

Sotto la lente

IL DEAL REVO
E IL RITORNO DELLE SPAC

Protagonisti

NUOVA BRAND IDENTITY,
VIA A WEPARTNER

Dieci domande a...

FCA BANK: UN NUOVO TOOL
PER IL PANEL DI STUDI

In evidenza

REGIA "ITALIANA" PER
IL BANKING AND FINANCE
DI DENTONS IN EUROPA

Bilanci legali

DWF, NEL 2020, TRA I BEST
PERFORMER IN ITALIA

Case history

BRUMBRUM, IL "DELIVERY"
DELLE AUTO CONQUISTA
IL MERCATO

Food business

CORICELLI, "TRASPARENTE"
CON L'OLIO IN BLOCKCHAIN

Speciale

LEGALCOMMUNITY
ENERGY AWARDS
2021. I VINCITORI

Intanto il private equity dopo aver ceduto Gruppo Savio, avvia l'exit da Remazel Engineering assistito da Mediobanca. «Il fondo VII ha ancora il 25% della sua disponibilità da investire»

LANZAVECCHIA (ALPHA): «PROSSIMO DEAL? NELL'INDUSTRIALE»

**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.

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	Roma, 20/07/2021
Labour Awards	Milano, 09/09/2021
Litigation Awards	Milano, 16/09/2021
LC Marketing Awards	Milano, 28/10/2021

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week Milano, 5-9/07/2021

INHOUSECOMMUNITYDAY
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

**FOODCOMMUNITY
AWARDS**

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

Save the Brand	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

**FINANCECOMMUNITY
AWARDS**

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

Financecommunity Awards Milano, 18/11/2021

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.

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

USA-UE, BASTA DAZI. VOLEMOSE BENE, PER CINQUE ANNI...



L'Ue e gli Usa hanno annunciato un accordo per la sospensione dei dazi legati al contenzioso sui sussidi ad Airbus e Boeing, per i prossimi cinque anni. A Bruxelles, lo scorso 15 giugno, il presidente **Joe Biden** ha incontrato il presidente del Consiglio Europeo, **Charles Michel**, e la presidente della Commissione, **Ursula Von Der Leyen**. Il summit è servito a risolvere una questione che si trascinava avanti da tempo.

Nel corso degli anni, la Wto ha stabilito che sia gli Usa che l'Ue hanno sussidiato in modo illecito i rispettivi big dell'aeronautica e ha concesso all'uno e all'altro di applicare dazi 'riparatori'.

Così, nel 2019 gli Usa hanno imposto dazi su 7,5 miliardi di dollari in valore di merci Ue. Mentre nel 2020 è stata l'Ue a caricare dazi nei confronti di merci Usa per 4 miliardi. In questo modo è partito un vero e proprio stillicidio.

Gli Stati Uniti hanno imposto dazi aggiuntivi in ragione di un massimo del 25% su alcuni prodotti Ue e del Regno Unito, dai biscotti ai formaggi, passando per i vini. L'Ue ha preparato una lista di merci da colpire con contromisure, che vanno da alcuni componenti chimici al ketchup.

La tregua raggiunta servirà a preparare la pace definitiva. O almeno ci proverà. 🇺🇸



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

8[^] Edizione

Tax

21.06.2021

WJC SQUARE

Viale Achille Papa, 30

Milano

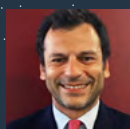
19.15 Accredito

19.30 Aperitivo

20.15 Premiazione

21.00 Cena

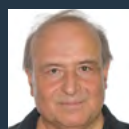
I VINCITORI SU 
DALLE ORE 20.15



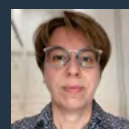
Giuseppe Abatista
Group Tax Director –
Deputy Planning and Control
Director,
Salvatore Ferragamo



Giovanni Arcoleo
CFO Europa,
Gruppo Acciona Energia



Franco Biccari
Tax Litigation Manager,
Generali Group



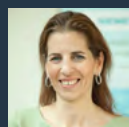
Katia Brembilla
Tax Manager,
Tenova



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



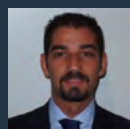
Claudio Frigerio
Head of Tax,
Stellantis



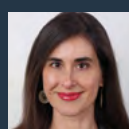
Filippo Gaggini
Managing Director,
Progressio SGR



Laura Greco
Head of Tax,
Vodafone Italia



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



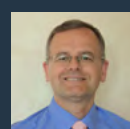
Valentina Incolti
Senior Manager – International
Tax,
Amazon Italia Services



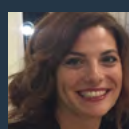
Giuseppe Lamberti
Group International Tax
Director,
PRADA



Sara Lautieri
Tax Director,
*Gruppo Reale Mutua
Assicurazioni*



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



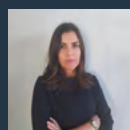
Francesca Mazza
Responsabile Tax
Compliance,
FinecoBank



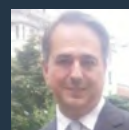
Aaron Meneghin
Head of Group Tax,
Valentino



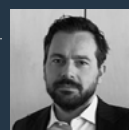
Valentina Montanari
CFO,
Gruppo FNM



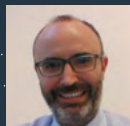
Donata Nusca
Head of Tax for Italy,
Société Générale



Piercarlo Palma
Tax Manager, *Group Lactalis
Italia*



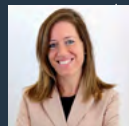
Andrea Papi
Head of Tax,
Gruppo Generali



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



44 L'INTERVISTA LANZAVECCHIA (ALPHA): «PROSSIMO DEAL? NELL'INDUSTRIALE»



82 BEST 50 & MORE AVVOCATE, IL “SORPASSO”



126 DIECI DOMANDE A... FCA BANK: UN NUOVO TOOL PER IL PANEL DI STUDI



146 FOOD BUSINESS CORICELLI, “TRASPARENTE” CON L'OLIO IN BLOCKCHAIN

52 Sotto la lente Il deal Revo e il ritorno delle Spac

60 Case history Regia “italiana” per il banking and finance di Dentons in Europa

66 Bilanci legali Dwf, nel 2020, tra i best performer in Italia

72 Riforme Mediazione e processo efficiente, due facce della stessa medaglia

76 Pionieri Essere legal designer. Il paradigma del caso Juro. Un dialogo con Stefania Passera

90 I vincitori Speciale Legalcommunity Awards 2020

112 Nuovi modelli Best in Health, alleanza per la consulenza sanitaria

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!

10 **Agorà**
Via a Molinari Agostinelli

18 **Il barometro**
Tutti gli avvocati e i consulenti del big deal Aspi

58 **L'intervento**
Il minimo tabellare degli avvocati non vale per la Pa

110 **Diverso sarà lei**
Corte Ue ribadisce: obbligatoria la parità di retribuzione

116 **Legal tech garage**
Avvocatoflash, più assistenza alle pmi

120 **Obiettivo legalità**
Operazioni commerciali e investimenti: conosci realmente la tua controparte contrattuale?

122 **Case history**
Brumbrum, il "delivery" delle auto conquista il mercato

134 **Protagonisti**
Nuova brand identity, via a Wepartner

138 **Finanza e diritto... a parole**
Nuovi modi di comunicare: non è semplice passare ai fatti

140 **aaa... cercasi**
La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana 8 posizioni aperte, segnalate da 3 studi legali

144 **Le professioni**
Food, il controllo dei dati migliora il business

154 **Trend**
Sostenibilità, driver di valore nel settore food&beverage

156 **Calici e pandette**
Paint it Black, chardonnay ipnotico

158 **Le tavole della legge**
Röst, che personalità



N.164 | 21.06.2021

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

Market Research Executive
Chiara.Gesundo@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
Event Assistant
francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

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

Senior Account
carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it

Account
chiara.seghi@lcpublishinggroup.it

Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it

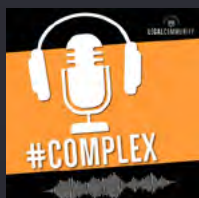
Per informazioni
info@lcpublishinggroup.it

Hanno collaborato
Barabino & partners Legal, stefano martinazzo,
bruno santamaria, uomo senza loden

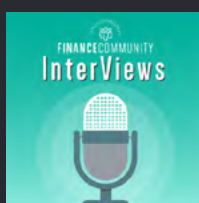
Editore
LC S.r.l.
Sede operativa: Via Savona, 100 - 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoi, 10 - 20146 Milano
Tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.it

SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI



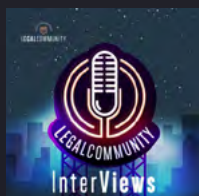
UNA RACCOLTA
DI TUTTE LE INTERVISTE
E I COMMENTI DEI PROFESSIONISTI
DELLA FINANZA



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





SCENARI

Via a Molinari Agostinelli

Una nuova insegna. Un nuovo progetto professionale prende forma nel mercato dei servizi legali d'affari. Molinari e Associati mette a segno un importante lateral hire e porta in squadra **Riccardo Agostinelli, Marco Leonardi e Andrea Taurozzi**.

Con questa mossa, lo studio fondato da **Ugo Molinari** cambia anche nome e diventa Molinari Agostinelli. Un'operazione strategica, che non solo rafforza ulteriormente lo studio sul fronte banking & finance. Ma di fatto dà vita a una realtà che si presenta come nuova piattaforma sinergica e integrata.

L'operazione era in cantiere da diverso tempo e negli ultimi giorni ha subito un'accelerazione.

I professionisti arrivano tutti dallo studio Gattai Minoli Agostinelli & Partners dove erano approdati nel 2014 dopo aver lavorato nelle fila dell'americano Latham & Watkins.

Riccardo Agostinelli è considerato uno dei nomi più pesanti sulla scena della consulenza banking & finance in Italia. Il suo raggio d'attività spazia dalle operazioni di merger&acquisition, al real estate, passando per sport, infrastructure finance, oltre che sul fronte insolvency (restructuring e distressed lending).

Per restare ai tempi recenti, assieme a Taurozzi ha guidato il team legale che ha affiancato Burgo Group in un finanziamento con garanzia Sace, inoltre ha coordinato il pool legale che ha assistito Unicredit nel finanziamento dell'acquisizione dell'immobile che ospita Casa Milan mentre a inizio anno è stato al fianco delle banche che hanno concesso un finanziamento Garanzia Italia a Industrie Saleri Italo.

Dopo un lungo periodo in Pavia Ansaldo, Agostinelli ha fondato nel 2000 la sede italiana di Ashurst di cui è stato managing partner, per poi approdare, nel 2009, in Latham & Watkins con la responsabilità del gruppo italiano di banking & finance. Un percorso in cui Leonardi lo accompagna dal 2004. Mentre il sodalizio con Taurozzi è cominciati nel 2011, con l'arrivo di quest'ultimo in Latham & Watkins dopo più di due anni in Nctm.

Questo triplice lateral hire porta a 16 il numero dei soci (tra equity e salary) di Molinari e Associati a quattro anni e mezzo dalla fondazione dello studio.

Leonardi e Taurozzi entrano in squadra come soci salary. Anche il counsel **Daniele Migliarucci**, nel nuovo studio, assumerà il ruolo di salary partner. La squadra è completata da un gruppo di tre associate: **Giorgia Gentilini, Alessandro Pallavicini e Cristina Cupolo**.

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE

11 NOVEMBRE 2021

MILANO

Partners



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

info@lcpublishinggroup.it



IN BANCA

Integrae Sim nomina Fabrizio Barini Senior Banker

Integrae SIM, società NomAd e Global Coordinator tra le più attive per numero di quotazioni sul mercato AIM Italia e Investment Bank focalizzata sul segmento Mid-Market, nomina di **Fabrizio Barini** senior banker. Con l'ingresso nel team da parte di Fabrizio Barini, Integrae punta ad accelerare la propria capacità di sviluppo e generazione di nuove opportunità, anche in chiave innovativa, sul mercato primario e secondario di Borsa Italiana.

Fabrizio Barini ha un'esperienza di oltre 20 anni nei mercati finanziari. Prima di approdare in Integrae, ha iniziato la sua carriera professionale come analista finanziario presso Intermonte SIM sino a ricoprire il ruolo di Head of New Business Development. Attivo anche nell'ambito dell'ecosistema dell'innovazione è attualmente segretario generale di Assofintech e vice presidente di Italia4Blockchain.

