo ingresso a giugno 2016.



PEDERSOLI STUDIO LEGALE DIPARTIMENTO



15
(9 EQUITY
E 6 SALARY)
35,7% Partner
6
14,2% Trainee



18
42,8% Associate

1 + 2 (OF COUNSEL)
7,1% Counsel

50%
Corporate m&a



50%
Altri settori



- 30% M&a
- 3% Real estate
- 25% Private equity
- 5% Equity capital markets
- 5% Contenzioso/arbitrati
- 20% Consulenza societaria
- 10% Competition antitrust
- 2% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

PEDERSOLI STUDIO LEGALE DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Marida Zaffaroni**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Studio Legale Gatti Pavesi Bianchi**

NOMI PARTNER

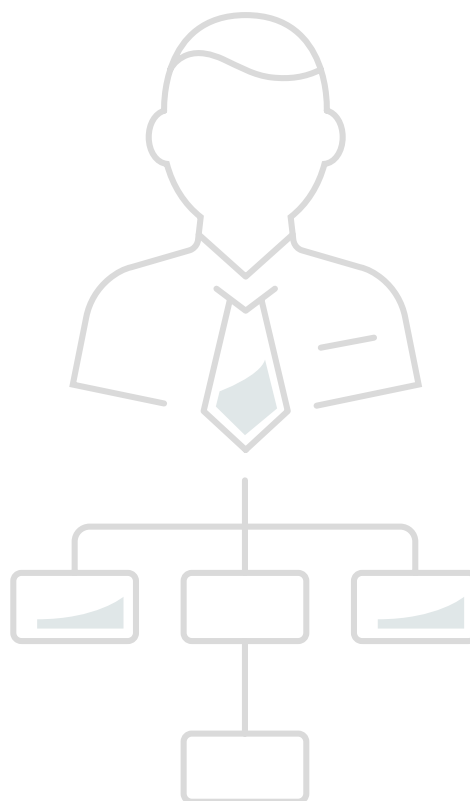
Equity: Eugenio Barcellona, Ascanio Cibrario, Andrea Gandini, Marcello Magro, Alessandro Marena, Elio Marena, Antonio Pedersoli, Carlo Pedersoli, Carlo Re.

Salary: Barbara Bellini, Andrea Faoro, Csaba Davide Jákó, Diego Riva, Luca Saraceni, Marida Zaffaroni.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Orientamento al cliente, con supporto 24/7; analisi e comprensione del deal, prima ancora che delle sue declinazioni legali; grande supporto nel rapporto con le Autorità Regolamentari, italiane, europee e di altre nazioni Extra UE; elevate capacità negoziali, senza eccessi»



PEDERSOLI STUDIO LEGALE CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | A

Team dedicato
42 · 100%

Partner dedicati
15 · 100%

NOMI PARTNER

Eugenio Barcellona, Barbara Bellini, Ascanio Cibrario,...(1)

REAL ESTATE | B

Team dedicato
9 · 21,4%

Partner dedicati
3 · 45%

NOMI PARTNER

Ascanio Cibrario, Andrea Gandini, Elio Marena

PRIVATE EQUITY | A

Team dedicato
42 · 100%

Partner dedicati
15 · 100%

NOMI PARTNER

Eugenio Barcellona, Barbara Bellini, Ascanio Cibrario,...(1)

EQUITY CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato
14 · 33,3%

Partner dedicati
5 · 33,3%

NOMI PARTNER

Andrea Faoro, Andrea Gandini, Marcello Magro, Alessandro Marena, Carlo Re.

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato
16 · 38%

Partner dedicati
4 · 26,6% + 2

NOMI PARTNER

Eugenio Barcellona, Barbara Bellini, Antonio Pedersoli, Carlo Pedersoli + Filippo Casò, Andrea Magliani (dip. litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA | A

Team dedicato
42 · 100%

Partner dedicati
14 · 93,3%

NOMI PARTNER

Eugenio Barcellona, Ascanio Cibrario,...(1)

COMPETITION ANTITRUST | B

Team dedicato
4 (DIP. ANTITRUST)

Partner dedicati
3

NOMI PARTNER

Davide Cacchioli, Alessandro Bardanzellu, Lisa Noja (dip. Competition/Antitrust)

CORPORATE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
4 · 9%

Partner dedicati
2 · 13,3%

NOMI PARTNER

Andrea Gandini, Elio Marena

INSURANCE | A

Team dedicato
8 · 19%

Partner dedicati
2 · 13,3%

NOMI PARTNER

Carlo Pedersoli e Carlo Re

TAX M&A | B

Team dedicato
10 (DIP. TAX)

Partner dedicati
3

NOMI PARTNER

Giovanni Bandera, Andrea de' Mozzi, Daniela Caporicci (dip. Tax)

NOMI PARTNER

(1) Andrea Faoro, Andrea Gandini, Csaba Davide Jákó, Marcello Magro, Alessandro Marena, Elio Marena, Antonio Pedersoli, Carlo Pedersoli, Carlo Re, Diego Riva, Luca Saraceni, Marida Zaffaroni.

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Intesa Sanpaolo



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Carlo Pedersoli



Controparte

Gitti and Partners, Weil Gotshal & Manges, Kirkland & Ellis, Studio Legale Carbonetti & Associati, Pirola Pennuto Zei & Associati, Latham & Watkins, Studio Annunziata & Conso



Valore (euro)

1 miliardo

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione dell'intero capitale sociale di Setefi e Intesa Sanpaolo Card a una cordata di fondi di private equity formata da Bain Capital, Advent International e Clessidra.



Cliente

Gruppo Campari



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Eugenio Barcellona



Controparte

Fidufrance e Darrois



Valore (euro)

684 milioni (equity value)

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione di Société des Produits Marnier Lapostolle dalla famiglia azionista di controllo e successivo lancio di OPA sulle quote rimanenti.



Cliente

EXOR



Tipologia di operazione

M&a / Insurance



Socio di riferimento

Carlo Re



Controparte

-



Valore (euro)

Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione in denaro del 100% delle azioni ordinarie di PartnerRe, leader globale nel settore riassicurativo.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Midea Group, Famiglia Buccellati, Alto Capital III, Italmobiliare, Europe Hotels Private Collection, Orizzonte SGR.

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MAURIZIO BERNARDI

A

«Professionista completo e di grande seniority. Outstanding per capacità e intelligenza legale».

MASSIMO DI TERLIZZI

B

Professionista completo: la sua expertise di diritto tributario e societario unita alla grande conoscenza del mercato sono molto apprezzati dal mercato.

ROBERTO PADOVA

B

Professionista esperto e scrupoloso con una grande esperienza del mercato e delle sue dinamiche.

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Francesca De Fraja

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Lo studio è apprezzato per la capacità di fornire una assistenza a 360 gradi mettendo in campo team ampi, dedicati e molto reattivi. La sinergia tax - legal e il rapporto qualità prezzo sono ulteriori punti di forza.

NOMI PARTNER

Andrea Alberico, Lorenzo Banfi, Stefano Barletta, Maurizio Bernardi, Gabriele Bricchi, Gianfranco Buschini, Giuseppe Cagliero, Maria Ciarla Flaviano, Massimo Di Terlizzi, Roberta Di Vieto, Guido Doneddu, Andrea Gottardo, Federico Grigoli, Guido Guetta, Francesco Mantegazza, Piero Marchelli, Rosita Natta, Luca Occhetta, Fabio Oneglia, Roberto Padova, Marcello Romano, Claudio Schettini, Bettina Solimando, Stefano Tronconi, Andrea Vagliè, Luca Valdameri, Zugolaro Yuri (Equity Partner)

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B

=

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

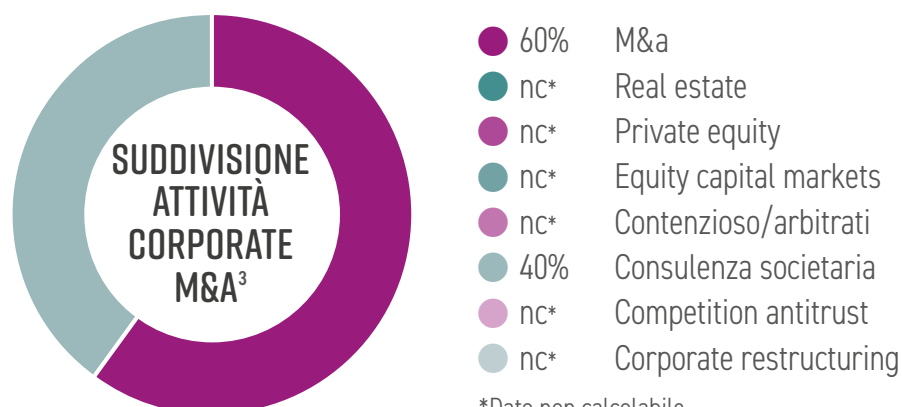
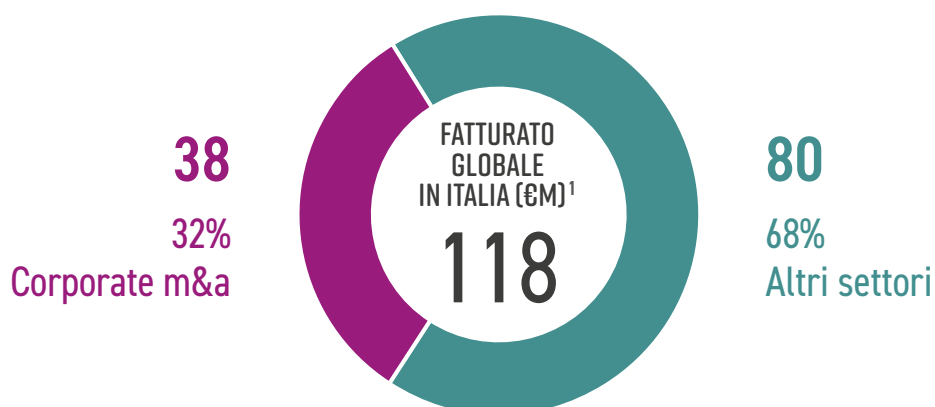
1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. sinergia di competenze tra il team legal e quello tax;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. buon rapporto qualità-prezzo.

