

Evoluzioni

STEFANO ROSSI:
«COSÌ VEDO IL FUTURO
DI ALBA LEASING»

Light banking

HYPE E LA RIVOLUZIONE
DELLA CHALLENGER BANK

Legal tech garage

DIRITTO E TECNOLOGIA,
IL MODELLO CHERRY LEGAL

Infrastrutture

TELT, STRUTTURA
BINAZIONALE PER
I CONTROLLI ANTIMAFIA

Food business

ORCO, IL RE DELLA SENAPE

Dopo aver chiuso il 2020 con ricavi a 28 milioni, la divisione ha prodotto un giro d'affari di oltre 6 milioni nel primo trimestre del 2021 con una crescita del 55%.

Protagonista nell'm&a bancario e nelle operazioni di sistema, oggi la società conta uno dei team più consistenti tra gli indipendenti.
Parla Carlo Andrea Volpe

EQUITA, CONTINUA IL MOMENTO D'ORO NELL'INVESTMENT BANKING

 LEGALCOMMUNITY
 AWARDS

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

Energy Awards	Milano, 17/06/2021
Tax Awards	Milano, 21/06/2021
Forty under 40 Awards Italy	Milano, 24/06/2021
IP&TMT Awards	Milano, 28/06/2021
Finance Awards	Milano, 01/07/2021
Corporate Awards	Milano, 08/07/2021
Italian Awards	NEW DATE Roma, 20/07/2021
Labour Awards	Milano, 09/09/2021
Litigation Awards	Milano, 16/09/2021
LC Marketing Awards	Milano, 28/10/2021

LEGALCOMMUNITYWEEK
ICPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week Milano, 5-9/07/2021

INHOUSECOMMUNITY
LCPUBLISHINGGROUP

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

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

INHOUSECOMMUNITY

AWARDS

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

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

LC PUBLISHING GROUP
FOOD COMMUNITY
AWARDS

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

Save the Brand	NEW DATE Milano, 27/09/2021
Foodcommunity Awards	Milano, 29/11/2021

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

L'evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week Milano, 15-19/11/2021

LC PUBLISHING GROUP
FINANCE COMMUNITY
AWARDS

Sono gli awards che si riferiscono alla testata Financecommunity ovvero che premiano i migliori bankers, advisors, investitori, banche, professionisti del private equity e Sgr cioè i professionisti del mondo finance in Italia.

Financecommunity Awards Milano, 18/11/2021

PUBLISHING GROUP
LC

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

Sustainability Day	Milano, 11/11/2021
Sustainability Awards	Milano, 11/11/2021

Iberian Lawyer

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

Labour Awards - Spain	Madrid, 09/06/2021
IP & TMT Awards - Spain	Madrid, 12/07/2021
IP & TMT Awards - Portugal	Lisbona, 14/07/2021
Forty under 40 Awards	Madrid, 23/09/2021
LegalDay	Madrid, 04/11/2021
Gold Awards	Madrid, 04/11/2021
Labour Awards - Portugal	Lisbona, 02/12/2021

The
Latin American
LAWYER

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

Energy & Infrastructure Awards **NEW DATE** Sao Paulo, 17/03/2022

SCANNAPIECO AL TIMONE DELLA CDP TARGATA DRAGHI



Lo scorso 28 maggio, l'Assemblea degli azionisti di Cassa Depositi ha approvato il bilancio di esercizio al 31 dicembre 2020 (con un sonante utile netto di quasi 2,8 miliardi di euro). E nella stessa seduta ha nominato il nuovo Consiglio di amministrazione per tre esercizi. Sono stati nominati amministratori: **Giovanni Gorno Tempini** (presidente), **Dario Scannapieco** (designato alla carica di amministratore delegato), **Fabrizia Lapecorella**, **Fabiana Massa**, **Anna Girello Garbi**, **Giorgio Toschi**, **Livia Amidani Aliberti**, **Matteo Melley** e **Alessandra Ruzzu**. La novità più importante riguarda proprio l'indicazione di Scannapieco alla poltrona di capo azienda, benedetta dal ministero dell'Economia e delle finanze del governo Draghi.

Scannapieco, classe '67, si è laureato in economia all'Università LUISS Guido Carli di Roma e ha ottenuto un Master in business administration a Harvard.

Nel 1997, l'economista ha iniziato a lavorare al ministero del Tesoro, diventando direttore generale Finanza e Privatizzazioni nel 2002. Nel 2007 passa alla vicepresidenza della Banca europea degli investimenti (BEI). Nel 2012 diventa anche presidente del consiglio di amministrazione del Fondo europeo per gli investimenti, di cui la BEI è azionista di maggioranza.

Adesso lo aspetta una sfida fondamentale per il Paese: contribuire all'implementazione del Pnrr. 



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

8^a Edizione

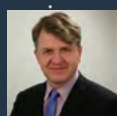
energy

17.06.2021

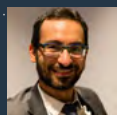
WJC SQUARE
Viale Achille Papa, 30
Milano

19.15	Accredito
19.30	Aperitivo
20.15	Premiazione
21.00	Cena

I VINCITORI SU 
DALLE ORE 20.15



Antonio Adami
Senior Director and General Counsel EMEA, Canadian Solar



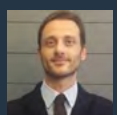
Moreno Bisio
Head of Legal Affairs Wind & Business Development, ERG



Roberto Casuccio
Investment Manager, Glenmont Partners



Matteo Cimenti
Responsabile Ufficio Legale, Butan Gas



Giuseppe Conticchio
Legal Counsel, Global Solar Fund



Giulio Fazio
General Counsel, Enel



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



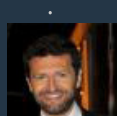
Ernesto Magnani
Executive President, Stern Energy



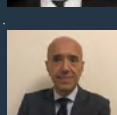
Alessio Minutoli
General Counsel, Italgas



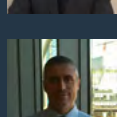
Ginevra Orsini
Head of Legal Department, Athena Investments A/S



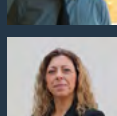
Federico Piccaluga
Group General Counsel, Gruppo Dufenco



Saverio Rodà
Investment Director, Tages Capital SGR



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



Alessandra Ugoli
Country Manager Italia - Tax Advisor, Quintas Energy



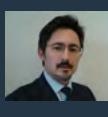
Andrea Ancora
Group General Counsel, Sofinter



Stefano Brogelli
Legal & Compliance Director, Axpo



Michele Catanzaro
General Counsel Italy, NextEnergy Capital Group



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



Francesca Covone
Responsabile Affari Legali e Societari, Terna



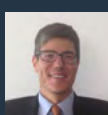
Alessandra Ferrari
General Counsel, AZA



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



Davide Manunta
Head of Energy Sector, Cdp Equity



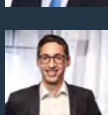
Andrea Navarra
General Counsel, ERG



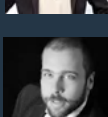
Pietro Pacchione
Head of Project Development and Asset Management, Tages Capital SGR



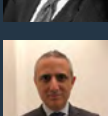
Giuseppe Piscitelli
Direttore Affari Legali e Societari, Tirreno Power



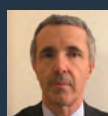
Mario Schirru
Executive Vice President Operations / IT, Encavis AG



Alberto Torini
Responsabile Unite Affari Legali - Corporate Finance SACE



Luca Zerbo
Responsabile Project Finance, Banco BPM



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



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



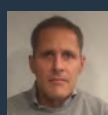
Raffaele Chiulli
Presidente, SAFE



Antonio Conforti
Responsabile Legale e Affari Societari, Arpinge



Eugenio De Blasio
Founder & CEO, Green Arrow Capital



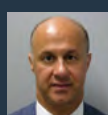
Andrea Fiocchi
Head of Renewables Energies, Engie Italia



Anna Serena Guadalupi
Responsabile Affari Regolatori, Sorigenia



Giuseppe Maronna
Head of M&A Italy, Sonnedix



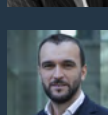
Giuseppe Nicosia
Head of Tax, Snam



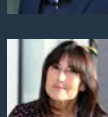
Diego Pellegrino
Amministratore delegato, Erga Energia - Portavoce, A.R.T.E. Associazione Reseller e Trader dell'Energia



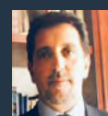
Giuseppe Pizzuto
General Counsel, VEI Green



Marco Tabasso
Director Origination & BD Europa, Allians Renewables



Angela Tornatore
General Counsel, ENGIE Italia



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



Vita Capria
Head of Legal, EF SOLARE ITALIA



Marcello Ciampi
Head of Legal Affairs, Tages Capital SGR



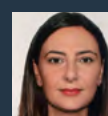
Michela Conocchia
Responsabile Affari Legali e Societari, Asja Ambiente Italia



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



Giuseppe Fiorentino
Energy Policy Manager & Sourcing, Solvay



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



Alessandro Migliorini
Head of Italy, European Energy A/S



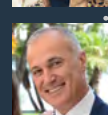
Enrico Orsenigo
CEO - VEI Green, Palladio Holding



Chiara Piaggio
General Counsel, Ansaldo Energia



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



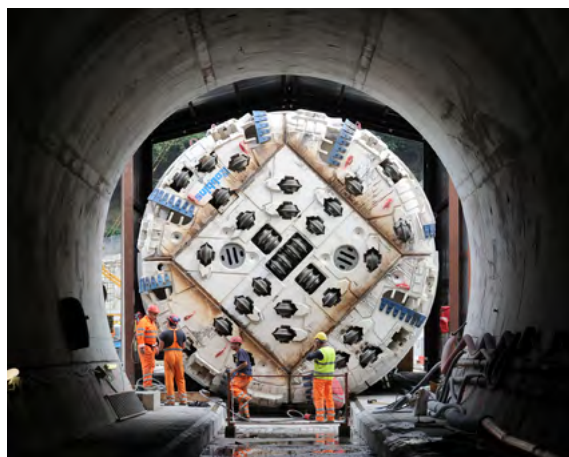
Rodolfo Tamborrino
Asset Management - Head of Business Development & Alternative Investments, RARO Future Capital Holding



Matteo Turello
Head of Legal & Corporate Affairs, EP Produzione



52 L'INTERVISTA
**EQUITA, CONTINUA IL MOMENTO
D'ORO NELL'INVESTMENT BANKING**



92 INFRASTRUTTURE
**TELT, L'IMPORTANZA DEL LEGAL
NEL PROGETTO TORINO-LIONE**



110 FOOD BUSINESS
ORCO, IL RE DELLA SENAPE

46 **Evoluzioni**
«Così vedo il futuro di Alba Leasing»

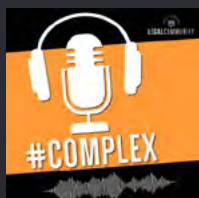
60 **Light banking**
Hype e la rivoluzione
della challenger bank

68 **Speciale**
L'Atlante dei brand legali
(seconda puntata)

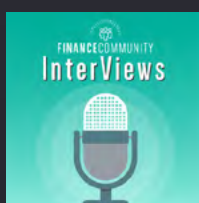
84 **Sotto la lente**
Gli internazionali spingono sull'Italia

SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI



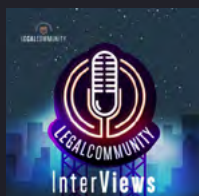
UNA RACCOLTA
DI TUTTE LE INTERVISTE
E I COMMENTI DEI PROFESSIONISTI
DELLA FINANZA



STORIE
DEI PROTAGONISTI
DELLA COMMUNITY
DEL FOOD & BEVERAGE



LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



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



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



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



10 **Agorà**
Intesa SanPaolo:
nuovi ingressi
nell'investment banking
della divisione Imi Cib

18 **Il barometro**
Generali muove
su Cattolica
e NN

64 **Finanza e diritto..
a parole**
La forza dei podcast

78 **Legal tech garage**
Diritto e tecnologia,
il modello
Cherry Legal

90 **Nessun limite
alla previdenza**
Esonero contributivo,
un supporto concreto
e un riconoscimento
ai liberi professionisti

102 **AAA... cercasi**
La rubrica Legal
Recruitment by
legalcommunity.it

106 **Kitchen confidential**
Gli chef ricominciano
dal Lago

116 **Etichetta**
Il no show
al ristorante
incide tra il 5%
e il 30%

120 **Calici e pandette**
Il moscato bianco EOS
Samos Malagari
e l'amore

122 **Le tavole della legge**
Un classico
che conquista



N.163 | 07.06.2021

Registrazione Tribunale di Milano n. 323
del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it
Caporedattrice
ilaria.iacquinta@lcpublishinggroup.it
con la collaborazione di
francesca.corradi@lcpublishinggroup.it
giuseppe.salemme@lcpublishinggroup.it
suzan.taha@lcpublishinggroup.it

Art Direction
hicham@lcpublishinggroup.it - kreita.com
Graphic Designer
roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it
Video Production
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it

Centro Ricerche
mariateresa.giannini@lcpublishinggroup.it

Managing Director
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

COO
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

General Manager
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Event Manager
martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it

Communication, Marketing & BD Director
helene.thierry@lcpublishinggroup.it
Communication, Marketing & BD Assistant
anna.palazzo@lcpublishinggroup.it
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it

Senior Account
carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it

Account
chiara.seghi@lcpublishinggroup.it

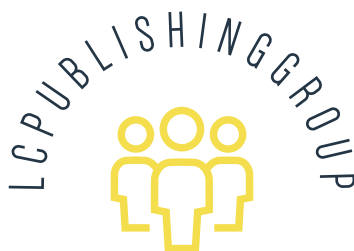
Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it

Per informazioni
info@lcpublishinggroup.it

Hanno collaborato
Barabino & partners Legal, antonino dattola,
desiré vidal, uomo senza loden

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

ILT



ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

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

Per informazioni: info@italianlegaltech.it

Per membership: membership@italianlegaltech.it



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



MARCO LATTUADA

INVESTMENT BANKING

Intesa SanPaolo: nuovi ingressi nell'investment banking della divisione Imi Cib

La direzione Investment Banking e Structured Finance ha nominato un nuovo responsabile ECM e con l'ingresso di importanti figure professionali provenienti da UBI Banca. **Guido Austoni** sarà il nuovo responsabile dell'equity capital markets, subentrando a **Marco Graffigna** che ha guidato la struttura per oltre 20 anni. In Intesa Sanpaolo dal 2015, Austoni ha ricoperto in precedenza il ruolo di global head dell'industry basic materials & healthcare all'interno della direzione global corporate della divisione.

Quella di Austoni non è l'unica nomina di rilievo. Dopo l'integrazione in Intesa Sanpaolo, molte sono le figure professionali provenienti da UBI che hanno assunto ruoli di primo piano all'interno del Gruppo.

Nella team Structured Finance, che resta guidato da **Biagio Calabrese**, entra **Diego Napolitano** come responsabile leverage & acquisitions finance, mentre **Lorenzo Fidato** diventa responsabile energy & industry specialised lending sotto la responsabilità di **Stefano Rivelli**.

Nell'm&a, guidato da **Marco Perelli-Rocco**, entra **Matteo Bertazzo** come Responsabile Energy.

Altri ingressi anche nella struttura dcm & debt syndication guidata da **Alberto Viarengo**.



MILANO

Indigo Capital apre a Milano con Cuccorese

Indigo Capital, specialista in finanziamenti obbligazionari e operazioni sponsorless, cresce in Europa e annuncia l'apertura della sede italiana, a Milano.

L'apertura dell'ufficio di Milano è il primo passo del progetto di sviluppo di Indigo in Europa. Il brand Indigo

ha una forte visibilità nel segmento dei finanziamenti junior e "quasi-equity". L'ambizione è quella di sviluppare una piattaforma europea multi-country al servizio delle medie imprese locali.

A guidare lo sviluppo in Italia, Indigo Capital ha assunto l'Investment Manager **Vincenzo Cuccorese**. Prima di entrare in Indigo, Cuccorese ha ricoperto il ruolo di director di Alantra in Italia. Con oltre otto anni di esperienza nell'investment banking, nella sua carriera professionale, Vincenzo Cuccorese ha partecipato a operazioni nazionali e cross border nei settori industriale e dei servizi alle imprese, nella sanità, nella moda, nel lusso e nei beni di consumo.

Il team di Indigo conta sette professionisti basati a Parigi e, a partire da oggi, anche a Milano. Indigo Capital ha attualmente 500 milioni di euro in asset gestiti.

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE

11 NOVEMBRE 2021

MILANO

Partners



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY

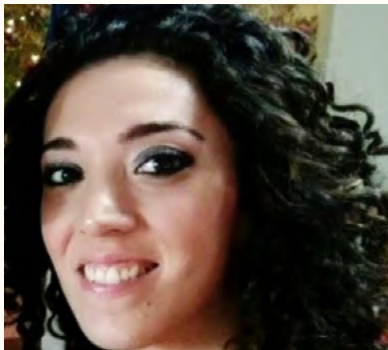


INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

info@lcpublishinggroup.it



ASSICURAZIONI

Aig Europe: Carla Nicoletti entra come senior legal counsel

Carla Nicoletti entra in Aig Europe come senior legal counsel.

Nello specifico, la professionista è entrata a marzo scorso nella squadra di Giacomo Robutti, country counsel per Italia e Malta, a cui risponderà.

Esperta in diritto assicurativo, regolamentare assicurativo, privacy e dei contratti, la professionista ha lavorato in precedenza come senior legal counsel di Helvetia Assicurazioni Svizzera e prima ancora in Zurich Insurance, ricoprendo ruoli di crescente responsabilità. La giurista ha iniziato la carriera in consulenza, collaborando nello specifico con lo studio legale Civardi.



CONSULENZA STRATEGICA

McKinsey: sei nuovi senior partner per Italia e Mediterraneo

L'ufficio del Mediterraneo di McKinsey & Company, guidato dal managing partner **Massimo Giordano** ha eletto quattro nuovi senior partner italiani: **Alessio Botta** (digitale), **Cristina Catania** (servizi finanziari), **Piero Gancia** (assicurazioni) e **Alfredo Vaghi** (operations). Ai neoletti si aggiungono due senior partner, **Gemma D'Auria** (beni di consumo e lusso) e **Antonio Volpin** (energia elettrica), che arrivano in Italia dopo una lunga carriera internazionale all'interno di McKinsey.

SUSTAINABILITY AWARDS

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE

11 NOVEMBRE 2021

19.15 • MILANO

Partners



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

info@lcpublishinggroup.it



IN BANCA

Credit Suisse: D'Agosta head of private banking Italy

Credit Suisse, la banca guidata in Italia da **Federico Imbert**, nomina **Gabriele D'Agosta** alla guida del private banking e come amministratore delegato di Credit Suisse Italy la legal entity cui fanno capo le attività di private banking e asset management in Italia.

D'Agosta ha oltre 20 anni di esperienza nel wealth management e nel corporate advisory, nell'ultimo periodo presso UBS. In precedenza, la sua carriera professionale si è sviluppata in Rothschild e Morgan Stanley.

D'Agosta riferirà a **Robert Cielen**, head of international wealth management Europe e succede a **Giorgio Vio**.

Intanto cresce il team di wealth management di Credit Suisse che è stato, inoltre, recentemente integrato dai senior relationship manager **Edoardo Ravano**, **Andrea Di Carlo** ed **Edoardo Longhini** a Milano, e dai senior relationship manager **Matteo Carraro** e **Roberto Bettati** a Padova. **Ginevra Calegari d'Oria** è entrata nel team come tied agent e **Stefano Mussati** si aggiungerà a breve – nel ruolo di investment expert, con sede a Milano.



BANCHE

Bnl Bnp Paribas Pb&Wm, il timone passa a Fumagalli. Deodato guida Cardif

Nuova responsabile della divisione Bnl Bnp Paribas Private Banking & Wealth Management: **Isabella Fumagalli** che subentra a **Elena Goitini**, che lo scorso aprile ha assunto il ruolo di amministratore delegato di Bnl oltre che di responsabile del gruppo Bnp Paribas in Italia.

Fumagalli lascia l'incarico di ceo di Bnp Paribas Cardif, il polo assicurativo del gruppo bancario francese.

A sostituirla al timone della compagnia sarà **Alessandro Deodato**, già presidente e amministratore delegato di Bnp Paribas Cardif Brasile, con ampia esperienza finanziaria in Italia e all'estero, entrato nel gruppo Bnl dal 1996.

i RACCONTI dell'ULTIMO BICCHIERE



*Questo libro contiene
la raccolta dei racconti
presentati in occasione
del Concorso letterario
"I racconti dell'ultimo
bicchiere".*

Prezzo:
10,00 euro



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

2^a Edizione

ITALY
Forty40
UNDER

24.06.2021

CASTELLO VISCONTEO

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

19.15 Accredito

19.30 Aperitivo

20.15 Premiazione

21.00 Cena

I VINCITORI SU 
DALLE ORE 20.15

SPONSOR

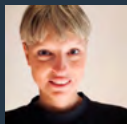
LEX IURIS®
CENTRO DI STUDI GIURIDICI

#LcFortyUnder40 

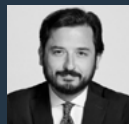
Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it



Stefania Amoruso
Head of Legal & Compliance,
Alcon



Luna Bianchi
IP Counsel,
Ermenegildo Zegna



Andrea Bonante
Worldwide Corporate Affairs
& Compliance Director,
Moncler



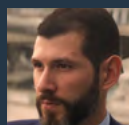
Federico Born
Director, Head of Financial
Sponsor,
Banco BPM



Massimiliano Canelli
Head of Equity Investments,
Intesa Sanpaolo



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



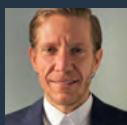
Silvio Cavallo
General Counsel,
Pillarstone



Giovanni Crudele
Responsabile Affari Legali e
Regolamentari,
LA7



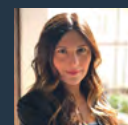
Eduardo Di Mauro
Responsabile Affari Legali e
Societari,
Pernigotti



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



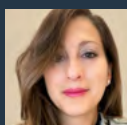
Enrico Felter
Direttore Affari Legali,
Societari e Fiscali,
Italgen



Anna Rita Leo
Responsabile Legale
Business Regionale Mercato
e European Subsidiaries,
Trenitalia



Giovanni Lombardi
General Counsel,
ilimity Bank



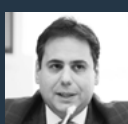
Tiziana Lombardo
Head of Legal and Corporate
Affairs, Quest Partners Italia –
General Counsel,
Borsalino



Elena Mauri
Group Legal Affairs
& IP Director,
Ermenegildo Zegna



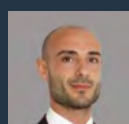
Claudio Minerdo
Direttore Risorse Umane,
Governance e Relazioni
Esterne,
Banca Progetto



Jacques Moscianese
Direttore Centrale
di Institutional Affairs,
Intesa Sanpaolo



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



Antonio Palermo
Senior Legal Counsel e Data
Protection Officer,
Gruppo Telepass



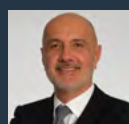
Adriano Peloso
Head of Legal Affairs,
Dedalus Italia



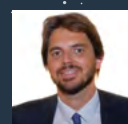
Raffaella Romano
WW General Counsel &
Compliance Office,
Bottega Veneta



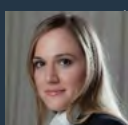
Daniele Santoro
Head of Legal Affairs Italy,
ArcelorMittal Group



Ulisse Spada
Corporate VP – Group
General Counsel,
DiaSorin



Giorgio Tosetti Dardanelli
Responsabile Legale e
Societario,
Banca Profilo



Marianna Vignapiano
Head of Legal
and Compliance Italy,
Jones Lang LaSalle



Laura Tricomi
Legal Manager,
Eusider Group

GENERALI

MUOVE SU CATTOLICA E NN

La compagnia triestina accelera sul fronte m&a e impegna anzitutto i suoi professionisti in house. Intanto Banca Akros mette a segno l'acquisizione di Oaklins Italy e Cvc raggiunge l'accordo su Bip



REGIA IN HOUSE PER LO SHOPPING DI GENERALI

Assicurazioni Generali lancia un'offerta pubblica di acquisto (Opa) volontaria totalitaria sulle azioni ordinarie di Società Cattolica di Assicurazione, quotate sul Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana.

Per ciascuna Azione dell'emittente portata in adesione all'offerta, Generali offrirà un corrispettivo unitario pari a 6,75 euro. Il corrispettivo incorpora un premio pari a +15,3% rispetto al prezzo ufficiale delle Azioni dell'Emittente rilevato alla chiusura del 28 maggio 2021 (ossia il giorno di borsa aperta precedente la comunicazione

dell'Offerta al mercato); e +40,5% rispetto alla media aritmetica, ponderata per i volumi scambiati, dei prezzi ufficiali per Azione dell'Emittente degli ultimi 6 mesi precedenti al 28 maggio 2021. L'esborso massimo quindi sarebbe di 1,176 miliardi.

Generali è assistita da Rothschild & Co Italia, Bank of America Europe e da Mediobanca, quali advisor finanziari. In particolare, Rothschild & Co affianca Generali con un team composto per la parte M&A dal managing director e head of Fig Italy, **Fabio Palazzo**, con la director **Paola Brambilla**, gli assistant director **Alessandro Perini** e **Federico Seu** oltre all'analyst, **Federico Gudese**. Per la parte ECM è in campo il managing director **Luigi Labbate**, head of equity advisory Italy.