PRIVATE EQUITY

Deloitte Legal potenzia il private equity con Emanuela Sabbatino

Deloitte Legal ha annunciato l'ingresso di **Emanuela Sabbatino**. Sabbatino proviene da un'esperienza ventennale nello studio legale Cba, nel cui dipartimento m&a ha assistito fondi di private equity nazionali e internazionali e istituzioni finanziarie operanti in diversi settori in operazioni di m&a e altre operazioni straordinarie. Si occupa, in particolare, di strumenti finanziari partecipativi, acquisizioni di portafogli di npl e piani di incentivazione per il management. La sua attività è in particolare focalizzata su operazioni di lbo, joint venture, aumenti di capitale, fusioni, scissioni e operazioni di riorganizzazione societaria. Insieme a lei entra a far parte di Deloitte Legal come managing associate **Alessandro Ronchini**, che dal 2018 collabora con Sabbatino supportandola nelle attività corporate e m&a e **Tullia Domizia Di Segni**.

CAMBI DI POLTRONE

Ingressi e nomine in Hat Sgr

Hat Sgr, società attiva nel mercato degli investimenti alternativi attraverso la promozione e gestione di fondi tematici di private equity e di infrastrutture, consolida ulteriormente la propria presenza sul mercato italiano con l'ingresso di nuovi professionisti senior: **Adriano Adriani**, specialista nell'm&a, entra come investment director e Francesca Giletta, esperta di corporate finance e di reingegnerizzazione dei processi aziendali, come investment associate. Se Adriano Adriani porterà un importante valore aggiunto nella progettazione, strutturazione ed esecuzione di operazioni complesse e nello sviluppo del business della società, **Francesca Giletta** supporterà il team grazie alla sua significativa expertise di strutturazione ed esecuzione di investimenti con un focus nel mid-market italiano.

A questi ingressi, volti al potenziamento dell'investment team, si aggiunge anche la nomina nell'area private equity di due nuovi consiglieri di amministrazione del fondo HAT Sicaf: **Vincenzo Busto** e **Carlotta Pontecorvo** per supportare l'accelerazione in atto del processo di valorizzazione delle partecipazioni in portafoglio. La crescita del team va di pari passo con una serie di importanti sviluppi strategici avvenuti negli ultimi mesi, come la raccolta del quarto fondo di private equity HAT Technology & Innovation e la partecipazione, come unico operatore italiano, all'aumento di capitale da \$130 milioni della digital health Huma, al fianco di aziende internazionali leader nel campo farmaceutico e tecnologico, tra cui Bayer, Hitachi, Samsung, Sony e Unilever.

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 CRESCITA

Bain & Company continua a crescere in Italia

Due nuovi partner per Bain & Company in Italia: la società ha ufficializzato l'ingresso di **Giorgio Ortolani** e **Vittorio Bonori**. I nuovi ingressi rafforzano ulteriormente le competenze dell'azienda di consulenza strategica – che in Italia è già leader di mercato con più di 500 dipendenti, oltre 250 clienti e due uffici a Milano e Roma – in due settori di grande rilevanza: il settore healthcare e gli *advanced analytics*.

Più in dettaglio, Giorgio Ortolani si unisce al team Bain come *Senior Partner* nell'ufficio di Roma. Giorgio vanta un'esperienza più che ventennale nella consulenza strategica, con una profonda competenza in ambito Healthcare e Pharma. Laureato in ingegneria gestionale, Giorgio ha iniziato la sua carriera in Procter & Gamble in UK. Dopo un MBA a INSEAD nel 2000, è entrato in Kearney, in cui ha trascorso 20 anni, sviluppando, con ruoli di leadership crescenti, la practice Healthcare.

Vittorio Bonori, che entra in Bain a Milano come Expert Partner, andrà a rafforzare l'expertise della società di consulenza strategica negli *Advanced Analytics* per tutti i settori merceologici, con un focus specifico sull'Italia e sull'Europa. Nei 25 anni precedenti all'ingresso in Bain, Bonori ha lavorato in IPG e Publicis, dove gli sono stati affidati incarichi di crescente responsabilità fino a ricoprire il ruolo di ceo di Publicis Groupe Italia.

Questi due ingressi seguono la recente acquisizione di Pangea, azienda italiana specializzata in data science, predictive analytics, machine learning and advanced training ([clicca qui](#) e leggi la notizia).



AI VERTICI

Ferrari: Benedetto Vigna nuovo amministratore delegato

Benedetto Vigna è il nuovo amministratore delegato di Ferrari. Vigna, che entrerà a far parte di Ferrari il 1° settembre, proviene da STMicroelectronics dove attualmente è responsabile del gruppo Analogici, MEMS (Micro-electromechanical Systems) e Sensori. È inoltre membro del comitato esecutivo del gruppo ST. Vigna ha una vasta esperienza internazionale. Ha lavorato in diverse società tecnologiche, è entrato in STMicroelectronics nel 1995.

ASSOCIAZIONI

Cornajenchi è il nuovo presidente ANDAF

Agostino Scornajenchi, 49 anni, è il nuovo presidente ANDAF (Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari). Scornajenchi, CFO di Terna, nonché Presidente Esecutivo del Gruppo Brugg Cables, collabora attivamente da molti anni con l'Associazione. vice presidenti di ANDAF sono stati nominati: **Carmine Scoglio**, Direttore Amministrazione di Poste Italiane e **Giancarlo Veltroni**, CFO di Nexive. **Roberto Mannozi**, Direttore Centrale Amministrazione, Bilancio, Fiscale e Controllo di Ferrovie dello Stato Italiane in pari data, è stato nominato Presidente dell'Advisory Council dell'Associazione.



BANCHE

Caricati e Viola crescono in State Street

Due importanti nomine presso la sede milanese della filiale italiana di State Street Bank International GmbH.

Giovanni Caricati è stato nominato General Manager della branch italiana della banca. Giovanni Caricati è entrato a far parte di State Street nel 2010, nell'ambito dell'acquisizione del business "Servizi Transazionali" di Intesa Sanpaolo. La sua nomina rappresenta un'espansione delle attuali funzioni di COO.

Federico Viola è stato nominato responsabile sales and client coverage per Italia, Medio Oriente e Nord Africa (MENA) e si occuperà di potenziare le opportunità di business con i clienti attuali e potenziali. Anche lui è entrato in State Street a maggio 2010, sempre contestualmente all'acquisizione del business "Servizi Transazionali" di Intesa Sanpaolo, dove ha ricoperto diversi ruoli senior nei team product e client coverage.

NOMINE

Paolo Scaroni nominato Presidente di Sicura Spa

Sicura, gruppo attivo nei prodotti e servizi per la sicurezza, salute e benessere in ambienti di lavoro, ha nominato **Paolo Scaroni** alla presidenza della società.

La società è stata oggetto nel 2020 di un'operazione di acquisizione da parte di un gruppo di manager interni all'azienda che assumono così il ruolo di manager-imprenditori (operazione di management buy-out) ed è oggi controllata, congiuntamente al management, da Argos Wityu gruppo paneuropeo di private equity indipendente.

La nomina di Paolo Scaroni si inserisce perfettamente nel contesto di crescita e di sviluppo del Gruppo Sicura: è infatti ambizione della società crescere – anche per linee esterne – considerato che la vita ed il successo di ogni impresa si fonderanno con progressiva e maggiore attenzione su contesti che siano in grado di valorizzare e difendere la salute e il benessere dei propri dipendenti garantendo ambienti salubri, provvisti di condizioni ideali e promuovendo buone pratiche per preservare al meglio lo stato di salute.

NOMINE

Enfinity Global: Francesco Cosulich nuovo head of European funds

Francesco Cosulich è stato nominato head of European funds di Enfinity Global, società attiva nello sviluppo di soluzioni di energia rinnovabile per una transizione sostenibile verso un'economia globale senza carbonio. Con oltre 20 anni di esperienza nella raccolta di capitali, nelle relazioni con gli investitori e nell'asset management per importanti investitori internazionali, l'arrivo di Francesco Cosulich sarà fondamentale per la realizzazione degli ambiziosi progetti di Enfinity Global in Europa. L'azienda sta attualmente sviluppando e costruendo più di 2 GW di asset di energia rinnovabile da impiegare entro il 2023 e ha un interessante portafoglio di opportunità di investimento in tutto il mondo. Prima di entrare in Enfinity Global, Francesco Cosulich ha ricoperto il ruolo di Head of Institutional Relations and Partnerships – Southern Europe di Aberdeen Standard Investments e, precedentemente, di Head of Southern Europe per AMP Capital. Ha raccolto e investito più di 7 miliardi di euro di capitale nel corso degli anni, lavorando principalmente per grandi progetti di infrastrutture, energia e private equity.



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

8^ EDIZIONE

FINANCE

01.07.2021

WJC SQUARE

Viale Achille Papa, 30
Milano

19.15 Accredito

19.30 Aperitivo

20.15 Premiazione

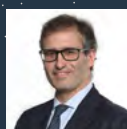
21.00 Cena

I VINCITORI SU 
DALLE ORE 20.15

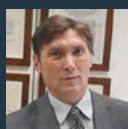
SPONSOR



ROSSOCORSA



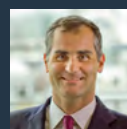
Francesco Beccali
Finance Director,
Terna



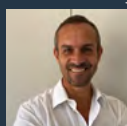
Roberto Calanca
Responsabile Servizio Credito
Anomalo Retail,
Bper Banca



Andrea Castaldi
Vice President,
Deutsche Bank



Andrea Colombo
Managing Director – Head of
Investment Grade Finance
Southern Europe, BeLux,
France,
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



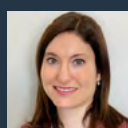
Francesco Germini
Responsabile Legal Finance
& Advisory,
Iccrea Banca



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*



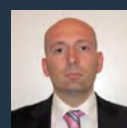
Diego Napolitano
CO-Head Structured Finance,
Ubi Banca



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



TUTTI GLI AVVOCATI E I CONSULENTI DEL **BIG DEAL ASPI**

Un'operazione da oltre 9 miliardi. L'88% di Autostrade passa al consorzio guidato da Cdp. Nel private equity, intanto, Investindustrial cede Sergio Rossi a Fosun e Kps conquista Siderforgerossi

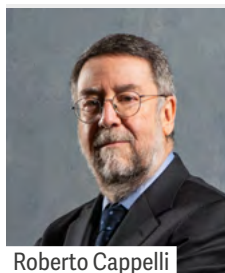


CDP CON BLACKSTONE E MIRA CONQUISTA ASPI

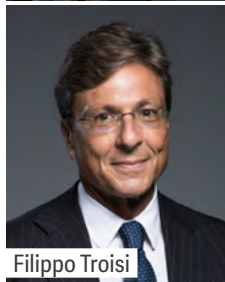
Il consorzio composto da Cassa Depositi e Prestiti (Cdp), Blackstone e Mira - Macquarie Infrastructure & Real Assets, assistito da un pool legale formato dagli studi Cappelli Rccd, Clifford Chance e Legance, ha sottoscritto l'accordo con Atlantia per l'acquisizione dell'intera partecipazione (pari all'88,06%, per un valore totale di circa 9,3 miliardi di euro) detenuta in Autostrade per l'Italia (Aspi), nonché in relazione agli accordi interni fra i partner del consorzio.

In relazione ai vari fronti di questa complessa operazione, lo studio legale Cappelli Rccd ha assistito Cdp Equity, socio di maggioranza del consorzio, nella strutturazione dell'operazione e nella definizione degli accordi consortili con Mira e Blackstone. Cappelli Rccd ha seguito il consorzio anche nella negoziazione degli accordi con Atlantia. In campo un team composto dai soci **Roberto Cappelli**, **Guido Masini** e **Nicola Caielli** coadiuvati dall'associate **Chiara Provvedi** e dalla trainee **Giulia Giudici**. Foglia & Partners ha assistito Cdp Equity in tutti gli aspetti fiscali relativi alla definizione degli accordi con Mira e Blackstone con un team formato da **Giuliano Foglia** e **Matteo Carfagnini**.