CAPO DIPARTIMENTO



MASSIMO DI TERLIZZI (foto),
ROBERTO PADOVA

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A

| B

Team dedicato
160 • 100%

Partner dedicati
21** • 35%

NOMI PARTNER

Andrea Alberico, Stefano Barletta, Maurizio Bernardi, Gabriele Bricchi, Gianfranco Buschini, Giuseppe Cagliero, Maria Ciarla Flaviano, Massimo Di Terlizzi, Roberta Di Vieto, Andrea Gottardo, Federico Grigoli, Francesco Mantegazza, Piero Marchelli, Fabio Oneglia, Roberto Padova, Claudio Schettini, Bettina Solimando, Stefano Tronconi, Andrea Vagliè, Luca Valdameri, Yuri Zugolaro

REAL ESTATE

| B

Team dedicato
11 • 6,8%

Partner dedicati
7** • 11,6%

NOMI PARTNER

Andrea Alberico, Maria Ciarla Flaviano, Federico Grigoli, Francesco Mantegazza, Piero Marchelli, Claudio Schettini, Bettina Solimando

PRIVATE EQUITY

| B

Team dedicato
29 • 18,1%

Partner dedicati
5** • 8,3%

NOMI PARTNER

Maurizio Bernardi, Massimo Di Terlizzi, Andrea Gottardo, Roberto Padova, Stefano Tronconi

EQUITY CAPITAL MARKETS

| B

Team dedicato
18 • 11,2%

Partner dedicati
4** • 6,6%

NOMI PARTNER

Maurizio Bernardi, Massimo Di Terlizzi, Andrea Gottardo, Stefano Tronconi

CONTENZIOSO / ARBITRATI

| B

Team dedicato
50 • 31,2%

Partner dedicati
13** • 21,6%

NOMI PARTNER

Andrea Alberico, Stefano Barletta, Gabriele Bricchi, Giuseppe Cagliero, Massimo Di Terlizzi, Andrea Gottardo, Federico Grigoli, Fabio Oneglia, Roberto Padova, Bettina Solimando, Stefano Tronconi, Andrea Vagliè, Luca Valdameri

CONSULENZA SOCIETARIA

| A

Team dedicato
60 • 37,5%

Partner dedicati
24** • 40%

NOMI PARTNER

Andrea Alberico, Lorenzo Banfi, Stefano Barletta, Maurizio Bernardi, Gabriele Bricchi, Gianfranco Buschini, Giuseppe Cagliero, Maria Ciarla Flaviano, Massimo Di Terlizzi, Roberta Di Vieto, Andrea Gottardo, Federico Grigoli, Guido Guetta, Francesco Mantegazza, Piero Marchelli, Luca Occhetta, Fabio Oneglia, Roberto Padova, Claudio Schettini, Bettina Solimando, Stefano Tronconi, Andrea Vagliè, Luca Valdameri, Yuri Zugolaro

** Equity

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

COMPETITION ANTITRUST

| C

Team dedicato

3 • 1,8%

Partner dedicati

1** • 1,6%

NOMI PARTNER

Gabriele Bricchi

CORPORATE RESTRUCTURING

| C

Team dedicato

20 • 12,5%

Partner dedicati

2** • 0,3%

NOMI PARTNER

Stefano Barletta, Massimo Terlizzi

INSURANCE

| C

Team dedicato

15 • 9,3%

Partner dedicati

1** • 1,6%

NOMI PARTNER

Marcello Romano

TAX M&A

| B

Team dedicato

110 • 68,7%

Partner dedicati

18** • 30%

NOMI PARTNER

Andrea Alberico, Lorenzo Banfi, Stefano Barletta, Gianfranco Buschini, Giuseppe Cagliero, Maria Ciarla Flaviano, Massimo Di Terlizzi, Federico Grigoli, Guido Guetta, Francesco Mantegazza, Luca Occhetta, Fabio Oneglia, Claudio Schettini, Bettina Solimando, Stefano Tronconi, Andrea Vagliè, Luca Valdameri, Yuri Zugolaro

PENALE

| C

Team dedicato

4 • 2,5%

Partner dedicati

1** • 1,6%

NOMI PARTNER

Massimo Di Terlizzi

** Equity



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Brt SpA



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Maurizio Bernardi



Controparte
-



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione della partecipazione nel capitale di BRT



Cliente
Rovagnati



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Francesca de Fraja



Controparte
-



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione di Pineider da parte di Rovagnati, leader nella produzione di salumi di alta qualità.



Cliente
Emmi Italia Holding



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Francesca de Fraja



Controparte
-



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione di IFF (Italian Fresh Food) da parte del gruppo Emmi, leader nel settore dei formaggi svizzeri e di altri prodotti lattiero-caseari freschi la cui capogruppo è quotata alla Borsa di Zurigo.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Altavia Italia, Biolabo, Clessidra, Lycamobile e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

R&P LEGAL

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

RICCARDO ROSSOTTO

AA

Una figura di riferimento nel settore. «Estremamente preparato, serio, competente».

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

B

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Studio full service, con forte specializzazione in ambito ip, tmt, life science. In ambito corporate il loro focus è la consulenza aziendale per la strutturazione e la negoziazione di operazioni societarie. «Sono il nostro studio di riferimento da moltissimi anni. Il loro valore aggiunto più apprezzato è la capacità di offrire pareri, anche su questioni particolarmente complesse, con concetti immediatamente comprensibili».

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. buon rapporto qualità-prezzo.

NOMI PARTNER

Alessia Allegretti, Maria Cristina Breida, Sara Colli, Mario Colombatto, Paolo De Carlo, Claudio Elestici, Luca Egitto, Enrico Felli, Anna Stefania Frumento, Mario Ferrari, Paolo Grandi, Fabrizio Illiceto, Francesca Lodigiani, Giovanni Luppi, Matteo Luzzana, Luigi M. Macioce, Giancarlo Morelli, Roberto Randazzo, Riccardo Rossotto, Stefano Zonca

NOVITÀ

Il team si rinforza con l'ingresso di un nuovo socio: **Fabrizio Illiceto**, proveniente da BVR & Partners, attivo nelle aree corporate, m&a e capital markets.

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

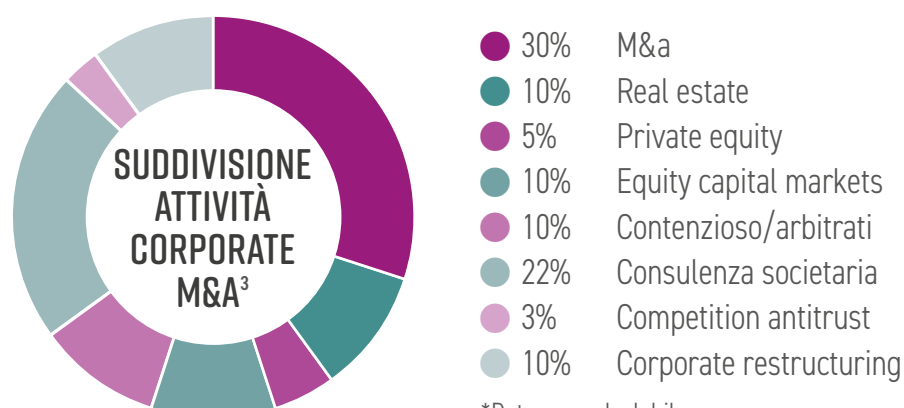
1

Nome. **Fabrizio Illiceto**

Carica. **Partner**

Provenienza. **BVR Partners**

R&P LEGAL DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

R&P LEGAL

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | B

Team dedicato
42 • 100%

Partner dedicati
20 • 100%

NOMI PARTNER

Alessia Allegretti, Maria Cristina Breida, Sara Colli,
Mario Colombatto, Paolo De Carlo, Claudio Elestici,...(1)

REAL ESTATE | B

Team dedicato
18 • 42,8%

Partner dedicati
8 • 40%

NOMI PARTNER

Alessia Allegretti, Maria Cristina Breida, Mario Colombatto,
Claudio Elestici, Mario Ferrari, Anna Stefania Frumento,
Luigi M. Macioce, Stefano Zonca

CONSULENZA SOCIETARIA | B

Team dedicato
42 • 100%

Partner dedicati
20 • 100%

NOMI PARTNER

Alessia Allegretti, Maria Cristina Breida, Sara Colli,
Mario Colombatto, Paolo De Carlo, Claudio Elestici,...(1)

PRIVATE EQUITY | B

Team dedicato
8 • 19%

Partner dedicati
3 • 15%

NOMI PARTNER

Mario Colombatto, Claudio Elestici, Mario Ferrari

EQUITY CAPITAL MARKETS | C

Team dedicato
4 • 9,5%

Partner dedicati
2 • 10%

NOMI PARTNER

Fabrizio Illiceto, Giovanni Luppi

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato
18 • 42,8%

Partner dedicati
8 • 40%

NOMI PARTNER

Alessia Allegretti, Maria Cristina Breida, Mario Colombatto,
Claudio Elestici, Mario Ferrari, Anna Stefania Frumento,
Luigi M. Macioce, Stefano Zonca

COMPETITION ANTITRUST | C

Team dedicato
3 • 7,1%

Partner dedicati
1 • 5%

NOMI PARTNER

Stefano Zonca

CORPORATE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
5 • 11,9%

Partner dedicati
3 • 15%

NOMI PARTNER

Sara Colli, Enrico Felli, Anna Stefania Frumento

PENALE | B

Team dedicato
9 • 21,4%

Partner dedicati
2 • 10%

NOMI PARTNER

Piero Magri e Giuseppe Vaciago

TAX M&A | B

Team dedicato
3 • 7,1%

Partner dedicati
1 • 5%

NOMI PARTNER

Luigi M. Macioce

NOMI PARTNER

Luca Egitto, Enrico Felli, Anna Stefania Frumento,
Mario Ferrari, Paolo Grandi, Fabrizio Illiceto,
Francesca Lodigiani, Giovanni Luppi, Matteo Luzzana,
Luigi M. Macioce, Giancarlo Morelli, Roberto Randazzo,
Riccardo Rossotto, Stefano Zonca

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

R&P LEGAL

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Procter&Gamble



Tipologia di operazione

M&a, Consulenza societaria



Socio di riferimento

Riccardo Rossotto



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella riorganizzazione delle società italiane del gruppo Procter&Gamble in vista della cessione dei business Wella, Prestige e Max Factor al gruppo Coty. Assistenza alle società italiane del gruppo P&G nell'ambito della successiva cessione al gruppo Coty dei business citati.



Cliente

Ashland



Tipologia di operazione

M&a, Corporate restructuring



Socio di riferimento

Mario Ferrari



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società nella complessa riorganizzazione del business Valvoline.



Cliente

Mandarin Capital Partners II SCA Sicar



Tipologia di operazione

Private equity



Socio di riferimento

Claudio Elestici



Controparte

Mi.Pro S.p.A., Pharma One S.A., Luca Gavino Grisotti, Fin Posillipo S.p.A. e Novartis Pharma A.G.



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Consulenza ed assistenza per l'acquisto dell'intero capitale sociale di una S.p.A., attraverso un'operazione di leveraged buy-out a cui hanno partecipato anche i manager.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Colombo & C e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

RAYNAUD STUDIO LEGALE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

DANIELE RAYNAUD

A

«Professionista esperto, preparato, rigoroso». Indicato da mercato e controparti come professionista tra i più validi e competenti del mercato.