Lo studio Gianni & Origoni (Gop) è l'advisor legale che affianca i team in house della compagnia triestina. Sul fronte in house, Assicurazioni Generali è seguita da una squadra guidata dal general counsel **Antonio Cangeri**, mentre per Generali Italia è al lavoro un team guidato dalla general counsel **Cristina Rustignoli** e per i profili societari è al lavoro il segretario del cda e responsabile corporate affairs **Giuseppe Catalano**. Già lo scorso anno, lo studio Gop aveva seguito Assicurazioni Generali nella sottoscrizione della partnership strategica di carattere industriale e commerciale con Cattolica, che prevedeva, tra l'altro, un intervento di rafforzamento patrimoniale di Cattolica, attraverso un aumento di capitale di complessivi 500 milioni di euro di cui una tranche riservato a Generali per 300 milioni di euro, mentre un'ulteriore tranche da offrire in opzione a tutti gli azionisti e che potrà essere sottoscritta pro quota anche da Generali. All'epoca, per Gop aveva agito un team coordinato dal senior partner **Francesco Gianni**, con il supporto del counsel **Mattia Casarosa** e i senior associate **Edoardo Brillante** e **Caterina Pistocchi** per gli aspetti di mercato e societari, i partner **Alberto Pera** ed **Eva Cruellas** e l'associate **Francesco Alongi** per la parte antitrust e il counsel **Emanuele Lipuma** e l'associate



Francesco Gianni



Antonio Cangeri



Giuseppe Catalano

Martina di Giovanni per gli aspetti regolamentari. I profili fiscali erano stati seguiti dal prof. **Giulio Tremonti**. Per Cattolica l'assistenza era stata dello studio legale Cera, con il professor **Mario Cera** e **Simona Di Valentin**.

Intanto assicurazioni Generali – secondo quanto riferisce l'agenzia di stampa Bloomberg – starebbe lavorando anche a un altro dossier. In particolare sarebbe interessata a NN Investment Partners, asset manager appartenente alla compagnia assicurativa olandese NN. Il Leone avrebbe già presentato un'offerta iniziale per la società di gestione del risparmio, alla quale sarebbero interessati anche Dws (che fa capo a Deutsche Bank), Allianz, Ubs e altri gestori internazionali. Stando a quanto riportato da *Inhousecommunity.it*, degli aspetti legali del dossier si starebbe occupando un team guidato da **Pierluigi Martino**, general counsel della business unit Investments and Asset Management.

La practice

Corporate m&a

Il deal

Opa di Generali su Cattolica

Gli studi legali

Gianni & Origoni

Gli in house

Antonio Cangeri, Cristina Rustignoli, Giuseppe Catalano

Advisor finanziari

Rothschild & Co Italia, Bank of America Europe e da Mediobanca

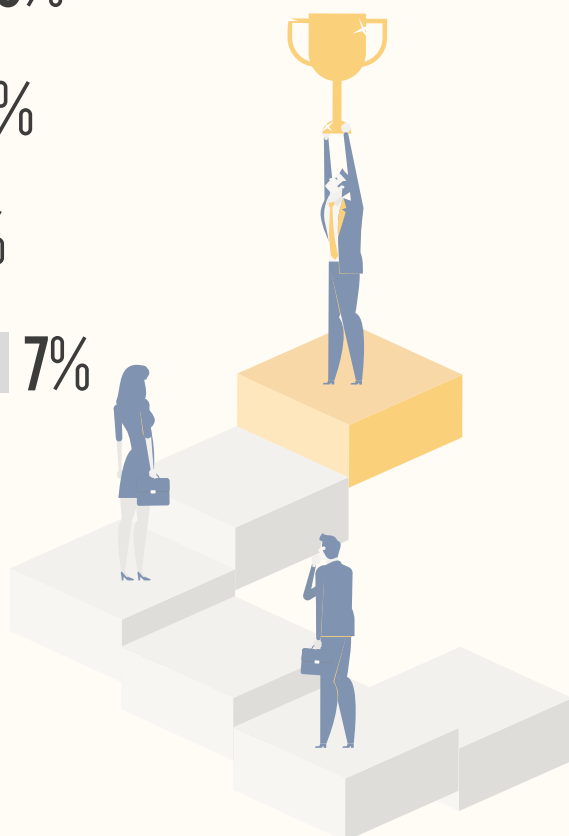
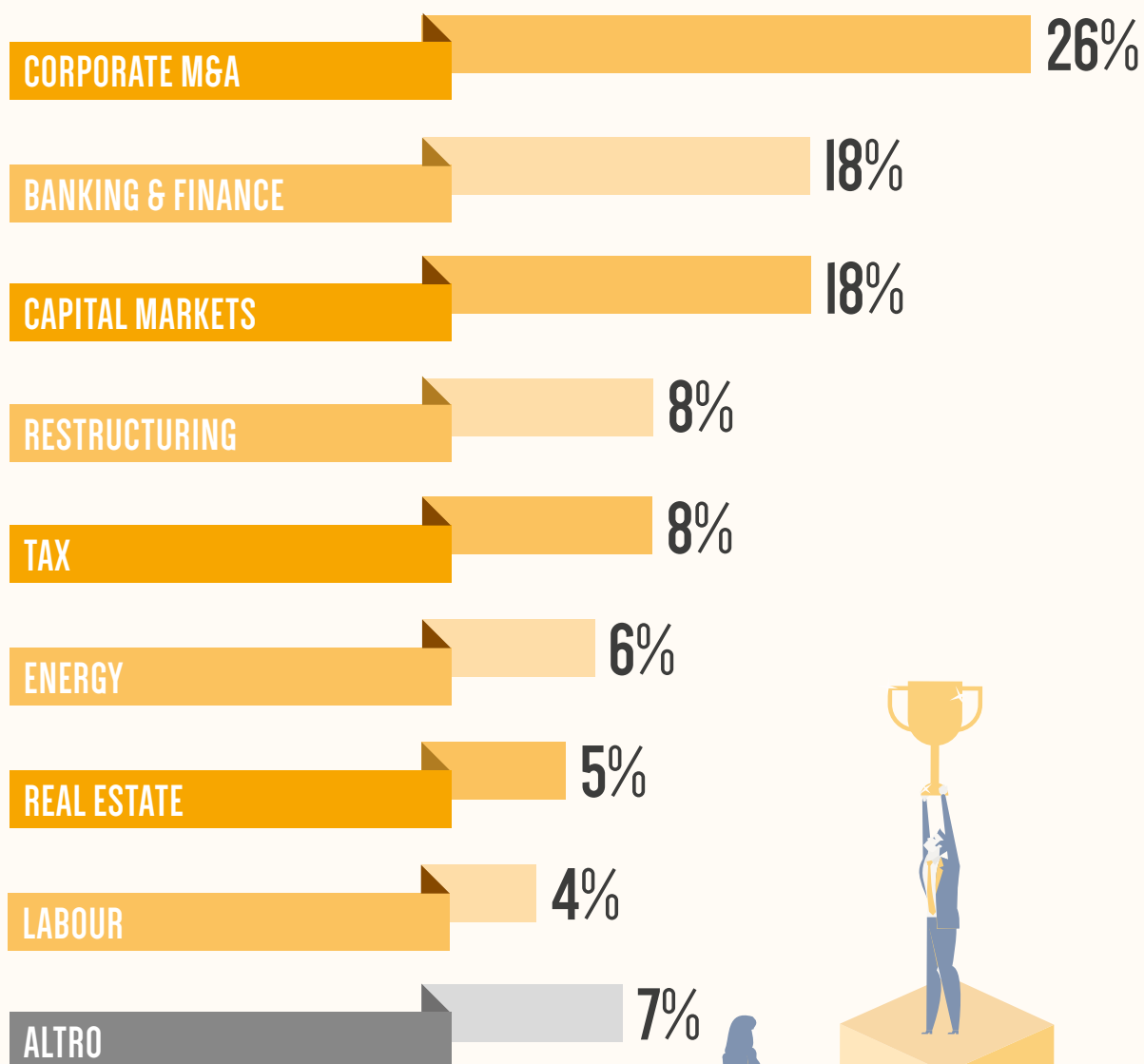
Il valore

1,176 miliardi

BANCA AKROS COMPLETA L'ACQUISIZIONE DI OAKLINS ITALY

Banca Akros, la corporate & investment bank del gruppo Banco BPM, ha perfezionato l'acquisto del 100% della società di consulenza specializzata in M&A, Oaklins Italy. Lo studio Gattai

I SETTORI che tirano



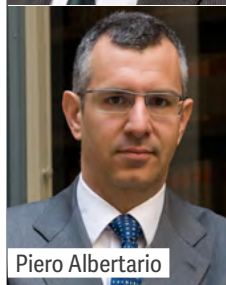
Periodo: 18 maggio 2021 - 07 giugno 2021 • Fonte: legalcommunity.it

Minoli Agostinelli & Partners, con un team composto da partner **Piero Albertario** e gli associate **Enrico Candotti** e **Riccardo Cerati**, ha assistito Banca Akros. Anche lo studio legale tributario Facchini Rossi Michelutti ha assistito Banca Akros negli aspetti fiscali relativi alla due diligence e alla struttura fiscale dell'operazione. Il team è stato formato dai partner **Luca Rossi** e **Giancarlo Lapecorella** e dagli associate **Massimiliano Altomare** e **Andrea Basi**. Oaklins Italy è stata assistita dallo studio Weigmann con un team composto da **Giovanni Gazzola** e **Alberto Gazzola**.

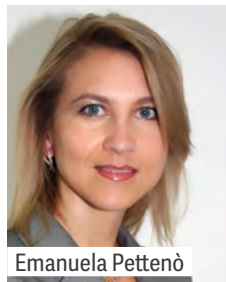
Il network Oaklins conta più di 850 professionisti attivi in più di 45 Paesi e 70 uffici nel Mondo: da Shanghai a Buenos Aires, da Stoccolma a New York, da Bruxelles a Tokyo. L'operazione conclusa è strategicamente funzionale al rafforzamento dell'attività di M&A di Banca Akros su scala internazionale e permetterà di rendere accessibili alla clientela di tutto il Gruppo Banco BPM i benefici derivanti dalle competenze e dalla presenza dei professionisti di Oaklins nelle maggiori economie mondiali, offrendo loro la possibilità di raggiungere potenziali acquirenti o target in tutto il mondo. «L'operazione perfezionata con Oaklins ci permette di valorizzare ulteriormente la nostra posizione nel mercato dell'M&A – commenta **Marco Turrina**, amministratore delegato di Banca Akros – e consente, in coerenza con gli obiettivi del Gruppo Banco BPM, di accrescere il nostro ruolo di riferimento per le mid-cap italiane in tutti gli ambiti del corporate e investment banking». «La forza di Oaklins in ambito M&A – aggiunge **Giuseppe Puccio**, responsabile della struttura Investment Banking di Banca Akros e Ceo di Oaklins Italy – integra in modo ideale la nostra attività, assicurando ai clienti, imprese e istituzioni finanziarie, un ampliamento di competenze e servizi cui si affianca un'estesa proiezione internazionale a vantaggio dei loro progetti di valorizzazione, crescita e



Luca Rossi



Piero Albertario



Emanuela Pettenò

diversificazione del business e per la ricerca di partnership qualificate».

La practice

Corporate M&A

Il deal

Passaggio di Oaklins Italia a Banca Akros

Gli studi legali

Gattai Minoli Agostinelli & Partners (Piero Albertario), Facchini Rossi Michelutti (Luca Rossi), Studio Weigmann (Giovanni e Alberto Gazzola)

TUTTI GLI ADVISOR NEL DEAL CVC-BIP

Cvc Capital Partners Fund VIII (Cvc) ha raggiunto un accordo per l'acquisizione della maggioranza di BIP- Business Integration Partners, una delle principali società di consulenza in Europa, fino ad oggi partecipata dal fondo Apax Partners France e dai fondatori e dal management di BIP.

A seguito del perfezionamento dell'operazione, Cvc diventerà il nuovo azionista di maggioranza di BIP, in cui il presidente di BIP **Nino Lo Bianco**, gli amministratori delegati Carlo Capè e **Fabio Troiani**, assieme al gruppo di equity partner, continueranno a mantenere una quota rilevante del capitale e a guidare il gruppo.

PwC Deals ha assistito Cvc con un team coordinato dalla partner **Emanuela Pettenò** e composto dai director **Francesco Tieri** e **Daniela Montesana** oltre che dalla senior manager **Chiara De Santis** e dal senior associate **Massimiliano Mazzoni**.

Sempre PwC ha svolto la vendor due diligence in merito agli aspetti finanziari, fiscali, legali, labour e ESG con un team multidisciplinare e internazionale che ha coinvolto le sedi di Milano, Madrid, Lugano, Londra e San Paolo, guidato dal partner Deals **Giuseppe Rana** e composto dai partner Tls, **Alessandro Di Stefano**, **Giovanni Stefanin**, **Gianluigi Baroni** assieme

al partner Sustainability & Climate Change, **Paolo Bersani**, supportati dal senior manager Deals **Giorgio Gorla**, oltre che dai director Tls **Alessandro Campione** e **Alvise Becker**, assieme a **Daniela Ioana Popa**, manager Sustainability & Climate Change) e **Gianluca Borraccia**, manager TLS. Latham & Watkins ha assistito Cvc con un team guidato dai partner **Antonio Coletti** e **Giovanni B. Sandicchi** e composto dagli associate **Riccardo Coghe**, **Marco Martino**, **Federica Di Terlizzi**, **Giuseppe Fichera** e **Beatrice Massimino** per i profili corporate, dal counsel **Cesare Milani** e dall'associate **Virginia List** per i profili regolamentari, e da un team cross-border composto dal partner **Antongiulio Scialpi** con l'associate **Nicola Nocerino**, dal partner **Jay Sadanandan**, con gli associate **Ben Wright**, **James Fawcett**, **Alexander Law**, **Tian Sun**, e dai partner **Jocelyn Seitzman** e **Roberto Luis Reyes Gaskin** per i profili legati al finanziamento dell'operazione. I profili fiscali sono stati seguiti in Italia dallo studio legale tributario Facchini Rossi Michelutti. Lo studio ha agito con un team composto dai partner **Luca Rossi**, **Marina Ampolilla** e **Giancarlo Lapecorella** e dagli associate **Massimiliano Altomare**, **Armando Tardini** e **Andrea Basi**. In campo anche un team di Latham composto dagli associate **Blanca Vazquez de Castro** e **Edward Moberly**. Rothschild & Co ha assistito BIP con un team guidato dal global partner **Irving Bellotti** con **Virginie Lazès**, associée gérant e co-head of european technology e con il director **Antonio M. Perdichizzi**, l'assistant director **Stefano Siccità**, l'associate **Giovanni Chiarugi** e **Paolo Bergamaschi**. Congiuntamente, Equita ha agito in qualità di advisor finanziario per i soci venditori, con un team guidato dal managing director e responsabile corporate M&A, **Simone Riviera**, e composto dal director **Giulio Godi**,



Irving Bellotti



Gianluca Ghersini



Antonio Colletti

dall'associate **Ruggero Maglia** e supportato dal senior advisor **Paul Schapira**.

Allen & Overy ha assistito il management di BIP, sia nella vendita sia nel reinvestimento, con un team guidato dal partner **Paolo Nastasi**, coadiuvato dagli associate **Chiara De Luca** ed **Enrico Roveda**. Il counsel **Emilio De Giorgi** ha prestato assistenza per gli aspetti antitrust. Per BIP e il management, ha prestato la propria assistenza anche l'avvocato **Lodovico Bianchi Di Giulio**, storico consulente legale di BIP. Per i venditori, i profili fiscali dell'operazione sono stati curati da BonelliErede, con il partner **Riccardo Ubaldini**, il senior counsel **Michele Dimonte** e l'associate **Paolo Ronca**.

Lo studio legale Gianni & Origoni ha assistito Apax France con un team guidato dai partner **Gianluca Ghersini** e **Gabriele Ramponi**, coadiuvati dalla senior associate **In Young Shin** e dall'associate **Edoardo Marseglia**.

La practice

Corporate M&A

Il deal

Passaggio della maggioranza di Bip a Cvc

Gli studi legali

Latham & Watkins (Antonio Coletti, Giovanni Sandicchi), Facchini Rossi Michelutti (Luca Rossi), Pwc Tls (Alessandro Di Stefano, Giovanni Stefanin), Allen & Overy (Paolo Nastasi), BonelliErede (Riccardo Ubaldini), Gianni & Origoni (Gianluca Ghersini).

Advisor

PwC Deals (Emanuela Pettenò), Equita (Simone Riviera)

SIAMO SU TELEGRAM



LEGALCOMMUNITY
@LEGALCOMMUNITY_IT



FINANCECOMMUNITY
@FINANCECOMMUNITY_IT



INHOUSECOMMUNITY
@INHOUSECOMMUNITY_IT



FOODCOMMUNITY
@FOODCOMMUNITY_IT



LEGALCOMMUNITYCH
@LEGALCOMMUNITYCH_CH



È DISPONIBILE
UN NUOVO CANALE
PER OGNI TESTATA

ISCRIVITI
PER RICEVERE LE NOTIZIE
E RIMANERE
SEMPRE
AGGIORNATO!



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

7^a Edizione

corporate

08.07.2021

WJC SQUARE
Viale Achille Papa, 30
Milano

19.15	Accredito
19.30	Aperitivo
20.15	Premiazione
21.00	Cena

Sponsor



#LcCorporateAwards 

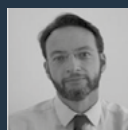
Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it



Giuseppe Baldelli
Managing Director - Head of Corporate Finance Italy Investment Banking Coverage IB - Origination & Advisory, *Deutsche Bank*



Claudio Berretti
Direttore Generale, *Tamburi Investment Partners*



Roberto Bonacina
Senior Advisor, M&A and Capital Debt Advisory, *EY*



Andrea Bonante
Worldwide Corporate Affairs & Compliance Director, *Moncler*



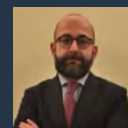
Massimiliano Boschini
Responsabile Partecipazioni Istituzionali, *Intesa Sanpaolo*



Stefano Brogelli
Legal & Compliance Director, *Axpo Italia*



Giovanni Carenini
Condirettore Generale, *Amundi SGR*



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



Andrea Castaldi
Vice President, *Deutsche Bank*



Alessandro Daffina
CEO, *Rothschild & Co Italia*



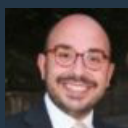
Simone Davini
Head of Legal & Corporate Affairs, *Crédit Agricole Corporate & Investment Bank*



Fiorenzo Lanfranchi
General Counsel, *DeA Capital Alternative Funds SGR*



Fausto Massimino
Direttore Legale, Governance & Compliance, *Roche Italia* - Direttore Generale, *Fondazione Roche*



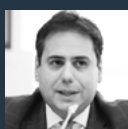
Roberto Mastrosera
Head of Corporate & Legal Affairs, *Prellos SGR*



Alessio Minutoli
General Counsel, *Italgas*



Valentina Montanari
CFO, *Gruppo FNM*



Jacques Moscianese
Executive Director, Group Head of Institutional Affairs, *Intesa Sanpaolo*



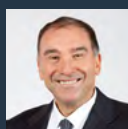
Paolo Quaini
Legal & Regulatory, *Alitalia*



Valérie Ruotolo
Geo Compliance & Corporate Legal Lead for ICEG, *Accenture*



Renato Salsa
Partner - Corporate Finance Leader, *EY Advisory*



Fabio Sattin
Presidente Esecutivo e Socio Fondatore, *Private Equity Partners*



Umberto Simonelli Silva
Chief Legal & Corporate Affairs Officer, *Brembo*



Marco Vismara
Senior Advisor Italy, *Invision AG*



Cosimo Vitola
Managing Partner, *Ethica Group*



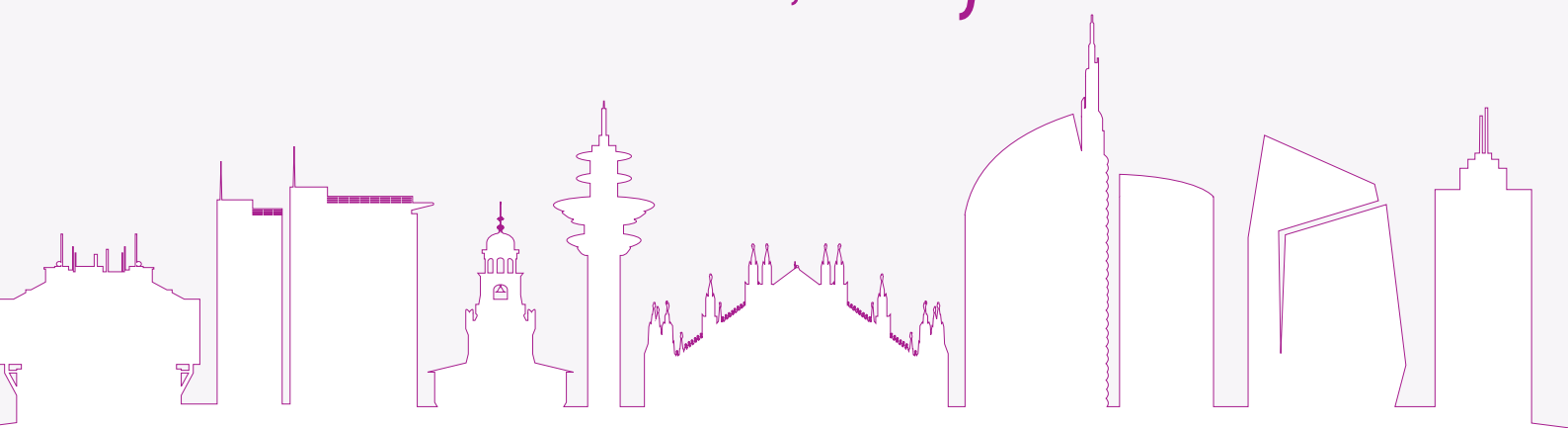
Francesco Roberto Wembagher
General Counsel, *Quaestio Capital SGR*

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

5 - 9 JULY 2021

Milan, Italy



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

www.legalcommunityweek.com

Patronage, Partners and Supporters

2021 Edition

Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partner



Supporters



Media Partners



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

 Open with registration

 Invitation only

MONDAY 5 JULY		Partners	Address	
9:00 - 13:00		Opening conference: "Innovation and artificial intelligence"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
14:00 - 16:00		Roundtable: "Fintech e Insurtech"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Roundtable: "Influencer Marketing"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
From 18:30		Corporate Counsel Cocktail	 GPBL Piazza Borromeo 8, Milan	INFO
TUESDAY 6 JULY				
8:00 - 9:30		Breakfast on Finance	 Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2, Milan	INFO
9:15 - 13:00		Conference: "The Role of Italy in Africa & the Middle East: what next after Covid"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
14:00 - 16:00		Roundtable: "Litigation funding: a tool for companies to smartly manage their resources"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Roundtable: "ESG, companies & labour law: an evolving scenario"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
18:00 - 20:00		European Green Deal: tools and opportunities for sustainable industries	 Milan, Italy	REGISTER
18:15 - 20:00		Roundtable	 CastaldiPartners Via Savona 19, Milan	REGISTER
From 18:30		Cocktail	 Eversheds Sutherland Via Privata Maria Teresa 8, Milan	INFO
WEDNESDAY 7 JULY				
9:00 - 13:00		Conference: "Private equity: a positive look ahead"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
11:00 - 13:00		Roundtable: "NRRP: the new Italy Projects and procedures to build the future"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
14:30 - 18:30		Conference: "LATAM's Energy and Construction Industries: trick or t(h)reat?"	  Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
18:00 - 20:00		Discussion and Cocktail	 Legance Via Broletto 20, Milan	REGISTER
18:30 - 20:30		Talks & Cocktail	 Milan, Italy	REGISTER

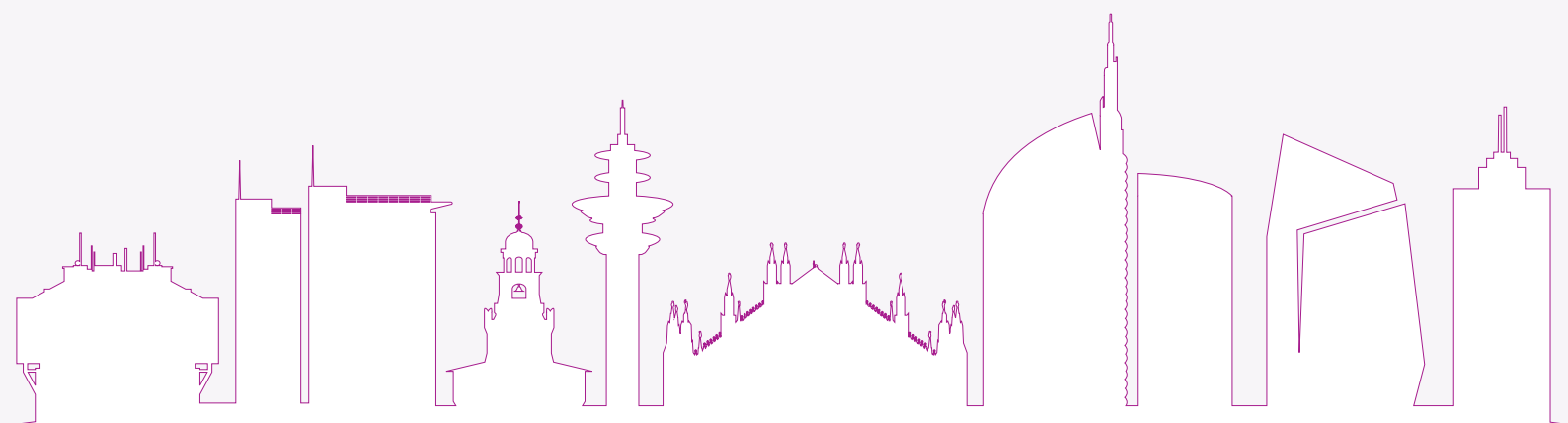
Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

 Open with registration

 Invitation only

THURSDAY 8 JULY				
9:00-13:00		Conference: "Corporate Counsel and Tax Directors facing international tax trends"	MAISTO E ASSOCIATI	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan REGISTER
9:00-11:00		Roundtable: ESG: Finance, Food, Fashion	CURTIS	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan REGISTER
19.15 - 23:30		Legalcommunity Corporate Awards	LEGALCOMMUNITY AWARDS	Milan, Italy INFO
FRIDAY 9 JULY				
18.00		International guest greetings	PUBLISHINGGROUP LC	Milan, Italy INFO

SEE YOU FROM 5 TO 9 JULY 2021



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

www.legalcommunityweek.com

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

OPENING CONFERENCE

INNOVATION AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE

5 JULY 2021 • 9.00 - 13.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61
20123 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

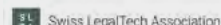
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

FINTECH E INSURTECH

5 JULY 2021 • 14.00 - 16.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61
20123 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

INFLUENCER MARKETING

5 JULY 2021 • 16.00 - 18.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61
20123 Milan, Italy

Speakers

Gilberto Cavagna di Gualdana, Partner, Andersen

Nicola Lopez, General Counsel, Procter & Gamble Italia

Francesco Marconi, Partner, Andersen

Denise Giselle Roman, Influencer

COVID-19
SAFETY MEASURES

Contacts

For information:

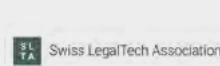
helene.thiery@lcpublishinggroup.it

+39 02 36727659

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

CORPORATE COUNSEL COCKTAIL

5 JULY 2021 • FROM 18.30

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

Piazza Borromeo, 8
20123 Milan, Italy

TO BE PRESENTED DURING THE EVENT:

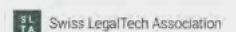
GENERAL COUNSEL CHAMPIONS LIST 2021

Contacts

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

COVID-19
SAFETY MEASURES

Legalcommunity Week is supported by



#legalcommunityweek

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

6 JULY 2021
8.00 - 9.30

Gianni & Origoni

Piazza Belgioioso, 2
20121 Milan



BREAKFAST ON FINANCE

SPEAKERS

Giovanna Della Posta
Chief Executive Officer
Invimit Sgr

Francesco Gianni
Founding Partner
Gianni & Origoni

MODERATOR

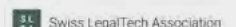
Nicola Di Molfetta
Editor in Chief *Legalcommunity e Financecommunity*

COVID-19
SAFETY MEASURES

Contacts

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

Legalcommunity Week is supported by



#legalcommunityweek

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

6 JULY 2021
09.15 - 13.00

FONDAZIONE
STELLINE

Corso Magenta, 61
20123 Milan

Event to be held in  

Simultaneous translation planned
from/to both languages.