Clifford Chance ha prestato assistenza al consorzio nelle attività di due diligence e nelle valutazioni sui procedimenti



Roberto Cappelli



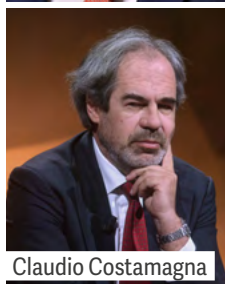
Filippo Troisi



Marco Samaja



Francesco Gianni



Claudio Costamagna

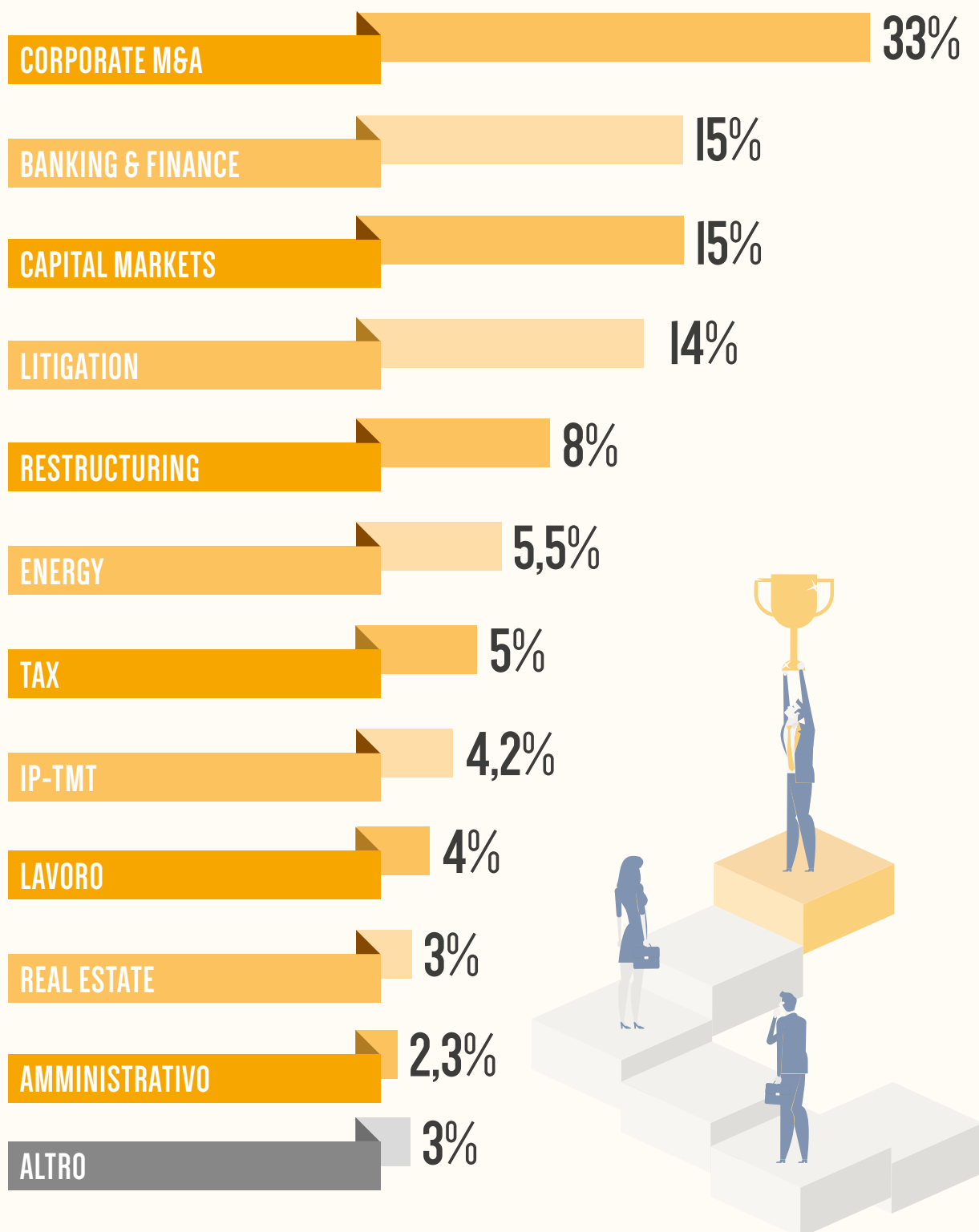


Paolo Sersale

derivanti dalla nota vicenda del ponte Morandi e sulle implicazioni finanziarie e regolamentari dell'operazione. Lo studio ha inoltre assistito Mira nella negoziazione degli accordi contrattuali e consortili con Cdp e Blackstone, per gli aspetti civilistici e fiscali. Clifford Chance ha messo in campo un team ampio e multidisciplinare di professionisti guidato dai partner **Paolo Sersale** e **Umberto Penco Salvi** e composto per gli aspetti corporate m&a dal partner **Claudio Cerabolini**, dal counsel **Stefano Parrocchetti Piantanida** e dalla senior associate **Cristiana Visco**, coadiuvati da **Giulia Ricci**, **Lisa Falcioni Nicoletti**, **Elena Calsamiglia**, **Gabriele Greco** e **Stefania Maracich**; per le valutazioni d'impatto sui finanziamenti bancari e obbligazionari della target, dai partner **Charles Adams** e **Filippo Emanuele**, coadiuvati dai senior associate **Chiara Commis** e **Jonathan Astbury**; in relazione al finanziamento contratto da Mira, dal partner **Giuseppe De Palma** e dall'associate **Giuseppe Chiaula**; per le valutazioni di rischio civilistico inerenti alla target e in particolare ai procedimenti derivanti dal crollo del ponte Morandi, dal partner **Carlo Giampaolino**, coadiuvato dal senior associate **Andrea Andolina**; per i profili di compliance e risk management e per le implicazioni penali relative anche alla vicenda del ponte Morandi, dal partner **Antonio Golino**, coadiuvato dal senior associate **Pasquale Grella** e dall'associate **Giada Scarnera**; per gli aspetti antitrust e di golden power dal partner **Luciano Di Via** con il senior associate **Pasquale Leone**; per gli aspetti fiscali dal partner **Carlo Galli** con il senior associate **Andrea Sgrilli**; per gli aspetti giuslavoristici dalla partner **Simonetta Candela** con la senior associate **Marina Mobiglia**.

Per i profili di diritto amministrativo relativi alla concessione autostradale di Aspi e al procedimento di revoca in essere, Clifford Chance ha coinvolto lo studio del professor Aristide Police, che ha operato assieme all'avvocato **Alessandro Parini**.

I SETTORI che tirano



Periodo: 08 giugno 2021 - 21 giugno 2021 • Fonte: legalcommunity.it

Gli advisor finanziari di Cdp sono stati Citi e Unicredit.

Legance ha agito per Blackstone con un team guidato dal senior partner **Filippo Troisi** con il senior counsel **Francesco Florio** e il senior associate **Paolo Antonio Mulas**. I profili relativi al golden power sono seguiti dal counsel **Valerio Mosca**. Gli aspetti di diritto italiano del contratto di finanziamento relativo all'acquisizione da parte di Blackstone sono curati dal partner **Tommaso Bernasconi** insieme al senior counsel **Antonio Siciliano** e al senior associate **Andrea Mazzola**.

Sul fronte dell'advisory finanziaria, Blackstone è stata affiancata da Lazard con un team formato dal ceo **Marco Samaja**, dal director **Giorgio Baglieri** e da **Niccolò Melani**, **Federico Bertolini**, **Mattia Battilocchio** e **Luigi Rebecchini**. Mentre Rothschild & Co assiste Macquarie European Infrastructure Fund con un team composto dal partner **Alessio De Comitè**, col director **Giorgio Bertola**, gli associate **Davide Fabbri**, **Marco Gruer** e **Alessandro Ronchetti** oltre agli analyst **Elisabetta Magrini** e **Riccardo Alberto Reffo**.

Inoltre, CC & Soci, la boutique di financial advisory fondata da **Claudio Costamagna**, ha svolto il ruolo di advisor strategico per Blackstone e Macquarie.

Presenza costante nell'operazione è stata quella dei professionisti di Gianni & Origoni che, come noto, ha agito quale advisor di Atlantia a partire dal 2018, e l'ha affiancata nelle interlocuzioni avviate dapprima con il Governo italiano e con Cdp e, successivamente, con il consorzio nel suo complesso.

Gop ha prestato la sua assistenza alla società venditrice in tutte le fasi dell'operazione fin dalla definizione della relativa struttura, originariamente articolata in un processo "dual track" che prevedeva (in alternativa alla cessione diretta della partecipazione in Aspi a un acquirente individuato tramite una procedura aperta e di mercato) una scissione parziale di Atlantia con contestuale quotazione della beneficiaria. Nel contesto delle trattative con il consorzio, Gop ha supportato il cda nella revisione e negoziazione delle diverse versioni



Claudia Ricchetti



Irving Bellotti

dell'offerta, anche ai fini dell'assemblea dei soci che ha fornito il suo parere positivo sull'operazione.

Nello svolgimento di tali attività nei quasi 3 anni di assistenza, Gop ha agito con un team coordinato dal senior partner **Francesco Gianni**, coadiuvato dalle senior associate **Lavinia Bertini** e **Caterina Pistocchi**. Gli aspetti di diritto finanziario sono stati seguiti dal partner **Richard Hamilton** mentre gli aspetti banking dal partner **Giuseppe de Simone** e dal counsel **Claudia Lami**. I profili amministrativi sono stati seguiti dal partner **Antonio Liroi**. I profili fiscali dell'operazione sono stati affidati invece allo studio Maisto e associati. Nel dettaglio, il team di Maisto e Associati ha assistito Atlantia in relazione ai profili fiscali dell'operazione con un team guidato dal professor **Guglielmo Maisto** e dai soci **Marco Valdonio** e **Cesare Silvani**, con gli associate **Luca Longobardi**, **Filippo Maisto** e **Paolo Valacca**.

Chiomenti ha assistito il Cda di Atlantia con il partner **Marco Maugeri**, per i profili di diritto societario relativi alla decisione sull'offerta del consorzio e allo svolgimento dell'assemblea chiamata ad approvare la cessione, e con il partner **Gian Michele Roberti** per i profili di diritto europeo.

BonelliErede ha assistito Aspi e i manager della società nella negoziazione di specifici accordi con il Consorzio finalizzati all'operazione con un team guidato da **Barbara Napolitano**, partner e membro del Focus Team Energia, Reti e Infrastrutture, e composto dagli associate **Edoardo Fratini** e **Isidoro Pietro Livia**.

Lo studio legale internazionale White & Case ha assistito Atlantia in relazione all'assemblea straordinaria chiamata ad approvare la cessione del controllo di Autostrade per l'Italia svolgendo anche un'analisi comparativa di precedenti assembleari in Francia, Germania, Spagna, Regno Unito e Svezia a supporto della decisione assembleare, nonché in relazione alla documentazione equity commitment

letter e certain funds fornita dagli acquirenti a supporto dell'obbligo di pagamento del prezzo di acquisizione. Il team di White & Case che ha assistito Atlantia è stato guidato dal socio **Michael Immordino** (dell'ufficio di Londra e Milano), insieme al socio **Ferigo Foscari** e al socio **Leonardo Graffi** (tutti dell'ufficio di Milano) e al socio **James Greene** (dell'ufficio di Londra). Advisor finanziario di Atlantia è stata Mediobanca con il team composto da **Francesco Bosco**, **Michael Nowak** e **Camilla De Massa**. Per Atlantia, infine, va sottolineato, il grande lavoro di squadra svolto dal team in house guidato dalla group general counsel **Claudia Ricchetti** con il supporto di **Davide Porfido** e **Marco Stocchi Grava**. Oltre alla direzione legale, hanno lavorato al dossier, la Direzione Investment Europe (**Elisabetta De Bernardi**), la Direzione Corporate Development (**Massimo Sonogo**) e la Direzione Cfo (**Tiziano Ceccarani**).