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Barbara degli Esposti (Senior Associate)

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

B⁻

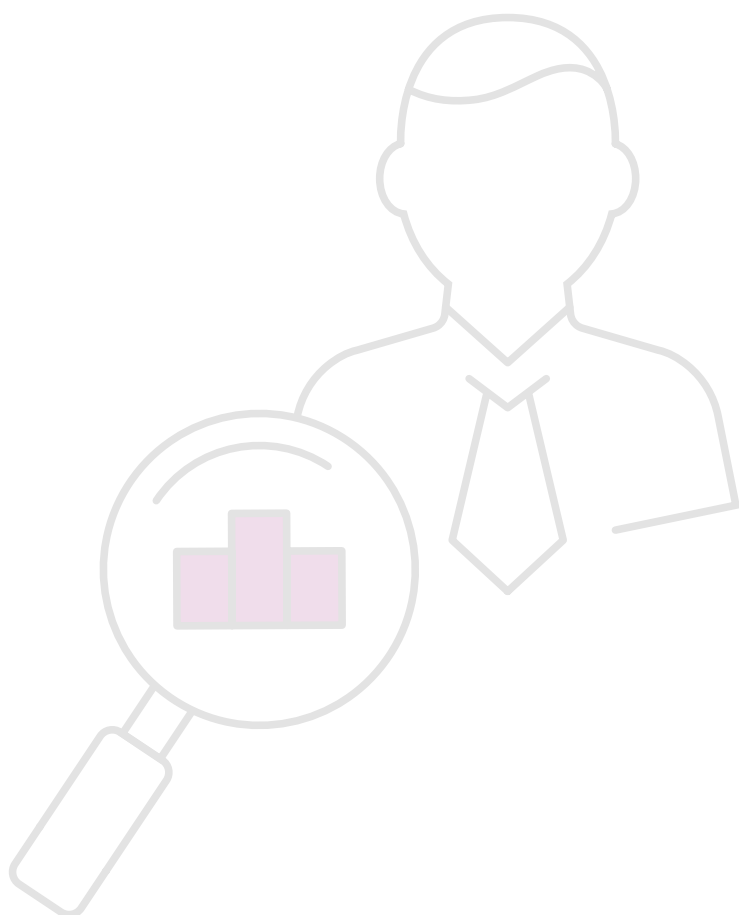
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

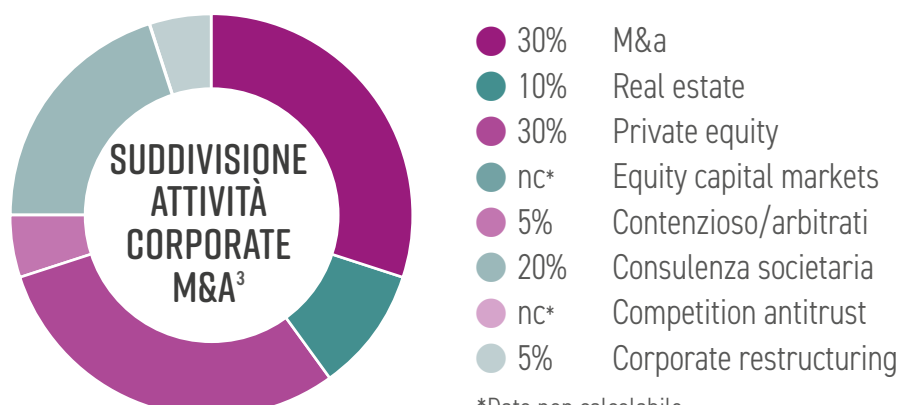
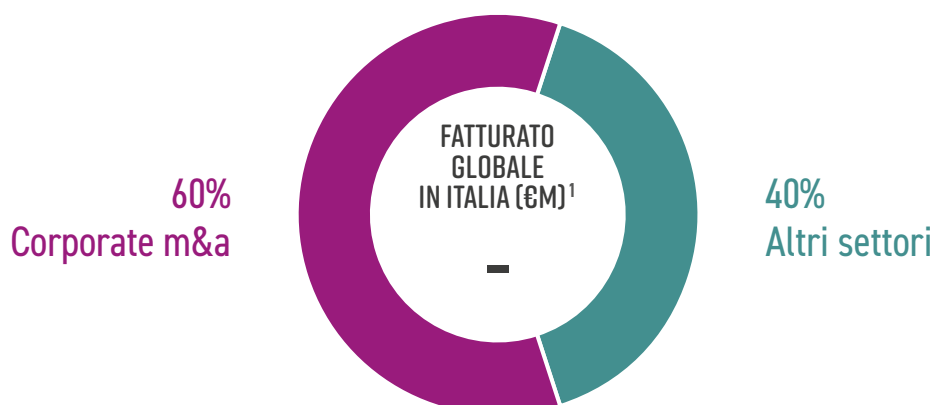
1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario.

NOVITÀ

A circa un anno dalla sua fondazione la nuova insegna fondata da **Daniele Raynaud** dopo il suo divorzio da Gitti Raynaud and Partners, può contare su 7 professionisti. Tra questi: **Antonio Campagnoli**, entrato in qualità di of counsel a fine 2016, che ha assunto la guida del dipartimento di Real estate.



RAYNAUD STUDIO LEGALE DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

RAYNAUD STUDIO LEGALE DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



DANIELE RAYNAUD

NOMI PARTNER

Daniele Raynaud

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Boutique legale indipendente che assiste i propri clienti in ogni tipo di operazione di carattere straordinario e ordinario con approccio flessibile e dedicato.

«Il team è composto da professionisti di grande esperienza. Si distinguono per la loro competenza e grande flessibilità».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Antonio Campagnoli**

Carica. **Of counsel**

Provenienza. **Il Punto/Corfac International**

Nome. **Giovanni Calvi**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Gitti and Partners**

Nome. **Andrea Cicardi**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Nascimbene & Partners**



RAYNAUD STUDIO LEGALE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A

| B

Team dedicato

6 • 85,7%

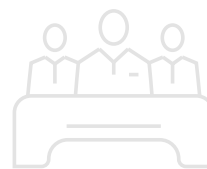
Partner dedicati

1 • 14,2%

NOMI PARTNER

Daniele Raynaud

CONTENZIOSO / ARBITRATI



REAL ESTATE

| B

Team dedicato

4 • 57,1%

Partner dedicati

1 • 14,2%

NOMI PARTNER

Daniele Raynaud

CONSULENZA SOCIETARIA

| B

Team dedicato

7 • 100%

Partner dedicati

1 • 14,2%

NOMI PARTNER

Daniele Raynaud

PRIVATE EQUITY

| B

Team dedicato

6 • 85,7%

Partner dedicati

1 • 14,2%

NOMI PARTNER

Daniele Raynaud

COMPETITION ANTITRUST



EQUITY CAPITAL MARKETS



CORPORATE RESTRUCTURING

| B

Team dedicato

4 • 57,1%

Partner dedicati

1 • 14,2%

NOMI PARTNER

Daniele Raynaud

INSURANCE

| B

Team dedicato

3 • 42,8%

Partner dedicati

1 • 14,2%

NOMI PARTNER

Daniele Raynaud



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

RAYNAUD STUDIO LEGALE

CLIENTI E MANDATI



Cliente

ABGestioni



Tipologia di operazione

M&a/Pe



Socio di riferimento

Daniele Raynaud



Controparte

White & Case



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione del Gruppo Giovanni Bona Cliniche Dentali a DentalPro.



Cliente

Syntegra Capital Investors



Tipologia di operazione

M&a/Pe



Socio di riferimento

Daniele Raynaud



Controparte

Cleary Gottlieb



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione della quota di partecipazione detenuta in Moleskine S.p.A. al gruppo belga D'leteren.



Cliente

Gruppo Rodacciai



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Daniele Raynaud



Controparte

Studio Legale e Tributario Biscozzi Nobili



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

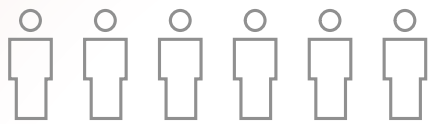
Assistenza nella cessione della società Novacciai a Ori Martin.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Progressio SGR e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

III edizione

inhousecommunity Awards



Giovedì 12 ottobre 2017 • Milano

Main Partner

 CARNELUTTI LAW FIRM

CASTALDI PARTNERS
1996

cdra | COMANDÈ
DI NOLA
RESTUCCIA
AVVOCATI

FAVA & ASSOCIATI
STUDIO LEGALE

GATTAL, MINOLI, AGOSTINELLI,
PARTNERS
STUDIO LEGALE

Gatti Pavesi Bianchi


GEBBIABORTOLOTT
PENALISTI ASSOCIATI

LATHAM & WATKINS


LIMATOLA
AVVOCATI

P O R T O L A N O
C A V A L L O

 **stufano gigantino
cavallaro**
e associati
studio legale e fiscale

Sponsor

 Accuracy


ArKadia
TRANSLATIONS
worlds connecting worlds

AXERTA®
INVESTIGATION CONSULTING

Laurence
Simons

Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it

RÖDL & PARTNER

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALESSANDRO BORELLI

B

Professionista esperto, rigoroso, puntuale nei suoi riscontri.

STEFAN BRANDES

B

«Ottimo professionista, sempre presente e disponibile».

SILVIO RIZZINI BISINELLI

C

«Competente, puntuale e estremamente affidabile».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Giovanni Fonte, Enrico Cecchinato

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«L'assistenza durante l'operazione è stata puntuale e concreta. Abbiamo apprezzato la multidisciplinarietà offerta dallo Studio. La loro expertise anche in ambito finanziario e tributario è stata molto utile».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

—

B⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
4. buon rapporto qualità-prezzo.

CAPO DIPARTIMENTO

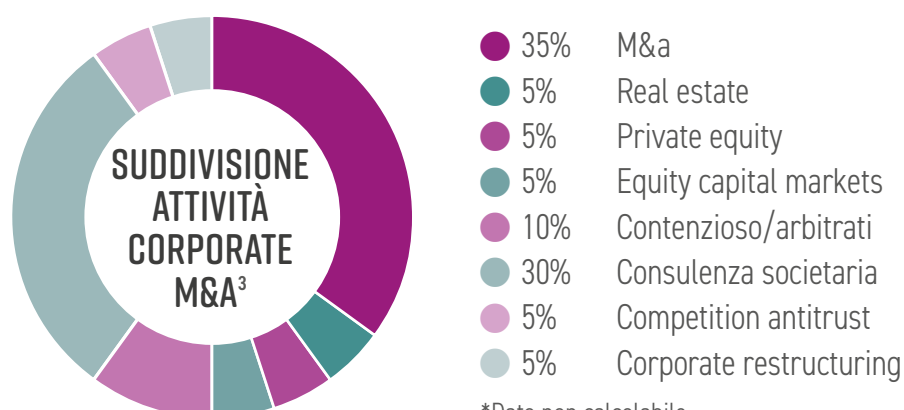


**STEFAN
BRANDES** (foto),
**ALESSANDRO
BORELLI**

NOMI PARTNER

Silvio Rizzini Bisinelli, Alessandro Borelli, Stefan Brandes, Thomas Giuliani, Paolo Peroni.