COVID-19
SAFETY MEASURES

Contacts

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

#legalcommunityweek



CONFERENCE THE ROLE OF ITALY IN AFRICA & THE MIDDLE EAST: WHAT NEXT AFTER COVID

- 09.00 Check-in & Welcome Coffee*
- 09.15 Greetings from Aldo Scaringella, Managing Director LC Publishing Group & Iberian Legal Group
- 09.20 Opening speech Stefano Simontacchi, President BonelliErede
- 09.40 Roundtable "Doing business in MENA: a renewed outlook"

SPEAKERS

Marco De Leo, Partner BonelliErede e Managing Partner, *BonelliErede Middle East LLP*
Mohamed Elmogy, General Counsel Middle East and North East Africa, *Siemens Energy*
Taoufik Lachheb, Partner, *Accuracy*
Reham Naeem, Country Head of Legal *Novartis Egypt*
Pietro Paolo Rampino, Co-Founder & Vice President, *Joint Italian Arab Chamber of Commerce*
Mahmoud Shaarawy, Chief Legal & Compliance Officer, *HSA Group*

- 10.45 Coffee Break*
- 11.15 Roundtable "Doing business in Sub-Saharan Africa: a renewed outlook"

SPEAKERS

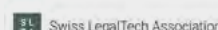
Isabel Fernandes, Head of Legal, *Grupo Visabeira*
Luis Graça, Head of Legal Department, *Indra Portugal*
Francesco Pallocca, Investment and Technology Promotion Expert, *UNIDO*
Mehret Tewolde, Chief Executive, *Italia Africa Business Week*
Roberto Vigotti, Secretary General, *RES4Africa*
Ygor Scarcia, Industrial Development Expert & Head UNIDO, *Somalia Programme Office*
Tameru Wondm Agegnehu, Founding Partner, *Tameru Wondm Agegnehu Law Office*
in cooperation with BonelliErede

- 12.45 Q&As
- 13.00 Lunch*

* In compliance with Covid-19 prevention measures



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

LITIGATION FUNDING: A TOOL FOR COMPANIES TO SMARTLY MANAGE THEIR RESOURCES

6 JULY 2021 • 14.00 - 16.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61
20123 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

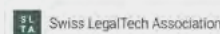
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

ESG, COMPANIES & LABOUR LAW: AN EVOLVING SCENARIO

6 JULY 2021 • 16.00 - 18.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61
20123 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

Event to be held in 

Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

EUROPEAN GREEN DEAL: TOOLS AND OPPORTUNITIES FOR SUSTAINABLE INDUSTRIES

6 JULY 2021 • 18.00 - 20.00

Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

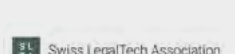
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

CONFERENCE

PRIVATE EQUITY: A POSITIVE LOOK AHEAD

7 JULY 2021 • 9.00 - 13.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61
20123 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

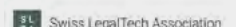
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

NRRP: THE NEW ITALY

PROJECTS AND PROCEDURES TO BUILD THE FUTURE

7 JULY 2021 • 11.00 - 13.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61
20123 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

Event to be held in 

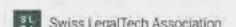
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

SAVE THE DATE

CONFERENCE

LATAM'S ENERGY AND CONSTRUCTION INDUSTRIES: TRICK OR T(H)REAT?

Focus on Brazil, Mexico and Peru

7 JULY 2021 • 14.30 - 18.30

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61
20123 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

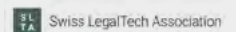
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

7 JULY 2021
18.00 - 20.00

LEGANCE

Via Broletto, 20
20121, Milan

COVID-19
SAFETY MEASURES

Contacts

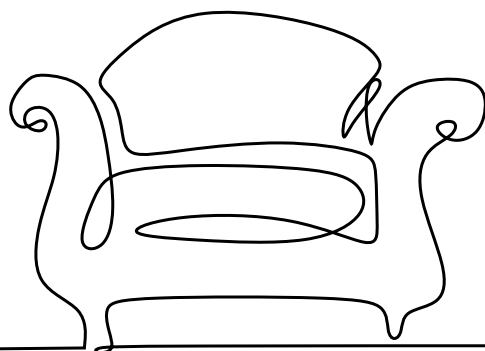
For information:
helene.thiery@lcpublishinggroup.it
+39 02 36727659

#legalcommunityweek

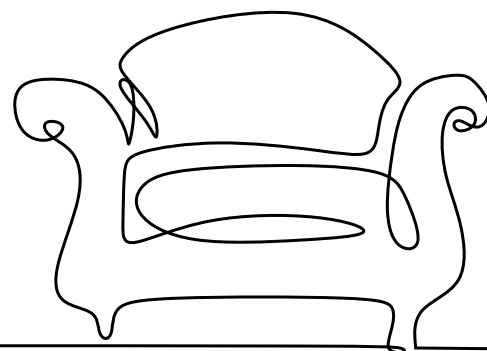
SAVE THE DATE

DISCUSSION AND COCKTAIL

SPEAKERS



Giuseppe Castagna
CEO *Banco BPM*



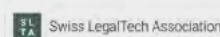
Filippo Troisi
Senior Partner *Legance*

MODERATOR

Nicola Di Molfetta
Editor in Chief *Legalcommunity & Mag*



Legalcommunity Week is supported by



ADV MAISTO

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



ROUNDTABLE

ESG: FINANCE, FOOD, FASHION

8 JULY 2021 • 9.00 - 11.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61
20123 Milan, Italy

Speakers

Claudio Berretti, General Manager and Executive Director, *TIP - Tamburi Investment Partners S.p.A.*

Daniela Della Rosa, Partner Corporate, IP, M&A, *Curtis*

Susanna Galli, Sustainability & Intangibles Director *Diadora*

Simona Musso, Group General Counsel *Lavazza*

Giovanni Sagromoso, Partner Corporate, Finance, M&A, *Curtis*

Anna Tavano, Head of Global Banking Italy, *HSBC*

COVID-19
SAFETY MEASURES

Event to be held in 

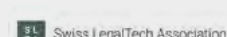
Contacts

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

#legalcommunityweek



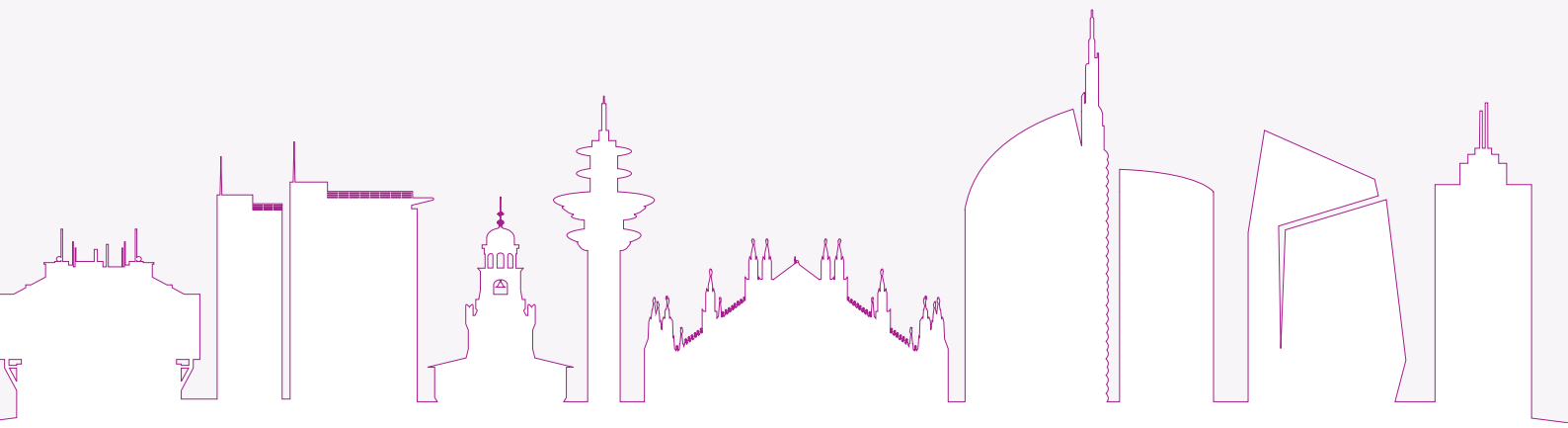
Legalcommunity Week is supported by



LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

**SEE YOU FROM
5 TO 9 JULY 2021**



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

www.legalcommunityweek.com

MAG incontra il neo direttore generale, Stefano Rossi, che indica i prossimi target: «Crescere nel leasing finanziario, diversificare attraverso il leasing operativo, diventare più efficienti e proattivi»

STEFANO ROSSI



«COSÌ VEDO IL FUTURO DI ALBA LEASING»

Un 2020 chiuso con risultati soddisfacenti. E un 2021 cominciato con il piede giusto. Alba Leasing è reduce da una riorganizzazione interna. Un processo prodromico alla costruzione dei prossimi step sul mercato. Nell'ambito di questa iniziativa, **Stefano Rossi** è diventato il nuovo direttore generale. Ha iniziato la sua carriera presso la Banca Commerciale Italiana nel 1990, maturando successive esperienze in diverse funzioni finanziarie, operative e strategiche, presso Goldman Sachs Intl., BNP Paribas e Banca Italease, fino ad approdare in Alba Leasing nel 2010 dove ha ricoperto i ruoli di cfo e di responsabile direzione amministrazione bilancio, finanza e pianificazione esercitando anche le funzioni di dirigente preposto ai documenti contabili societari.

Adesso è al timone della società presieduta da **Luigi Roth**. A MAG, in questa intervista racconta come si presenta la società oggi e quali sono gli obiettivi di crescita per il prossimo futuro. E intanto anticipa: «Dopo l'operazione Titan, nel corso del 2021 non prevediamo una cessione massiva di crediti deteriorati».

Che bilancio fa dei suoi primi sei mesi alla guida di Alba Leasing?

Il bilancio è senz'altro positivo, abbiamo raggiunto risultati importanti in una situazione di duplice difficoltà: da un lato l'emergenza sanitaria globale, e dall'altro la riorganizzazione interna ad Alba. Bisognava ripartire, anche alla luce di un mercato che presentava sfide diverse da quelle cui eravamo abituati. Ecco perché abbiamo modificato la nostra organizzazione, per renderla più adeguata al contesto, e per continuare a soddisfare le esigenze dei clienti con un'offerta diversificata.

Come si è mosso?

Fin dal primo giorno del mio nuovo incarico ho voluto condividere con tutti i colleghi la volontà di considerare i risultati raggiunti dalla società come punto di partenza di un percorso comune di crescita aziendale. In questi mesi abbiamo continuato a essere a fianco delle imprese, concentrandoci sul nostro core business, il leasing.

LA SOCIETÀ IN QUATTRO CIFRE

1,8 milioni di euro

Utile lordo nel 2020

1,12 miliardi di euro

Stipulato

9mila

Nuovi contratti

8,78%

NPL ratio (rispetto a media di mercato nazionale del 18,7%)

6,71%

Quota di mercato (escluso NLT)

IL MERCATO DEL 2021 **SI STA RIVELANDO DIFFICILE MA ANCHE STIMOLANTE**: LA CONGIUNTURA ECONOMICA HA AVUTO E STA CONTINUANDO AD AVERE **UN IMPATTO IMPORTANTE SUL COMPARTO DEL LEASING**

Il 2020 è andato bene?

Abbiamo chiuso il 2020 con una serie di risultati positivi, che ci permettono di guardare con fiducia al futuro, anche grazie anche a un percorso di sviluppo

CHE CFO SEI?

STRATEGICO COME UN GOLFISTA



CFO AWARD

dedicato a Romano Guelmani

**INVIA LA CANDIDATURA
ENTRO IL 20 GIUGNO**

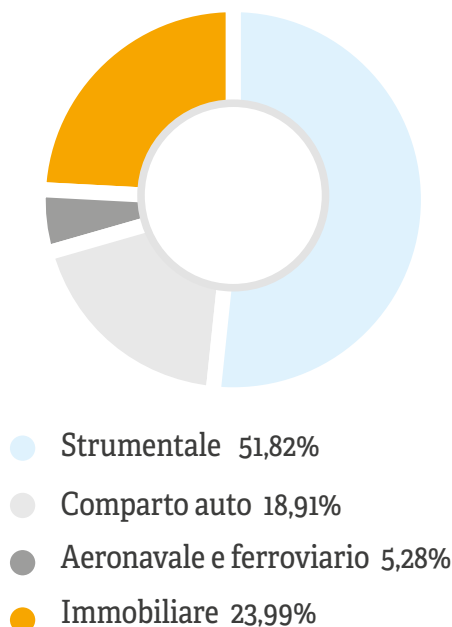
Il Premio è aperto a tutti coloro che svolgono compiti di responsabilità nelle funzioni amministrazione, finanza, controllo di gestione, pianificazione e internal auditing di aziende italiane.

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

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

LEASING: LA COMPOSIZIONE DEL PORTAFOGLIO RIFERITO

Ripartizione dei volumi



tecnologico intrapreso nel corso degli ultimi anni per avere prodotti più smart, semplici e veloci con cui sostenere la crescita delle imprese.

La tecnologia è stata fondamentale...

Questo tra le altre cose ci ha consentito di garantire la continuità operativa per tutto il periodo emergenziale: un tempestivo programma di smart working ha permesso al personale il normale svolgimento dell'attività lavorativa in sicurezza, mantenendo un elevato livello di servizio per i nostri clienti.

Mettiamo in fila qualche dato: obiettivi raggiunti e prossimi target?

Ecco qualche dato: lo scorso anno abbiamo registrato un utile lordo pari a 1,8 milioni di euro, un risultato particolarmente significativo considerando anche la cessione straordinaria di crediti non performing, l'operazione Titan, nella forma della cartolarizzazione multi-originator con Banco BPM e Release, per un GBV di 190 milioni di euro quota Alba Leasing, migliorando così il nostro NPL ratio, che ora si attesta al 9% e ci posiziona come "best performer" in Italia, ben oltre la media di mercato italiano del leasing che oggi è superiore al 18%.

Impieghi?

Sul fronte degli impieghi, i nuovi volumi generati nel 2020 sono stati pari a 1,12 miliardi di euro, con oltre 9mila nuovi

VEDO INVECE MOLTE OPPORTUNITÀ **GRAZIE ALLA GRANDE LIQUIDITÀ PRESENTE SUL MERCATO** E ALL'OTTIMISMO GENERATO DALLA CAMPAGNA VACCINALE CHE PORTERANNO A NUOVI INVESTIMENTI

contratti stipulati. Siamo al terzo posto nel ranking di settore 2020, con una quota di mercato pari al 6,71%, al terzo posto sia nella classifica nazionale del comparto strumentale, sia in quella del comparto immobiliare, e occupiamo il secondo posto nelle energie rinnovabili.

Il 2021 com'è cominciato?

Nei primi quattro mesi di quest'anno abbiamo concluso nuove operazioni per un valore di oltre 400 milioni di euro cominciando a registrare, dal mese di febbraio, segnali significativi di ripartenza degli investimenti da parte delle imprese.

Prossimi obiettivi?

I nostri prossimi obiettivi sono crescere nel leasing finanziario, diversificare attraverso il leasing operativo, diventare più efficienti e proattivi, con un sempre migliore servizio al cliente, e guardare alle opportunità esterne che il mercato del leasing italiano potrebbe riservarci.

Come è strutturato il vostro modello di business oggi e come potrebbe evolvere?

Il nostro modello di business, basato principalmente sul canale bancario, vedrà un maggiore investimento sul canale diretto e sugli intermediari. Oggi siamo in grado di soddisfare tutte le tipologie di leasing, dallo strumentale al targato, dall'immobiliare all'energetico e fino al leasing operativo, sempre più essenziale per le aziende in crescita e in ottica di ripartenza dopo la crisi.

La stagione del Covid che segno lascia?

Ci ha insegnato due cose: la prima è continuare a migliorare il servizio al cliente nell'acquisizione e nella gestione dei contratti, che sono momenti cruciali per la costruzione della fiducia. La seconda è che si può fare business e costruire nuove relazioni con i clienti attraverso il digitale, e per questo occorre continuare a

RITAGLIA TEMPO PER TE STESSO.
TE LO MERITI.



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

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

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



BARBERINOSWORLD.COM



investire nelle piattaforme tecnologiche e su tutto ciò che è infrastruttura.

Come vede il mercato in questo 2021? Limiti?

Il mercato del 2021 si sta rivelando difficile ma anche stimolante: la congiuntura economica ha avuto e sta continuando ad avere un impatto importante sul comparto del leasing. Bisognerà capire gli effetti della moratoria: quali società continueranno a performare, quali invece non riusciranno a riprendersi dalla crisi, e come gestirle: su questo fattore di rischio abbiamo lavorato lo scorso anno e stiamo lavorando, per essere preparati a mitigarlo.

Opportunità?

Vedo invece molte opportunità grazie alla grande liquidità presente sul mercato e all'ottimismo generato dalla campagna vaccinale che porteranno a nuovi investimenti, con conseguenti effetti positivi sul mercato del leasing, sia finanziario sia operativo. Un altro cambiamento è legato alla modalità della valutazione delle aziende, per mantenere la qualità del credito: gli indicatori e le valutazioni creditizie che venivano utilizzati prima della crisi oggi devono essere ripensati e integrati con nuovi parametri e nuovi standard.

Lo scorso anno avete alleggerito i conti da 190 milioni di npl. Ci saranno altre operazioni su questo fronte?

Ridurre i crediti deteriorati è sia un'opportunità che una sfida, in quanto sono poste che assorbono

liquidità, e il cui rendimento è molto basso o nullo. Ridurne il peso a bilancio significa, quindi, poter liberare risorse che possono essere destinate alla crescita, che abbiamo pianificato di incrementare nel 2021 ben oltre le stime. L'operazione Titan cui accennavo prima, realizzata nel 2020, è stata molto rilevante. La nostra attività al momento prosegue con l'obiettivo di dismettere singole posizioni di asset rimpossessati o di crediti e piccoli portafogli. Nel corso del 2021 non prevediamo una cessione massiva di crediti deteriorati.

Chi sono i vostri clienti oggi?

I nostri clienti core sono le PMI italiane: con loro vogliamo continuare a sviluppare la nostra attività, in quanto tessuto portante dell'economia italiana. Crediamo che un punto di forza continui a essere il leasing strumentale. Anche nel 2020, per il tipo di operazioni acquisite, è stato il nostro prodotto di riferimento, con il 51,82% dei volumi, in lieve crescita rispetto all'anno precedente.

Chi lo diventerà nel prossimo futuro?

Per il futuro buone prospettive di mercato si devono ricercare nei settori strategici del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza: digitalizzazione, agricoltura, transizione green, sanità.

Oltre allo strumentale, anche gli altri prodotti stanno reagendo molto bene: sin dall'autunno il settore automobilistico mostra una nuova vivacità, sospinto in particolare dal comparto green con crescite importanti per le ibride plug-in ed elettriche, mentre il leasing immobiliare continua a tutt'oggi a registrare segnali di ripresa grazie soprattutto al sotto-comparto del costruito che cresce del 35% rispetto al 2020.

Cosa leggiamo nel vostro bilancio di sostenibilità?

Quali sono le iniziative che avete in cantiere su questo fronte?

Abbiamo pubblicato la nostra terza Dichiarazione non finanziaria, a conferma dell'attenzione che da sempre abbiamo verso l'ambiente e le tematiche ecosostenibili. In Italia siamo stati i primi a finanziare investimenti nella produzione di biometano e biogas, e negli ultimi anni abbiamo impiegato oltre 100 milioni di euro su impianti di produzione di energia da fonte solare e per una serie di impianti eolici all'avanguardia per tecnologia, dimensioni e potenza generata. Alle aziende dei settori della sostenibilità ambientale, efficienza energetica e green mobility siamo in grado di offrire contratti competitivi grazie anche agli accordi di partnership stipulati con il Gruppo Banca Europea per gli Investimenti (BEI). 

Dopo aver chiuso il 2020 con ricavi a 28 milioni, la divisione ha prodotto un giro d'affari di oltre 6 milioni nel primo trimestre del 2021 con una crescita del 55%. Protagonista nell'm&a bancario e nelle operazioni di sistema, oggi la società conta uno dei team più consistenti tra gli indipendenti. Parla Carlo Andrea Volpe

di nicola di molfetta

EQUITA, **CONTINUA** **IL MOMENTO D'ORO** **NELL'INVESTMENT** **BANKING**

Più 53% nel 2020. Più 55% nel primo trimestre 2021. Per l'investment banking di Equita continua il momento d'oro. La società guidata da **Andrea Vismara**, nell'anno del Covid-19 ha portato a casa ricavi per 28 milioni su questo versante. Una performance sostenuta da operazioni di sistema come l'ops di Intesa SanPaolo su Ubi, l'aumento di capitale da 800 milioni di Bper, la quotazione di Cy4Gate all'Aim o l'operazione Fibercop seguita per conto di TIM. Nel 2020 Equita ha anche messo a segno l'acquisizione di K Finance, da cui a luglio è nata Equita K Finance, che l'ha resa il più grande player indipendente nel settore con più di 45 professionisti.

Come accennato all'inizio, questo trend si è mantenuto costante anche all'inizio di quest'anno con l'investment banking di Equita che ha visto crescere i ricavi dai 4 milioni dello stesso periodo

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

NEXT EDITION

15-19

NOVEMBER 2021

MILAN

3rd EDITION

The global event for the finance community

Gold Partners



GattiPavesiBianchiLudovici



Platinum Partner



#financecommunityweek    

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

ABBIAMO ASSISTITO
INTESA E CREDIT AGRICOLE
ITALIA NELLE UNICHE DUE
OPERAZIONI RILEVANTI CHE
SI SONO CONCLUSE IN ITALIA
NEL SETTORE BANCARIO.
TRA LE ANALOGIE, LA
SPINTA ALL'AGGREGAZIONE
CHE PORTERÀ IL SISTEMA
A CONSOLIDARSI
ULTERIORMENTE



CARLO ANDREA VOLPE

dell'esercizio precedente a 6,1 milioni. Una performance che si inserisce in un contesto in cui sono raddoppiate le operazioni di equity capital markets (passate da 7 a 14, trimestre su trimestre), triplicate quelle di debt capital markets (da 6 a 21) mentre il controvalore dei deal di m&a seguiti è letteralmente schizzato su del 161% arrivando a 26,4 miliardi anche per effetto di operazioni come la mega fusione tra Fca e Psa e la recente opa di Credit Agricole su Creval. MAG ha incontrato **Carlo Andrea Volpe**, co-responsabile dell'investment banking di Equita per commentare questi dati e ragionare di prospettive.

Partiamo dalla "cronaca". A fine aprile è andata in porto l'opa di Credit Agricole (Ca) su Creval: non è stata facile, ma alla fine tutto si è allineato?

L'opa su Creval è stata alla fine un grande successo. Sotto il profilo del

razionale industriale e della credibilità dell'offerente Credit Agricole non ci sono mai stati dubbi o posizioni di contrasto nel mercato. Peraltro, l'offerta della Banque Verte, già azionista del Creval e partner della bancassicurazione, era l'unica sul tavolo proprio perché forte di una serie di elementi difficilmente replicabili. Il tema di confronto è stato piuttosto concentrato sulle aspettative di prezzo di una parte di hedge fund che avevano costruito posizioni importanti seguendo una strategia speculativa sull'offerta, anche sull'onda del momentum di mercato favorevole e di grande appeal per tutto il contesto bancario.

Cosa è stato determinante?

La spinta al consolidamento, la maggior apertura della BCE, i nuovi fronti di incentivazione fiscale derivanti da possibili integrazioni e il contesto

macro e microeconomico più favorevole rappresentano i fattori che oggi alimentano le aspettative degli investitori. Nel caso del Creval, la revisione finale del prezzo e l'efficace strategia adottata con un gruppo di hedge funds più attivi hanno portato al risultato finale. Fattore determinante è stato anche l'atteggiamento di alcuni importanti investitori istituzionali che durante le fasi finali hanno pubblicamente manifestato l'interesse ad aderire all'offerta, creando il volano di consenso definitivo e plenario.

Strategicamente era un'operazione ben accolta da subito, ma...

Oggi possiamo dire che il vero rischio di questa operazione, ben accolta sin dall'inizio sotto il profilo strategico-operativo, era proprio rappresentato dall'atteggiamento di pochi fondi esteri speculativi e dagli effetti che questo avrebbe avuto sull'esito finale e quindi sulla capacità di implementazione del progetto di rafforzamento e sviluppo che Credit Agricole saprà imprimere al Creval. Questo è un tema che deve far riflettere.