La practice

Corporate m&a

Il deal

Acquisizione dell'88,06% di Aspi

Gli studi legali

Gianni & Origoni, White & Case, Chiomenti, BonelliErede, Cappelli Rccd, Clifford Chance, Legance

Advisor:

Citi, Unicredit, Lazard, Rothschild & Co, CC & Soci

In house

Atlantia: Claudia Ricchetti

Il valore

9,3 miliardi di euro

GLI AMERICANI DI KPS ENTRANO IN SIDERFORGEROSS

Il fondo statunitense di private equity KPS Capital Partners



Stefano Bucci



Alberto Toffoletto

- assistito da Paul Weiss e da Gianni & Origoni - ha sottoscritto un accordo vincolante per l'acquisizione di Siderforgerossi Group, produttore globale di fucinati di grande diametro. Una volta completata l'acquisizione, Siderforgerossi diventerà la quinta società acquisita dal fondo a media capitalizzazione situazioni speciali KPS e la seconda acquisizione con fondi a media capitalizzazione di KPS in Italia nel 2021. Più nel dettaglio, KPS è stata assistita dallo studio Paul Weiss e, per i profili di diritto italiano, da Gianni & Origoni con un team composto dal partner **Stefano Bucci**, anche coordinatore, coadiuvato dal senior associate **Aldo Turella** e dalla associate **Chiara Mazzuca Mari** per gli aspetti corporate, m&a e golden power. Un team interdisciplinare ha svolto l'attività di due diligence. La managing associate **Francesca Staffieri** ha seguito gli aspetti fiscali mentre il partner **Matteo Gotti** e l'associate **Alessandro Magnifico** hanno assistito sui profili di banking e finance. Infine, il partner **Antonio Lirosi** e il senior associate **Carmine Pepe** hanno seguito gli aspetti amministrativi e quelli relativi al goldenpower. Nctm Studio Legale ha assistito gli azionisti di Siderforgerossi con un team guidato dai partner **Alberto Toffoletto** (in foto a destra) e **Simone De Carli**. Gli aspetti antitrust e golden power sono stati seguiti da **Francesco Mazzocchi** alary partner. Tra i soggetti venditori, la famiglia Canale è stata assistita da Chiomenti, con un team formato da **Andrea Sacco Ginevri**, **Fabiana Giordano** e **Lorenzo Locci**, in qualità di advisor legale. Advisor finanziario, invece, sempre per i Canale è lo studio Perris e Associati, con un team formato da **Mile Perris** e **Linda Stefanelli**. Mediobanca – Banca di Credito Finanziario ha ricoperto il ruolo di lead financial advisor agendo al fianco dei venditori con un team formato da **Stefano Cappello** e **Paolo Malvestiti**. Per KPS, invece, Intesa Sanpaolo –

IMI Corporate & Investment Banking Division ha ricoperto il ruolo di lead financial advisor, con un team composto da Clemente Paveri-Fontana (Corporate Finance Mid-Cap), **Riccardo Barili** (Head of Industrial & Healthcare M&A) e **Lucio Antonio Santacroce** (Financial Sponsor Coverage).

Houlihan Lokey EMEA ha agito quale lead debt capital markets advisor con un team formato da **Pietro Braicovich** (Managing Director, Co-Head Corporate Finance Italy), **Patrick Schoennagel**, (Managing Director) e da **Oscar Garí**, **Maxime Pirotte** ed **Enea Blloshmi**.

La practice

Private equity

Il deal

Acquisizione di Siderforgerossi Group

Gli studi legali

Gianni & Origoni, Paul Weiss, Nctm, Chiomenti

Advisor:

Intesa Sanpaolo – Mediobanca, IMI Corporate & Investment Banking Division, Houlihan Lokey, Perris e Associati

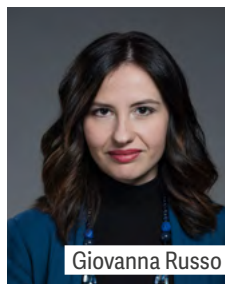
INVESTINDUSTRIAL CEDE SERGIO ROSSI A FOSUN FASHION GROUP

Freshfields e Legance hanno assistito Fosun Fashion Group nell'acquisizione della società Sergio Rossi da Investindustrial, assistito da Chiomenti.

Per Freshfields ha agito un gruppo multidisciplinare di professionisti, che ha visto coinvolti il partner **Luigi Verga** e l'associate **Valentina Gagliani** per gli aspetti Corporate/M&A; il partner **Francesco Lombardo**, il counsel **Giuliano Marzi**, l'associate **Beatrice Melito** e il trainee **Filippo Sciarrone** per gli aspetti Finance; il counsel **Lorenzo Fusco** e l'associate **Maria Vittoria Dello Ioio** per i profili employment; il partner **Gian**



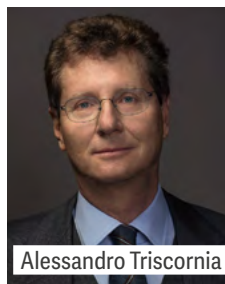
Carlo Croff



Giovanna Russo



Luigi Verga



Alessandro Triscornia

Luca Zampa, il counsel **Alessandro Di Giò**, il counsel **Nico Moravia** e l'associate **Luca Feltrin** per gli aspetti regolamentari dell'operazione.

Legance ha assistito Fosun Fashion Group nei rapporti con il management della società e nel raggiungimento degli accordi relativi ai manager plans. Il team è stato guidato dal senior partner **Giovanni Nardulli**, insieme alla counsel **Giovanna Russo** e all'associate **Lucrezia Fioretti**. Gli aspetti labour sono stati seguiti dal counsel **Michele Tecchia** e i profili fiscali dalla partner **Claudia Gregori** e dal counsel **Davide Nespolino**.

Chiomenti ha prestato assistenza a Investindustrial con un team composto dal socio **Carlo Croff**, il managing counsel **Corrado Borghesan** e l'associate **Simona Granieri**.

Giliberti Triscornia e associati, nelle persone dei soci **Alessandro Triscornia** e **Riccardo Coda**, ha assistito il ceo ed il management team nella negoziazione e definizione degli accordi relativi al management incentive plan.

Rothschild & Co ha assistito Investindustrial con un team composto da **Irving Bellotti** partner, **Valerio Leone** senior assistant director, **Gianluca Corriere** assistant director, **Giusy Capasso** analista.

Investindustrial aveva rilevato Sergio Rossi sei anni fa dai francesi di Kering. Sergio Rossi ha archiviato il 2019 con un fatturato di 66,5 milioni. Dopo l'anno nero del Covid, nel 2021 l'azienda dovrebbe ritornare almeno al pareggio di bilancio. Toccherà a Fosun il compito di rilanciare il grande brand italiano. Il fondo controlla, tra le altre, anche la francese Lanvin.

La practice

Private equity

Il deal

Cessione di Sergio Rossi

Gli studi legali

Freshfields, Legance, Chiomenti, Giliberti Triscornia

Advisor

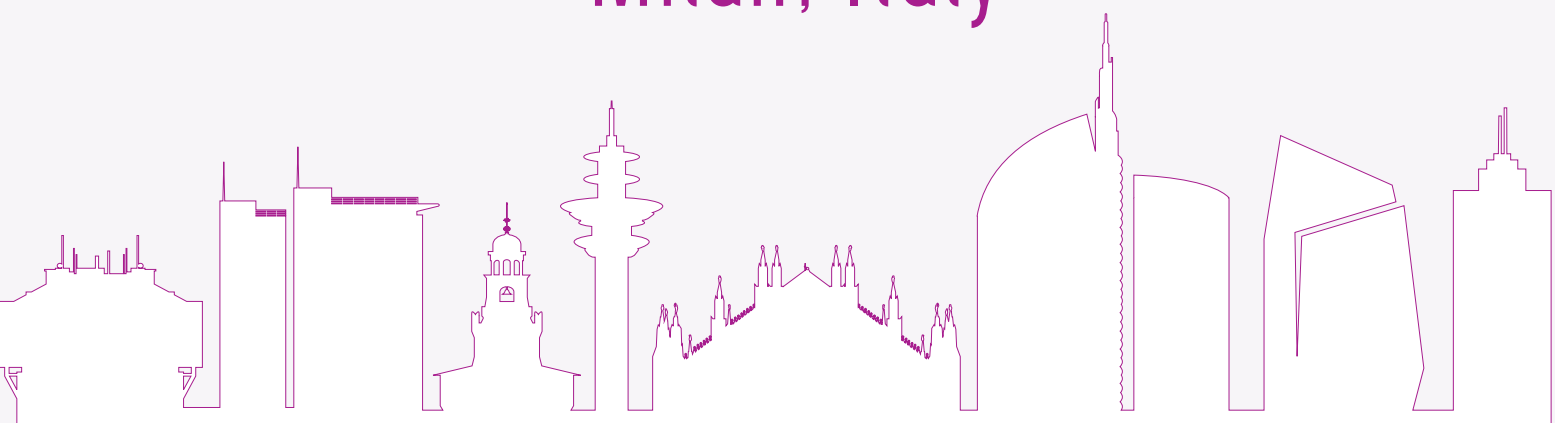
Rothschild & Co

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

5 - 9 JULY 2021

Milan, Italy



PATROCINIO
Comune di
Milano

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

Patronage, Partners and Supporters

2021 Edition



PATROCINIO
Comune di
Milano

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	REGISTER
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		Roundtable: "European Green Deal: sustainable innovation at the intersection of competition and exclusivity"	 Milan, Italy	REGISTER
18:15 - 20:00		"Italy and France: Talks & Cocktail"	 CastaldiPartners Via Savona 19/A, Milan	INFO
From 18:30		Opening Summer 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 The new normal in the workplace: Are you ready?	 Palazzo Clerici, Via Clerici 5, Milan	INFO

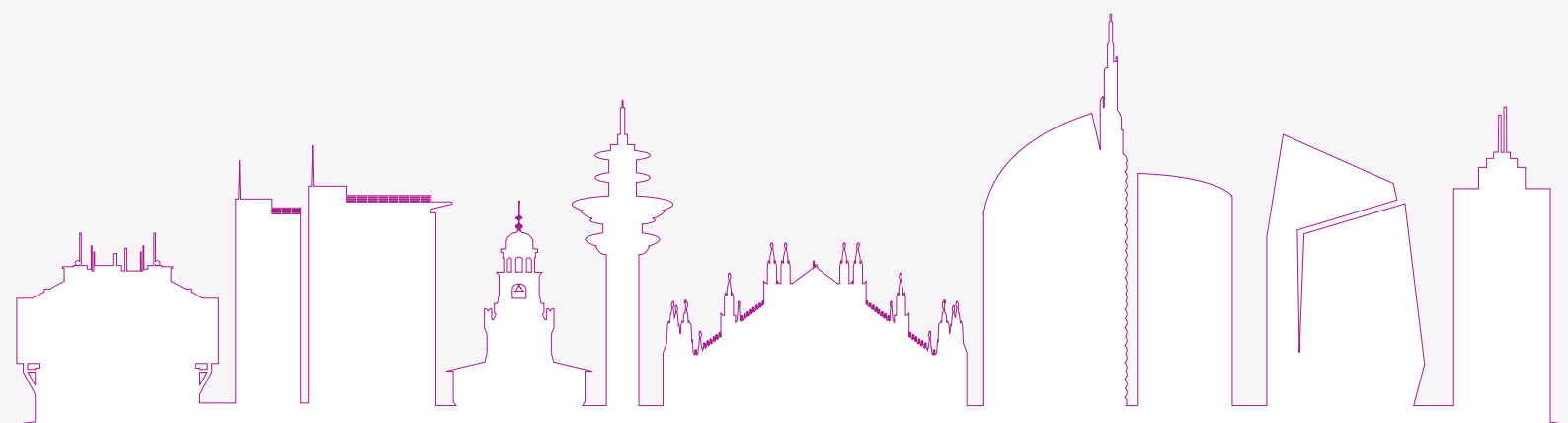
Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

 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	WJC Square Viale Achille Papa 30, Milan INFO

SEE YOU FROM 5 TO 9 JULY 2021



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

www.legalcommunityweek.com



PATROCINIO
Comune di
Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Deloitte.
Legal

INTESA  SANPAOLO

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

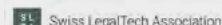
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

大成 DENTONS

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





PATROCINIO
Comune di
Milano

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

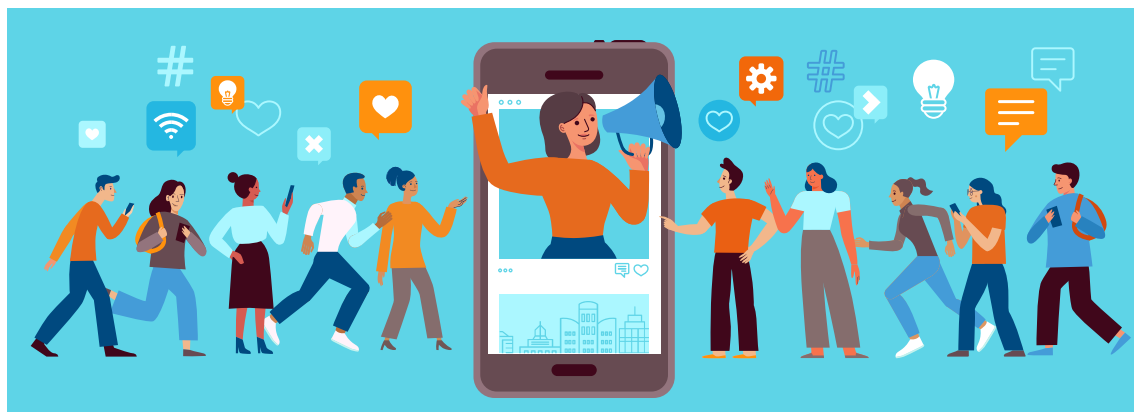
THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