RÖDL & PARTNER DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

RÖDL & PARTNER

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 16 • 100%	Partner dedicati 5 • 100%
NOMI PARTNER	
Silvio Rizzini Bisinelli, Alessandro Borelli, Stefan Brandes, Thomas Giuliani, Paolo Peroni.	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	B
Team dedicato 11 • 68,7%	Partner dedicati 3
NOMI PARTNER	
Massimiliano Perletti, Roberto Pera e Eugenio Bettella (Dip Contenzioso)	

REAL ESTATE	C
Team dedicato 5 • 31,2%	Partner dedicati 1 • 20%
NOMI PARTNER	
Stefan Brandes	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 16 • 100%	Partner dedicati 5 • 100%
NOMI PARTNER	
Silvio Rizzini Bisinelli, Alessandro Borelli, Stefan Brandes, Thomas Giuliani, Paolo Peroni.	

PRIVATE EQUITY	B
Team dedicato 4 • 25%	Partner dedicati 1 • 20%
NOMI PARTNER	
Alessandro Borelli	

COMPETITION ANTITRUST	C
Team dedicato 3 • 18,7%	Partner dedicati 1 • 20%
NOMI PARTNER	
Alessandro Borelli	

EQUITY CAPITAL MARKETS	C
Team dedicato 3 • 18,7%	Partner dedicati 1 • 20%
NOMI PARTNER	
Silvio Rizzini Bisinelli	

CORPORATE RESTRUCTURING	C
Team dedicato 6 • 37,5%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Giampiero Guarnerio (Dip Tax)	

TAX M&A	C
Team dedicato 7 • 43,7%	Partner dedicati 1 • 20%
NOMI PARTNER	
Thomas Giuliani	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

RÖDL & PARTNER

CLIENTI E MANDATI



Cliente

VOSS Fluid



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Stefan Brandes



Controparte

Studio Montrasio con Larga srl



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società tedesca Voss Fluid nell'acquisizione della società italiana Larga specializzata nella produzione di raccordi per tubi.



Cliente

BKW Energie Italia



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Stefan Brandes



Controparte

Studio Onofri, Papa & Carlotti con Frosio



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza all'azienda svizzera, attiva a livello internazionale nel settore dell'energia e delle infrastrutture, nell'acquisizione della quota di maggioranza di Frosio, società attiva nella consulenza, progettazione e direzione lavori di impianti idroelettrici, opere idrauliche e sistemazioni fluviali.



Cliente

Gibus



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Silvio Rizzini Bisinelli



Controparte

Lambertini & Associati con Nem SGR



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società nella cessione di una partecipazione di minoranza a Nem SGR.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

BHW Bausparkasse, Green City Energy, Hörmann e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

SANTA MARIA STUDIO LEGALE ASSOCIATO

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALBERTO SANTA MARIA



Annoverato tra le eccellenze in ambito litigation. Tra i principali arbitri in Italia. Un punto di riferimento nel mercato.

LUIGI SANTA MARIA

A

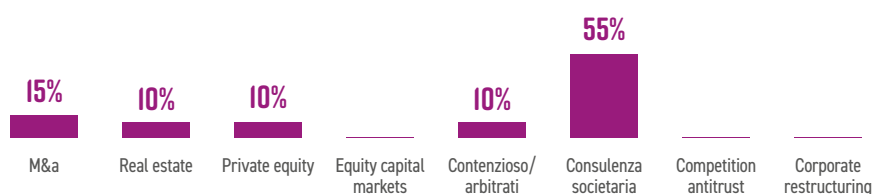
«Sempre presente e puntuale; ha una competenza davvero ampia e approfondita».



MARIO SANTA MARIA

B

Apprezzato per il suo approccio concreto e puntuale. «Sa quando essere assertivo per chiudere al meglio le trattative».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Federico Barbara (Of Counsel) «Efficace, assertivo, autorevole».

Paola Furiosi (Avvocato) «Molto competente e sempre disponibile».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

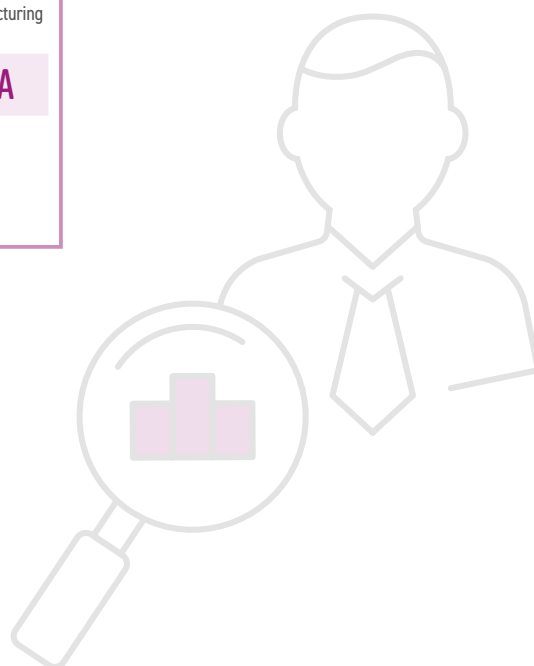
B⁺



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del diritto societario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. buon rapporto qualità-prezzo.



SANTA MARIA STUDIO LEGALE ASSOCIATO DIPARTIMENTO



6
26,1% Partner

4
17,4% Trainee



12
52,2% Associate

1
4,3% Counsel



- 20% M&a
- 10% Real estate
- 15% Private equity
- 5% Equity capital markets
- 15% Contenzioso/arbitrati
- 20% Consulenza societaria
- 10% Competition antitrust
- 5% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

SANTA MARIA STUDIO LEGALE ASSOCIATO

DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



LUIGI SANTA MARIA

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Federico Barbara**

Carica. **Of counsel**

Provenienza. **4 Legal**

Nome. **Adriano Nocerino**

Carica. **Associate**

Provenienza. **4 Legal**

NOMI PARTNER

Pietro Caliceti, Gerhart Ruvolo, Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria, Alessio Carlo Scaglioni, Francesca Torricelli

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Team molto professionale e competente. I professionisti sempre molto presenti e puntuali in tutte le richieste che vengono poste».



SANTA MARIA STUDIO LEGALE ASSOCIATO

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 23 • 100%	Partner dedicati 6 • 100%
NOMI PARTNER	
Pietro Caliceti, Gerhart Ruvolo, Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria, Alessio Carlo Scaglioni, Francesca Torricelli	

REAL ESTATE	B
Team dedicato 8 • 34,7%	Partner dedicati 2 • 33,3% + 1
NOMI PARTNER	
Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria + Alfredo Pentimalli (dip litigation)	

PRIVATE EQUITY	A
Team dedicato 20 • 86,9%	Partner dedicati 6 • 100%
NOMI PARTNER	
Pietro Caliceti, Gerhart Ruvolo, Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria, Alessio Carlo Scaglioni, Francesca Torricelli	

CONSULENZA SOCIETARIA	A
Team dedicato 22 • 95,6%	Partner dedicati 6 • 100%
NOMI PARTNER	
Pietro Caliceti, Gerhart Ruvolo, Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria, Alessio Carlo Scaglioni, Francesca Torricelli	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	A
Team dedicato 22 • 95,6%	Partner dedicati 2 • 33,3% + 4
NOMI PARTNER	
Alessio Gerhart Ruvolo, Francesca Torricelli + Alberto Santa Maria, Claudio Biscaretti di Ruffia, Edoardo Gambaro, Alfredo Pentimalli (dip. litigation)	

EQUITY CAPITAL MARKETS	B
Team dedicato 5 • 21,7%	Partner dedicati 2 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Alessio Gerhart Ruvolo, Mario Santa Maria	

COMPETITION ANTITRUST	B
Team dedicato 8 • 34,7%	Partner dedicati 3
NOMI PARTNER	
Alberto Santa Maria, Claudio Biscaretti di Ruffia, Edoardo Gambaro (dip Antitrust)	

CORPORATE RESTRUCTURING	B
Team dedicato 7 • 30,4%	Partner dedicati 4 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria, Carlo Scaglioni, Francesca Torricelli	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

SANTA MARIA STUDIO LEGALE ASSOCIATO

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Bracco



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Mario Santa Maria



Controparte
**BonelliErede e Baker & McKenzie con Dompé
rispettivamente per gli aspetti legali e fiscali**



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella vendita della divisione Farma a Dompé.



Cliente
Centerbridge Partners



Tipologia di operazione
M&a, Pe



Socio di riferimento
Mario Santa Maria



Controparte
Studio Gattai, Linklaters Lux



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella negoziazione e esecuzione dell'Exit Agreement dei managers dal veicolo lussemburghese a suo tempo utilizzato per realizzare l'acquisizione di Banca Farmafactoring S.p.A., con effetto dalla, e closing condizionato alla, quotazione di quest'ultima.



Cliente
Digital Marine Solutions



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Luigi Santa Maria



Controparte
**Greenberg Traurig per gli aspetti internazionali.
Paul Hastings con la controparte**



Valore (euro)
150 milioni +

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione, dal gruppo internazionale The Boeing Company, del ramo d'azienda "Jeppesen", leader mondiale nella produzione e distribuzione di strumentazione elettronica per la navigazione, costituita da più società aventi sede in Italia e in diverse parti del mondo (Norvegia, Olanda, Polonia, Australia, Giappone etc.).

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Amazon, Ecofin, Dorotheum, Bracco Imaging e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

SHEARMAN & STERLING

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

DOMENICO FANUELE

A

«Ha una conoscenza molto dettagliata del business. È sempre presente e disponibile».



TOBIA CROFF

B

«È dotato di una instancabile disponibilità. Ha un grande equilibrio nel consigliarci nelle scelte negoziali, dove dimostra sensibilità nello scegliere i punti importanti sui quali concentrare l'attenzione».



FABIO FAUCEGLIA

B

«Un avvocato competente, instancabile, sempre in prima linea come pochi altri. Sa essere propositivo: è un vero consulente di business».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Emanuele Trucco (counsel) «Sempre sul pezzo, sempre propositivo»

Marco Barbi (associate) «Ci sta seguendo con molta attenzione e scrupolosità»

RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
4. network internazionale e presenza radicata in Italia.

NOVITÀ

Paolisa Nebbia ha fatto il suo ingresso nell'aprile 2017 in qualità di Counsel.

L'avvocato Nebbia, a cui spetterà il compito di sviluppare la practice di Competition Antitrust dello studio in Italia, ha lavorato presso la Direzione Generale della Concorrenza della Commissione europea a Bruxelles e presso l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato a Roma.