Nel 2020 Equita ha messo il proprio sigillo anche sull'Ops Intesa Ubi: analogie?

Abbiamo assistito Intesa e Credit Agricole Italia nelle uniche due operazioni rilevanti che si sono concluse in Italia nel settore bancario. Tra le analogie, la spinta all'aggregazione che porterà il sistema a consolidarsi ulteriormente, riducendo così il gap del nostro Paese con il contesto Europeo. Considerando le necessarie approvazioni della BCE, le tempistiche di esecuzione di tali offerte dal loro annuncio sono ben più lunghe rispetto a contesti più tradizionali.

È un tema...

Questo è un tema che evidentemente rende tali operazioni molto delicate ed alimenta tanti scenari speculativi nel periodo che ne precede la conclusione.

E le differenze?

Le differenze sono invece varie. L'offerta di Intesa è stata sostanzialmente

LA SOCIETÀ IN CIFRE



68,2

I milioni di ricavi netti nel 2020



17%

La crescita rispetto all'esercizio precedente



45+

I professionisti dell'investment banking



28

I milioni di ricavi nell'investment banking 2020



53%

La crescita dell'investment banking nel 2020



IL PROGETTO DI INTEGRAZIONE DI K FINANCE RISPONDE A UN PRECISO INDIRIZZO STRATEGICO. ABBIAMO RAFFORZATO LA PRESENZA IN UN COMPARTO DI ATTIVITÀ DI M&A, QUELLO DELLE FAMIGLIE IMPRENDITORIALI CHE RICHIEDE UNA CONSULENZA STRUTTURATA E INDIPENDENTE

uno scambio azionario e ha dato l'opportunità ad alcuni grandi soci locali (tra cui le fondazioni bancarie) di recitare un ruolo di azionista in un gruppo ancora più grande e diversificato. Nel caso di Credit Agricole invece l'offerta è stata tutta cash (non se ne vedevano da decenni in Italia) e il premio è da considerarsi davvero generoso nei confronti del mercato. Come dicevo prima però, è mancato in questo caso un fronte di investitori domestici rilevante con cui dialogare.

Il risiko bancario non è finito: quale sarà il prossimo fronte caldo?

Le possibili partite sono varie e possono essere analizzate secondo due chiavi di lettura. La prima è l'ulteriore consolidamento dei grandi gruppi

bancari "predatori" nei confronti delle "prede" solitamente di dimensioni più modeste ed in alcuni casi ancora in fase di rilancio da fasi complesse.

La seconda?

È il rafforzamento tra i player di media dimensione che, attraverso operazioni di fusione, saranno in grado di diversificare i rischi, aumentare di dimensione e continuare ad essere competitivi. L'elemento chiave sarà la ricerca del punto di equilibrio tra la spinta e le aspettative del mercato in termini di monetizzazioni, creazione di valore tangibile e dinamiche di governance complesse che tutte le possibili fusioni tra pari dovranno risolvere.

Il risiko è tuttavia partito e i prossimi 18 mesi saranno certamente molto intensi.

In generale, a cosa condurrà questo processo di consolidamento del mercato a cui stiamo assistendo?

Auspichiamo in un mercato più efficiente, più diversificato e quindi più solido. Questo scenario consentirà al sistema bancario di essere più efficace nel supportare il tessuto economico del nostro Paese e contribuirà a creare le basi per un comparto più attrattivo e meno fragile su cui ulteriormente richiamare domanda istituzionale e retail.

E per voi quale sarà il prossimo dossier?

Il nostro posizionamento e credibilità sul comparto Financial Institutions sono stati sempre molto ben riconosciuti. Abbiamo ulteriormente rafforzato il presidio su un settore da sempre strategico per Equita. A tal riguardo siamo onorati di aver avviato una collaborazione con Fabrizio Viola come nostro senior advisor, con un particolare focus sul momento straordinario nel settore.

Credito a parte quali sono i settori più attivi in questo momento: dov'è che vede le maggiori opportunità?

Stiamo vivendo una fase di ripartenza. Gli effetti del Covid si misurano negli impatti economici in alcuni settori, nel cambiamento di cultura imprenditoriale e nell'accelerazione di alcuni trend. Il Covid ha impresso una rilevante spinta ai temi dimensionali che affliggono gran parte del nostro tessuto imprenditoriale, ancora troppo chiuso nelle logiche di convergenza tra azionariato e management (molto spesso familiari) e limitata visione di lungo periodo.

Quindi?

L'esigenza di pianificare in modo efficace e proattivo il prossimo quinquennio, la corsa alla diversificazione geografica ed al possibile accorciamento nelle catene del valore, la rilevante liquidità e



disponibilità di capitali saranno i driver della possibile apertura a capitali di terzi, privati o pubblici, per molte imprese familiari. E gli ultimi mesi - anche guardando al nostro grande attivismo in tal senso - ne sono una chiara evidenza.

Settori?

Crediamo che i settori delle infrastrutture tecnologiche, soprattutto quelli legati alla digitalizzazione, vedranno grande dinamismo. Le risorse destinate dal PNRR (Piano Nazionale Ripresa e Resilienza, ndr) giocheranno un ruolo fondamentale nell'abilitare ed accelerare gli investimenti nel settore.

La vostra attività è rimasta intensa nonostante la crisi. La ripartenza darà ulteriore spinta al business?

Siamo sempre stati molto attivi e presenti con i clienti, elemento chiave in questa fase. Anche nella complessa fase di lockdown abbiamo continuato a lavorare con grande intensità e siamo riusciti a chiudere molteplici operazioni su tutti i fronti: M&A, ECM, DCM. Allo stesso tempo abbiamo lavorato molto sul



team e sull'organizzazione interna. Oggi stiamo capitalizzando i frutti di questo lavoro, vediamo con ottimismo la fase di ripartenza e la nostra pipeline è davvero ricca di interessanti progetti.

Quali saranno i fattori determinanti?

La liquidità sui mercati, la rinnovata fiducia sul mercato azionario e le dinamiche di crescita di molti gruppi industriali quotati e non, sono alcuni degli elementi che ci rendono particolarmente ottimisti. Il fattore decisivo continua però ad essere la prossimità e la costruzione di un rapporto fiduciario con il cliente che mai come in questa fase deve essere alla base della scelta delle varie opportunità che si presenteranno.

Con l'acquisizione di K Finance avete rafforzato l'organico in maniera importante: com'è andata l'integrazione?

Il progetto di integrazione di K Finance – che dopo l'acquisizione abbiamo rinominato Equita K Finance per dar visibilità a due brand molto forti sul mercato – risponde a un preciso indirizzo strategico. Siamo molto soddisfatti di

come stiamo lavorando con il team: abbiamo rafforzato la presenza in un comparto di attività di M&A, quello delle famiglie imprenditoriali, che oggi più che mai richiede una consulenza finanziaria strutturata, indipendente e di qualità, e dove Equita K Finance è attiva con grande successo e credibilità da oltre vent'anni.

Qual è l'effetto di questa integrazione?

Grazie a questa operazione siamo oggi il team di Investment Banking indipendente più grande in Italia, unicamente posizionato su tutti i comparti tipici di una banca d'affari: M&A, ECM, DCM.

Con l'acquisizione abbiamo poi aderito alla partnership di Clairfield International – realtà di cui K Finance è membro co-fondatore e che oggi opera in oltre 23 paesi con team di M&A in tutto il mondo. Questo è un grande passo in avanti che ci permette di fornire ai nostri clienti un osservatorio di opportunità sia domestico sia cross border.

L'ultima assemblea ha approvato un aumento di capitale che servirà a incentivare il team: qual è l'obiettivo?

Equita è una partnership quotata e aprire l'azionariato è per noi motivo di condivisione della progettualità e del senso di imprenditorialità che da sempre ci contraddistingue. Su queste basi abbiamo definito una serie di programmi volti proprio ad ampliare l'accesso alla partnership, anche ai talenti più brillanti.

Vede ulteriori spazi per altre operazioni sul mercato che vi facciano acquisire massa critica e magari market share?

Parlavo prima di progettualità e imprenditorialità. Il nostro obiettivo è continuare a crescere, consolidando le attività esistenti dove riteniamo di aver ancora un grande potenziale inespresso. Guardiamo però anche a ulteriori opzioni strategiche per linee esterne. Valuteremo quindi tutti i possibili scenari di sviluppo compatibili con la nostra filosofia, che rimane quella dell'indipendenza e dell'imprenditorialità, nel rispetto di tutti gli azionisti che ci supportano. ■

HYPE

E LA RIVOLUZIONE della CHALLENGER BANK



ANTONIO VALITUTTI

Parla il ceo della scaleup fondata nel 2015 e che oggi conta oltre 1,4 milioni di clienti. A settembre scorso l'ingresso di Illimity al 50%. Gli obiettivi? Tre milioni di clienti e utile netto entro il 2023.

Si chiama Hype, è stata fondata nel 2015, e oggi si presenta come una delle più importanti challenger bank attive in Italia. Basti pensare che conta già su oltre 1,4 milioni di clienti.

Hype è uno strumento digitale per la gestione del denaro, opera con licenza di Istituto di Moneta Elettronica (IMEL), e di fatto è un'app, un conto e uno strumento di pagamento. La strategia della challenger bank è quella di porre al centro il cliente e continuare a sviluppare un'offerta che risponda ai suoi bisogni concreti, garantendo la migliore *customer experience*.

La storia di questa *scaleup* mostra come stanno cambiando le logiche del mercato. Nel 2020, Hype è stata protagonista della prima operazione di consolidamento industriale in Italia nell'*open banking*: attraverso una joint venture paritetica, Fabrick (gruppo Sella) e illimity hanno unito le forze per incrementare le potenzialità di crescita della

fintech. MAG ha incontrato **Antonio Valitutti**, ceo di Hype, per discutere risultati e prossimi step: «Il mondo finanziario è in un momento di grande rivoluzione di cui beneficeranno tutti gli attori. L'evoluzione tecnologica, le nuove normative e i cambiamenti nei comportamenti dei consumatori impongono un ripensamento dell'offerta per fornire al cliente finale servizi digitali, personalizzati e convenienti».

Com'è andato il 2020 per Hype? E con che passo procede il 2021?

Nel 2020 ci siamo distinti sul mercato sia per lo sviluppo dell'offerta che per la performance nel segmento dei pagamenti digitali dove siamo cresciuti del 65% a fronte di un mercato che, secondo l'Osservatorio 2020 "Innovative Payments: da alternativa a necessità" del Politecnico di Milano ha avuto un decremento dello 0,7% determinato da una contrazione dei consumi. Il 2021 si sta rivelando altrettanto significativo: abbiamo una roadmap sfidante che nei prossimi mesi vedrà nuovi rilasci di prodotto ed evoluzioni dell'app. Inoltre, entro fine anno supereremo il milione e mezzo di clienti, non male per una *scaleup*.

A settembre c'è stata un'importante novità con l'ingresso al 50% di Illimity: che effetto ha prodotto questo ingresso?

La JV con Illimity rappresenta per Hype una grandissima opportunità di sviluppo oltre che, permettetemi di dirlo, il riconoscimento della validità del modello proposto e del lavoro svolto dal 2015 ad oggi. Le sinergie che si stanno sviluppando ci permetteranno

di rafforzare la nostra presenza sul mercato attraverso la conquista di nuovi clienti e attraverso un ampliamento della gamma di funzionalità offerte. Parlo di sinergie tecnologiche, commerciali e manageriali che ci consentiranno di accelerare il passaggio da "potenziale a risultato". Credo che un'operazione industriale, come quella realizzata, in questo momento di grande fermento e competizione possa portare molto più valore di una finanziaria e siamo molto orgogliosi di condividere il nostro percorso con una realtà come Illimity che ha il nostro approccio e la nostra visione.

Al di là dei benefici per il vostro progetto imprenditoriale, questa operazione di consolidamento è stata una milestone, un evento che ha segnato un passaggio importante nel processo di evoluzione del settore...

È significativa perché è stata la prima operazione di consolidamento industriale in Italia nell'open banking e dimostra come stiano cambiando le logiche del mercato: due realtà - Illimity e Fabrick (gruppo Sella) - che si erano già distinte per orientamento all'innovazione e capacità di visione, hanno unito le forze per valorizzare un progetto simbolo di un nuovo modo di fare banca. Oggi Hype è un esempio concreto dell'approccio di co-petizione sottostante l'Open Finance: concorrenza e competizione restano centrali ma diventano compatibili con l'apertura e la condivisione. È una collaborazione che nasce per essere di lungo periodo e sono certo sarà di esempio per altre operazioni che caratterizzeranno

LO STUDIO IN CIFRE

2015

L'anno di fondazione

1,450

I milioni di clienti

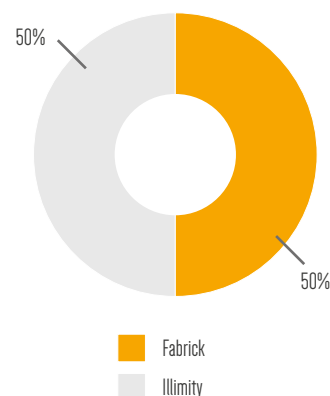
107

I membri del team

2023

L'anno in cui si punta al traguardo dei 3 milioni di clienti

IL CAPITALE SOCIALE



l'evoluzione del mercato in futuro.

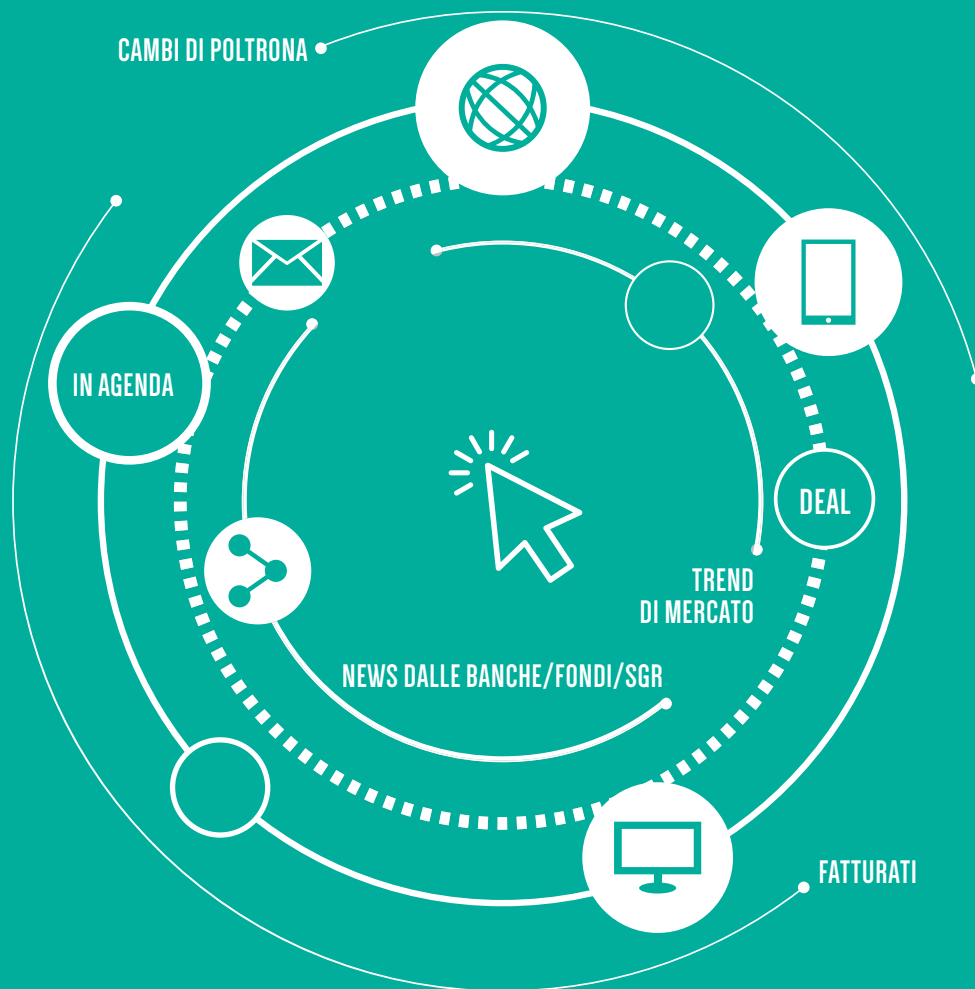
Quali sono i vostri prossimi step? Vi siete dati obiettivi ambiziosi di qui a due anni (2023): come pensate di realizzarli?

Gli obiettivi sono ambiziosi ma concreti: oltre 3 milioni di clienti in pochi anni e utile netto nel 2023. Per raggiungerli continueremo sulla strada percorsa in questi anni: continuare a sviluppare un'offerta di servizi che rispondano concretamente



FINANCECOMMUNITY

Il primo strumento di informazione completamente digitale
sui protagonisti del mercato Finanziario in Italia



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.financecommunity.it



alle richieste del mercato. Il fine è soddisfare tutti i bisogni finanziari di una persona, dai più semplici ai più complessi. Attraverso un dialogo costante cerchiamo di capire esigenze e aspettative degli utenti e a queste rispondiamo in maniera tempestiva attraverso servizi sviluppati internamente o in partnership con terze parti, riconosciute come eccellenti nei segmenti di riferimento. La tecnologia poi fa il resto, cogliamo tutte le potenzialità per aiutare il cliente a raggiungere i propri obiettivi.

Perché il modello della challenger bank sta funzionando in Italia, un Paese dove i contanti sono un feticcio duro a morire?

Le challenger bank si stanno affermando sul mercato per la loro capacità di ridefinire il modo di fare banca, il loro successo è indipendente da quanto in un Paese si usi il contante perché il loro contesto di azione va oltre ai pagamenti. Il vantaggio competitivo di queste realtà, compresa la nostra, sta nella loro natura di tech company che garantisce una customer experience di altissimo livello e un'estrema

semplicità di utilizzo, oltre che un abbattimento dei costi di gestione, rispetto agli istituti bancari tradizionali, tutto a vantaggio del cliente finale.

Banche per giovani?

Se le challenger bank inizialmente si rivolgevano ad un pubblico giovane alla ricerca di soluzioni bancarie smart e convenienti, oggi non è più così. Sono sempre più numerose le persone di età adulta che utilizzano questo tipo di soluzioni perché trovano un effettivo vantaggio e una risposta ai cambiamenti delle proprie esigenze che si sono evolute in questi ultimi anni.

La vostra è una mission di business, ovviamente, ma anche culturale: avete immaginato iniziative volte a preparare il mercato di domani?

Quello dell'educazione finanziaria è un tema importantissimo e purtroppo per il nostro Paese è ancora un tasto dolente. In Hype abbiamo sempre creduto sia essenziale promuovere un avvicinamento a concetti legati a risparmio e investimenti tra i giovani, così che diventino

adulti consapevoli. Per questo motivo siamo stati la prima challenger bank ad offrire la possibilità di aprire un conto e di ottenere una carta di pagamento già dai 12 anni di età.

Come è stata concepita?

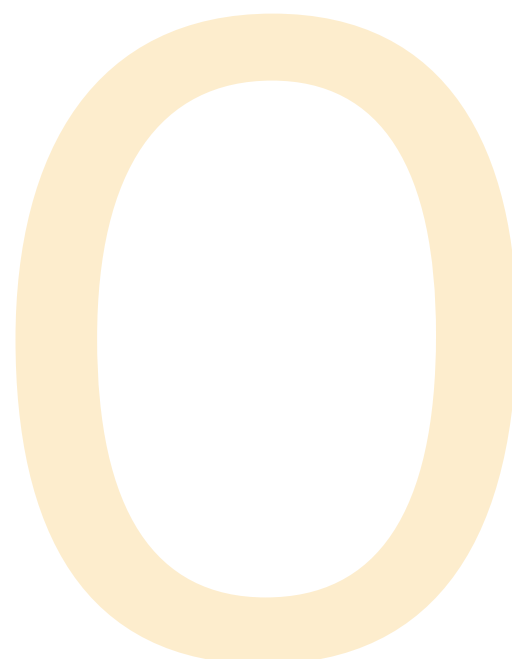
È un'offerta pensata perché abbiano una misurata autonomia, con l'accompagnamento dei genitori verso quella che un giorno sarà la completa autonomia finanziaria. Ad oggi i clienti minori sono quasi cento mila, anche loro in costante crescita. Analizzando i loro obiettivi di risparmio è incoraggiante vedere come i più giovani abbiano coscienza del denaro e sappiano usarlo, ponendosi obiettivi e traguardi ambiziosi ed evoluti. La nostra stessa offerta è pensata per accompagnare i clienti in un percorso di crescita: attraverso il conto Start si avvicinano al tema della corretta gestione del denaro e testano i vantaggi del digitale, una volta comprese le potenzialità possono passare a Next, pensato per essere uno strumento completo per gestire il denaro a 360°.

In che modo l'open finance farà evolvere il mercato tradizionale?

L'unico modo per stare al passo col mercato e aprirsi alla collaborazione che ai player tradizionali permette di rimanere competitivi e alle fintech di raggiungere in poco tempo un gran numero di clienti. Il risultato è una maggiore competitività che inevitabilmente alza il livello dei servizi offerti, a vantaggio dell'utente finale. (n.d.m.)

LA FORZA DEI PODCAST

a cura di Barabino & Partners Legal



Oggi assistiamo all'ascesa di un mezzo di comunicazione tanto antico quanto "nuovo". Si tratta della voce. Un mezzo che nel campo legale occupa da sempre un posto d'onore. Storicamente, infatti, è attraverso la parola parlata che in tribunale i grandi principi del foro tengono le proprie arringhe e la capacità oratoria è da sempre associata alla figura dell'avvocato. Anche la diffusione delle modalità alternative di risoluzione del conflitto ha contribuito fortemente ad accendere i riflettori sulla voce, sulla sua capacità di trasferire concetti ma anche emozioni, convinzioni.

La voce è da sempre stata fra i più potenti mezzi di comunicazione, capace di



arrivare in profondità nell'animo umano, dichiarando amori e guerre. Ma perché è tanto potente?

Soprattutto perché è in grado di trasferire autenticità al messaggio. Noi tutti sappiamo che uno speech o comunque una qualsiasi occasione di intervento o discorso in pubblico raramente avviene a braccio. Anzi, più sembra che l'oratore parli in modo naturale e improvvisato, meno è questo è vero, come sosteneva il Presidente J.F. Kennedy: "i migliori oratori danno l'impressione di improvvisare ma in realtà si preparano tutto". Ciononostante, attraverso volume, timbro, tono di voce, intonazione, pause e silenzi, attraverso cioè le componenti paraverbali della comunicazione, è maggiormente possibile guadagnare la fiducia del proprio pubblico. Infatti, le immagini o i testi possono essere modificati, intervenendo anche in profondità. Un contenuto vocale, invece, è meno soggetto a interventi invasivi di questo tipo.

I dati ci indicano che dopo l'era del video, sembra arrivata l'era della voce, specie attraverso lo strumento del podcast. Il Reuters

Institute rileva un +140% degli ascoltatori unici totali di podcast su news e politica a livello globale nell'ultimo anno. *"Italy's podcast market is booming"*, sentenzia l'Entertainment & Media Outlook 2020 - 2024 di PwC, evidenziando un trend di crescita che porterà gli ascoltatori mensili di podcast a 35 milioni nel 2024 e l'Italia ad affermarsi quale terzo mercato di podcast per numero di ascoltatori in Europa occidentale.

Perché il podcast funziona così tanto?

L'impennata nell'utilizzo dei podcast senza dubbio ha una prima ragione strumentale. Si concilia perfettamente con l'attitudine multitasking della nostra epoca, consentendo di fruire del contenuto in auto, facendo jogging, preparando la cena. Senza la necessità di guardare uno schermo, si tratta di contenuti che è possibile fruire unicamente attraverso le orecchie, potendo davvero fare altro nel frattempo (fatta salva naturalmente la capacità di concentrarsi per recepire i messaggi). Passando invece al punto di vista di chi costruisce il contenuto, il

podcast si presenta come uno strumento flessibile, molto semplice da creare: servono solo una stanza silenziosa, un microfono, un software di post-produzione. Attraverso il podcast, pensato come serie di contenuti, in sostanza si crea un appuntamento periodico che può affrontare temi generalisti ma anche specifici e di nicchia. Questo dal punto di vista operativo e strumentale.

Dal punto di vista sostanziale, invece, la risposta al boom dei podcast va ricercata nell'evoluzione che la comunicazione ha vissuto in ragione dell'esperienza pandemica. Nel pubblico, infatti, è cresciuto il bisogno di creare e coltivare relazioni più sincere, in grado di portare del valore aggiunto nella propria vita. E quale miglior mezzo per trasferire autenticità se non la voce?

Per brand, aziende e studi professionali questo significa la possibilità di sperimentare un nuovo format di comunicazione che si rivela particolarmente adatto a costruire e mantenere la relazione considerando che il 61% ascolta il podcast per l'intera durata e il 71%, una volta iniziata, ascolta tutta la serie di podcast (dati Ipsos 2020).