ANDERSEN



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

Event to be held in 

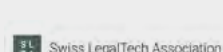
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GattiPavesiBianchiLudovici

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



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:

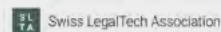
GENERAL COUNSEL CHAMPIONS LIST 2021

Contacts

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

COVID-19
SAFETY MEASURES

Legalcommunity Week is supported by



#legalcommunityweek



PATROCINIO
Comune di
Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GIANNI &
ORIGONI

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

Event to be held in 

Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

3 CREDITS GRANTED

BY THE MILAN BAR
ASSOCIATION

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

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

BonelliErede

Accuracy
in excellent company



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





PATROCINIO
Comune di
Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

d e m i n o r
LITIGATION FUNDING

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



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

Speakers

Andrea Agostini, Middle East & Africa Area Contract Manager - International Contracts & Legal Department *TREVI S.p.A.*

Erik Bomans, CEO, *Deminor Recovery Services (DRS)*

Giuseppe Conti, Head of Legal & Corporate Affairs for Italy, *Enel* - President Boards of Directors, *Enel Generación*

Fabio Fagioli, Group General Counsel, *Maire Tecnimont*

Sara Lembo, Partner, *BonelliErede*

COVID-19
SAFETY MEASURES

Event to be held in

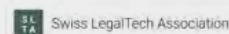
Contacts

For more information:
help@lcpublishinggroup.it
+39 02 36727659
help@lcpublishinggroup.it
+39 02 36727659

#legalcommunityweek



LegalcommunityWeek is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

TP
Trifirò & Partners
avvocati



ROUNDTABLE

ESG, COMPANIES & LABOUR LAW: AN EVOLVING SCENARIO

6 JULY 2021 • 16.00 - 18.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61
20123 Milan, Italy

Speakers

Mario Greganti, Global Human Resources Director, *Fernet Branca*

Paola Antonella Mungo, Professor in charge *Bocconi and Cattolica Universities*

Marina Olgati, Partner, *Trifirò & Partners*

Vittorio Provera, Partner, *Trifirò & Partners*

Mariapaola Rovetta, Partner, *Trifirò & Partners*

COVID-19
SAFETY MEASURES

Event to be held in

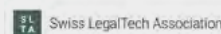
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

Hogan
Lovells



ROUNDTABLE

EUROPEAN GREEN DEAL: SUSTAINABLE INNOVATION AT THE INTERSECTION OF COMPETITION AND EXCLUSIVITY

6 JULY 2021 • 18.00 - 20.00

Milan, Italy

Speakers

Sabrina Borocci, Partner, Antitrust, Competition and Economic Regulation, *Hogan Lovells*

Maria Luigia Franceschelli, Senior Associate, Intellectual Property, *Hogan Lovells*

Federico Fusco, Counsel, Intellectual Property, *Hogan Lovells*

Luigi Nascimbene, Senior Associate, Antitrust, Competition and Economic Regulation, *Hogan Lovells*

COVID-19
SAFETY MEASURES

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.it

+39 02 36727659

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CASTALDI PARTNERS
1996

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

6 JULY 2021
18.15 - 20.15

CastaldiPartners

Via Savona, 19/A
20144 Milan

Limited seats available



ITALY AND FRANCE: A FRESH LOOK AT AN HISTORIC RELATIONSHIP

The view of:

- From institutions

Frédéric Kaplan, Minister Counsellor for Economic Affairs, *French Embassy in Rome*

Pietro Vacanti Perco, Economic Counsellor, *Italian Embassy in France*

- From geopolitics:

Lucio Caracciolo, Founder, *Limes*

Marc Lazar, Professor of History and Political Sociology, Director of the Sciences Po Center for History & President, *Luiss School of Government*

- From companies:

Umberto Baldi, General Counsel, *SNAM*

Antonella Centra, Executive Vice President, General Counsel, Corporate Affairs & Sustainability, *Gucci*

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

Lorenzo Maria Di Vecchio, Legal Director *EMEA*, Head of Ethics & Compliance Global, *Christian Dior Couture*

Angelo Piccirillo, Group General Counsel, *Sodexo*

Closing remarks:

Francesco Giavazzi, Senior Professor of Economics at *Bocconi University*

Contacts

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

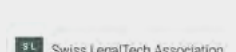
Event to be held in 

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

7 JULY 2021
09.00 - 13.00

FONDAZIONE
STELLINE

Corso Magenta, 61
20123 Milan

COVID-19
SAFETY MEASURES

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

LATHAM & WATKINS



CONFERENCE

PRIVATE EQUITY: A POSITIVE LOOK AHEAD

- 08.45 Registrations & Welcome Coffee*
- 09.15 Post-Pandemic Private Equity Trends
- 10.00 Financing Trends
- 10.45 Coffee Break*
- 11.15 Private Equity Market Study 2020
- 12.45 Q&As
- 13.00 Lunch*

Speakers

Marcello Bragliani, Partner, *Latham & Watkins*
Giancarlo D'Ambrosio, Partner, *Latham & Watkins*
Giorgio De Palma, Partner, *CVC Capital Partners*
Giorgia Lugli, Partner, *Latham & Watkins*
Giacomo Massetti, Principal, *Bain Capital*
Francesco Pascalizi, Partner and Head of the Milan Office, *Permira*
Filippo Penatti, Managing Director, *The Carlyle Group*
Cataldo Piccarreta, Partner, *Latham & Watkins*
Giuseppe Pipitone, Vice President, *Goldman Sachs Investment Banking Division in London*
Giovanni B. Sandicchi, Partner, *Latham & Watkins*
Stefano Sciolla, Partner, *Latham & Watkins*
Sergio Tengattini, Managing Director, Head of Financial Sponsor Coverage and Leveraged Finance Italy, *Société Générale Corporate & Investment Banking*

* In compliance with Covid-19 prevention measures



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP



Nctm



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 

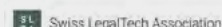
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP



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

Speakers*:

Ricardo Ampuero Llerena, Independent Counsel

Federica Bocci, International Arbitration Counsel and Arbitrator – Lead Lawyer, *DLA Piper*

Eduardo dos Santos, Ambassador, *Consulate General of Brazil in Milan*

Giovanni Foti, Partner, *Accuracy*

Gerardo Lozano, Senior Partner, *DLA Piper*

Edoardo Marcenaro, Head of Legal & Corporate Affairs, *Enel Global Infrastructure and Networks*

Stefano Modenesi, Partner - Location Head Litigation and Regulatory, *DLA Piper*

Antonella Mori, Head of Latin America Program, *ISPI and Bocconi University*

Michele Pala, Director for Latin America and the Caribbean - *Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation*

Maria Irene Perruccio, Legal and Corporate Affairs Department | Legal Department – International, *Webuild*

* Panel in progress

Event to be held in  

Simultaneous translation planned
from/to both languages.

COVID-19
SAFETY MEASURES

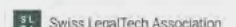
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

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

Event to be held in 

Contacts

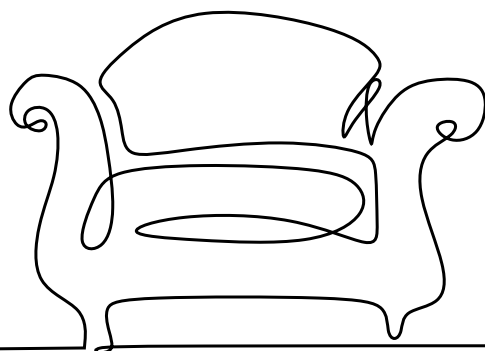
For information:
helene.thiery@lcpublishinggroup.it
+39 02 36727659

#legalcommunityweek

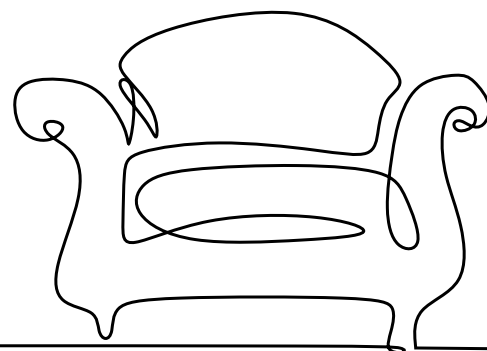
SAVE THE DATE

DISCUSSION AND COCKTAIL

SPEAKERS



Giuseppe Castagna
CEO *Banco BPM*



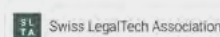
Filippo Troisi
Senior Partner *Legance*

MODERATOR

Nicola Di Molfetta
Editor in Chief *Legalcommunity & Mag*



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CURTIS



FINANCE



FOOD



FASHION

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.*

Valerio Capizzi, Head of Energy Emea, *ING Bank*

Roberto Del Giudice, Senior Partner, Head of Distribution, Investor Relations & ESG,
Fondo Italiano d'Investimento SGR

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

Susanna Galli, Sustainability & Intangibles Director *Diadora*

Antonella Grassigli, CEO e Co founder, *Doorway Società benefit*

Elena Mauri Group Legal Affairs & IP Director *Ermenegildo Zegna*

Simona Musso, Group General Counsel *Lavazza*

Giovanni Sagramoso, 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:

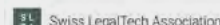
helene.thiery@lcpublishinggroup.it

+39 02 36727659

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

8 JULY 2021
09.00 - 13.00

FONDAZIONE
STELLINE

Corso Magenta, 61
20123 Milan

COVID-19
SAFETY MEASURES

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

MAISTO E ASSOCIATI



CONFERENCE

CORPORATE COUNSEL AND TAX DIRECTORS FACING INTERNATIONAL TAX TRENDS

PROGRAM:

- 09.00 Registrations and Welcome Coffee
- 09.20 Welcome messages
- 09.30 Roundtable "Corporate Counsel facing risks & compliance"
- 11.00 Coffee Break
- 11.30 Roundtable "The Corporate tax dialogue between the EU and the USA"
- 13.00 Lunch

SPEAKERS*:

- Umberto Baldi**, General Counsel, *Snam*
- Francesco Centonze**, Full Professor of Criminal Law, *Università Cattolica del Sacro Cuore* and founder *Studio Legale Associato Centonze*
- Marco Cerrato**, Partner, *Maisto e Associati*
- Simone Crolla**, Managing Director *American Chambers of Commerce in Italy*
- Claudio Feliziani**, Group Tax Director, *De Agostini*
- Guglielmo Maisto**, Senior Partner, *Maisto e Associati*
- Marco Valdonio**, Partner, *Maisto e Associati*
- Giuseppe Zingaro**, Head of Group Tax Affairs, *UniCredit*

MODERATOR:

- Nicola Di Molfetta**, Editor-in-Chief *Legalcommunity & MAG*

* Panel in progress



Legalcommunity Week is supported by



EDOARDO LANZAVECCHIA

Intanto il private equity dopo aver ceduto Gruppo Savio, avvia l'exit da Remazel Engineering assistito da Mediobanca. «Il fondo VII ha ancora il 25% della sua disponibilità da investire»

di nicola di molfetta

A portrait of Edoardo Lanzavecchia, a middle-aged man with grey hair and a beard, wearing a dark pinstripe suit, a white shirt, and a red patterned tie. He is smiling slightly and looking towards the camera.

LANZAVECCHIA (ALPHA): «PROSSIMO DEAL? NELL'INDUSTRIALE»



«Il 2020 è stato un bell'anno. Sfidante. Con un grosso portafoglio, quando arriva quello che è arrivato la prima cosa che fai è cercare di mettere le aziende in sicurezza. Viaggiavamo al buio. Non sapevamo cosa ci aspettava. Abbiamo cercato di far sì che i manager delle partecipate tirassero su cassa, avessero liquidità e tagliassero i costi dove possibile. Poi sono stati molto veloci a tornare in modalità risk-on appena si è capito che le cose sarebbero presto tornate alla normalità». **Edoardo Lanzavecchia** arriva nella sala riunioni, tutta vetro, della sede di Alpha private equity a due passi dalla Scala di Milano sfoderando un bel sorriso. Camicia di lino. Blue jeans. «Ho fatto anche il vaccino», ci confida, durante i convenevoli che precedono l'intervista.

MAG lo incontra per capire che momento è quello che stiamo attraversando per il private equity. Lanzavecchia è uno dei più navigati protagonisti del settore.