SHEARMAN & STERLING DIPARTIMENTO



3
21,4% Partner

3
21,4% Trainee



6
42,9% Associate

2
14,3% Counsel

70%
Corporate m&a



30%
Altri settori



- 50% M&a
- 40% Real estate
- 10% Private equity
- nc* Equity capital markets
- nc* Contenzioso/arbitrati
- nc* Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- nc* Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

SHEARMAN & STERLING DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



DOMENICO FANUELE

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Emma Berdini**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Lombardi Molinari Segni**

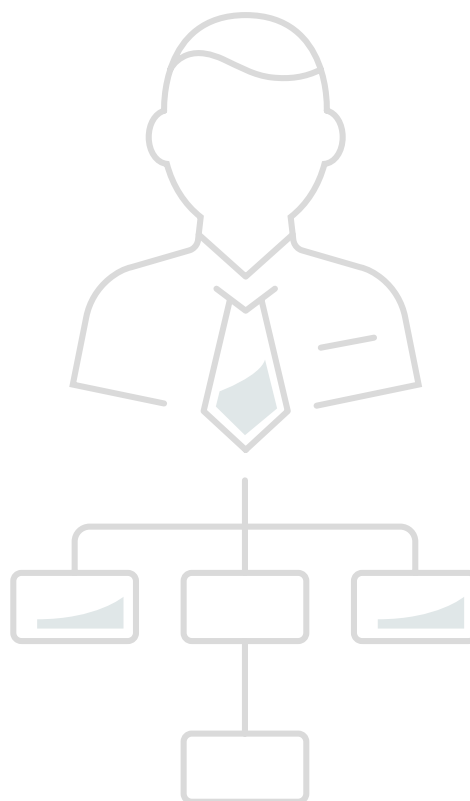
NOMI PARTNER

Domenico Fanuele, Fabio Fauceglia, Tobia Croff

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Sono sempre attenti alle nostre esigenze, indipendentemente dall'importanza dell'operazione. Sanno comprendere le dinamiche commerciali e strategiche sottostanti alle operazioni, il che li rende una risorsa preziosa che va oltre il campo strettamente legale».



SHEARMAN & STERLING

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	A
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABILE	3 • 100%
NOMI PARTNER	
Domenico Fanuele, Fabio Fauceglia, Tobia Croff	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato	Partner dedicati
4 (DIP. LITIGATION)	-
NOMI PARTNER	
Alessandro Salvador (Counsel) (Dip Litigation)	

REAL ESTATE	A
Team dedicato	Partner dedicati
7 • 50%	1 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Domenico Fanuele	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABILE	3 • 100%
NOMI PARTNER	
Domenico Fanuele, Fabio Fauceglia, Tobia Croff	

PRIVATE EQUITY	A
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABILE	3 • 100%
NOMI PARTNER	
Domenico Fanuele, Fabio Fauceglia, Tobia Croff	

COMPETITION ANTITRUST	C
Team dedicato	Partner dedicati
1 • 7%	-
NOMI PARTNER	
Paolisa Nebbia (counsel)	

EQUITY CAPITAL MARKETS	A
Team dedicato	Partner dedicati
NUMERO VARIABILE	2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Domenico Fanuele, Tobia Croff	

CORPORATE RESTRUCTURING




* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

SHEARMAN & STERLING CLIENTI E MANDATI



Cliente

York Capital Management



Tipologia di operazione

M&a/Real estate



Socio di riferimento

Domenico Fanuele



Controparte

GOCG & Partners



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a York Capital Management in qualità di investitore del fondo Fondo Trophy Value Added nell'acquisizione di un portafoglio immobiliare di proprietà di Milano 90 che comprende una serie di palazzi storici nel centro di Roma.



Cliente

TPG Capital



Tipologia di operazione

M&a/Real estate



Socio di riferimento

Domenico Fanuele



Controparte

Paul Hastings con Morgan Stanley, Orrick, Herrington & Sutcliffe con Prelios SGR in qualità di gestore del Fondo



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione mediante la piattaforma TPG Special Situations del 100% delle quote del Fondo Raissa da società collegate a fondi gestiti dal gruppo Morgan Stanley e Focus (ex Prelios).



Cliente

Dover Corporation



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Fabio Fauceglia



Controparte

NCTM con i venditori



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Dover Italy Holding, nell'acquisizione dell'intero capitale sociale del Gruppo Ravaglioli.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

McCormick. Coima, Viacom, DigiTouch e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

SIMMONS & SIMMONS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ANDREA ACCORNERO

A

«È un professionista con un lungo track record di prestigio. Sempre presente nelle operazioni, ha ottima preparazione tecnica e capacità relazionali. Il suo advice è sempre di alto livello».

«Leader nel settore del private equity, è una autorità in questo mercato con una ampia expertise in tutte le operazioni di corporate m&a».

DARIO SPINELLA

B

«Ha grandi capacità negoziali in situazioni complesse e articolate, capacità di autocontrollo e mediazione con controparti complesse. Sa instaurare un ottimo rapporto con il cliente ed è sempre disponibile e proattivo».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

L'intero team è molto affidabile sotto tutti i punti di vista.

Carlotta Robbiano (senior associate): «Rispetta sempre le consegne con molta attenzione al dettaglio».

Bernadetta Troisi (managing associate) «È flessibile, paziente e risponde con grande precisione e con richiami puntuali e pertinenti alle norme».

Moira Gamba (senior associate) «È competente in tutti gli aspetti di corporate m&a, preparata, veloce e precisa e sempre disponibile a trovare un punto di accordo».

Nicolangelo Del Rosario e Alessandro Bonazzi (associate): «Hanno una buona esposizione sul cliente. Molto promettenti vista la giovane età».



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻B⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo corporate m&a;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
5. network internazionale e presenza radicata in Italia.

NOVITÀ

Nel maggio 2016 **Augusto Santoro** è stato nominato partner. Santoro guida la practice di Equity Capital Market in Italia. Il team ha accolto inoltre **Enrico Vegnente** e **Manuela Villa** rispettivamente senior associate e associate.

SIMMONS & SIMMONS DIPARTIMENTO



3
14,3% Partner

5
23,8% Trainee



10
47,6% Associate

3
14,3% Counsel

30%
Corporate m&a



70%
Altri settori



- 24% M&a
- 12% Real estate
- 24% Private equity
- 12% Equity capital markets
- 12% Contenzioso/arbitrati
- 11% Consulenza societaria
- nc* Competition antitrust
- 5% Corporate restructuring

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

SIMMONS & SIMMONS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



ANDREA ACCORNERO

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Enrico Vegnente**
Carica. **Senior Associate**
Provenienza. **ERRELegal**

Nome. **Manuela Villa**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Orsingher Ortu**

NOMI PARTNER

Andrea Accornero, Dario Spinella,
Augusto Santoro

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Annoveriamo lo Studio tra i più importanti in Italia nei settori Corporate e Private equity. Ci troviamo molto bene».

«Quello che li contraddistingue è il mix di conoscenza approfondita del diritto, visione strategica e approccio commerciale molto market oriented. Hanno il footprint internazionale e una approfondita conoscenza del mercato di riferimento con una forte attitudine al problem solving».



SIMMONS & SIMMONS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 21 • 100%	Partner dedicati 2 • 66,6%
NOMI PARTNER	
Andrea Accornero, Dario Spinella	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	C
Team dedicato 12 • 57,1%	Partner dedicati 2
NOMI PARTNER	
Laura Orlando, Francesco Maruffi (Dip IP e Dispute resolution)	

REAL ESTATE	B
Team dedicato 5 • 23,8%	Partner dedicati 1 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Dario Spinella	

CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 8 • 38%	Partner dedicati 2 • 66,6% + 2
NOMI PARTNER	
Andrea Accornero, Dario Spinella + Giorgio Mariani e Ariel Nachman (of Counsel)	

PRIVATE EQUITY	A
Team dedicato 12 • 57,1%	Partner dedicati 1 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Andrea Accornero	

COMPETITION ANTITRUST	C
	

EQUITY CAPITAL MARKETS	C
Team dedicato 5 • 23,8%	Partner dedicati 1 • 33,3%
NOMI PARTNER	
Augusto Santoro	

CORPORATE RESTRUCTURING	C
Team dedicato 4 • 19%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Davide Sportelli (Dip employment)	

INSURANCE	C
Team dedicato 3 • 14,2%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Romeo Battigaglia (Dip financial services regulatory)	

PENALE	C
Team dedicato 2 • 9,5%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Luca Basilio (of counsel Dip diritto penale)	

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

SIMMONS & SIMMONS

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Gansu Gangtai Holding Group



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Dario Spinella



Controparte

**Gattai Minoli Agostinelli con Clessidra;
Pedersoli Studio Legale con la famiglia Buccellati**



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione dell'85% del capitale di Buccellati Holding Italia, storico marchio italiano nel settore dei gioielli di lusso, detenuto da Clessidra SGR e dalla famiglia Buccellati.



Cliente

Gruppo Tod's



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Augusto Santoro



Controparte

**BonelliErede con Tod's (aspetti corporate),
Hogan Lovells con Gousson**



Valore (euro)

530 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza al Gruppo Tod's nell'acquisizione del marchio Roger Vivier nonché della totalità del capitale della società di diritto francese titolare dello storico flagship store Roger Vivier di Parigi in Rue du Faubourg Saint-Honoré. Lo studio ha seguito in particolare la cessione del marchio e gli accordi di reinvestimento.



Cliente

Wise SGR



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Andrea Accornero



Controparte

Spada & Partners con Wise SGR



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza, per conto del fondo mobiliare chiuso Wisequity IV, nell'acquisizione di Tapì dai soci fondatori Alberto Baban e Nicola Mason e dal fondo Gradiente I.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Sanpellegrino, Wind, Biolchim-Cifo Group e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

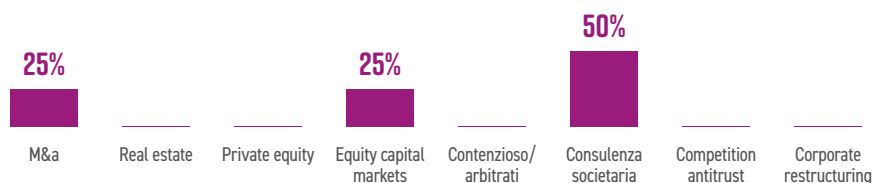
STARCLEX

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ROMINA GUGLIELMETTI

B

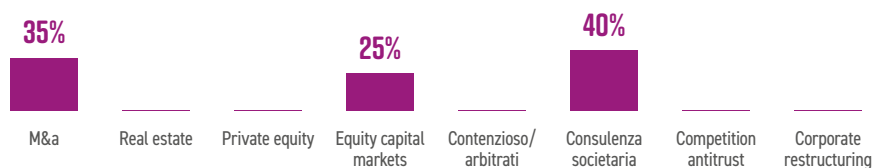
«È una professionista attenta, precisa e scrupolosa. Un punto di riferimento in ambito di governance societaria».