Una sfida quindi a immaginare nuovi percorsi narrativi a servizio della propria realtà professionale ma anche a lavorare sulla componente paraverbale della comunicazione, quella attraverso cui la voce veicola l'autenticità funzionale alla costruzione della fiducia con il proprio interlocutore. 🗣️



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

8^ EDIZIONE

FINANCE

01.07.2021

WJC SQUARE

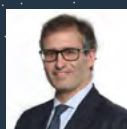
Viale Achille Papa, 30
Milano

19.15 Accredito

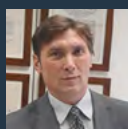
19.30 Aperitivo

20.15 Premiazione

21.00 Cena



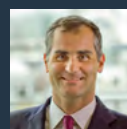
Francesco Beccali
Finance Director,
Terna



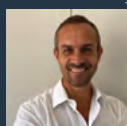
Roberto Calanca
Responsabile Servizio Credito
Anomalo Retail,
Bper Banca



Andrea Castaldi
Vice President,
Deutsche Bank



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



Giampaolo Corea
Head of Proprietary
Operations was,
Intrum Italy



Emanuela Crippa
Head of Legal,
Intrum



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



Enrica Dogali
General Counsel & Corporate
Affairs,
Angelini Holding



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



Davide Fossati
Responsabile Territoriale
Large Corporate,
Crédit Agricole Italia



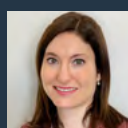
Francesco Germini
Responsabile Legal Finance
& Advisory,
Iccrea Banca



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



Alberto Lampertico
Investment Director,
Riello Investimenti Partners
SGR



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



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



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



Alberto Lupi
Managing Director – Fund
Management,
Kryalos SGR



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



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



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



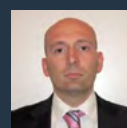
Diego Napolitano
CO-Head Structured Finance,
Ubi Banca



Marco Nigra
Responsabile Corporate
Lending Finanza Strutturata,
Banco BPM



Antonella Pagano
Managing Director,
Accenture Consulting



Gianluca Pagano
Responsabile Finanza
d'Impresa,
Crédit Agricole Italia



Massimo Pecorari
Head of Financing Italy,
UniCredit



Francesca Peruch
Responsabile Consulenza e
Perfezionamento Contratti,
Iccrea Bancalimpresa



Marco Pompeo
Italy General Counsel,
Arrow Global Group



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



Francesca Revelli
Director, Solution Sales,
Citi



Simone Riviera
Head of Corporate M&A,
Equita



Pietro Rizzuto
Credit Lending Officer Italy,
UniCredit



Stefano Rossi
Direttore Generale,
Alba Leasing



Emanuele Scarnati
Direttore Generale,
Mps Capital Services



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

L'ATLANTE dei BRAND LEGALI

Prosegue il viaggio tra le maggiori
insegne del diritto degli affari in
Italia. Stavolta tocca alle super
boutique Pedersoli, Gpbl, Gattai
Minoli Agostinelli e Grande Stevens
(Il puntata)

di nicola di molfetta

In questa seconda puntata del nostro viaggio alla scoperta dei principali brand attivi sul mercato dei servizi legali in Italia, ci occupiamo di super boutique. Si tratta di studi di dimensioni grandi, ma non grandissime, insegne che hanno un raggio d'azione trasversale e spesso full service, ma soprattutto di organizzazioni con

un alto livello di posizionamento sia della struttura sia dei partner e, più in generale, del corpo professionale che le costituisce.

Spesso si tratta di realtà con una lunga storia legata a personalità di spicco dell'avvocatura d'affari nazionale. E questo fa sì che in tutti e quattro i casi l'avvio di una vera e propria strategia di branding sia cominciato alcuni o molti anni dopo la fondazione dello studio. Nessuno di questi studi ha registrato il marchio, che, invece, in tutti i casi è costituito anzitutto da uno o più nomi. Questo dato riflette il carattere di storicità di queste insegne. Allo stesso tempo, però, evidenzia la volontà di queste organizzazioni di lavorare alla istituzionalizzazione delle rispettive strutture.

Analogie a parte, ogni brand ha una storia propria che è frutto di un percorso unico e che adesso andiamo a raccontare.

PEDERSOLI STUDIO LEGALE: IL FUTURO DELLA TRADIZIONE

Da oltre sessant'anni sulla scena legale italiana. La storia di questa super boutique comincia con quella del fondatore **Alessandro Pedersoli**, esponente tra i più autorevoli della scuola forense milanese. Il brand storicamente si riferisce al socio fondatore, nonché

all'importante contributo apportato da decenni dagli avvocati **Carlo e Antonio Pedersoli**, assieme ai soci dell'associazione in cui, nel 2019, è rientrato anche **Giovanni Pedersoli**.

L'EVOLUZIONE

2016 AD OGGI

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

2003 - 2016

STUDIO LEGALE PEDERSOLI E ASSOCIATI

2001 - 2003

STUDIO PEDERSOLI LOMBARDI E ASSOCIATI

1998 - 2000

STUDIO LEGALE GRANDE STEVENS PEDERSOLI

1997 - 1998

PEDERSOLI E ASSOCIATI

1958 - 1996

STUDIO LEGALE AVV. ALESSANDRO PEDERSOLI



L'attuale denominazione è stata definita nel 2016. Il brand è stato realizzato dall'agenzia torinese di comunicazione integrata Proposte S.r.l.

Linearità, riconoscibilità, sobrietà sono i concept su cui si è concentrato il lavoro di costruzione del marchio. Il brand esprime competenza, correttezza, riservatezza e indipendenza, valori chiave sui quali Pedersoli ha costruito la propria reputazione fin dalla fondazione. Questi valori continuano a essere i capisaldi dello studio e hanno contribuito nel tempo a consolidare rapporti di lungo termine con i clienti, a instaurare relazioni di stima e fiducia con le istituzioni, le autorità e i colleghi, sia in Italia sia all'estero.

Questi concetti sono rispecchiati anche nel pay off scelto dallo studio per raccontarsi: "Il dinamismo di un punto fermo". Sei parole che parlano di una struttura di tradizione ma in costante movimento. Un progetto professionale dalle radici forti, ma allo stesso tempo proiettato al futuro.

Del brand si parla anche nello statuto. Qui, spiegano dallo studio «si evince che l'associazione professionale potrà utilizzare il patronimico "Pedersoli" sino a quando almeno uno degli avvocati (o un loro discendente) portatori del cognome Pedersoli faccia parte dell'associazione, e, successivamente, che non vi sia alcun loro discendente recante il cognome Pedersoli, che svolga attività professionale al di fuori dell'associazione. Per modificare la denominazione sarà necessario il consenso degli equity partner portatori del cognome Pedersoli».



SEBASTIANO DISTEFANO

La responsabilità delle politiche di branding è affidata al comitato business development di concerto con il consiglio direttivo e in sinergia con il team di marketing & business development. Quest'ultimo è formato tra gli altri da **Sebastiano Distefano** e **Laura Sala** e si avvale della consulenza di Ad Hoc Communication Advisors nell'ambito delle pubbliche relazioni.

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI: NUOVO BRAND

Tra le super boutique più blasonate, è quella che ha appena portato a termine un processo di rebranding in seguito alla fusione con lo studio Ludovici Piccone & Partners con cui è entrata da subito anche



GPBL

nel novero delle insegne protagoniste del mercato tax.

Formalmente l'anno di fondazione di questa organizzazione è il 1995, ma essa porta avanti la tradizione legale legata al nome del grande **Carlo d'Urso**.

Nel corso degli anni grazie alle fusioni strategiche (con Pavesi Verzoni nel 2015 e, come detto, con Ludovici Piccone nel 2020) il nome e il brand dello studio è mutato mantenendosi legato alla storia dei suoi professionisti, ma come spiegano dall'associazione «con uno sguardo più moderno e rivolto all'internazionalizzazione, riflesso anche nel logo e nel monogramma».

A proposito del brand, esso è stato in un primo momento realizzato dallo Studio Cerri (Gatti Pavesi Bianchi – GPB nel 2015) e rivisto nella grafica dalla società Apart in occasione della fusione con lo studio Ludovici Piccone & Partners a fine 2020 (Gatti Pavesi Bianchi Ludovici – GPBL).

I concept su cui i professionisti hanno voluto che si lavorasse sono: istituzionalizzazione del nome dello studio, tradizione, indipendenza e sobrietà. Esiste anche una versione estesa con l'indicazione delle sedi tra cui Londra per il rafforzare il concept "internazionalizzazione".

Nello statuto si parla della denominazione Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, specificando che si potrà usare l'acronimo GPBL per rappresentare lo studio.

La scelta di mantenere l'elenco dei nomi nel brand è mirata a «dare continuità alla storia dello studio», mentre la decisione di poter utilizzare anche l'acronimo mira a «facilitare il posizionamento all'estero e



GIANNI MARTOGLIA

il marketing interno».

La responsabilità delle politiche di branding è affidata al comitato strategico che se ne occupa insieme al comitato esecutivo. Incaricato alla comunicazione e marketing è l'equity partner **Gianni Martoglia**. Lo studio ha anche un team di professionisti interno che si occupa di queste attività, di cui fanno parte **Francesca Ricci** e **Flavia Domitilla Cassarà** e che opera in collaborazione con l'agenzia Image building.

GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS: LA VIRGOLA SUL COLLETTIVO

Fondata a fine 2012, questa super boutique ha cominciato a fare una vera e propria politica di branding dal 2017 quando ha associato al nome dello studio il payoff "deep simplicity". Con questa iniziativa, lo studio guidato da **Bruno Gattai** ha deciso di comunicare il suo posizionamento strategico puntando a «semplificare la complessità attraverso la "profondità" delle competenze per dare risposte rapide e puntuali al cliente.

Oltre al payoff, da quel momento, lo studio ha scelto la "virgola" come suo simbolo distintivo.

Il brand è stato disegnato da B&P Design,

GattiPavesiBianchiLudovici

MILANO

ROMA

LONDRA

Disponibile il nuovo libro edito da
LC PUBLISHING GROUP:

LEX MACHINE

di Nicola Di Molfetta

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



Acquista la tua copia qui 
o scopri **l'elenco delle librerie** in cui è disponibile!

Per informazioni

tel. 02 36727659 - info@lcpublishinggroup.it



la divisione di Barabino & Partners (la stessa agenzia che si occupa della comunicazione e delle pubbliche relazioni dello studio) specializzata nei progetti di branding e identità visiva.

Il concept su cui si è cercato di lavorare è stato la rappresentazione dello studio come «insieme di competenze allargate, valorizzando l'insieme dei professionisti a parità dei soci fondatori e di riferimento».

Una scelta che riflette la storia dello studio dalla sua fondazione in poi.

La virgola, quindi, è stata scelta proprio perché è un segno di punteggiatura che definisce un elenco in cui tutte le componenti hanno uguale valore (compresi i partner non citati con il loro nome) è diventata l'icona identificativa di questo concetto. Inoltre, i valori che secondo gli avvocati dello studio sono espressi da questo simbolo

sono: uguaglianza, apertura alle nuove generazioni, condivisione e partecipazione.

Quindi, nel caso di Gattai, Minoli, Agostinelli & Partners, il brand ha lo scopo di comunicare un modello organizzativo e di consulenza peculiare, innovativo e inconsueto come il segno e il colore che lo simboleggiano.

Il percorso di marketing e comunicazione dello studio è stato un percorso graduale che, partendo dal brand e dagli strumenti base di comunicazione (sito e brochure) ha progressivamente ampliato il proprio raggio di azione parallelamente allo sviluppo del business e all'ampliamento del team passato in questi anni da 30 professionisti a circa 150.

GRANDE STEVENS INTERNATIONAL: ISPIRAZIONE INTERNAZIONALE

Si tratta di una delle realtà più longeve e iconiche dell'avvocatura d'affari nazionale. La fondazione risale al 1953 su iniziativa dell'avvocato **Franzo Grande Stevens**, decano della professione, leggendario "avvocato dell'Avvocato" (Gianni Agnelli) e referente di buona parte dell'élite industriale e finanziaria del Nord Ovest del Paese. Nel 1988 Grande Stevens si struttura



PUBLISHING GROUP
LC

IL VOSTRO PODCAST, LA VOSTRA VOCE

Le crisi sono grandi opportunità. In *Scenari Legali*, attraverso la voce dei protagonisti, proviamo a capire insieme il mondo di oggi e di domani in un momento di cambiamenti.

ASCOLTA LE PUNTATE ►



Per informazioni: info@lcpublishinggroup.it • +39 345 5811743



FRANZO GRANDE STEVENS

come studio legale associato. E dopo circa vent'anni comincia a lavorare anche a una strategia di branding che punta alla valorizzazione della storia di questa insegna e all'ampliamento del suo raggio d'azione a livello sia territoriale sia di aree di pratica. Questo passaggio coincide sostanzialmente con la nomina, nel 2011, di **Michele Briamonte** quale managing partner dell'organizzazione. Con Briamonte lo studio apre la sede di Milano e quella di Roma. Poi nel 2015 lo studio apre anche a Londra diventando Grande Stevens International.

Il brand è stato disegnato da Katerina Polanska, senior graphic designer di TDA Capital Group Limited. I concept su cui è stato costruito il brand sono: modernità e tradizione. Nella volontà degli avvocati dello studio «stabilità e velocità». E ovviamente si distingue



MICHELE BRIAMONTE

per la sua «storia e il significato emozionale».

La strategia di branding ha incluso anche la creazione e adozione di una sigla (GSI) il cui obiettivo è «trasportare la tradizione di Grande Stevens fuori dal riferimento individuale al fondatore» così come sono state capaci di fare molte insegne internazionali e in particolar modo americane. Allo stesso tempo, però, lo studio ha continuato a portare avanti la tradizione e i valori espressi dalla figura e dalla storia del fondatore. La responsabilità della strategia e delle politiche di branding è affidata al managing partner Briamonte e all'avvocata **Roberta Chicone**. Inoltre lo studio ha una professionista interna dedicata all'attività, Rosalia Ash, a cui si affianca un team di consulenti esterni. 

(CONTINUA)



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

8[^] Edizione

Tax

21.06.2021

WJC SQUARE

Viale Achille Papa, 30

Milano

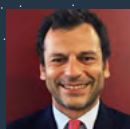
19.15 Accredito

19.30 Aperitivo

20.15 Premiazione

21.00 Cena

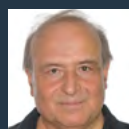
I VINCITORI SU 
DALLE ORE 20.15



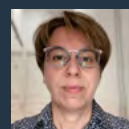
Giuseppe Abatista
Group Tax Director –
Deputy Planning and Control
Director,
Salvatore Ferragamo



Giovanni Arcoleo
CFO Europa,
Gruppo Acciona Energia



Franco Biccari
Tax Litigation Manager,
Generali Group



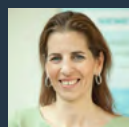
Katia Brembilla
Tax Manager,
Tenova



Alessandro Bucchieri
Head of Tax Affairs,
Enel



Cristiana Castagnola
International Tax Manager,
Hertz Group



Marilena Di Battista
Tax Director,
Siemens



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



Claudio Feliziani
Group Tax Director,
De Agostini



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



Laura Filippi
CEO,
ITW Italy Holding



Cristian Filocamo
Group CFO,
Mutti



Paola Flora
Responsabile – Servizio
Consulenza e Compliance Fiscale,
UBI Banca



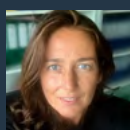
Gaia Fraschetti
Tax Director,
Loro Piana



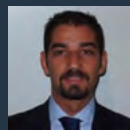
Claudio Frigerio
Head of Tax,
Stellantis



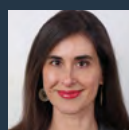
Filippo Gaggini
Managing Director,
Progressio SGR



Laura Greco
Head of Tax,
Vodafone Italia



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



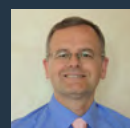
Valentina Incolti
Senior Manager – International
Tax,
Amazon Italia Services



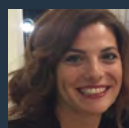
Giuseppe Lamberti
Group International Tax
Director,
PRADA



Sara Lautieri
Tax Director,
*Gruppo Reale Mutua
Assicurazioni*



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



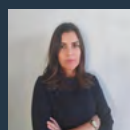
Francesca Mazza
Responsabile Tax
Compliance,
FinecoBank



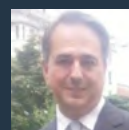
Aaron Meneghin
Head of Group Tax,
Valentino



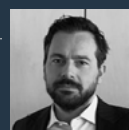
Valentina Montanari
CFO,
Gruppo FNM



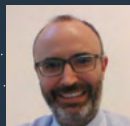
Donata Nusca
Head of Tax for Italy,
Société Générale



Piercarlo Palma
Tax Manager, *Group Lactalis
Italia*



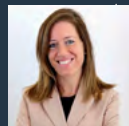
Andrea Papi
Head of Tax,
Gruppo Generali



Giuseppe Peta
Tax Manager,
Ferrari



Marco Pulcini
Head Of Business Tax
Advisory,
UniCredit



Silvia Roselli
Head of Fund Finance Italy,
Savills Investment Management SGR



Stefano Rossi
Direttore Generale,
Alba Leasing



Nicoletta Savini
Group Head of Tax,
TIM



Giacomo Soldani
Head of Tax,
ESSILORLUXOTTICA



Massimo Taddei
Responsabile Affari Fiscali
e Societari,
Heineken Italia



Marco Francesco Tomei
Head of Finance & Tax,
Bayer



RENATA CASTELLÁN



LUCA BONACINA

DIRITTO E TECNOLOGIA, IL MODELLO CHERRY LEGAL

Il progetto è stato avviato nel 2020 all'interno dell'ecosistema per la gestione del credito deteriorato fondato dal banchiere Giovanni Bossi. **MAG** incontra la senior partner Renata Castellan e l'head of technology Luca Bonacina. «Siamo dieci, ma puntiamo a superare i venti in un paio d'anni»

di giuseppe salemme



Cherry è l'ecosistema per la gestione del credito deteriorato ideato dal banchiere e imprenditore **Giovanni Bossi**: i lettori di **MAG** lo conosceranno sicuramente (ne abbiamo parlato sul [n.142](#)). È un progetto nato con idee chiare e che si è sviluppato velocemente: alla nascita di Cherry srl, società proprietaria della piattaforma Cherry Bit, che ha ideato algoritmi di IA per la valutazione del credito,

nel settembre 2019, è seguita a stretto giro quella dell'intermediario finanziario Cherry 106 (ex Cassiopea npl).

Il tritico è stato completato nell'aprile 2020 da Cherry Legal: lo studio legale del network, costituito nella forma di Sta (società tra avvocati) e incaricato di gestire tutti i profili legali delle operazioni di recupero crediti. Una sfida sicuramente impegnativa, data l'anima fortemente tech delle soluzioni Cherry, e che richiede agli avvocati di fare un *extra-mile* nel campo dei big data e dell'intelligenza artificiale. A guidare i professionisti in questo compito c'è la senior partner e cofondatrice di Cherry Legal **Renata Castellan**, che **MAG** ha intervistato insieme a **Luca Bonacina**, co-founder e head of technology di Cherry srl, per capire come e fino a che punto la contaminazione tech-legal è funzionale al mondo del credito in sofferenza.

Partiamo dall'inizio. Di cosa vi occupate e come è cominciato per voi il progetto Cherry?

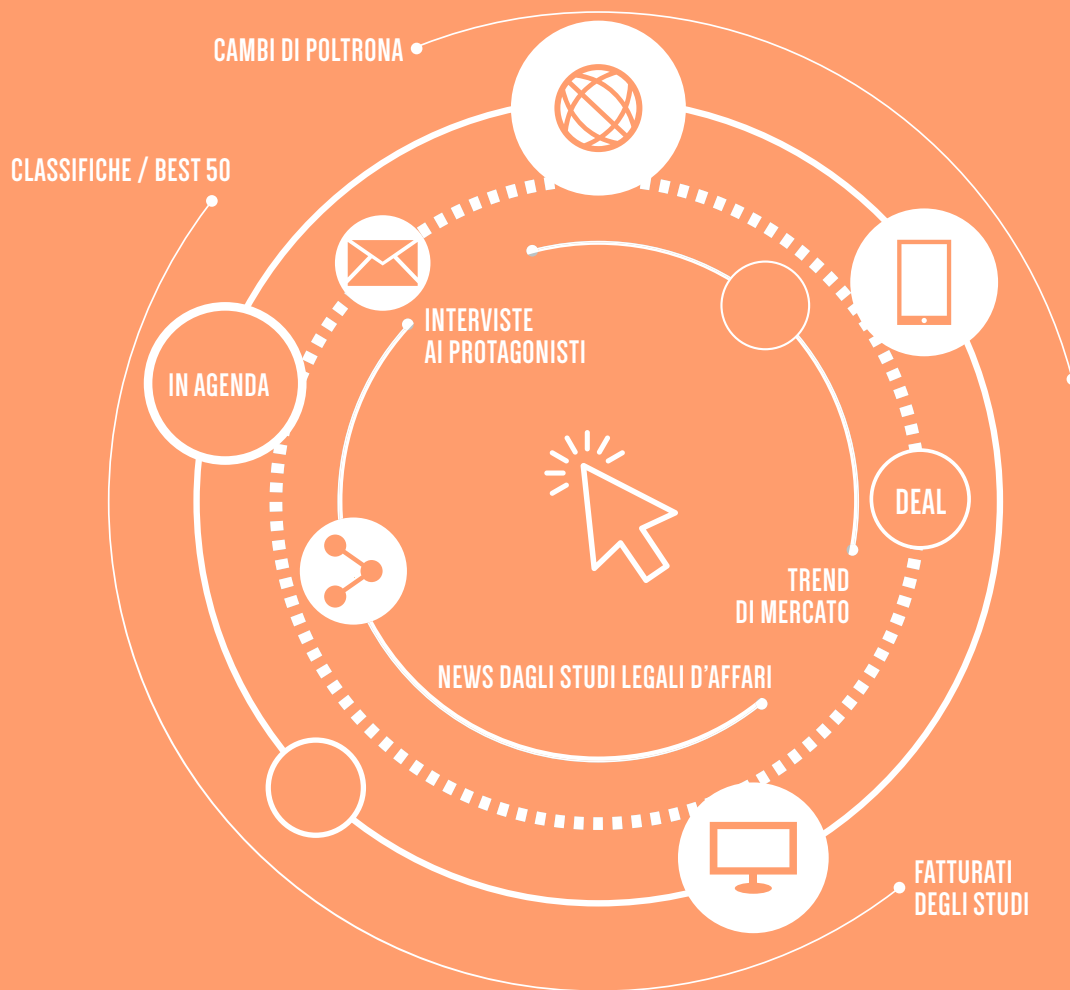
Renata Castellan: Sono un avvocato e mi sono sempre occupata della gestione di crediti problematici: precisamente dal 2005/2006, anni nei quali la nostra "specializzazione" era molto meno nota di oggi. Ho sempre collaborato esternamente con società specializzate in npl in ambito bancario, principalmente nella gestione stragiudiziale, ma anche usando la leva giudiziale per arrivare al recupero. Lavorando sono entrata in contatto con una figura nota nel settore come Giovanni Bossi, e la collaborazione si è evoluta nella condivisione di questo ambizioso progetto.

Luca Bonacina: Io vengo dal mondo della tecnologia: ho esperienza in varie iniziative ad alto contenuto tech e ho brevettato un paio di invenzioni in campo biomedico. Sul finire di luglio 2019 ho incontrato Giovanni Bossi e abbiamo condiviso che l'utilizzo spinto della tecnologia potesse fare un gran bene al mondo del credito in generale, e in particolare a quello del credito deteriorato data la necessità di elaborare masse di dati. Un passo dopo l'altro, grazie a un team molto qualificato, abbiamo iniziato a costruire



LEGALCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.legalcommunity.it

qualcosa che non esisteva e che, come tale, andava a presentare internamente ed esternamente un nuovo modo, molto più efficace ed efficiente, di lavorare in un settore che ha bisogno di essere sostenuto dalla tecnologia e che può essere rinnovato. Cherry Legal è diventata una bellissima realtà e io ho avuto modo di entrare nel mondo del credito deteriorato.

In che modo la tecnologia entra in contatto con il lavoro dell'avvocato?

LB: Gli ambiti sono due. Il primo è quello del sistema informativo: come le pratiche vengono elaborate e gestite, con quale interfaccia. Qui l'obiettivo è avere una piattaforma di lavoro il più possibile *user-friendly* e facile da gestire. L'altro riguarda il modo in cui i dati delle pratiche vengono trattati e analizzati, e qui entrano in gioco i concetti di IA, big data e *machine learning*.

In che modo riuscite a usare questi strumenti nel trattamento dei crediti?

LB: Unendo le competenze legali e tecnologiche riusciamo ad accorciare il *time to market* ed arrivare subito al punto. Abbiamo sviluppato algoritmi che permettono di analizzare in vario modo i portafogli di crediti che trattiamo, tenendo conto delle relative specificità (ad esempio, se si tratta di crediti secured o unsecured). Tutte cose che nel quotidiano fanno la differenza.

RC: L'obiettivo finale, ovviamente, è sempre il recupero del credito. Per farlo, oltre alle indispensabili competenze di natura giuridica in ambito di tutela legale e stragiudiziale del credito, serve la tecnologia: senza di essa, non saremmo capaci di operare in maniera così efficiente ed efficace. In Cherry Legal gestiamo portafogli di crediti radicati e di competenza di differenti tribunali dislocati su tutta Italia: grazie alla nostra infrastruttura tecnologica riusciamo a farlo in linea con le aspettative e le esigenze dei nostri clienti.

Nel vostro sito internet definite il vostro modus operandi come un "approccio analitico che sostituisce il concetto di media e di statistica". Sembra una sorta di superamento della contrapposizione serialità-specificità, o meglio una capacità di usare i big data per migliorare l'approccio *tailormade* sulle singole posizioni creditorie...

LB: Sì. In realtà non si tratta di una vera contrapposizione, perché il dato granulare è alla base della statistica: se lo conosci bene allora la statistica ha un valore. Quindi il nostro focus è sempre prima sul singolo dato, e poi l'insieme di questi ci permette di capire velocemente come trattare i singoli crediti.

Quanto conta in questo contesto, per un avvocato, la capacità di contaminare le proprie competenze legali con la lingua degli algoritmi?

RC: Noi lavoriamo tutti i giorni per costruire e mantenere una cultura aziendale che faciliti proprio queste contaminazioni. Ovviamente serve disponibilità: non è scontato che un avvocato sia disposto a occuparsi di analisi di dati. Ma diciamo che tra i nostri avvocati e i nostri ingegneri esiste una sorta di scambio culturale: in Cherry srl sono ormai bravissimi a comprendere il linguaggio legale, e stanno educando anche noi rispetto a quello tecnologico.

LB: Proprio perché sono due mondi che nascono lontani, creare una cultura e un linguaggio comuni è cruciale sul lungo periodo.

La contaminazione di cui parlate esiste anche internamente alla società tra avvocati? Di che tipo di professionalità si compone la vostra squadra?

RC: In Cherry Legal siamo tutti avvocati, o comunque laureati in giurisprudenza: avendo un rapporto così stretto con Cherry srl, non abbiamo personale IT al nostro interno. Attualmente nel nostro team siamo in dieci, ma puntiamo a superare i venti nel giro di un paio d'anni data la mole di attività che gestiamo.