Un mese fa Alpha ha completato l'exit da Gruppo Savio (operazione in cui è stata seguita da Rothschild & Co, Pedersoli e Deloitte), ceduta ai belgi di Vandewiele, attivi nella costruzione e installazione di macchinari per l'industria tessile. Mentre adesso, con l'assistenza di Mediobanca, è stato avviato il processo di vendita del 62% di Remazel Engineering: un deal da circa 200 milioni di euro.

Nel frattempo, la società è tornata a investire sull'Italia. E lo scorso 13 maggio ha ufficializzato l'arrivo di un nuovo director, **Livio Zanotelli** (ex Deutsche Beteiligungs), nella sede di Milano.

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

A consuntivo che risultati ha avuto Alpha Private Equity?

Nel suo totale, Alpha ha avuto un 2020 che come Ebitda è stato uguale se non addirittura leggermente superiore al 2019. E abbiamo ripagato anche molto debito. Il portafoglio è uscito dal 2020 con un valore superiore rispetto a quando c'è entrato.

E questo 2021?

È partito con il turbo. Noi abbiamo parecchie partecipate che lavorano per la "casa". Da Calligaris (mobili) a Laminam (lastre), passando per Focal Naïm (lusso/ audio). E questo è un settore che ha avuto un anno pazzesco. Ma in generale, tutto ciò che è relativo all'industria sta andando molto bene. In Italia e all'estero.

Cosa caratterizza le vostre partecipate?

Che siano basate in Italia o in Francia o in Germania, noi prendiamo aziende globali, ovvero con un raggio d'azione globale. E devo dire che noi vediamo crescita dappertutto. Per cui, dal nostro osservatorio, posso dire che il momento contingente è molto buono.

E adesso cosa state guardando?

Nell'ultimo fondo (VII) non abbiamo industriali. Ma questo è il momento di puntare sulle aziende industriali che dopo la botta del Covid-19 hanno bisogno di capitali per ripartire. Ci sono grosse opportunità.

Quanto budget avete?

Il fondo VII ha ancora il 25% della sua disponibilità da investire.

I deal potrebbero già vedere la luce quest'anno. Ci può fare il nome dei target individuati?

Potrei ma no (ride). Chiaramente abbiamo già individuato dei dossier interessanti. Ma è ancora presto per parlarne. Comunque se tutto va bene potremmo annunciare qualcosa già quest'anno.

Oltre all'industriale quali sono gli altri settori in cui siete presenti?

Distribuzione e servizi, dove abbiamo



NELL'ULTIMO FONDO (VII) NON ABBIAMO INDUSTRIALI. MA QUESTO È IL MOMENTO DI PUNTARE SULLE AZIENDE INDUSTRIALI CHE DOPO LA BOTTA DEL COVID-19 HANNO BISOGNO DI CAPITALI PER RIPARTIRE. CI SONO GROSSE OPPORTUNITÀ



fatto tante cose (Ipcom, Feu Vert, Europart), beni di consumo (si pensi a CaffItaly) e poi siamo presenti nel settore fashion & design. Qui abbiamo Calligaris che ha comprato Luceplan e prima ancora Ditre, o Amf che fa accessori per la moda. Ci manca un brand primario: ma si tratta di realtà difficilmente accessibili e poi presentano un livello di rischio molto alto.

Quello della moda è stato forse tra i settori più colpiti dalla pandemia...

Sicuramente. Ma sta ripartendo alla grande. E molto più in fretta di quello che si poteva immaginare anche solo tre mesi fa.

Ha accennato allo "shopping" di Calligaris. Perché quella dei poli è una strategia che stanno seguendo in tanti? Possiamo dire una tendenza?

Noi parliamo di piattaforme. L'approccio, il nostro, consiste nell'individuare un'azienda, un ambiente, un management team, che siano in grado di aggregare delle altre aziende intorno. Un fondo paneuropeo come il nostro ha i capitali e il raggio d'azione necessario per sostenere una strategia di questo genere. L'offerta deve essere completa, variegata e coerente. Un polo va costruito tenendo conto di questi principi. Non basta mettere assieme realtà diverse. Ma questo lavoro è fondamentale. Che segue una logica industriale. Ed è la strada maestra per creare valore. Il capital gain uno se lo deve guadagnare.

Ci sono exit previste quest'anno?

Si abbiamo la Remazel Engineering. Una realtà che nel 2021 dovrebbe arrivare a un fatturato di circa 100 milioni (con un Ebitda atteso di 16 milioni), 150 dipendenti che per metà sono ingegneri.

Avete da poco nominato un nuovo director con quello che di solito chiamiamo later hire. Qual è il vostro approccio alla crescita?

Noi tendiamo a crescere internamente. Dico sempre che il posto per far carriera

in Alpha, sia Alpha. Ogni tanto, però, l'inserimento di persone che arrivano dall'esterno, come nel caso di Livio, ci possono stare. Lui porta grande esperienza, viene da un player che fa mid-cap e ha quella esperienza internazionale che si addice molto alla nostra struttura.

Nel mondo degli studi legali sono anni che raccontiamo di aggregazioni e crescite. Crede che anche nel mondo del private equity la tendenza alle aggregazioni potrà prendere piede?

Francamente la trovo un'ottima domanda. Sono convinto che il consolidamento e la crescita per acquisizioni finalizzata all'acquisizione di sempre maggiori quote di mercato sarà un fenomeno che, prima o poi, interesserà anche il private equity.

Ma...

Ma in questo momento, i ritmi di crescita del settore così come la dimensione dei capitali a disposizione sono tali da non sollecitare ancora questo tipo

“

IL NOSTRO APPROCCIO CONSISTE NELL'INDIVIDUARE UN'AZIENDA, UN AMBIENTE, UN MANAGEMENT TEAM, IN GRADO DI AGGREGARE ALTRE AZIENDE INTORNO. UN FONDO PANEUROPEO COME IL NOSTRO HA I CAPITALI E IL RAGGIO D'AZIONE NECESSARIO PER SOSTENERE UNA STRATEGIA DI QUESTO GENERE

”

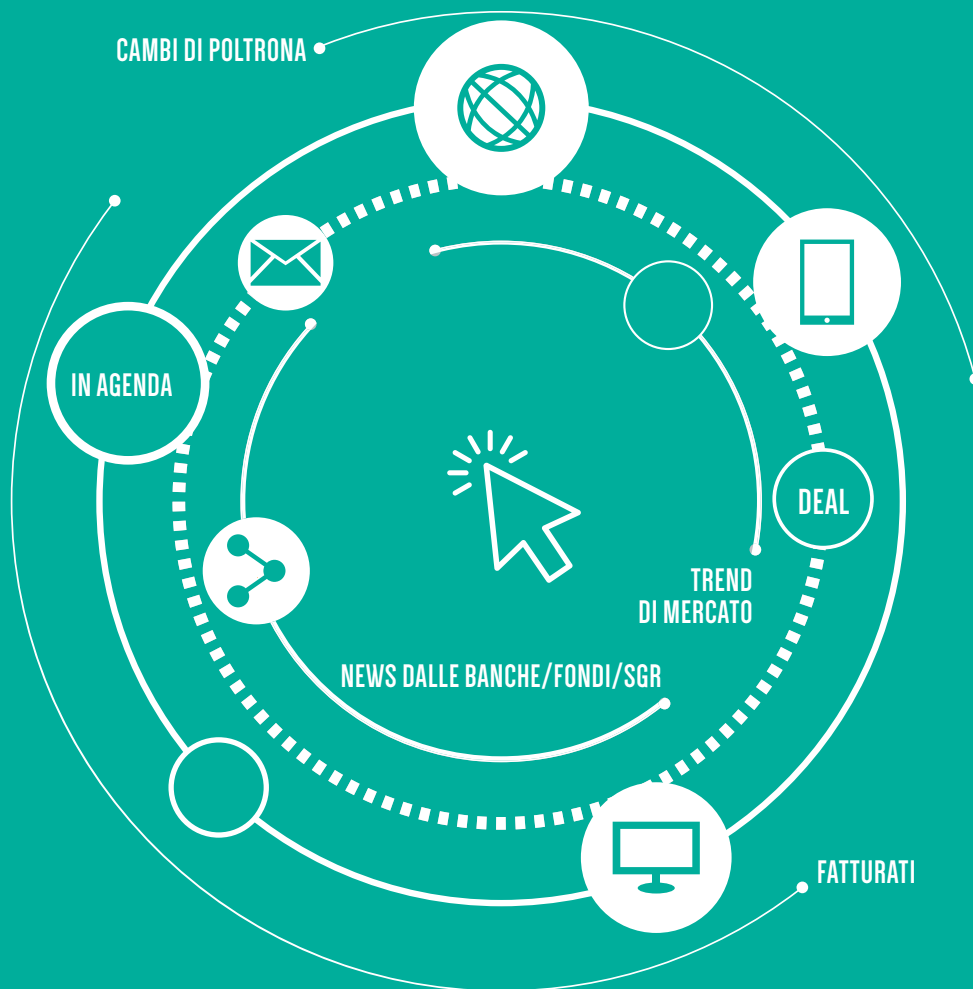
EDOARDO LANZAVECCHIA





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

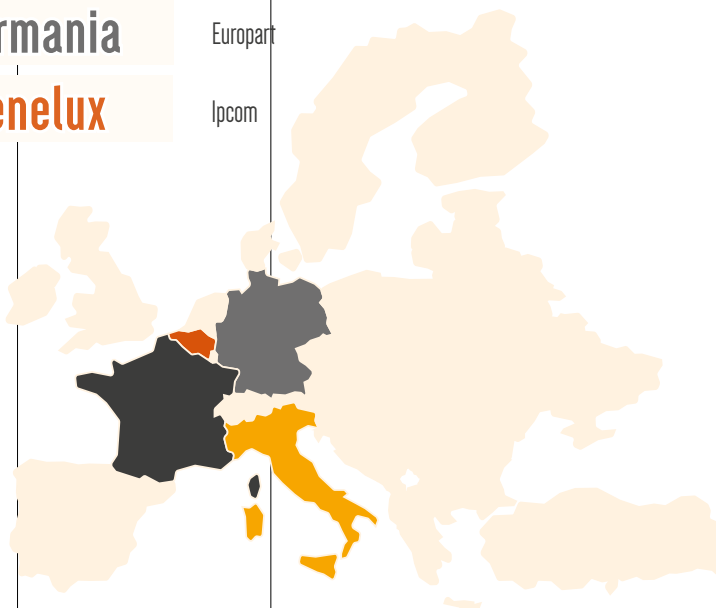
di operazioni di consolidamento. Ma quando si raggiungerà un plateau e le crescite diminuiranno, sono convinto che cominceranno le acquisizioni e le aggregazioni. Non siamo diversi da nessun altro settore.

Peraltro, a proposito di sviluppo del settore, il private equity ora comincia anche ad aprire agli investitori retail. Come la vede?

La considero una cosa positiva. Avere accesso a capitale più paziente che però rende di più è una possibilità che non deve essere preclusa ai risparmiatori. Poi se ci fa caso, questo accade già, anche se in modo

LA MAPPA - Le partecipate per Paese

Italia	Laminam, Caffitaly, Calligaris, AMF, Remazel Engineering, Optima
Francia	Vertbaudet, Feu Vert, Vervent Group (Focal Naïm)
Germania	Europart
Benelux	Ipcom



“

SONO CONVINTO CHE IL CONSOLIDAMENTO E LA CRESCITA PER ACQUISIZIONI FINALIZZATA ALL'ACQUISIZIONE DI SEMPRE MAGGIORI QUOTE DI MERCATO SARÀ UN FENOMENO CHE, PRIMA O POI, INTERESSERÀ ANCHE IL PRIVATE EQUITY

”

indiretto. Tanti dei nostri investitori sono i fondi pensione e i fondi di fondi...

Arrivano risorse per la “ripresa”. Ci sono possibilità che capitale pubblico e capitale privato lavorino in sinergia?

Credo che capitali pubblici e privati devono fare ciascuno il proprio. Io non so se fondi privati e fondi pubblici possano fare qualcosa insieme. Esprimo una opinione mia personalissima. E dico che gli Stati non devono fare concorrenza ai privati. I capitali statali devono investire dove i privati non investono: in settori in cui i ritorni sono lenti ma che sono necessari come, per esempio, le infrastrutture. Il capitale privato deve remunerare i suoi azionisti. Lo Stato deve curare gli interessi della totalità dei cittadini.

Ultima questione: digitale e tecnologia possono diventare un nuovo filone di investimenti per voi?

Il tech è una strada obbligata. La digitalizzazione è un must. Tutto il mondo e ogni interazione sta traslocando su piattaforme digitali. A ogni livello. È il tema principale per tutte le società in portafoglio. E anche noi potremo decidere di investire in aziende tech. 