CARLO RIGANTI

C

«Estremamente puntuale nelle ricerche e acuto nelle analisi. Sempre disponibile e reperibile».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Sofia Caruso, Camilla Vannetti

RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

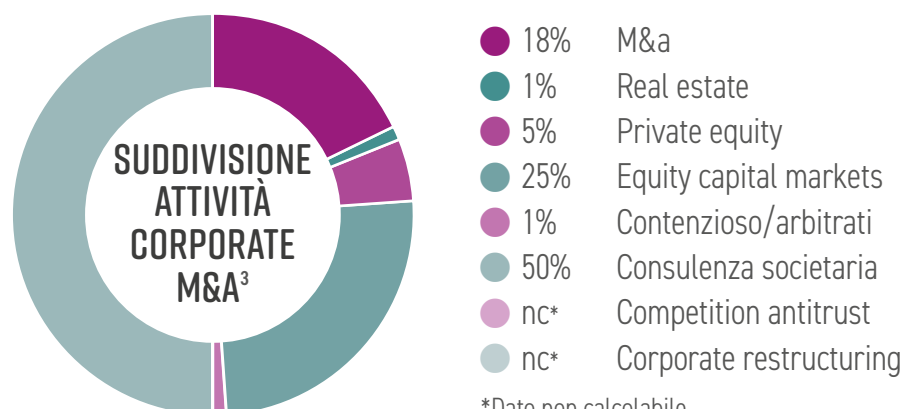
- competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
- conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
- presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

Lo studio ha praticamente raddoppiato il suo organico negli ultimi 12 mesi con l'ingresso di quattro associate. Ad oggi il team può contare su nove professionisti.



STARCLEX DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

STARCLEX DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**ROMINA
GUGLIEMMETTI** (foto),
CARLO RIGANTI

NOMI PARTNER

Romina Guglielmetti, Carlo Riganti

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Il team lavora molto bene: è coeso e affiatato. Tra loro non c'è mai un alcun gap informativo. La loro competenza si accompagna a doti di grande flessibilità, velocità e una disponibilità assoluta.»

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

5

Nome. **Sofia Caruso**
Carica. **Associate**
Provenienza. **SIB Legal Firenze**

Nome. **Davide Carretta**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Idea Capital Funds**

Nome. **Emilio Stangarone**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Deven Studio commerciale e tributario**

Nome. **Camilla Vannetti**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Cioffi Tedeschi Vannetti**

Nome. **Giuseppe Ciccarelli**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -



STARCLEX CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A B	
Team dedicato 5 • 55,5%	Partner dedicati 2 • 100%
NOMI PARTNER	
Romina Guglielmetti, Carlo Riganti	

CONTENZIOSO / ARBITRATI C	
Team dedicato 3 • 33,3%	Partner dedicati 2 • 100%
NOMI PARTNER	
Romina Guglielmetti, Carlo Riganti	

REAL ESTATE C	
Team dedicato 2 • 22,2%	Partner dedicati 2 • 100%
NOMI PARTNER	
Romina Guglielmetti, Carlo Riganti	

CONSULENZA SOCIETARIA A	
Team dedicato 8 • 88,8%	Partner dedicati 2 • 100%
NOMI PARTNER	
Romina Guglielmetti, Carlo Riganti	

PRIVATE EQUITY B	
Team dedicato 5 • 55,5%	Partner dedicati 2 • 100%
NOMI PARTNER	
Romina Guglielmetti, Carlo Riganti	

COMPETITION ANTITRUST	
	

EQUITY CAPITAL MARKETS B	
Team dedicato 5 • 55,5%	Partner dedicati 2 • 100%
NOMI PARTNER	
Romina Guglielmetti, Carlo Riganti	

CORPORATE RESTRUCTURING	
	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

STARCLEX

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Siti B&T



Tipologia di operazione
Equity capital markets, consulenza



Socio di riferimento
Romina Guglielmetti, Carlo Riganti



Controparte
Grimaldi Studio Legale



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella revisione della corporate governance della società ai fini della sua quotazione su AIM Italia.



Cliente
LVenture Group



Tipologia di operazione
Equity capital markets, consulenza



Socio di riferimento
Romina Guglielmetti, Carlo Riganti



Controparte
-



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società nell'aumento di capitale svolte su MTA mediante pubblicazione di un prospetto di ammissione a quotazione e non di offerta, chiusasi con la sottoscrizione dell'81% dell'aumento di capitale.



Cliente
GateGourmet Italia



Tipologia di operazione
M&a



Socio di riferimento
Carlo Riganti



Controparte
-



Valore (euro)
-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione all'acquisizione del controllo di Airfood S.r.l. e aumento di capitale di GateGroup Italia al servizio dell'operazione.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Gi Group, UBI Banca, Banca Farmafactoring e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

TONUCCI & PARTNERS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ANDREA MARCHETTI

C

Professionista di riferimento dello studio in materia di diritto societario e commerciale apprezzato per la solidità delle sue competenze e per la sua disponibilità.

100%



M&a

Real estate

Private equity

Equity capital markets

Contenzioso/arbitrati

Consulenza societaria

Competition antitrust

Corporate restructuring

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B⁻

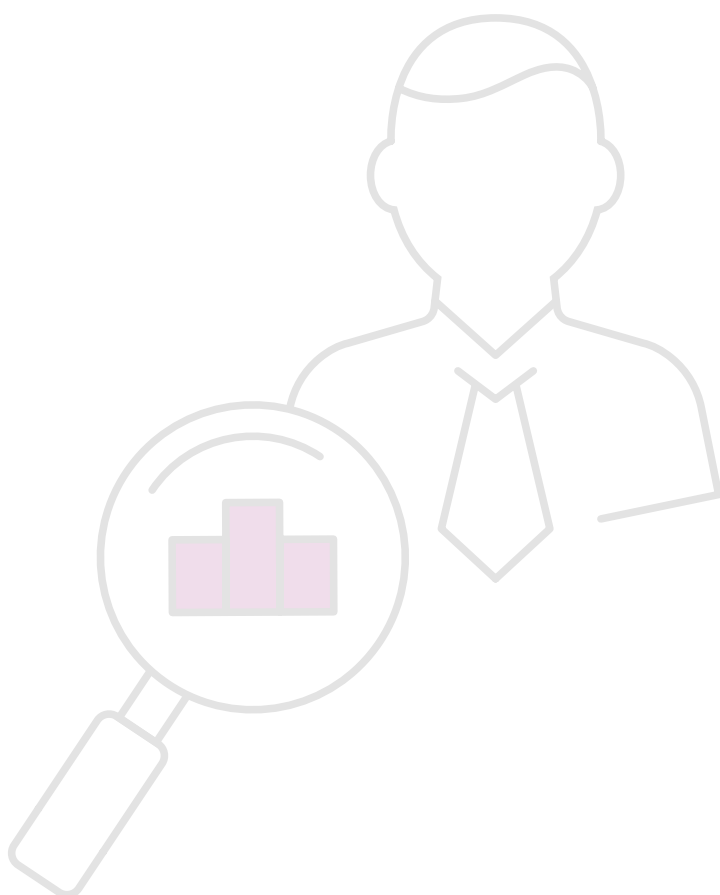
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario.

NOVITÀ

Si registrano due ingressi di peso per lo Studio che vuole crescere e rinforzare la sua presenza anche a livello internazionale. Si tratta di **Ludovico Artoni** e di **Alessandro Varrenti**, entrambi professionisti affermati e con una lunga e significativa esperienza del settore alle spalle.



TONUCCI & PARTNERS DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

TONUCCI & PARTNERS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



ANDREA MARCHETTI

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Alessandro Varrenti**

Carica. **Partner**

Provenienza. **CBA**

Nome. **Lodovico Artoni**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Russo de Rosa e Associati**

NOMI PARTNER

Lodovico Artoni, Gianluca Cambareri,
Livio Esposizione, Andrea Marchetti,
Carlo Scarpa, Pasquale Silvestro,
Alessandro Varrenti, Alessandro Vasta

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Studio full service attivo non solo in Italia
ma anche nell'Europa dell'est grazie a sedi
proprietarie. Il team è apprezzato per la sua
serietà, competenza e disponibilità.



TONUCCI & PARTNERS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A	B
Team dedicato 8 • 34,7%	Partner dedicati 7 • 87,5%
NOMI PARTNER	
Lodovico Artoni, Gianluca Cambareri, Andrea Marchetti, Carlo Scarpa, Pasquale Silvestro, Alessandro Varrenti, Alessandro Vasta	
REAL ESTATE	B
Team dedicato 4 • 17,3%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Carmine Bruno (Dip eal Estate)	
PRIVATE EQUITY	C
Team dedicato 4 • 17,3%	Partner dedicati 1 • 12,5%
NOMI PARTNER	
Andrea Marchetti	
EQUITY CAPITAL MARKETS	C
Team dedicato 4 • 17,3%	Partner dedicati 1 • 12,5%
NOMI PARTNER	
Gianluca Cambareri	
TAX M&A	B
Team dedicato 3 • 13%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Massimiliano Troiani (Dip. Tax)	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	B
Team dedicato 4 • 17,3%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Giorgio Altieri (Dip. Penale, Dispute Resolution)	
CONSULENZA SOCIETARIA	B
Team dedicato 8 • 34,7%	Partner dedicati 5 • 62,5%
NOMI PARTNER	
Lodovico Artoni, Gianluca Cambareri, Andrea Marchetti, Pasquale Silvestro, Alessandro Varrenti	
COMPETITION ANTITRUST	B
Team dedicato 4 • 17,3%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Giorgio Alù Saffi (Dip Antitrust)	
CORPORATE RESTRUCTURING	C
Team dedicato 4 • 17,3%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Livio Esposizione (Dip Bancario e finanziario)	
INSURANCE	C
Team dedicato 4 • 17,3%	Partner dedicati 1 • 12,5%
NOMI PARTNER	
Giorgio Altieri	
PENALE	C
Team dedicato 4 • 17,3%	Partner dedicati 1
NOMI PARTNER	
Giorgio Altieri (Dip. Penale, Dispute Resolution)	

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

TONUCCI & PARTNERS

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Ubeequo - start-up controllata da Europcar



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Andrea Marchetti



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell' acquisizione di Guidami, operatore attivo nel settore del car sharing a Milano che ha consentito a Ubeequo, già attivo in diversi Paesi europei, di offrire i suoi servizi di mobilità condivisa anche in Italia.



Cliente

Alcedo Sgr



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Lodovico Artoni



Controparte

Accinni Cartolano con Aksia Sgr, Russo De Rosa Associati per la strutturazione dell'operazione e la due diligence fiscale



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza al fondo e agli altri venditori persone fisiche nella cessione ad Aksia della maggioranza di Alpha Test.



ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

WATSON FARLEY & WILLIAMS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

EUGENIO TRANCHINO

B

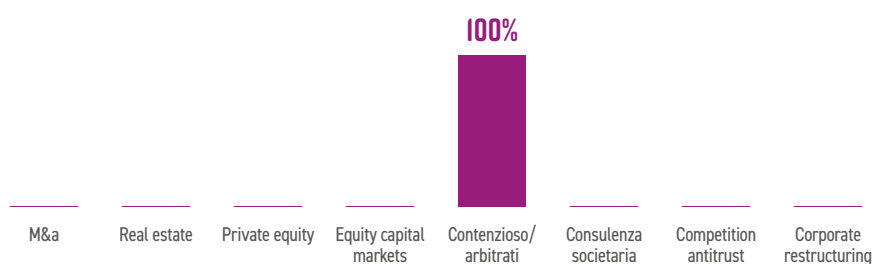
«Estremamente competente e affidabile. Ha una conoscenza approfondita del mercato e sa sempre trovare la giusta soluzione anche quando non è per nulla scontata».