LB: In realtà ci stiamo ponendo in prima persona il tema dell'evoluzione dell'organizzazione di un team legale, proprio in base a quanto detto finora: completare le proprie competenze legali con le competenze di analisi dati sarà sempre più indispensabile. Non mi riferisco necessariamente a un avvocato che sappia scrivere codice, ma che magari lo sappia leggere. Una sorta di "legal data scientist": credo sia una figura che potrà diventare sempre più diffusa, proprio perché ci sono molti aspetti della professione che si prestano ad essere influenzati dalla tecnologia. È un mestiere che vive molto anche di documentazione, e la tecnologia riuscirà ad interpretare sempre meglio i documenti. Ma i legali devono sviluppare queste nuove competenze per dare le giuste regole alle macchine. 



LEGALCOMMUNITY AWARDS

9^A EDIZIONE

IIP & TMTT

28.06.2021

WJC SQUARE
Viale Achille Papa, 30
Milano

19.15	Accredito
19.30	Aperitivo
20.15	Premiazione
21.00	Cena

Sponsor



#LclpTmtAwards

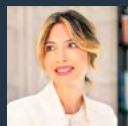
Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it



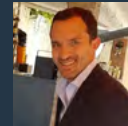
Emiliano Berti
Europe Head of Legal & Compliance,
Nokia



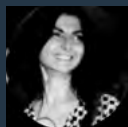
Valerio Bruno
Director of Legal Services |
ICEG Contracting,
Accenture



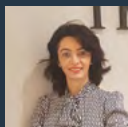
Marilù Capparelli
Director,
Legal Google - EMEA



Francesco Carducci
D.P.O. - Data Protection
Officer Senior Legal
Manager IP,
Gruppo Lactalis Italia



**Nadia
Francesca
Cipriano**
Direttore Affari Legali,
Olivetti



Sara Citterio
Group General Counsel,
Trussardi



Luigi Condorelli
Principal Counsel,
*The Walt Disney Company
Italia*



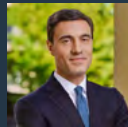
Antonio Corda
Legal Affairs & Compliance
Director,
Vodafone



Furio Curri
Head of Group General Legal
Affairs,
Assicurazioni Generali



Daniele Di Gregorio
Senior Legal Counsel,
Petrovalves



Marcello Dolores
Vice President - Corporate
Legal and Regulatory Affairs
for Southern Europe,
*Discovery Networks
International*



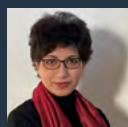
Gian Maria Esposito
General Counsel,
Gruppo TeamSystem



Paolo Fabiani
General Counsel,
Technogym



Stefano Iesurum
Head of Legal Affairs,
Diesel



Rita Izzo
Head of Group COO Legal,
UniCredit



Antonello Lauro
General Counsel Kering
Jewellery Division,
KERING



Giacomo Leo
General Counsel,
Valentino



Fabrizio Manzi
General Counsel and Chief
Legal and Compliance Officer,
Italiaonline



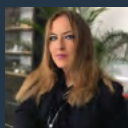
Elena Mauri
Legal Affairs & IP Director,
Ermenegildo Zegna



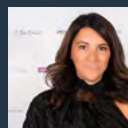
Sandra Mori
DPO Europe,
Coca-Cola



Ilaria Musco
Head of Legal and Regulatory
Affairs,
Dazn Italy



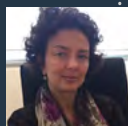
Monica Nannarelli
Direttore Ufficio Legale,
Morellato



Daniela Paletti
Head of Legal,
Edizioni Condé Nast



Rachele Perico
Head of Legal,
*The Blonde Salad - Chiara
Ferragni*



Valentina Ranno
Direttore Affari Legali
e Societari,
L'Oréal Italia



Raffaella Romano
WW General Counsel &
Compliance Officer,
Bottega Veneta



Juna Shehu
General Counsel,
Lifestyle Design



Umberto Simonelli Silva
Chief Legal & Corporate
Affairs Officer,
Brembo



Pierluigi Zaccaria
Head of Legal Affairs,
SEA



GLI INTERNAZIONALI SPINGONO SULL'ITALIA

Cresce la quota di mercato degli studi legali di matrice straniera nel Paese (+20%). E dopo l'anno del Covid-19, in molte organizzazioni fioccano promozioni e lateral hire



Nell'anno della pandemia cresce la quota di mercato delle law firm internazionali in Italia che passa dal 23% al 27%.

È uno dei dati che emerge dalla nuova edizione della Best 50 di Legalcommunity che abbiamo pubblicato sul numero [162](#) di MAG. Nonché uno dei più interessanti perché evidenzia come il cluster delle sedi locali di insegne internazionali sia stato quello che ha registrato la crescita maggiore nell'anno del Covid 19.

La market share delle realtà di matrice straniera, infatti, è cresciuta del 20% superando di gran lunga quella dei grandi italiani (+8%) a cui, però, continua a far capo la quota principale del mercato della consulenza legale d'affari.

Sono 21 le insegne internazionali presenti in questa edizione della Best 50 di Legalcommunity.

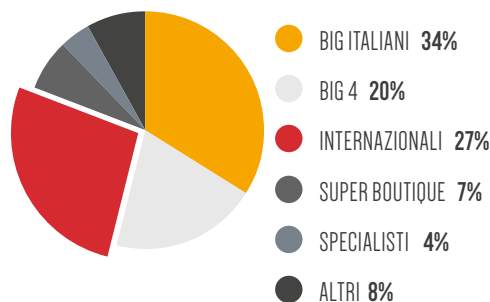
La law firm che ha messo a segno l'incremento maggiore di fatturato è Latham & Watkins.

Il brand americano ha da poco registrato l'avvicinamento alla guida della sede italiana tra **Antonio Coletti** e **Stefano Sciolla**. Un passaggio nel segno della continuità e che ora vede l'avvocato Sciolla impegnato in quella che lui stesso ha definito la "fase tre" del percorso dello studio in Italia. Una fase di «consolidamento e crescita». Latham & Watkins ha chiuso il 2020 con ricavi pari a circa 42 milioni di euro, in aumento del 28% rispetto al 2019. Un risultato che ha supportato la promozione delle avvocate **Giorgia Lugli** e **Alessia De Coppi** rispettivamente al ruolo di partner e counsel, dopo che nel 2020 c'era stata anche la nomina a socio di **Antongiulio Scialpi**.

Le promozioni, assieme ai cosiddetti *lateral hire*

MARKET SHARE PER CLUSTER

Ripartizione % del fatturato tra tipologie di studi nella Best 50



Fonte: Legalcommunity.it

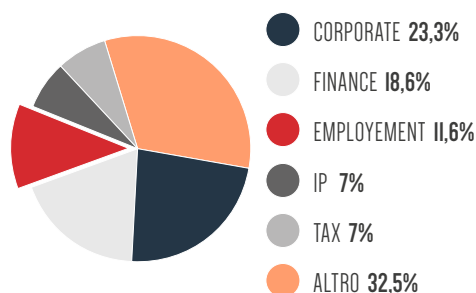
(vale a dire l'acquisizione di professionisti da altri studi) sono un'importante cartina al tornasole per le sedi locali degli studi internazionali.

Da un lato rappresentano una conferma della buona performance messa a segno dallo studio sul territorio. Dall'altro testimoniano la volontà dello studio di continuare a investire in una determinata giurisdizione valorizzando le risorse locali e in particolare quelle che sono cresciute internamente al gruppo di lavoro.

Non a caso tra gli studi che in questo inizio 2021 ha annunciato il maggior numero di promozioni interna compare anche Cms, guidato in Italia dall'avvocato **Pietro Cavasola**. Lo studio ha chiuso il 2020 in crescita del 16%, sfondando il tetto dei 26 milioni di ricavi. E ha promosso quattro professionisti a socio tra le sedi di Roma e Milano. In particolare si è trattato di **Nicolò**

LE PRACTICE PIÙ PREMIATE

In quali aree di pratica sono attivi gli avvocati promossi nelle law firm



Fonte: Legalcommunity.it

Iberian Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



BEST 10

LE PRIME 10 LAW FIRM PER RICAVI NELLA BEST 50

N.	Studio	FATTURATO 2020	Var % su anno precedente	Tot professionisti
1	Dla Piper	100,3	-0,60%	273
2	Cleary Gottlieb	54	1,10%	87
3	Freshfields	51	0%	93
4	Clifford Chance	50	0%	100
5	Baker McKenzie	49,2	-1,60%	154
6	Linklaters	45	0%	110
7	Dentons	43,3	4,60%	135
8	Latham & Watkins	42	28,00%	64
9	Hogan Lovells	38,6	9,00%	130
10	Allen & Overy	38,5	4,00%	90
11	Orrick	38	0,00%	128
12	Bird & Bird	36	5,80%	135
13	Simmons & Simmons	34	13%	74
14	CMS	26,3	16%	121
15	Rödl & Partner	23,8	3,50%	123
16	Osborne Clarke	17	1,80%	71
17	Eversheds Sutherland	16,1	11,00%	99
18	Ashurst	14,3	10%	33
19	Withers	13,9	9,40%	50
20	Andersen in Italy	12	0%	74
21	GT Santa Maria	11,5	0%	50

Fonte: Legalcommunity.it

D'Elia, Andrea Arcangeli, Massimo F. Dotto e Beatrice Fimiani. Quest'ultima nomina, che incide sul fronte tax, conferma la volontà della law firm di puntare sul settore dopo che nel 2020 lo studio ha messo a segno un importante lateral hire prendendo in squadra il fiscalista (ex Baker McKenzie) **Mario D'Avossa**.

Tre soci in questo inizio d'anno sono stati promossi anche in Dentons. Lo studio guidato da **Federico Sutti** dopo aver archiviato l'esercizio del Covid-19 con un giro d'affari in salita del 4,6% superando i 43 milioni, ha ufficializzato la promozione di **Luca De Benedetto, Cristian Fischetti e Ilaria**



STEFANO SCIOLLA



FEDERICO SUTTI

Gobbato. A queste tre promozioni, nei primi mesi del 2021, Dentons ha aggiunto anche il lateral hire di un partner proveniente da BonelliErede e attivo in materia di diritto del lavoro: **Luca De Menech**.

Dla Piper, con un risultato in linea rispetto al 2019, si è confermata la law firm con il giro d'affari più elevato nel Paese: 100,3 milioni (-0,6%). L'organizzazione guidata dal managing partner **Wolf Michael Kühne** ha ottenuto la promozione a socio dell'avvocata Valentina Marengo attiva in ambito real estate e ha realizzato anche il lateral di **Gabriele Arcuri** da Gianni & Origoni.

Promozioni si sono registrate anche in tutte le sedi delle law firm magic circle presenti nel Paese. Allen & Overy e Linklaters, in particolare, hanno ottenuto un socio ciascuna. In particolare, Allen & Overy, dopo aver fatto socio **Paolo Nastasi** nel 2019, quest'anno ha promosso **Livio Bossotto**, partner del dipartimento di diritto del lavoro. In Linklaters, invece, si è avuta la promozione di **Tessa Lee**, professionista del team finance. La law firm guidata in Italia da



LEGALCOMMUNITY ITALIAN AWARDS

4[^] EDIZIONE

SAVE THE NEW DATE
20.07.2021

ORE 19.15 • ROMA

Sponsor



Per candidarsi: mariateresa.giannini@lcpublishinggroup.it - 0236727659

Per informazioni: info@lcpublishinggroup.it - 0236727659

#LcItalianAwards



ANDREA AROSIO



LUCA PICONE

Andrea Arosio, con questa nomina, ha di fatto promosso un socio per il terzo anno consecutivo (i precedenti sono stati **Loris Bovo** nel 2020 e **Ugo Orsini** nel 2019).

Pioggia di counsel, invece, per Clifford Chance e Freshfields. Si tratta di una qualifica molto rilevante nelle law firm. Paragonabile a quella di salary partner in uno studio italiano. E in alcuni casi anticamera per l'ammissione alla partnership vera e propria.

In particolare, sono cinque i professionisti diventati counsel in Clifford Chance: **Francesca Casini, Riccardo Coassin, David Neu, Filippo Tassoni e Andrea Tuninetti Ferrari**.

Tre invece sono i counsel promossi in Freshfields (Luca Sponziello, Lorenzo Fusco, Giuliano Marzi) a cui nei giorni scorsi si è aggiunto anche l'ex Pavia e Ansaldo **Nico Moravia** che guiderà le attività dello studio sul fronte del diritto amministrativo.

Tre counsel anche in Hogan Lovells. Lo studio guidato da **Luca Picone**, nel 2020, ha chiuso uno dei suoi anni migliori di sempre, con una crescita dei ricavi del 9% e a inizio 2021 ha ufficializzato le promozioni di **Martina Di Nicola, Federico Fusco e Maria Luce Piattelli** confermando la predilezione dello studio per la crescita per linee interne che nei due anni precedenti ha visto le nomine a partner di **Andrea Atteritano e Massimiliano Masnada**.

Nell'81% dei casi, le law firm presenti nella Best 50 di Legalcommunity hanno promosso soci o

BEST 10

CHI CRESCE DI PIÙ TRA LE LAW FIRM NELLA BEST 50

N.	Studio	FATTURATO 2020	Var % su anno precedente	Tot professionisti
1	Dla Piper	42	28,00%	64
2	Cleary Gottlieb	26,3	16%	121
3	Freshfields	34	13%	74
4	Clifford Chance	16,1	11,00%	99
5	Baker McKenzie	14,3	10%	33
6	Linklaters	13,9	9,40%	50
7	Dentons	38,6	9,00%	130
8	Latham & Watkins	36	5,80%	135
9	Hogan Lovells	43,3	4,60%	135
10	Allen & Overy	38,5	4,00%	90
11	Orrick	23,8	3,50%	123
12	Bird & Bird	17	1,80%	71
13	Simmons & Simmons	54	1,10%	87
14	CMS	51	0%	93
15	Rödl & Partner	50	0%	100
16	Osborne Clarke	45	0%	110
17	Eversheds Sutherland	38	0,00%	128
18	Ashurst	12	0%	74
19	Withers	11,5	0%	50
20	Andersen in Italy	100,3	-0,60%	273
21	GT Santa Maria	49,2	-1,60%	154

Fonte: Legalcommunity.it

counsel ovvero messo a segno uno o più lateral hire in questa prima parte del 2021.

Tra le acquisizioni più rilevanti di professionisti sul mercato va sicuramente ricordato il doppio lateral realizzato da Withers nel diritto sportivo con l'arrivo di **Pierfilippo Capello e Andrea Voza** (entrambi ex Osborne Clarke).

Nel complesso, le competenze più premiate e cercate in questo giro di promozioni e lateral nelle law firm internazionali presenti in Italia, sono state quelle in area corporate (23,3%) seguite da quelle in ambito finance (18,6%), employment (11,6%) tax e Ip (7% ciascuna). (n.d.m.)



ESONERO CONTRIBUTIVO, UN SUPPORTO CONCRETO E UN RICONOSCIMENTO AI LIBERI PROFESSIONISTI

di antonino dattola*

L'esonero contributivo stabilito dalla legge di bilancio 2020 che ha disposto a tale scopo un fondo della dotazione di 1 miliardo di euro e ulteriormente alimentato dal DL Sostegni che ha previsto la destinazione aggiuntiva di 1,5 miliardi di euro, rappresenta uno strumento importante a supporto della liquidità di liberi professionisti e lavoratori autonomi e, allo stesso tempo, una forma di tutela nei confronti dei loro risparmi previdenziali.

Il provvedimento che, al momento della redazione di questo articolo, è ancora in attesa dell'esame della Corte dei Conti per poi ottenere l'autorizzazione da parte della Commissione europea sugli aiuti di Stato prima della pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, prevede l'esenzione

dal pagamento dei contributi fino a un tetto massimo di 3mila euro per i liberi professionisti e i lavoratori autonomi iscritti, rispettivamente, alle Casse private e alla gestione separata, artigiani e commercianti, Inps che nel 2020 abbiano dichiarato un reddito fino a 50mila euro, registrando, nel caso di professionisti con attività avviata prima del 2020, un calo di almeno il 33% del fatturato rispetto all'anno precedente. Altro requisito per poter beneficiare della misura è quello della regolarità contributiva che potrebbe, però, rischiare di escludere chi in passato ha avuto difficoltà a versare la contribuzione, proprio a causa di una carenza di liquidità. Inoltre restano esclusi dall'esonero contributivo i titolari di un



contratto di lavoro subordinato o di pensione diretta e anche in questo caso occorrerà attendere le specifiche relative alla definizione della tipologia di lavoro subordinato: è infatti auspicabile che si intenda la titolarità di un contratto a tempo pieno o almeno superiori al 50 % delle ore settimanali previste dal contratto collettivo. In questo caso, infatti, l'esonero contributivo potrebbe finire per rappresentare un vantaggio minore per i nuovi iscritti rispetto ai più anziani, come recentemente segnalato anche da associazioni ed enti pluricategoriali.

Al di là di alcuni aspetti da chiarire per la corretta applicazione nell'ambito di tutte le diverse gestioni previdenziali interessate, il provvedimento rappresenta un sostegno concreto per tutti quei professionisti che, anche a causa degli impatti della pandemia, si trovano ad

affrontare problemi di liquidità. Un aiuto che diventa ancora più concreto e palpabile nel caso dei professionisti del sud Italia che, secondo i dati del decimo rapporto Adepp sulla previdenza privata presentato nel dicembre scorso, dichiarano un reddito medio di poco superiore ai 23mila euro e inferiore di circa il 50% rispetto a quello che si registra nelle regioni del nord. Un divario che, per alcune specifiche aree professionali, cresce ulteriormente, come nel caso dei dottori commercialisti che, in alcune regioni del nord e centro Italia, possono contare su un range di reddito dichiarato nel 2020 uguale o superiore a 100mila euro che scende però al di sotto dei 40mila euro, spostandosi nel sud del Paese.

Lo stesso discorso vale anche per le professioniste che, sempre secondo i dati elaborati da Adepp, dichiarano in media il 45% in meno dei redditi dei loro colleghi.

Nell'attesa che la conclusione dell'iter legislativo chiarisca questi dubbi, va comunque evidenziato come l'iniziativa rappresenti soprattutto un segnale importante anche della sensibilità dell'attuale Governo nei confronti dei professionisti che non sono più visti come "privilegiati imprenditori di se stessi", ma come lavoratori che, anche e soprattutto in quest'ultimo anno, hanno saputo garantire la continuità e l'efficacia nel mettersi al servizio dei propri clienti, impegnandosi duramente, come nel nostro caso, per la sopravvivenza di aziende e realtà imprenditoriali e, più in generale, della ripresa economica e produttiva del Paese. 📌

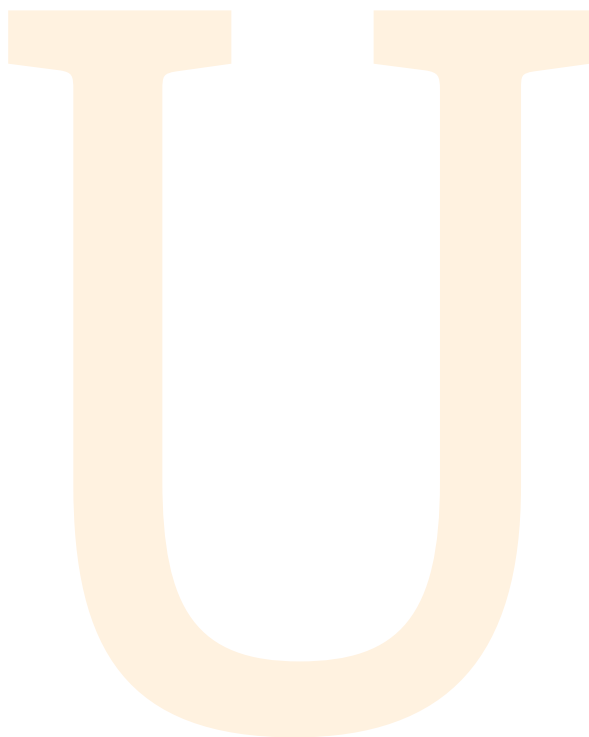
**Consigliere di
Amministrazione di Cassa
Dottori Commercialisti*

MAG intervista la direttrice
giuridica Marie-Pierre Cordier

TELT

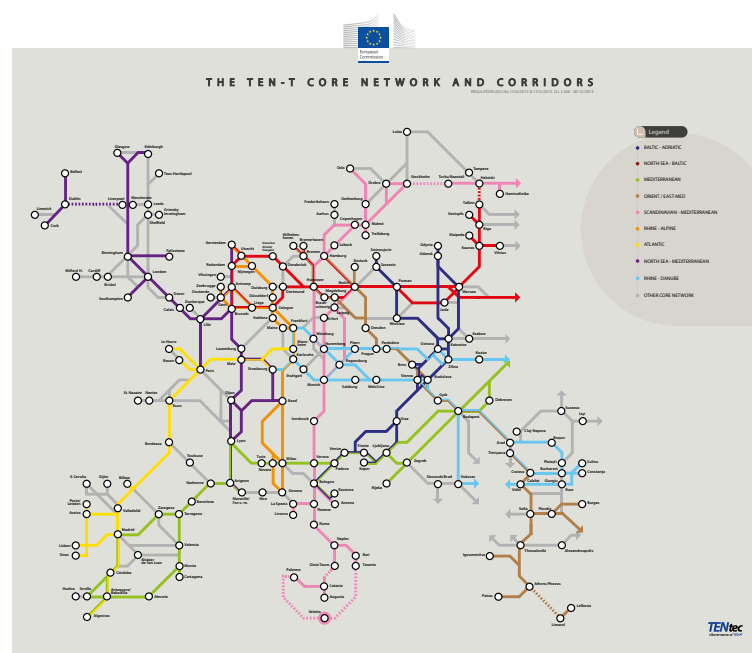
L'IMPORTANZA DEL LEGAL NEL PROGETTO TORINO-LIONE





Una ferrovia lunga 270 km che collega Italia e Francia e che dal 2030 trasporterà merci e persone. È la Torino-Lione, parte integrante del progetto strategico della Ten-t, la "metropolitana d'Europa" progettata per incoraggiare il trasporto ferroviario e ridurre le emissioni di gas serra. A realizzare e, successivamente, gestire la sezione transfrontaliera, una tratta di 65 km compresa tra Susa e Saint Jean de Maurienne, è il promotore pubblico Tunnel Euralpin Lyon Turin (Telt). La società, binazionale, è stata istituita dal governo francese (suo azionista al 50%) e dalle Ferrovie dello Stato italiane (che detengono il rimanente 50%) nel 2015 sulla base degli accordi internazionali che definiscono la realizzazione stessa della linea.

Al vertice della direzione legale di Telt c'è **Marie-Pierre Cordier** che, nominata direttrice giuridica di Telt dal governo francese, è l'ideatrice – insieme a **Paola Basilone** (prefetto di Torino) – della struttura binazionale per i controlli antimafia per le imprese che lavorano sulla Torino-Lione. La tratta è il primo caso in Europa di applicazione della normativa antimafia a livello transnazionale, indipendentemente dalla nazionalità dei cantieri. Le prefetture della regione Auvergne-Rhône Alpes e di Torino lavorano in parallelo, condividendo le informazioni sugli appalti italiani e francesi dell'opera, col supporto delle rispettive forze di polizia che svolgono controlli e sopralluoghi congiunti nei cantieri. Le verifiche vengono svolte non solo sulle aziende appaltatrici, ma sull'intera



164

km totali di gallerie da scavare

57,5

km per il tunnel di base del Moncenisio
(opera principale
della sezione transfrontaliera
che si estende
da Saint-Jean-de-Maurienne a Susa)

2030

messa in servizio della linea

filiera dei subappalti e per contratti di qualsiasi valore. Le imprese con le carte in regola entrano in una "white list transnazionale", un'anagrafe degli esecutori che possono lavorare nei cantieri per 12 mesi, rinnovabile a fronte di nuove verifiche.

Ripercorriamo per ordine gli aspetti legali del progetto curati dalla direzione legale di cui è a capo... Oltre al grande lavoro relativo all'antimafia, il principale aspetto legale del progetto riguarda

INHOUSECOMMUNITYDAY

LC PUBLISHING GROUP

2[^] EDIZIONE

30 SETTEMBRE - 01 OTTOBRE 2021
ROMA



L'EVENTO DEDICATO ALLA FIGURA DEL GIURISTA D'IMPRESA

Partner

Con il supporto di

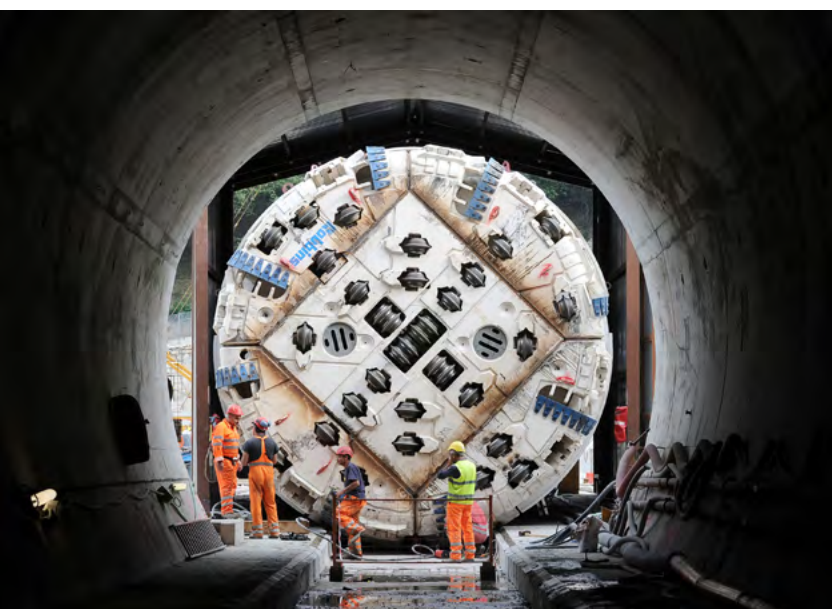
大成 DENTONS



Per informazioni: helene.thiery@lcpublishinggroup.it

CHI È MARIE-PIERRE CORDIER

Prima donna avvocato generale della Corte dei Conti francese, ne è stata membro dal 1992. È stata inoltre direttrice aggiunta a Roma dell'audit esterno della FAO e del programma alimentare mondiale. Tra il 2001 e il 2003 ha lavorato con i Commissari dei Conti alle Nazioni Unite e successivamente, tra il 2007 e il 2012 è stata membro del Consiglio Internazionale delle norme contabili del settore pubblico.