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





GUIDO AUSTONI

IL DEAL REVO E IL RITORNO DELLE SPAC

Parla Guido Austoni, Responsabile Equity Capital Markets di Intesa Sanpaolo: «Pipeline interessante, diverse potenziali operazioni in arrivo»

di nicola di molfetta



Un'onda lunga che arriva dall'altra sponda dell'Atlantico. Il fenomeno Spac torna a tenere banco negli Stati Uniti. E in Italia riprende vigore. Questi veicoli, che consentono un accesso più rapido alla Borsa ad aziende dal grande potenziale, nel 2020 hanno raccolto poco più di 80 miliardi di dollari negli Usa in una serie di operazioni che ha sfiorato quota 250. Un boom che si sta ripetendo anche quest'anno (all'8 giugno 2021, il numero di Spac lanciate negli Usa è già arrivato a 331) riaffermando l'appello di questo filone di business.

E in Italia? Dopo il boom degli anni 2016-2018, questo filone di attività sembrava appannato. Ma evidentemente, anche grazie alla scia statunitense, si comincia a registrare nuovo interesse. E non parliamo solo di intenzioni: ci sono anche i fatti.

L'operazione più recente e che, in certo qual modo, si candida anche al compito di ridare slancio a questo filone di business, è rappresentata dal progetto Revo a cui hanno dato vita **Alberto Minali** e **Claudio Costamagna**. L'iniziativa punta alla creazione di una compagnia assicurativa. Il veicolo ha raccolto 220 milioni di euro e il 26 maggio ha debuttato a Piazza Affari.

Il collocamento è stato curato da Intesa Sanpaolo e UBS, in qualità di joint global coordinator e joint bookrunner, e da Equita, in qualità di joint Bookrunner, Nomad e Specialist. Sul piano legale, invece, Revo è stata assistita dallo studio Gianni & Origoni, con un team guidato dall'avvocato **Emanuele Grippo**, dal notaio **Filippo Zabban** socio dello studio ZNR e da PwC.

“

REVO È UNA SPAC ATIPICA, CREATA ATTORNO ALL'IDEA DI UNA PIATTAFORMA CHE VUOLE OFFRIRE SERVIZI NUOVI O POCO SVILUPPATI IN CAMPO ASSICURATIVO

”

Track record

LE SPAC SEGUITE DAL GRUPPO INTESA SANPAOLO E LA RACCOLTA

IMI-INTESA SANPAOLO 9 SPAC

- **2011** ITALY INVESTMENTS 150 M
- **2015** CAPITAL FOR PROGRESS 51 M
- **2016** INNOVA ITALY 100 M
- **2017** CRESCITA 130 M
- **2017** SPRINT ITALY 150 M
- **2017** IDEAMI 250 M
- **2018** SPAX 600 M
- **2018** THESPAC 60 M
- **2021** REVO 220 M

UBI 4 SPAC

- **2011** MADE IN ITALY 150 M
- **2013** INDUSTRIAL STARS OF ITALY 50 M
- **2017** SPACTIV 90 M
- **2018** GABELLI VALUE FOR ITALY 110 M

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

“

INTESA SANPAOLO HA PUNTATO SU ECONOMIA CIRCOLARE E SETTORI GREEN DA TEMPO, VEDIAMO IL MERCATO DELLE SPAC COME POTENZIALE ACCELERATORE DI ALCUNE INIZIATIVE IN AMBITO ESG

”

MAG ha deciso di commentare l'operazione e il trend che potrebbe inaugurare assieme a **Guido Austoni**, responsabile equity capital markets di Intesa Sanpaolo che, come detto, con la sua struttura ha curato, in qualità di Jgc e Jb il collocamento di Revo.

L'operazione Revo ha riacceso l'attenzione sul fronte Spac. Perché il fenomeno delle special purpose acquisition company ha avuto una battuta d'arresto negli ultimi tempi?

Dal 2011 al 2018 in Italia sono state quotate 26 SPAC che hanno raccolto circa 4 miliardi di euro. Nel biennio 2019-2020, complice la pandemia, c'è stata un'unica operazione, peraltro di dimensioni ridotte. Volendo sintetizzare, i fattori più significativi che hanno causato questo allontanamento delle Spac dal mercato sono probabilmente da cercare nel complesso allineamento di interessi tra promotori, investitori e target, in taluni casi nelle difficoltà a completare la business combination e nel mancato raggiungimento dei target di prezzo che, alle volte, hanno visto registrare valori inferiori a quello di Ipo dopo la combination.

Cos'è che lo ha rimesso in moto?

Le incertezze legate alla pandemia hanno congelato molta liquidità, questo fattore ha fatto sì che le Spac, in quanto "opzioni equity a basso costo" (almeno fino alla business combination), abbiano potuto registrare volumi record nel mercato statunitense dove hanno evidenziato una raccolta complessiva pari a 83 miliardi di dollari nel 2020 e pari a 100 miliardi nei primi mesi del 2021, rappresentando circa il 40% della raccolta totale delle IPO.

Gli Usa stanno facendo da traino per il mercato anche da questa parte dell'Atlantico?

Sulla scia del successo del prodotto negli Stati Uniti, anche il mercato europeo ha manifestato segnali di crescita, sebbene con volumi più contenuti, con una raccolta pari a circa 4 miliardi di dollari nei primi mesi del 2021, a fronte di una media annua di 1,5 miliardi nel periodo 2017-2020.

Revo ha una peculiarità evidente visto che è destinata a dar vita a una compagnia assicurativa specializzata in rischi specialistici e parametrici. Ma ci sono altre caratteristiche dell'operazione che andrebbero evidenziate?

Revo è una Spac atipica, creata attorno all'idea di una



GUIDO AUSTONI

L'ORGANIGRAMMA



AUSTONI, UN PERCORSO IN INTESA COMINCIATO NEL 2015

IMI CORPORATE & INVESTMENT BANKING, DIVISIONE DEL GRUPPO INTESA SANPAOLO, È GUIDATA DA **MAURO MICILLO**. POSIZIONATA SUL MERCATO COME PARTNER GLOBALE AL SERVIZIO DI CLIENTI CORPORATE, PUBLIC FINANCE E FINANCIAL INSTITUTIONS. IN ITALIA I PRODOTTI E I SERVIZI FINANZIARI VENGONO OFFERTI ATTRAVERSO UN NETWORK COSTITUITO DA 20 SEDI CORPORATE COORDINATE DA 6 AREE TERRITORIALI E DA STRUTTURE DI RELAZIONE DEDICATE ALLE FINANCIAL INSTITUTIONS. A LIVELLO INTERNAZIONALE, LA DIVISIONE OPERA IN 25 PAESI A SUPPORTO DELL'ATTIVITÀ CROSS-BORDER DELLA CLIENTELA SIA ITALIANA CHE INTERNAZIONALE, CON UNA RETE ESTERA SPECIALIZZATA COSTITUITA DA HUB, FILIALI, UFFICI DI RAPPRESENTANZA E CONTROLLATE CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI CORPORATE E INVESTMENT BANKING.

ALL'INTERNO DELL'AREA GLOBAL MARKETS E INVESTMENT BANKING GUIDATA DA **MASSIMO MOCIO** SI INSERISCE LA DIREZIONE INVESTMENT BANKING E STRUCTURED FINANCE, SOTTO LA RESPONSABILITÀ DI **MARCO LATTUADA**. LA DIREZIONE OFFRE SOLUZIONI FINANZIARIE ATTRAVERSO PRODOTTI E SERVIZI DI M&A ADVISORY, EQUITY CAPITAL MARKETS, DEBT CAPITAL MARKETS E FINANZA STRUTTURATA ORIGINALI E INNOVATIVI.

IN QUESTO AMBITO SI INSERISCE LA NOMINA DI **GUIDO AUSTONI**, NUOVO RESPONSABILE DELL'EQUITY CAPITAL MARKETS. 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.

“

IL MERCATO ITALIANO È TORNATO AI LIVELLI PRE-PANDEMICI PERFORMANDO MEGLIO DI QUELLO SPAGNOLO MA SCONTA ANCORA UN GAP RISPETTO A QUELLO FRANCESE O TEDESCO

”

piattaforma che vuole offrire servizi nuovi o poco sviluppati in campo assicurativo. Questo carattere di innovazione ben si coniuga con alcune caratteristiche proprie dell'iniziativa quali il meccanismo di conversione delle azioni speciali destinate ai promotori che non scatta alla business combination ma solamente al raggiungimento di determinati target di prezzo.

Un altro elemento caratterizzante è legato alla figura dei promotori, professionisti del business assicurativo e futuri manager della piattaforma dopo la combination.

Più in generale, ci aspetta una nuova primavera delle Spac in Italia?

Ad oggi la pipeline è interessante con diverse potenziali operazioni in arrivo, il mercato è aperto e gli investitori sono ricettivi verso le proposte innovative o le storie di successo da ripetere. In tal senso un buon

track record ha già consentito ad alcuni promotori di diventare realizzatori seriali di Spac nel recente passato e questo potrà essere ancora un driver di sviluppo futuro se il contesto di mercato si manterrà favorevole come negli ultimi mesi.

Qual è il "clima"?

Vale la pena evidenziare che oggi le Spac trovano un'accoglienza positiva non solo tra la clientela professionale del private banking, i family office e gli "investitori pazienti" quali fondi pensione, banche e assicurazioni ma, in misura maggiore rispetto al passato, tra gli asset manager, che stanno allocando quote crescenti dei loro portafogli a questa tipologia di investimento.

Ci sono dei settori che a suo giudizio potrebbero essere più interessati?

I settori legati alle tematiche Esg saranno particolarmente incentivati, anche grazie al Pnrr. Intesa Sanpaolo, come banca, ha puntato su economia circolare e settori green già da molto tempo, vediamo il mercato delle Spac come potenziale acceleratore di alcune iniziative in questo ambito.

Per l'equity capital markets che momento è?

Come spesso accade le borse mondiali hanno anticipato l'economia reale e, a partire dall'annuncio dei primi vaccini approvati, si sono riportate sui massimi. Il mercato italiano è tornato ai livelli pre-pandemici performando meglio di quello spagnolo ma sconta ancora un gap rispetto a quello francese o tedesco.

Quindi?

In questo contesto e considerata l'abbondante liquidità ancora presente nel sistema, i mercati sono ricettivi per operazioni di equity capital markets sebbene nei tempi più recenti si veda una accresciuta selettività da parte degli investitori e una maggiore attenzione alle condizioni di emissione. Ci attendiamo inoltre un importante sviluppo del mercato italiano in seguito all'ingresso di Borsa Italiana in Euronext, divenuta oggi la principale infrastruttura di mercato pan-europea.

Il bilancio delle Ipo italiane per il momento pende come da anni a favore delle quotazioni all'Aim. Continuerà così?

Se guardiamo al numero delle operazioni, probabilmente sì, l'Aim è un mercato più semplice

ed attraente per le società di minori dimensioni che, in Italia, sono anche quelle più numerose e quindi statisticamente le più frequenti nell'affacciarsi al mercato dei capitali. Vediamo tuttavia che il generalizzato apprezzamento di tutti i mercati mondiali, compreso quindi anche quello italiano, potrà favorire anche le quotazioni delle aziende più strutturate e rilevanti.

Quali sono le operazioni più interessanti su questo fronte?

Il mercato delle Ipo nell'area Emea è in buona salute, con volumi complessivi registrati nell'anno in corso di circa 53 miliardi di dollari, 8 volte superiori al corrispondente periodo del 2020 e con una dimensione media dei collocamenti pari a 250 milioni. C'è un forte interesse per le tematiche legate a cambiamenti strutturali, quali la transizione energetica o lo sviluppo tecnologico, e più in generale per le aziende che potranno beneficiare dell'attesa ripresa dell'economia con modelli di business innovativi e sostenibili.

Per l'Ecm che prospettive ci sono una volta usciti dalla crisi pandemica?

Le aspettative di ripresa dell'economia reale a livello globale, forse anche più rapida del previsto, stanno creando un contesto positivo che incorpora però alcune incertezze come l'aumento dell'inflazione ed il potenziale rallentamento degli stimoli governativi all'acquisto di titoli di debito pubblico, nel complesso quindi assistiamo ad episodi di volatilità in un mercato equity comunque in crescita. Il time to market conterà ancora molto per la buona riuscita delle operazioni.

Voi come vi muoverete?