ELVEZIO SANTARELLI

B

Professionista apprezzato da mercato e controparti per la sua scrupolosità, chiarezza e attenzione ai dettagli.



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻C⁺

=

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

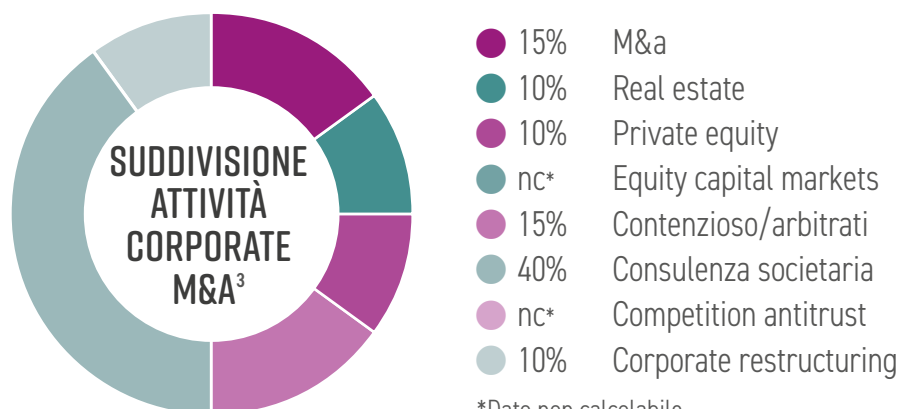
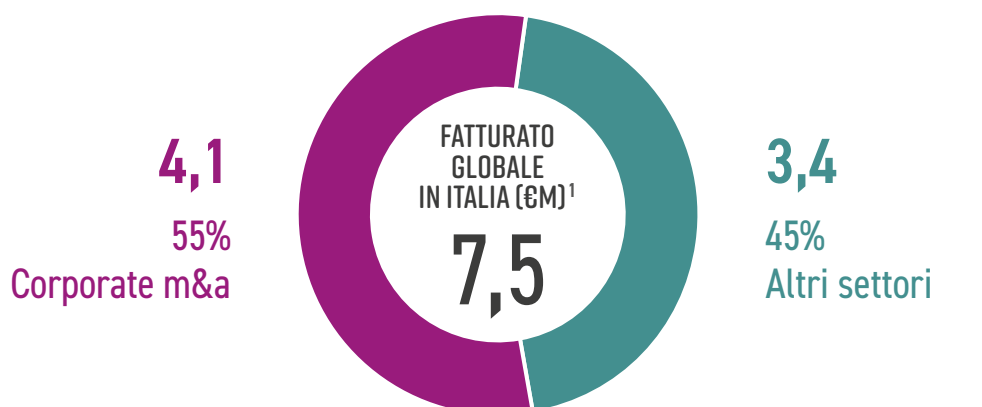
1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border.

NOVITÀ

A inizio 2017 il team si è rafforzato con la professionista **Alessia Marconi**, entrata in qualità di counsel dopo una esperienza di otto anni in Macchi di Cellere Gangemi.



WATSON FARLEY & WILLIAMS DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

WATSON FARLEY & WILLIAMS

DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



EUGENIO TRANCHINO

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Alessia Marconi**

Carica. **Counsel**

Provenienza. **Macchi di Cellere Gangemi**

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti,
Elvezio Santarelli

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Team di profilo, apprezzato dai clienti per la flessibilità, la reattività e l'approccio sempre concreto e determinato. L'assistenza cross practice e multi giurisdizionale sono un plus importante dello Studio riconosciuto in particolare per la sua expertise in ambito energy.



WATSON FARLEY & WILLIAMS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | C

Team dedicato

11 • 73,3%

Partner dedicati

2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti

CONTENZIOSO / ARBITRATI | B

Team dedicato

5 • 33,3%

Partner dedicati

2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Elvezio Santarelli

REAL ESTATE | C

Team dedicato

3 • 20%

Partner dedicati

2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Elvezio Santarelli

CONSULENZA SOCIETARIA | B

Team dedicato

11 • 73,3%

Partner dedicati

2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti

PRIVATE EQUITY | C

Team dedicato

11 • 73,3%

Partner dedicati

2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti

COMPETITION ANTITRUST



EQUITY CAPITAL MARKETS



CORPORATE RESTRUCTURING | B

Team dedicato

11 • 73,3%

Partner dedicati

2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Elvezio Santarelli

TAX M&A | C

Team dedicato

3 • 20%

Partner dedicati

1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

WATSON FARLEY & WILLIAMS

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Principia SGR



Tipologia di operazione

Private equity



Socio di riferimento

Carlo Cosmelli



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella negoziazione e finalizzazione degli accordi di investimento tramite sottoscrizione di azioni nel capitale sociale di Ixaltis, startup farmaceutica francese.



Cliente

Pietro Barbaro



Tipologia di operazione

Consulenza societaria e fiscale



Socio di riferimento

Eugenio Tranchino



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella costituzione di una joint-venture strategica con Rosneft Oil Company Company (attraverso RN-International projects), la più grande società russa attiva nella produzione e raffinazione di idrocarburi.



Cliente

Capital Stage



Tipologia di operazione

Consulenza societaria



Socio di riferimento

Tiziana Manenti



Controparte

Orrick



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'accordo di acquisizione di quattro parchi fotovoltaici in Piemonte da parte di un importante gruppo industriale.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

GPH e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

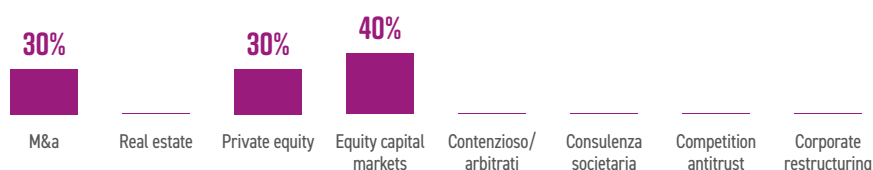
WHITE & CASE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MICHAEL IMMORDINO

A

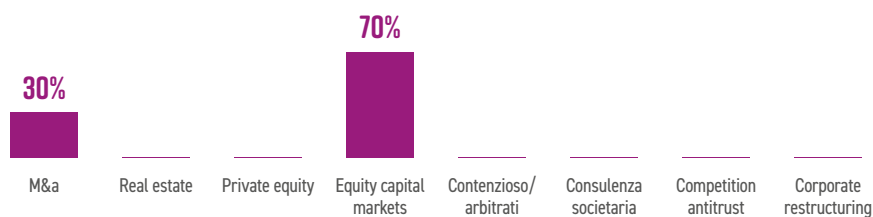
«Professionista determinato, diretto, sempre in prima linea». Un leader apprezzato per la sua expertise in ambito Capital Markets sia lato debito sia equity.



FERIGO FOSCARI

B

«Capace, concreto, affidabile, con spiccate doti relazionali».



LEONARDO GRAFFI

B

«Professionista concreto, cerca la soluzione senza fare sterili battaglie con la controparte. Apprezzato anche per la sua capacità di origination».

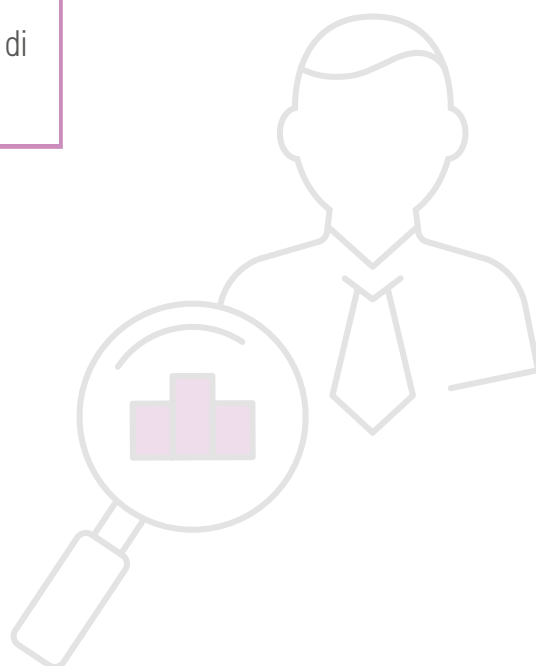
RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. network internazionale e presenza radicata in Italia.



WHITE & CASE DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**IACOPO CANINO,
FERIGO FOSCARI,
LEONARDO GRAFFI,
MICHAEL
IMMORDINO** (foto)

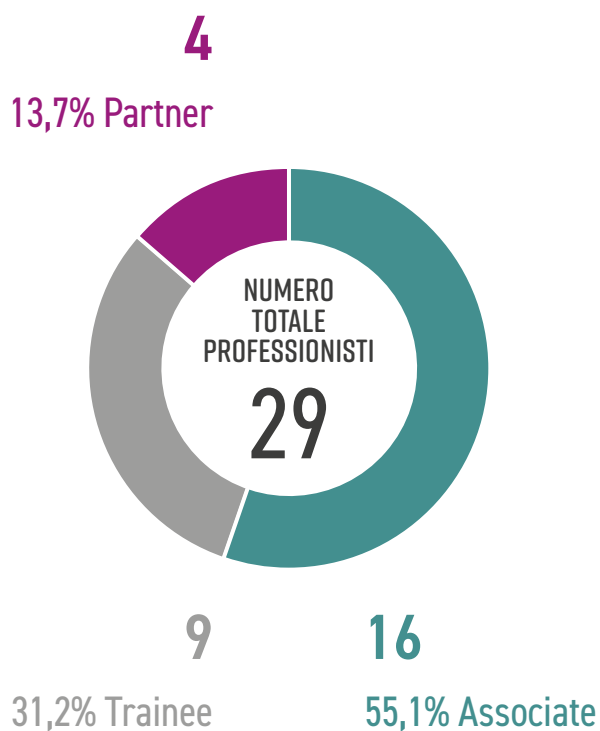
NOMI PARTNER

Iacopo Canino, Ferigo Foscari, Leonardo Graffi,
Michael Immordino

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Il team dello studio conferma la sua eccellente reputazione in ambito Debt e Equity Capital Markets e la focalizzazione sul segmento dei mercati finanziari e sulle operazioni crossborder resa possibile dalla presenza di professionisti di matrice internazionale e dalla forza del network. «I partner sono sempre in prima linea e hanno molto business sense. Lo Studio è anche competitivo sulle fees».