18%

scavo totale già realizzato

suddivisione dei lavori in

81

gare su

12

siti operativi

gli appalti pubblici, seguiti principalmente dalla direzione dedicata alle gare, chiamata direzione acquisti. La direzione giuridica affianca quest'ultima e le altre direzioni, fornendo pareri e consulenze trasversalmente sui diversi temi e si occupa della difesa in tribunale. Al momento, vista anche la fase di sviluppo in cui ci troviamo, stiamo seguendo la fase dei necessari espropri.

C'è poi una complessità legale legata alla doppia nazionalità del progetto...Ci spiega?

È la sfida quotidiana della direzione giuridica. Quasi più che alla doppia nazionalità, la complessità è concretamente legata all'accordo italo-francese del 2012, che crea il promotore pubblico Telt. L'accordo prevede che il diritto applicabile per gli appalti e i contratti relativi ai lavori e agli accordi di forniture è il codice appalti francese. Per altre questioni, come il diritto del lavoro, dell'ambiente e degli espropri si applica invece il diritto territorialmente applicabile. Dunque, la principale complessità è legata alla verifica quotidiana del diritto applicabile alla singola casistica,

LA SQUADRA ANTIMAFIA E REGOLARITÀ DEI FORNITORI (ARF)



Il team ARF di Telt assicura l'applicazione del Regolamento dei contratti. Composto da sei persone (tre in Francia e tre in Italia), gestisce le relazioni con la struttura bi-nazionale antimafia paritetica, costituita dai Prefetti di Torino e della regione Auvergne Rhône-Alpes. ARF raccoglie gli elementi richiesti dalla struttura bi-nazionale dei

fornitori di Telt e ispirati al modello delle "informazioni antimafia" del Codice antimafia italiano. Queste informazioni, dopo essere state controllate dal team ARF, vengono trasmesse alla Prefettura di competenza in funzione della nazionalità del fornitore. Quando non è possibile determinare il luogo di esecuzione del contratto, la competenza delle verifiche è attribuita al Prefetto del Paese in cui hanno inizio i lavori o l'esecuzione della fornitura o del servizio. Il lavoro più impegnativo della squadra ARF è supportare

i fornitori nell'applicazione del Regolamento, che rappresenta il primo caso in Europa di attuazione delle verifiche antimafia al di là delle frontiere nazionali. Il Regolamento prevede controlli rigorosi sulla filiera di appalti, sub-appalti e sub-contratti, indipendentemente dalla soglia economica e dall'oggetto del contratto. Più di 750 imprese sono iscritte al momento sulla Lista Bianca. Sono state emesse soltanto due interdittive, ma il dispositivo è dissuasivo. Alcune imprese hanno rifiutato di fornire le informazioni richieste per le verifiche e quindi non hanno potuto lavorare per la Torino-Lione. Ma il numero di fornitori che si rifiutano di trasmettere i documenti necessari all'espletamento della verifica antimafia è in costante diminuzione. «Anche se considerato come una grande sfida, sia al momento della sua redazione che della sua implementazione, il Regolamento dei contratti di Telt si è dimostrato come uno strumento giuridico forte che ha consentito di istituire, in collegamento con le prefetture di Torino e di Lione, un sistema di controllo concreto ed efficace per lottare contro le infiltrazioni della criminalità organizzata negli appalti pubblici della Torino-Lione», dichiara a *MAG* Stephanie Nicoud (foto), responsabile Antimafia di Telt.

1000

persone circa stanno lavorando alla costruzione dell'infrastruttura.

4000

posti di lavoro diretti e indiretti nei cantieri al culmine delle attività

ma è anche la parte più interessante del lavoro dei legali interni.

L'organizzazione è complessa, servono competenze interne variegate... A questo proposito come è organizzata la direzione legale?

Siamo in otto, per metà francesi e per metà italiani, e abbiamo competenze in quasi tutte le materie di diritto

italiano e francese. La specialità dei colleghi francesi sono soprattutto le competenze in materia di appalti, lato Italia abbiamo invece due amministratori e altri due colleghi specializzati in altre materie. Quando ci troviamo a gestire temi particolarmente delicati e complessi chiediamo il supporto degli studi legali esterni.

Lei ha ideato insieme a Paola Basilone, prefetto di Torino, una struttura bi-nazionale per i controlli antimafia sulla Torino-Lione. Di cosa si tratta?

È il risultato dell'impegno comune preso nell'accordo del 2015 tra Italia e Francia, in occasione del quale le parti si sono impegnate a lottare con fermezza contro ogni pratica mafiosa e a dotare il promotore pubblico Telt di un regolamento estremamente rigoroso, che è stato validato dalla commissione intergovernativa. Su questa base è stato creato un gruppo di lavoro italo-francese, che ha preso spunto dal codice antimafia italiano. Il gruppo, mosso dall'obiettivo comune di lotta alla mafia ha realizzato il regolamento dei contratti antimafia, allegato all'accordo internazionale per la



INHOUSECOMMUNITY

AWARDS

Italia

6^a Edizione

SAVE THE DATE

14.10.2021

MILANO

in collaborazione con **CHIOMENTI**

Partners

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

CASTALDI PARTNERS
1996

Deloitte.
Legal

 **DLA PIPER**

 **GEBBIA BORTOLOTTO**
PENALISTI ASSOCIATI

GT GreenbergTraurig
Santa Maria

LATHAM & WATKINS

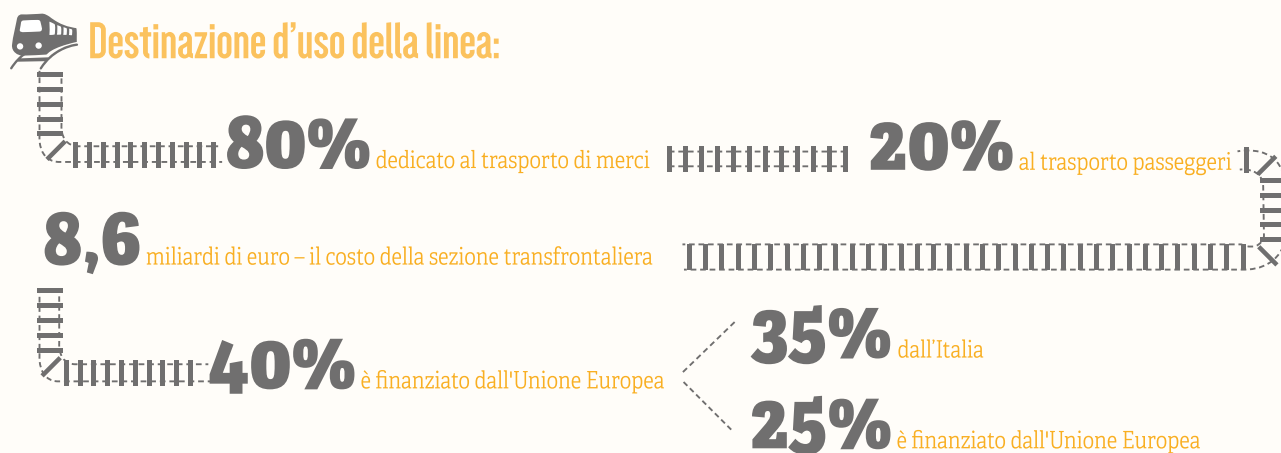
Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

 **orrick**

 **ORSINGER ORTÙ**
AVVOCATI ASSOCIATI

Sponsor

MORROW
SODALI



La Torino-Lione consentirà di:

eliminare dalle strade alpine 1 milione di TIR

ridurre le emissioni di gas serra di circa 3 milioni di tonnellate di CO₂ all'anno

Ridurre il tempo di viaggio per i viaggiatori: **1h 47"** anziché **3h 47"** per la tratta Torino-Lione, **4h 30"** anziché quasi **7h** per Milano-Parigi, circa **4h** invece di circa **5h 30"** per Torino-Parigi.



realizzazione della Torino-Lione e ratificato nel 2017 da entrambi i parlamenti nazionali. Il regolamento assegna lo stesso potere decisionale alle prefetture dei due Paesi (nello specifico quella di Torino e quella della regione Auvergne-Rhône-Alpes) per l'iscrizione o l'esclusione degli operatori economici dalla lista bianca dei fornitori.

La Torino-Lione è il primo caso in Europa di applicazione della normativa antimafia a livello transnazionale?

Esatto. Il regolamento, unico nel suo genere, potrà servire da esempio per tutte le altre opere transfrontaliere. Il documento va anche oltre gli obblighi di legge dei due Paesi e previsti dalla normativa europea, dunque individua delle soluzioni che costituiscono una best practice internazionale.

Come funziona l'affidamento dei lavori? La procedura di gara che applicate è sempre la stessa quindi?

Sì, i lavori vengono affidati a seguito di procedure di gara condotte applicando il codice appalti francese, insieme regolamento dei contratti antimafia di Telt.



Questo tipo di procedura si applica anche per l'affidamento dei mandati agli studi legali?

Sì, la procedura si applica a tutti i contratti di tutta la filiera d'impresa (appalti e subappalti) e quindi anche a quelli con gli studi legali esterni. Gli studi italiani sono abituati alle verifiche antimafia, per gli avvocati francesi inizialmente è stato strano, ma poi si sono abituati anche loro.

I progetti di realizzazione di grandi infrastrutture strategiche come la Torino-Lione sono spesso controversi. È difficile riuscire ad accontentare i numerosi portatori di interesse coinvolti. Questo comporta anche l'insorgere di contenziosi...

Vero. I grandi contenziosi sorgono al momento di realizzazione dell'opera stessa, dunque probabilmente li vedremo più avanti, tra qualche mese o tra qualche anno, visto che adesso siamo nella fase di aggiudicazione dei contratti per i lavori definitivi. Ad oggi abbiamo qualche contenzioso prevedibile, soprattutto sugli espropri.

Telt aderisce al Global compact delle Nazioni Unite, promuovendo i suoi valori. Sempre di più le aziende si impegnano su tematiche sociali e di sostenibilità, in che modo questo coinvolge la direzione affari legali?

Siamo coinvolti nella misura in cui il global compact abbraccia anche tematiche sociali, di sostenibilità e anticorruzione, argomenti che coinvolgono la direzione giuridica oltre a quella dedicata alla sostenibilità e alla sicurezza guidata da Manuela Rocca.

Come si declina sul lavoro della direzione affari legali l'impegno ambientale del progetto?

Sotto la forma dei tantissimi pareri che rendiamo alla direzione Sviluppo Sostenibile e Sicurezza e anche alla direzione Procedure accordi e convenzioni.

Qual è la prossima ambizione della direzione legale?

Sfruttando la bi-nazionalità della squadra, e visto il successo del regolamento, ci piacerebbe approfondire la materia del codice appalti e contribuire al cantiere della semplificazione del codice appalti italiano, patrimonializzando l'esperienza di Telt, società italo-francese disciplinata dal codice appalti francese e delle direttive europee per la realizzazione della sezione transfrontaliera. 🇫🇷



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMAZIONE



EVENTI



CENTRO RICERCHE



PUBBLICAZIONI

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

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



LC srl

Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano

Sede legale: Via Tolstoj 10 | 20146 Milano

Tel. + 39 02 36727659



Le practice di competenza comprendono:
Proprietà intellettuale, EU payment regulation,
corporate M&A, esecuzioni immobiliari,
contenzioso bancario, contabilità.

102 | MAG 163

BRESNER CAMMARERI

INTELLECTUAL PROPERTY – BCIP

Sede. Milano

Posizione aperta. Trainee Trademark Attorney

Area di attività. Proprietà intellettuale

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. Lo Studio, attivo esclusivamente nella materia della proprietà intellettuale, è alla ricerca di due laureandi/neolaureati (massimo 25 anni e con non più di 6 mesi di esperienza) da inserire nel dipartimento di filing e prosecution. Per i neolaureati il voto di laurea deve preferibilmente essere pari o superiore a 105/110. L'attività consisterà prevalentemente nella redazione di corrispondenza da intrattenersi con clienti, Uffici Marchi e Brevetti e colleghi esteri in relazione al mantenimento ed alla gestione di diritti di privativa. La risorsa dovrà anche occuparsi del deposito delle privative, della prosecuzione delle stesse e della gestione di opposizioni e di azioni di invalidazione/cancellazione. Costituisce titolo preferenziale la conoscenza del diritto industriale. Sono richieste buone capacità relazionali, serietà, intraprendenza, precisione e predisposizione al lavoro in team, oltre ad un'ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.

Riferimenti. Si prega di inviare il CV, unitamente ad una breve lettera di presentazione, all'indirizzo e-mail emanuele.cammareri@bcip.it

DE MATTEIS LAW

Location. Roma e Bruxelles

Open position. EU Payment Associate

Area of expertise. EU Payment Regulation

Number of professionals requested. 1/2

Brief description. We are looking for an Associate with excellent academic performance and a desire to specialize in EU payments regulation. Integrity, diversity and creativity are the name of the game at De Matteis Law. Desired Skills and Experience

- University degree in law with highest

honors

- Admitted to the bar
- Specialized or desire to specialize in EU payments regulation
- Experience in assisting multinational organizations
- Mother tongue or excellent command of English (level C2 or C1)
- Desired Personality Traits
- Desire to help others
- Team player
- Conscientiousness
- Open to constantly learning
- Preferred age 30-35

We offer competitive salaries and an energetic, motivated and collaborative environment. We are interested in the success of our team and encourage individual development through constant feedback.

Contacts. Apply via [Linkedin De Matteis Law](#)

GRIMALDI STUDIO LEGALE

Sede. Roma

Posizione aperta. Mid level associate

Area di attività. Corporate M&A

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Per la nostra sede di Roma siamo alla ricerca di un mid level associate da inserire nel dipartimento corporate. Requisiti: 3/5 anni PQE in ambito corporate (operazioni straordinarie ed assistenza generale a società). Richiesto voto di laurea da 105 in su, capacità di lavorare in team e conoscenza della lingua inglese

Riferimenti. Francesco Sciaudone. I candidati possono inviare il CV e lettera di presentazione a epucci@grimaldilex.com indicando nell'oggetto della mail "Mid Corporate"

LA SCALA Società tra Avvocati

Sede. Milano

Posizione aperta 1. Associate

Area di attività. Team Esecuzioni immobiliari

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. La Scala cerca un avvocato che abbia maturato una buona esperienza nelle aree del recupero crediti e delle esecuzioni immobiliari in ambito bancario. Sono inoltre richieste padronanza del pacchetto Office, flessibilità e serietà, autonomia e capacità di lavorare in team. Costituisce titolo preferenziale la conoscenza del gestionale EPC (ex parte creditoris) o di altri software utilizzati da istituti di credito. L'inserimento avverrà nel team "Esecuzioni Immobiliari" della sede di Milano.

I candidati interessati e in possesso dei requisiti richiesti sono invitati ad inviare un CV dettagliato e una breve lettera di presentazione citando come riferimento "Associate- Esecuzioni immobiliari"

Riferimenti. recruitment@lascalaw.com

Sede. Milano

Posizione aperta 2. Associate

Area di attività. Team Contenzioso Bancario

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. La Scala Società tra avvocati cerca, per la propria sede di Milano, un avvocato che abbia maturato precedenti esperienze nell'area del contenzioso bancario.

Costituisce titolo preferenziale la conoscenza di gestionali e di software utilizzati da istituti di credito e di Easylex come gestionale interno. Sono inoltre richieste padronanza del pacchetto Office, flessibilità e serietà, autonomia e capacità di lavorare in team. I candidati interessati e in possesso dei requisiti richiesti sono invitati ad inviare un CV dettagliato e una breve lettera di presentazione, citando come riferimento "Associate – Team Contenzioso Bancario"

Riferimenti. recruitment@lascalaw.com

Sede. Milano

Posizione aperta 3. Contabile

Area di attività. Contabilità

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. La Scala Cerved ricerca un contabile che risponda alle seguenti caratteristiche:

- Esperienza nel ruolo di almeno 3/4 anni;
- Ottima conoscenza della contabilità

Riferimenti. selezione@lascalaw.com

TONUCCI & PARTNERS

Sede. Padova

Posizione aperta 1. Associate

Area di attività. Compliance 231 e privacy

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Tonucci & Partners ricerca per la propria sede di Padova un associate da inserire nel settore di Compliance 231, privacy e diritto delle nuove tecnologie. Il candidato ideale deve aver conseguito la laurea in giurisprudenza a pieni voti e possedere una ottima conoscenza, scritta e orale, della lingua inglese. Il conseguimento del titolo di avvocato e una pregressa esperienza in primari studi legali e/o uffici legali di aziende saranno valutate favorevolmente

Riferimenti. per sottoporre la propria candidatura si richiede l'invio di un CV aggiornato entro il prossimo 14 giugno al seguente indirizzo: padova@tonucci.com menzionando espressamente nell'oggetto della e-mail di accompagnamento la seguente sigla: Associate-MAG.



KITCHEN CONFIDENTIAL
GLI CHEF RICOMINCIANO DAL LAGO

FOOD BUSINESS
ORCO, IL RE DELLA SENAPE

ETICHETTA
IL NO SHOW AL RISTORANTE INCIDE
TRA IL 5% E IL 30%

CALICI E PANDETTE
IL MOSCATO BIANCO EOS SAMOS
MALAGARI E L'AMORE

LE TAVOLE DELLA LEGGE
UN CLASSICO CHE CONQUISTA

Se il mare è lontano dalle grandi città le località lacustri sono, invece, vicine per una gita fuori porta. I grandi chef scommettono sul Lago di Garda e Como, non più solo mete stagionali e di turisti stranieri

di francesca corradi

GLI CHEF RICOMINCIANO DAL LAGO

In tempo di Covid-19 gli chef hanno abbandonato i fornelli ma non la voglia di progettare nuove sfide. Nonostante la crisi e il futuro incerto hanno, infatti, recentemente inaugurato succursali gourmet di stellati. Le destinazioni sono i più famosi laghi italiani: il Lago di Garda e il Lago di Como.

La zona del Garda, in realtà, è già un concentrato di ristoranti *fine dining*. Sulla sponda bresciana si va da Lido 84 dello chef **Riccardo Camanini** al Capriccio di **Giuliana Germiniasi** ([MAG 114](#)) fino a Villa Feltrinelli di **Stefano Baiocco** e Qb duepuntozero di **Alberto Bertani** ([MAG 131](#)). Anche **Viviana Varese**, lo scorso anno, ha scommesso sull'osteria contemporanea Viva La Terrazza, un pop up estivo inaugurato a giugno a Manerba del Garda. La sponda veronese non è da meno con il ristorante Vecchia Malcesine dello chef **Leandro Luppi** ([MAG 145](#)) e La veranda del color di **Fabio Cordella**.

L'asticella dell'offerta gardesana, però, si alza con due inaugurazioni. L'inarrestabile **Giancarlo Perbellini**, infatti, aperto le porte della nuova "locanda", la decima creatura a portare la sua firma. Comincia a circolare, inoltre, la voce che lo chef veronese presto potrebbe mettere la seconda bandierina anche nel capoluogo lombardo con un progetto legato alla pasticceria e gelateria oltre che bistro.

A distanza di un anno dall'apertura in Sicilia, lo chef imprenditore ha rilevato uno storico locale del territorio sulle colline di Garda, per trasformarlo nella "Locanda Perbellini-Ai Beati". Inaugurato ai primi di maggio, il format è un modello che lo chef sta replicando in tutta Italia, con l'obiettivo di farne fiorire di nuove nei prossimi anni, ma con un'ulteriore evoluzione nel concept.

Perbellini seguirà la partenza del ristorante con terrazza panoramica per poi passare il timone al 33enne **Marco Cicchelli**, che entra come socio e si occuperà della conduzione dell'insegna.

«La pandemia ha dato uno stop a tutte le attività ma non mi voglio fermare. Credo nella ripartenza e scommetto sulla ristorazione e sul turismo», afferma con ottimismo lo stellato.

È un *modus operandi* ormai consolidato quello dello chef imprenditore 56enne che ama coinvolgere i collaboratori nella gestione dei nuovi locali offrendo loro l'opportunità di diventare imprenditori. Un'altra costante è quella di puntare sui giovani: a coordinare la brigata in cucina sarà infatti il giovane chef veronese il 28enne **Michele Bosco**. Un terzo fattore interessante è l'apertura: tutto l'anno e non più stagionale come spesso siamo abituate a vedere nelle località turistiche. Un po' più a Nord, proprio accanto a quella che è considerata una delle più belle piste ciclabili al



ALBERTO BERTANI



LEANDRO LUPPI



GIANCARLO PERBELLINI

The Food Industry Monitor

La sfida della crescita sostenibile per
l'industria del food

2 Luglio 2021 ore 10.00, Pollenzo

LE PERFORMANCE DELLE IMPRESE ALIMENTARI ITALIANE.
L'IMPATTO DELLA SOSTENIBILITÀ SUI MODELLI DI BUSINESS

Si prega di confermare la partecipazione entro il 23 giugno 2021
al seguente indirizzo mail: relazioniesterne@unisg.it

L'evento è organizzato in presenza, è prevista una diretta in live streaming



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



Media partners:



www.foodindustrymonitor.com



ALFIO GHEZZI



GIULIANA GERMINASI



ANTONELLO COLONNA



mondo, ha scommesso **Alfio Ghezzi** ([MAG 127](#)), a fianco della famiglia di imprenditori Risatti. Si tratta del progetto di ospitalità per antonomasia che sfida le più belle location d'Italia e sarà presto meta del jet set nazionale e internazionale: un esclusivo hotel di lusso adult-friendly a Limone sul Garda.

Ghezzi, a un'ora di auto dal suo stellato Senso all'ombra del museo Mart, ha elaborato un «ricercato concetto gastronomico»: dal bistrot al fine dining. Un nuovo esclusivo indirizzo per gli appassionati del cibo, oltre che del bello.

Anche nel comasco ci si lecca i baffi: da "I Tigli in Theoria" ([MAG 124](#)) con lo chef **Franco Caffara** a "Berton al lago" dell'omonimo chef stellato fino a "Materia" ([MAG 114](#)) di **Davide Caranchini**.

Sulle sponde del lago di Como ha deciso di investire anche **Antonello Colonna** ([MAG 128](#)).

Dopo il Valfredda resort, il bistrot alla stazione Termini e l'Open di via Broletto a Milano, l'imprenditore romano ha messo a segno il secondo colpo consecutivo in Lombardia. A ottobre 2020 ha, infatti, trasformato una ex fabbrica comasca in un ristorante con omaggi culinari alla città che lo ospita, pizzeria (a taglio napoletano) e lounge bar.

«Fiducia e sfida definiscono la mia disciplina. Sono e sarò sempre un artigiano del cibo ma credo sia fondamentale avere un ruolo nel rilancio dell'economia. E da romano – continua Colonna – ho voluto investire a Milano. Dal centro nevralgico dell'economia lombarda ho deciso di ampliare il mio brand spostandomi a Como che non sarà, però, la mia ultima fermata. Presto, infatti, arriverà anche Openino, un luogo dove gustare il primo caffè del mattino e l'ultimo del pomeriggio, una colazione con le eccellenze della pasticceria e della caffetteria italiana».

Tutti i progetti sono frutto di un team consolidato composto da architetti, commercialisti, uomini della finanza ed esperti del settore F&B. 🍷

ORCO, IL RE DELLA SENAPE

Da 110 anni presente nelle
dispense è lo specialista
italiano delle salse che sfida le
multinazionali

di francesca corradi



Orco, il piccolo grande gigante delle senapi e salse italiane dal 1911, è frutto di una storia di imprenditori illuminati che hanno saputo costruire, mantenere e ampliare una produzione italiana di eccellenza in un mercato dove giocano attori ben più grandi. L'azienda viene fondata da **Federico Thomy** e nel 1982 passa nelle mani della famiglia Corno che ne raccoglie l'eredità.

Il famoso vasetto di senape, che ricorda una boccetta di profumo, è realizzato nel 1924 dall'illustratore **Achille Lucien Mauzan**, nell'anno anche dell'omino Michelin e del leone di Bisleri. Il marchio, dalla grande potenza comunicativa, deve il suo successo anche alle campagne pubblicitarie fuori dall'ordinario che hanno animato lo scorso secolo.

Le ricette delle salse simbolo di Orco - in primis senape, maionese e pasta d'acciughe - sono le stesse realizzate dagli alimentaristi italiani dei primi del '900 animati dall'ossessione per la qualità degli ingredienti e dall'alta artigianalità dei processi. Questo le rende fedeli a sé stesse e a tutti i consumatori che continuano a cercarle e a consumarle.

Oggi l'azienda conta più di 50 referenze tra ricette classiche - sempre le stesse dall'esordio - e nuove per circa 10 milioni di pezzi all'anno.

Maria Claudia Corno, amministratore delegato Orco, racconta a **MAG** le principali tappe aziendali e i prossimi passi.

Ci fa un quadro del vostro settore. Qual è la situazione italiana?

Il mercato delle salse in Italia risente di una forte presenza delle multinazionali del food: Unilever con i marchi Calvè e Maille, Heinz e Kraft, Develey e ovviamente di Formec che è l'azienda di riferimento per la marca privata nel comparto.

È un segmento molto dinamico nella proposta di prodotto...

Si spazia dalle salse tradizionali a numerose nuove ricettazioni nel trend dell'etnico. In questo scenario Orco rappresenta un unicum. È un'azienda italiana, con una storicità radicata dal 1911, con un marchio molto forte ed evocativo e orgogliosamente orientata alla "qualità" delle ricette e alla "artigianalità" dei processi. Una scelta che rappresenta una alternativa dirompente rispetto alla relativa omologazione presente nel mercato. Le ricette di Orco sono il patrimonio della memoria di molte generazioni e la nostra missione è di custodirle, rispettarle e portarle nel futuro. Pochi ingredienti, cercati laddove sono più pregiati, sapientemente dosati, senza l'utilizzo di conservanti. Tutto è "naturalmente" gluten free e lactose free, prima che tutto ciò diventasse una moda.