WHITE & CASE CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A A	
Team dedicato 29 • 100%	Partner dedicati 4 • 100%
NOMI PARTNER	
Iacopo Canino, Ferigo Foscari, Leonardo Graffi, Michael Immordino	

REAL ESTATE C	
Team dedicato 10 • 34,4%	Partner dedicati 2 • 50%
NOMI PARTNER	
-	

PRIVATE EQUITY A	
Team dedicato 29 • 100%	Partner dedicati 4 • 100%
NOMI PARTNER	
Iacopo Canino, Ferigo Foscari, Leonardo Graffi, Michael Immordino	

EQUITY CAPITAL MARKETS A	
Team dedicato 27 • 93%	Partner dedicati 2 • 50%
NOMI PARTNER	
Ferigo Foscari, Michael Immordino	

CONTENZIOSO / ARBITRATI	
	

CONSULENZA SOCIETARIA B	
Team dedicato 29 • 100%	Partner dedicati 4 • 100%
NOMI PARTNER	
Iacopo Canino, Ferigo Foscari, Leonardo Graffi, Michael Immordino	

COMPETITION ANTITRUST	
	

CORPORATE RESTRUCTURING C	
Team dedicato 10 • 34,4%	Partner dedicati 2 • 50%
NOMI PARTNER	
-	



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

WHITE & CASE

CLIENTI E MANDATI



Cliente

OPA Italcementi



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Michael Immordino, Ferigo Foscari



Controparte

Studio Legale Sabelli



Valore (euro)

2 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza al consiglio di amministrazione di Italcementi in relazione all'offerta pubblica di acquisto obbligatoria su tutte le azioni della società lanciata da HeidelbergCement. HeidelbergCement e Italcementi hanno fuso le loro attività con l'obiettivo di creare un player globale integrato leader nel settore del cemento.



Cliente

Banca Farmafactoring



Tipologia di operazione

Equity Capital Markets



Socio di riferimento

Michael Immordino, Ferigo Foscari



Controparte

Gattai Minoli Agostinelli & Partners



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Banca Farmafactoring, in qualità di issuer counsel, nell'ambito dell'IPO sul MTA di Borsa Italiana.



Cliente

Aumento di capitale di UniCredit



Tipologia di operazione

Equity Capital Markets



Socio di riferimento

Michael Immordino, Ferigo Foscari



Controparte

Linklaters



Valore (euro)

13 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza al consorzio di collocamento e garanzia dell'aumento di capitale da 13 miliardi di Euro di UniCredit.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

De' Longhi, Summit Partners, Infracapital e InfraVia Capital Partners e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

WITHERS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ROBERTA CRIVELLARO

B

«È altamente professionale, veloce e competente; sempre focalizzata sulla sostanza delle cose e sui tempi di delivery».

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

C⁺

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Studio internazionale con presenza locale simile ad una "boutique". Il team è specializzato nei servizi di consulenza legale in particolare nell'ambito del diritto societario con focus internazionale. «Siamo pienamente soddisfatti del lavoro fatto con lo Studio. Si sono dimostrati molto competenti e rapidi».

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. network internazionale e presenza radicata in Italia.

CAPO DIPARTIMENTO



**ROBERTA
CRIVELLARO**

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Francesca Nobili**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Franzosi Dal Negro Setti**

Nome. **Giorgio Vaselli**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Legance**

Nome. **Giovanni Carletti**

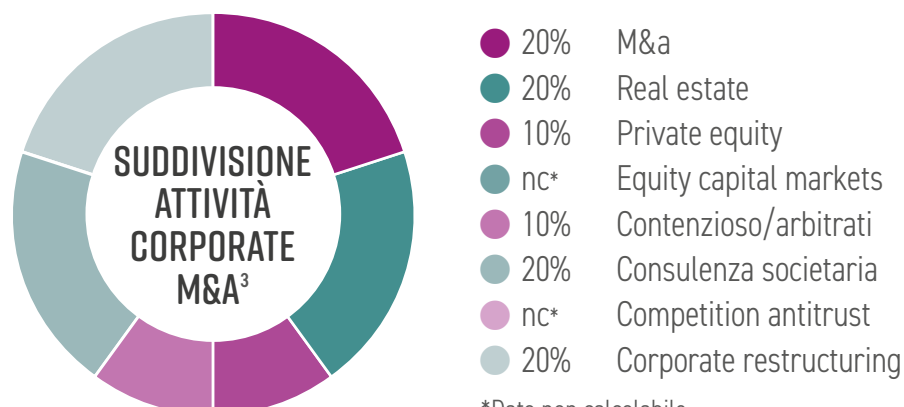
Carica. **Trainee**

Provenienza. -

NOMI PARTNER

Sergio Anania, Giulia Cipollini, Roberta Crivellaro, Luca Ferrari Anthony Indaimo.

WITHERS DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

WITHERS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | C

Team dedicato
6 • 25%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Sergio Anania

REAL ESTATE | C

Team dedicato
6 • 25%

Partner dedicati
2 • 40%

NOMI PARTNER

Roberta Crivellaro, Anthony Indaimo

PRIVATE EQUITY | C

Team dedicato
4 • 16,6%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Sergio Anania

EQUITY CAPITAL MARKETS | C

Team dedicato
4 • 16,6%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Sergio Anania

CONTENZIOSO / ARBITRATI | C

Team dedicato
4 • 16,6%

Partner dedicati
1

NOMI PARTNER

Haeri Hussein (Dipartimento Contenzioso e Arbitrati - Londra)

CONSULENZA SOCIETARIA | B

Team dedicato
24 • 100%

Partner dedicati
5 • 100%

NOMI PARTNER

Roberta Crivellaro, Anthony Indaimo, Sergio Anania, Luca Ferrari, Giulia Cipollini

COMPETITION ANTITRUST



CORPORATE RESTRUCTURING | C

Team dedicato
4 • 16,6%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Sergio Anania

TAX M&A | B

Team dedicato
6 • 25%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Giulia Cipollini



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

WITHERS CLIENTI E MANDATI



Cliente

Fattorie Giacobazzi



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Sergio Anania



Controparte

Granarolo



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza al quinto produttore in Italia di aceto balsamico di Modena per la vendita del 66% delle azioni a Granarolo.



Cliente

Luxempart, Bravo Invest



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Sergio Anania



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione della quota di maggioranza di Metalbuttons, leader nella commercializzazione di prodotti per il settore tessile.



Cliente

THOR Equities



Tipologia di operazione

M&a, real estate, tax, consulenza



Socio di riferimento

Antony Indaimo



Controparte

-



Valore (euro)

130 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione agli aspetti legali, fiscali e di due diligence finanziari relativi alle acquisizioni di edifici iconici nel fashion district di Milano che attualmente ospitano i flagship store di Dolce&Gabbana e Tiffany & Co.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Capgemini, BST, Opko Health Inc, Onyel Biotech e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

ALTRI ATTORI

FIELDFISHER

Fieldfisher ha fatto il suo ingresso nel mercato legale italiano nel giugno 2016 tramite un accordo di fusione con Saspi. La nuova insegna può contare sulla guida dell'esperto professionista **John Stewart**.

JONES DAY

Il team conta una decina di professionisti di cui quattro soci **Bruno Castellini**, **Stefano Crosio**, **Fabrizio Faina** e **Massimo Tesei**, quest'ultimo entrato lo scorso anno dallo Studio Legale Carbonetti dove era responsabile del dipartimento corporate m&a. Apprezzati in particolare sul fronte delle operazioni cross-border.

HILEX

Lo studio ha chiuso quest'anno il suo primo lustro di attività e si conferma una realtà attiva e apprezzata nel panorama del corporate m&a. Recente novità è l'ingresso del socio **Giorgio Orlandini** in arrivo da CBA insieme al senior associate **Francesco Maria Paggini** per avviare la practice fiscale dello Studio.

LIMATOLA

La boutique nota per la sua expertise in ambito Labour assiste anche clienti in ambito corporate m&a sia nella gestione degli adempimenti societari ordinari sia nelle operazioni straordinarie incluse le operazioni di riorganizzazione societaria connesse.

LOCONTE & PARTNERS

È **Antonio Matarrese** il partner che dirige il team corporate della law firm Loconte & Partners, affermata realtà legale e tributaria che nel 2016 ha aperto anche una sede a Londra con focus specifico sul wealth management.

NORTON ROSE

Nel 2016 lo Studio ha visto l'uscita di diversi soci, tra cui **Nicolò Juvara** che guidava il dipartimento corporate m&a. **Attilio Pavone** che ad aprile 2017 ha

assunto la guida dell'insegna in Italia ha assicurato che lo studio intende investire, in breve tempo, per continuare il trend di crescita degli ultimi anni.

PERRONI E ASSOCIATI

Una delle principali realtà a livello nazionale nel settore del diritto penale d'impresa. Nel 2016 ha aperto una nuova sede a Brescia che si aggiunge a quelle di Milano e Roma rendendo lo studio una delle poche associazioni professionali specializzate in ambito penale con tre uffici sul territorio.

PORTOLANO CAVALLO

La boutique nota per la sua forte specializzazione in ambito tmt, life science e fashion/luxury, può contare su un team dedicato al corporate m&a guidato da **Francesco Portolano** e **Manuela Cavallo** di circa 10 professionisti. Nel 2016 sono stati nominati counsel **Tommaso Foco** e **Luca Gambini**. Il Primo si occupa in particolare di Corporate restructuring e il secondo di m&a e jv in particolare nel settore del private equity.

PUCCIO GIOVANNINI PENALISTI ASSOCIATI

La nuova insegna, nata a luglio 2017 è una boutique specializzata nel diritto penale d'impresa, con particolare riguardo ai reati societari, finanziari, tributari, fallimentari, all'infortunistica sul lavoro e malattie professionali, ai reati ambientali e alla responsabilità delle persone giuridiche ai sensi del D.lgs. 231/01. Puccio e Giovannini, in precedenza, hanno lavorato in Perroni e Associati.

RUGELAI&RAFFAELLI

La boutique ha assistito Psa Renting Italia nella complessa indagine sul presunto cartello nel mercato del noleggio autoveicoli a lungo termine che ha visto coinvolti 17 soggetti e che si è conclusa con un provvedimento di archiviazione che va considerato storico. Il team era guidato dai soci **Enrico Adriano Raffaelli**, e **Lorenzo Conti**.

2017 savethebrand

Fashion • Food • Furniture

by legalcommunity financecommunity inhousecommunity foodcommunity

Martedì 28 novembre 2017 • Milano

In partnership con
ICM Advisors

Sponsor

EFG



Main Partner

CA CAGNOLA & ASSOCIATI
STUDIO LEGALE

CASTALDI PARTNERS
1996



LATHAM & WATKINS

LEXELLEN

H/W/S
MAPALAW ITALY

MACCHI di CELLERE
GANGEMI

Partner tecnico



Edelman

Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it



LA RIVISTA GRATUITA DA PORTARE SEMPRE CON TE



Cerca legalcommunity su



e seguici su



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