Una storia lunga più di 100 anni...

Nel 1911 lo svizzero Federico Thomy, alle vendite dell'azienda Helvetia Langenthal, fonda a Varese la Helvetia S.A. Varese, con l'indicazione geografica a significare l'italianità dell'impresa. La fabbrica produce "surrogati di caffè" ricavati dalla cicoria essiccata e tostata. Dopo la Prima Guerra Mondiale, l'Helvetia inizia a produrre salse inaugurando nel 1923, una senaperia artigianale. Alla fine degli anni '70, alla tradizione delle salse si aggiunge una gamma di sottolio, sottacetici e olive.

Nel 1982 il cambio di guardia...

Per la Helvetia, rilevata nel 1982 da una famiglia che già operava nel settore alimentare in Brianza - i fratelli Corno - inizia un periodo di grande espansione. Cambia il nome dell'azienda che diviene,





SAVETHEBRAND

BY FOODCOMMUNITY

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

SAVE THE NEW DATE
27.09.2021

DALLE ORE 18.45 • MILANO

Partners



STUDIO LEGALE
ALBÉ CAROLEO ALBÉ BARBOTTI & ASSOCIATI



#SaveTheBrand  

Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it • 02 36727659

PUBLISHING GROUP
LC



puntando sulla potenza evocativa, "Prodotti Orco Società Alimentare Helvetia Varese". Al termine del decennio, nasce la pasta di capperi e poi è la volta delle confezioni monodose.

La comunicazione ha fatto grande l'azienda...

Sì, direi dirompente, già a partire dagli anni '20, da Achille Luciano Mauzan - pubblicitario e illustratore di nota fama - che ha anche progettato il vasetto, che ricorda un profumo della Belle Époque. Un marchio potente e dissacrante, decisamente riconoscibile. Mauzan per un prodotto "piccante" si ispira a un Orco ed è così che nasce il manifesto dell'Orco Mangiabene così azzeccato da diventare il nome-marchio di tutta la produzione di salse.

Forti gli investimenti nell'innovazione...

Sì, sia nella ricettazione di nuovi prodotti che in nuove proposte di packaging. Vantiamo il primato dell'idea, lanciata nel lontano 1996, di portare il formato delle salse monodose al retail in confezioni da 15 grammi pronte all'uso. Una intuizione che ha permesso un consumo di massima fragranza della salsa, con una quantità controllata.

Il fiore all'occhiello è la senape...

Quello delle senapi, con diverse referenze - biologica, classica, forte, in grani - è il mercato di punta di Orco con vendite annuali di 800mila tubetti e 500mila

vasi. Si tratta di un condimento sano: zero calorie, sgrassante e dietetico. Siamo l'unica azienda salsiera in Italia a utilizzare ancora il sistema produttivo delle "molazze" - la rilavorazione della ricetta attraverso pesanti mole di granito che, ruotando lentamente, concentrano l'emulsione.

Quali sono gli altri prodotti?

La senape è disponibile in diversi formati; per alcuni si va dalla monodose di 15 grammi al secchiello da cinque chili pensato per l'horeca. Alla senape segue, per volumi di vendita - in un mercato che vale in Italia circa 110 milioni di euro/anno - la maionese. Sempre più apprezzate le diverse salse sviluppate nel corso degli anni: dalle classiche come ketchup, tartara, cocktail e tonnata all'aioli, alla burger e cheddar. Completano la gamma anche la pasta di acciughe e quella di capperi di Pantelleria.

Dove si trovano?

Nelle principali catene nazionali della distribuzione organizzata, nell'horeca e, in confezioni speciali, anche sulla pagina Amazon gestita direttamente.

In quali Paesi e mercati siete presenti?

Il 98% del nostro mercato è interno.

Ci commenta l'attuale situazione economica?

È un momento complesso come la storia ci insegna essere il tempo dei grandi



cataclismi. Ci sono segnali divergenti: una grande incertezza del futuro ma anche un forte desiderio di normalità e di recupero della sfera edonistica della vita. Dentro a questo secondo scenario il “cibo” acquista una forte valenza simbolica e coagula molte energie positive. “Mangiare bene” diventa un veicolo di cultura, di intrattenimento e di nuova socialità. Le marche storiche in questo sono molto preziose: rappresentano un rifugio sicuro della memoria, trasmettono il senso del buon “saper fare” e danno un senso di sicurezza e protezione dalla confusione dell’oggi. Riteniamo quindi di poter restare positivi verso il futuro e certi di poter continuare con successo a interpretare il nostro ruolo strategico nell’offerta.

Qual è stato l’andamento aziendale nell’ultimo anno?

Il Covid-19 con tutto il suo carico di paura, dolore e caos ha travolto tutto e continua a essere un evento fortemente traumatico e imprevedibile. Noi abbiamo saputo reagire da subito con determinazione anche memori di una storia che già ha attraversato momenti molto difficili nei suoi 110 anni. Le maestranze hanno dimostrato un forte coraggio personale e di squadra e hanno difeso il progetto industriale senza incertezze. Tutto ciò ci ha permesso di crescere anche nel 2020 sia rafforzando la nostra posizione di leadership in alcuni territori che aprendone di nuovi. Così il calo inesorabile nel mondo horeca è stato pienamente assorbito.

Quali sono i progetti futuri dell’azienda?

Tra gli obiettivi c’è quello di preservare e portare nel futuro i nostri valori: offrire prodotti di qualità superiore dando valore alla selezione delle materie prime e al rispetto della tradizione italiana curando le esigenze di servizio al consumatore. Naturalmente siamo anche molto dinamici e agili nel fare innovazione di prodotti e di nuove ricette seguendo o anticipando i gusti e le esigenze delle persone sempre però restando fedeli alla nostra identità artigianale. 🍷

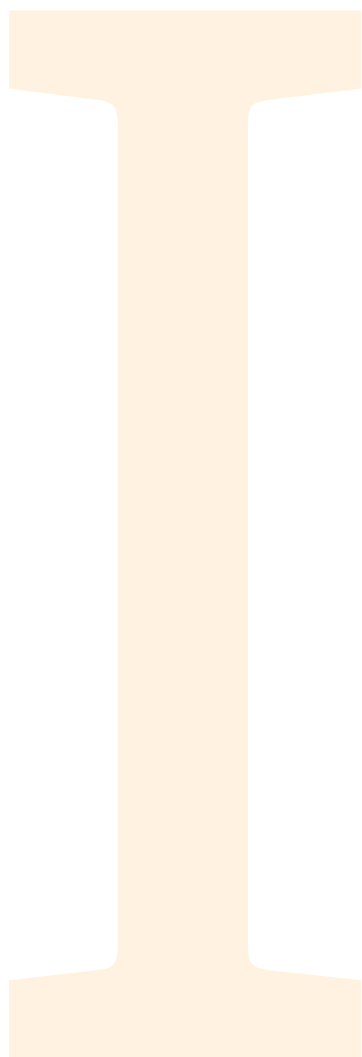
IL NO SHOW AL RISTORANTE INCIDE TRA IL 5% E IL 30%

Tra maleducazione e danno, la prenotazione rafforzata come tutela del ristoratore nei confronti del cliente che prenota e non si presenta

di francesca corradi



ALESSANDRO KLUN



Il termine no show, nell'ambito della ristorazione, viene utilizzato per definire la sempre più frequente condotta di coloro che, non mantenendo fede alla prenotazione, provocano danni al ristorante. La situazione, nel settore, oggi è resa ancora più difficile dai provvedimenti - nazionali e locali - che si sono susseguiti per far fronte al coronavirus. Non è difficile, infatti, immaginare le conseguenze di un tavolo che rimane vuoto, oggi ancora più impattanti visto la drastica riduzione del numero dei coperti disponibili, tra distanze ed esterni. Da qui nasce l'idea della pubblicazione dal titolo *No show*

e recesso dalla prenotazione ristorativa di **Alessandro Klun**, già autore di testi sul diritto della ristorazione.

L'obiettivo è quello di individuare i rimedi tecnico-legali da adottare per cercare di far fronte a questo fenomeno. Funzionale a tale obiettivo appare il ricorso a una gestione sempre più digitalizzata della prenotazione, anche sotto il profilo di una maggiore tracciabilità dei comportamenti della clientela. Resta il fatto che rispetto, buon senso e reale consapevolezza delle conseguenze della condotta, possono indurre il cliente ad avvertire il ristorante circa l'impossibilità a tener fede a un impegno preso.

Klun racconta a MAG come i ristoratori possono gestire il comportamento poco corretto dei clienti e contenere le conseguenze.

Quali sono le differenze tra le prenotazioni?

La prenotazione digitale, rispetto a quella telefonica, può rappresentare uno strumento certo e immediato per la conclusione di un contratto in cui le parti concordano e disciplinano, dal momento in cui avviene il primo contatto, le condizioni di *cancellation policy*. In un contesto di vuoto normativo si può affermare che il ristorante, per effetto della sola richiesta di prenotazione del cliente, si obbliga unilateralmente a garantirgli la disponibilità di un tavolo, subendo l'alea del suo arrivo. Pertanto, per effetto della prenotazione in sé considerata, ossia non assistita dal versamento di una somma, sia essa acconto, caparra, penale, o dalla prestazione di una garanzia, ad esempio tramite

carta di credito, il ristorante è l'unica parte a carico della quale sorgono obbligazioni.

Una parziale soluzione può individuarsi nella prenotazione cosiddetta rafforzata?

Sì, soltanto in questi casi si crea tra le parti un vincolo giuridico di carattere bilaterale che legittima, nel caso di inadempimento del cliente, una pretesa risarcitoria del ristorante sul quale, tuttavia, grava l'onere di fornire prova rigorosa del pregiudizio conseguente alla mancata ricollocazione del tavolo.

Quali sono gli articoli che regolano questo "contratto"?

Pur non costituendo la prenotazione una fattispecie esplicitamente riconosciuta sul piano giuridico, trovano applicazione in relazione ad essa taluni istituti che perseguono finalità analoghe disciplinati nel Codice civile, si pensi al contratto preliminare ex art. 2932. Trovano quindi applicazione le norme generali in materia di contratto e obbligazioni, 1326 e 1336.

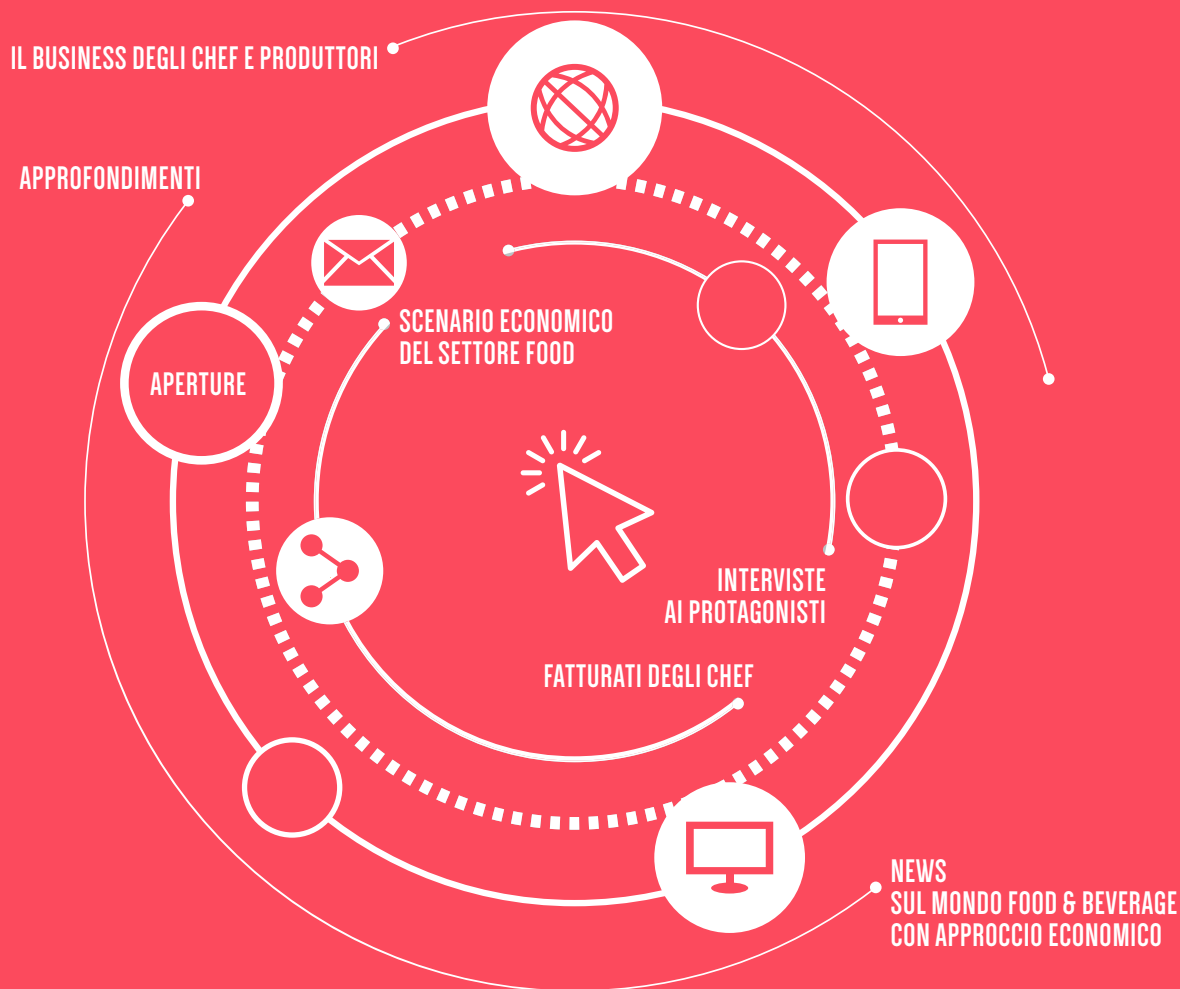
Qual è il danno che subisce il ristorante dal no show?

Come abbiamo visto soltanto nelle ipotesi di prenotazione, cosiddetta rafforzata, la mancata o ingiustificata osservanza della prenotazione da parte del cliente genera a suo carico una vera e propria responsabilità per inadempimento contrattuale con conseguente diritto del ristorante alla risoluzione del contratto e al risarcimento del danno ex art. 1223 c.c. sotto il duplice profilo del danno emergente, ossia del rimborso delle spese sostenute per dare seguito al servizio concordato - costi delle materie prime



FOODCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.foodcommunity.it



acquistate e del personale - e del lucro cessante, ossia il mancato profitto che egli avrebbe realizzato ove il servizio, rimasto ineseguito, avesse avuto effettiva esecuzione. Su un piano strettamente numerico si calcola che nel settore il no show avrebbe un'incidenza compresa fra il 5% e il 30% sul fatturato.

Mi fa un paragone tra ciò che succede Italia e nel resto del mondo su questo tema?

All'estero da anni sono numerose e ampiamente utilizzate piattaforme digitali di prenotazione con pagamento anticipato, che operano in sinergia con il sito del ristorante, consentendo la registrazione delle prenotazioni rafforzate e la creazione di uno "storico" della propria clientela. Vengono cioè annotate visite, spese, pietanze ordinate e consumate, sino al punto di cancellare la richiesta di chi ripetutamente

non mantiene l'impegno assunto (una sorta di black list). Nel nostro Paese mi pare non esservi lo stesso livello di diffusione di simili piattaforme, se non, forse, per le attività del segmento *fine dining*.

Quant'è lecito trattenere in caso di no show? Quant'è solitamente?

Un tavolo al ristorante non ha un costo fisso - al pari, ad esempio, di un pernottamento in camera d'albergo - ma variabile in base a ciò che il cliente avrebbe ordinato o al numero dei coperti prenotati se si fosse presentato. L'unica strada in tal senso percorribile è anche qui rappresentata dall'accordo tra le parti sul quantum.

Le piattaforme di prenotazione come si regolano?

Pur con le particolarità di ognuna in linea generale mi risulta che le piattaforme o applicazioni di prenotazione,

tramite gestionali, prevedono che il cliente che effettua la prenotazione riceva un messaggio di conferma con sistema di remind, ossia gli ricorda la possibilità di cancellare la prenotazione nell'ipotesi in cui sia impossibilitato a darvi seguito, semplicemente utilizzando il proprio smartphone. Lato ristorante, invece, è prevista la possibilità di inviare promemoria in automatico ai clienti e di poter essere avvisato della cancellazione. Contestualmente il gestionale può impedire la contemporanea prenotazione di più tavoli per lo stesso servizio, registrare eventuali precedenti no show - per cui in caso di cliente abituale no shower, l'imprenditore della ristorazione viene allertato - prevedere la carta di credito con penale per le disdette non comunicate. 📱

Il moscato bianco EOS SAMOS MALAGARI E L'AMORE

a cura di uomo senza loden*

«U

«Uomo senza Loden, si può fare un paragone tra amore e vino?».

Uomo senza Loden solleva lo sguardo dal bicchiere vuoto e non volendo scorgere anima viva inizia a parlare tra sé e sé

«Il vino e l'amore vanno assunti con moderazione. Un po' di vino o un po' di amore danno piacere: seppur in maniera differente, dato che il primo è piacere vero, il secondo è una costruzione mentale. Eccedere di un bicchiere o lasciarsi (di poco) andare al sentimento procura euforia: reale nel primo caso, artificiale nel secondo.

Troppo vino e troppo amore sono devastanti.

Meglio comunque il vino: la quantità di vino è misurabile, controllabile. La quantità d'amore è un gioco di specchi. Si può bere con moderazione, non si può amare con moderazione.

L'amore finisce, finisce sempre o forse non inizia mai. A causa dell'amore anche il vino diventa un mezzo: per dimenticare, per annebbiare i sensi sino allo stordimento. L'amore corrompe anche il vino. L'amore va ignorato».

«Ma, Uomo senza Loden – prosegue l'inesistente interlocutore – queste parole sono incoerenti con i tuoi

inviti a dividere certi vini solo con la persona amata».
 «Non è vero. I miei inviti a cui fai cenno sono sempre e solo funzionali alla descrizione del vino. Non c'è catrame né rosa nel vino: eppure ne sentiamo il profumo avendo fatto del catrame e della rosa una convenzione linguistica. Con l'amore ho inteso fare lo stesso: ho usato una convenzione linguistica, l'amore e quindi la persona amata, per esprimere un carattere del vino, una suggestione di complessità, di mutevolezza, di aspirazione all'infinito, ma non ho mai creduto che tutto ciò potesse applicarsi a un rapporto tra due persone, se non, nuovamente, come artificio lessicale per esprimere un trasporto al più temporaneo dove chi afferma l'amore vede quel che non c'è e chi ascolta e ripete l'espressione



non vede quel che potrebbe essere».

«L'amore va evitato? Non ne sono convinto: accetto per un momento il tuo punto di vista. E se adesso, proprio adesso, dovessi pensare ad un vino che esprime quell'amore che va oltre la convenzione linguistica, che aspira all'infinito?». «Senza cadere nella fantascienza, intendi?». Lo sguardo opaco di Uomo senza Loden si solleva dal bicchiere vuoto. Uomo senza Loden se ne va.

In lontananza, confusa nella notte, rallentata dal freddo, attutita dalla foschia, la voce flebile di Uomo senza Loden rimbalza di vuoto in vuoto

«..... Il colore deve essere intenso, i profumi debbono disvelarsi poco a poco. Una parte deve rimanere misteriosa e quel che è divenuto noto deve rientrare nell'ombra e stupire ogni volta come fosse la prima».

EOS Samos Malagari, White Muscat Vin Doux, Vin de Liqueur 2019, protected designation of origin Samos, ha il colore brillante dell'oro, intarsiato di riflessi aranciati, usato per le coppe degli dei dell'Olimpo. Al naso, sole e brezza di mare si inseguono: albicocca, miele, cera d'api, tratti di quei sentori salmastri che pervadono l'entroterra delle isole greche, sentori salmastri. A seguire note di caramello, lievi frutti tropicali, Al palato dolce con striature di sapidità, con una densità eterea, elegante, persistente. «Prendetene due bottiglie: una da aprire con il vostro unico amore, una da conservare per quando il vostro unico amore sarà diventato una convenzione linguistica». 

UN CLASSICO CHE CONQUISTA

di francesca corradi

Si è recentemente affacciato sulla piazza milanese Classico trattoria & cocktail, progetto imprenditoriale della famiglia Murray. Due le anime: cucina e cocktail bar.

In un palazzo in stile Liberty non lontano dal Tribunale – al civico 6 di via Marcona – il locale è un elegante salotto tra tavoli e sedie d'epoca che uniscono dettagli decò e velluto. Il ritmo architettonico delle due sale è scandito dalla carta da parati - dagli eleganti motivi di ferro battuto tipici dei primi anni del '900 - così come dalle marmette del pavimento. Il giardino interno al tramonto si trasforma, invece, in un angolo romantico che si può usare anche nella stagione fredda, grazie alla copertura mobile.

La cucina è nelle mani dello chef ischitano **Achille Esposito** che regala piatti dai sapori forti e senza filtri. Tra i signature più golosi c'è, senza dubbio, il maritozzo con stracotto di maialino e cavolo cappuccio all'aceto di lampone. I mondegghili "Omaggio a Milano" e il risotto con zafferano, jus di vitello e polvere di liquirizia sono due classici presenti anche nel menù "Ieri, oggi e domani": un inno alla tradizione meneghina.

La cena è proseguita con un morbido cube roll di manzo e terminata con un lingotto a base di cocco, mango, cioccolato bianco e arachidi.

Tra le proposte in carta, che cambia stagionalmente, c'è un curioso germano reale, chutney di nespole e bieta ma anche tanti piatti a base di pesce: dai cavatelli cacio, pepe e ricci di mare alle linguine con i totanetti fino alla ricciola scottata.

Due, invece, i menù degustazione a mano libera dello chef - da cinque o sette portate - che consiglieri per provare tutte le sfumature dei suoi piatti, per niente scontati.

Per un aperitivo o un dopo cena ci sono i grandi classici della miscelazione della barlady **Anita Caliarì** da sorseggiare sui divanetti e accompagnare con "piccoli morsi": dal pan brioche con burro e alici al gambero rosso crudo.

Prezzo: a partire da 40 euro. 🍷

CLASSICO TRATTORIA & COCKTAIL. VIA MARCONA 6, 20129 MILANO +02 49449135 - <https://classico-bio.com/>



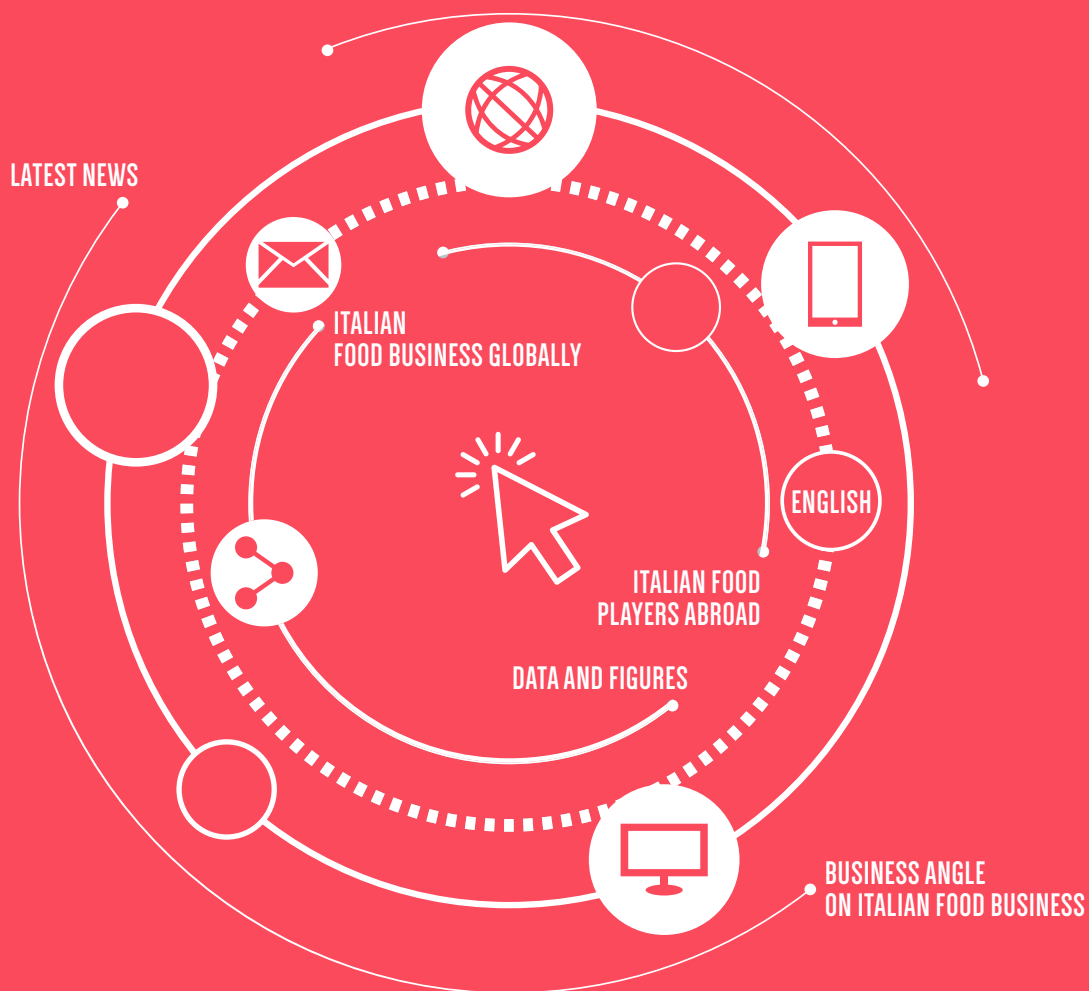
ACHILLE ESPOSITO





FOODCOMMUNITYNEWS

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



Follow us on



www.foodcommunitynews.com

PUBLISHING GROUP
LC



ALDO SCARINGELLA
L'EDITORE



NICOLA DI MOLFETTA
IL DIRETTORE



VEDI

L'INTERVISTA DOPPIA