Intesa Sanpaolo ha sempre avuto un ruolo da attore protagonista sul mercato domestico dell'equity, in questi ultimi anni abbiamo lavorato contestualmente anche per rafforzare ulteriormente il nostro posizionamento a livello internazionale partecipando come Bookrunner ad alcune rilevanti operazioni come l'IPO di Allfunds o l'aumento di capitale di Euronext e Cellnex. Oggi la nostra pipeline continua ad essere molto significativa sul mercato europeo dove stiamo continuando ad investire e dove vediamo interessanti spazi di crescita. 



IL MINIMO TABELLARE DEGLI AVVOCATI NON VALE PER LA PA

di bruno santamaria*

La normativa sui compensi degli avvocati stabilisce che l'avvocato non debba chiedere un importo inferiore al minimo previsto dalle tabelle del D.M. 55/2014.

Il T.A.R. di Milano, tuttavia, ha ritenuto con sentenza n. 1071/2021 che quando il Comune ricorre a una procedura a evidenza pubblica per individuare il proprio professionista legale di fiducia in vista di un contenzioso imminente ovvero già in essere, gli avvocati che vogliano aggiudicarsi la commessa pubblica (cioè l'incarico) possono presentare offerte a condizioni economiche anche inferiori ai minimi tabellari; ciò in quanto il principio dell'equo compenso è sancito dall'art. 13-bis L. 247/2012 solo in relazione ad alcune ipotesi tassative (tra le quali non rientra quella di specie).

Pertanto, nel caso in discorso (così come in generale, salve le ipotesi eccezionali anzidette), la determinazione del corrispettivo è rimessa alla libera contrattazione tra le parti; sicché, nell'ambito di una gara pubblica, gli avvocati partecipanti sono liberi di indicare il corrispettivo che vogliono, anche molto al di sotto dei minimi tabellari.

D'accordo con questa tesi anche le linee guida ANAC n. 12 che ritengono che comunque l'avvocato a prescindere dal costo, deve svolgere la propria attività con competenza e professionalità. In primo luogo, il T.A.R. si premura a più riprese di specificare che il caso sottoposto alla sua attenzione riguarda una «fattispecie di formazione della volontà dell'amministrazione secondo

specializzata in un certo settore.

Non va tuttavia dimenticato che la Corte di Giustizia dell'Unione europea ha stabilito che «l'articolo 10, lettera d), i) e ii), della direttiva 2014/24 [cioè la seconda Direttiva servizi, n.d.r.] non esclude dall'ambito di applicazione di detta direttiva tutti i servizi che possono essere forniti da un avvocato a un'amministrazione

internazionali, ma anche la consulenza legale fornita nell'ambito della preparazione o dell'eventualità di un siffatto procedimento. Simili prestazioni di servizi fornite da un avvocato si configurano solo nell'ambito di un rapporto intuito personae tra l'avvocato e il suo cliente, caratterizzato dalla massima riservatezza» (cfr. Corte giust. UE, Sez. V, sent. 6.6.2019, Causa C-264/18). Questa ultima decisione prevale, invero, anche sulle linee guida n. 12 rese dall'ANAC e sul parere del Consiglio di Stato, Ad. Comm. Speciale, 3.8.2018, n. 2017, il quale ultimo – peraltro – ha, da un lato, confermato la possibilità per i Comuni di utilizzare elenchi ristretti di professionisti all'interno dei quali scegliere il professionista di fiducia e, dall'altro lato, ha ritenuto valido il criterio della equa ripartizione, che contiene in sé anche il principio della tendenziale rotazione, ma permette l'attribuzione ragionata degli incarichi in funzione della loro natura, delle caratteristiche del professionista.

Questo comporta altresì che il Comune può anche scegliere il proprio difensore senza una selezione, ma solo in base ad un rapporto di fiducia e particolare professionalità quando appunto la controversia presenti elementi di effettiva particolarità tali da giustificare una scelta indirizzata dalla specifica capacità professionale dell'avvocato. ▣

i principi dell'evidenza pubblica», a significare che -quando si tratta di individuare un professionista di fiducia, vieppiù per ricevere assistenza giudiziale- il Comune è libero di scegliere l'avvocato che vuole, sulla base di un rapporto fiduciario consolidato piuttosto che della affermata competenza

aggiudicatrice, ma unicamente la rappresentanza legale del suo cliente nell'ambito di un procedimento dinanzi a un organo internazionale di arbitrato o di conciliazione, dinanzi ai giudici o alle autorità pubbliche di uno Stato membro o di un paese terzo, nonché dinanzi ai giudici o alle istituzioni

**Studio legale associato Santamaria*

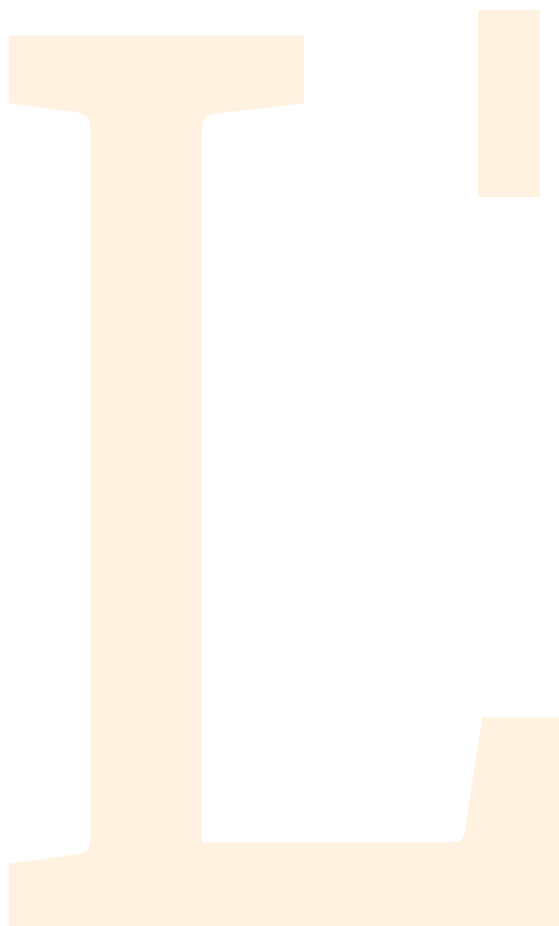


MAG incontra Fosco Fagotto, socio della law firm globale e nuovo capo della practice nel Vecchio Continente. Un team di 150 avvocati con 43 milioni di fatturato



ALESSANDRO FOSCO FAGOTTO

REGIA “ITALIANA” PER IL BANKING AND FINANCE DI DENTONS IN EUROPA



L'avvocatura italiana continua ad acquisire peso nella governance degli studi legali internazionali. La recente nomina di **Alessandro Fosco Fagotto** alla guida anche della practice banking and finance di Dentons in Europa conferma il trend. L'avvocato è anche il partner responsabile della practice in Italia dove, dal 2016 a oggi, ha lavorato alla costruzione di una squadra poliedrica, capace di agire su più fronti e, di fatto, di diventare uno dei settori trainanti dello studio guidato da **Federico Sutti**. Solo per restare ai tempi recenti, Fagotto è stato il partner che ha guidato un team che ha assistito Snam nel finanziamento da circa 8 miliardi di dollari concesso da un pool di banche internazionali nel contesto dell'acquisizione, in consorzio con alcuni fondi di investimento internazionali, del 49% delle azioni di ADNOC Gas Pipelines dalla Abu Dhabi National Oil Company. **Alessandro Engst** ha seguito Value Italy Sgr nella strutturazione del primo fondo che investe in Utp. **Gianpaolo Garofalo** ha assistito Ferrovie dello Stato nell'emissione del suo terzo green bond, per un valore nominale di 1 miliardo di euro. Intanto, con **Piergiorgio Leofreddi**, lo studio è diventato una presenza costante al fianco delle banche nelle emissioni di titoli pubblici come nel caso

dell'assistenza a BNP Paribas, Crédit Agricole, Intesa Sanpaolo, J.P. Morgan e NatWest Markets nel primo green bond del valore di 8,5 miliardi di euro da parte del Mef. Mentre, sul fronte project finance, **Giovanni Diotallevi** ha recentemente affiancato Vauban Infrastructure Partners in relazione agli aspetti legati ai finanziamenti in essere e al consenso delle banche finanziatrici nel contesto dell'acquisizione da parte del fondo Core Infrastructure III Scs del 75% di Progeni.

MAG ha incontrato Fagotto per approfondire strategie e visione di mercato. Dall'Italia, all'Europa.

Quali sono i numeri del *team europeo di banking and finance* di Dentons?

Il team europeo di banking and finance di Dentons muove da un concetto di Europa particolarmente moderno, ricomprendendo l'Europa continentale, l'Eurasia (sostanzialmente, l'ex URSS) e la Turchia, mentre non include il Regno Unito. Copre quindi 19 Paesi, per un numero complessivo di avvocati pari a 150. Nel 2020 la practice ha generato oltre 43 milioni di euro di fatturato. Ed è la quarta practice per fatturato in Europa.

L'Italia quanto "pesa"? Diamo un po' di numeri anche su casa nostra...

In Italia il dipartimento di Banking and Finance comprende 22 professionisti, inclusi 5 soci. Abbiamo chiuso il 2020 con un fatturato di oltre 9 milioni di euro, ovvero il 22% del totale europeo. Siamo il primo dipartimento d'Europa e la seconda practice dello studio italiano da questo punto di vista.

LA PRACTICE IN CIFRE

150	Gli avvocati in Europa
43	I milioni fatturati nell'area
22	I professionisti in Italia
5	I soci
9	I milioni fatturati nello Stivale

**Com'è evoluto negli anni il suo team qui in Italia?
Quale logica strategica hanno seguito i lateral e le eventuali promozioni?**

Quando abbiamo fondato il dipartimento in Italia, a fine 2016, eravamo in tutto otto professionisti, me incluso. La visione era quella di provare a unire tre fattori: coprire tutte le più importanti aree di attività del banking and finance, fornire un alto livello qualitativo di servizio con velocità di risposta, creare un ambiente dove le persone lavorano con serenità ed entusiasmo.

Come vi siete mossi?

Per raggiungere questi obiettivi, gli aspetti da curare sono stati vari; su tutti, l'importanza di evitare accuratamente sovrapposizioni tra professionisti, seguendo un criterio di chiara divisione delle competenze, ciò a beneficio sia dei clienti, che si vedono assistiti sotto ogni profilo da professionisti dotati di massime conoscenze nello specifico settore, sia del rapporto tra professionisti, che vedono ogni potenziale conflitto ridotto a zero. Tutti i nostri lateral sono stati guidati da questa logica, così come i percorsi di promozione interna, nei quali crediamo particolarmente, in quanto strumento che motiva e consente ai professionisti di identificarsi nello studio e migliorare. E queste stesse logiche vorrei implementare a livello europeo così da dare a tutto il nostro gruppo una identità comune.

Quali sono le aree di attività che al momento vi vedono più attivi?

Anche qui, un veloce sguardo al passato. Il nostro dipartimento è stato strutturato in modo peculiare e si basa su cinque gambe: commercial lending, project finance, structured finance, DCM e regulatory.

Qual è la ratio?

L'idea, ancora una, volta è stata di provare ad essere innovativi proponendo una articolazione di servizi non comune in altre law firm, anche quelle più strutturate. La propensione all'innovazione resta quindi uno degli elementi costitutivi del nostro DNA e si riflette oggi nella posizione di primo piano che abbiamo, anche a livello europeo, nell'Esg e nel fintech, giusto per fare due esempi.

Innovare che, in molti casi, essere pronti al cambiamento....

Siamo stati tra i primi studi anche nel seguire, in modo strutturato anche a livello di contributi in sede legislativa, tutta l'area dei finanziamenti con garanzie SACE o MCC, che sono diventati una delle

I PARTNER

Il team socio per socio: anno di arrivo e studio di provenienza



Alessandro Fosco Fagotto

2016

ex Pedersoli



Giovanni Diotallevi

2017

ex Chiomenti



Gianpaolo Garofalo

2018

ex BonelliErede



Alessandro Engst

2018

ex Eversheds Sutherland



Piergiorgio Leofreddi

2020

ex Jones Day

realtà più pregnanti del periodo della crisi sanitaria legata al Covid-19.

Quali sono le aree che a suo giudizio offrono le prospettive di sviluppo più interessanti?

Qualora lo slancio determinato dalla campagna vaccinale continuasse ad essere confermato dai numeri, ritengo che sia preventivabile una forte



IN ITALIA ABBIAMO CHIUSO IL 2020 CON UN FATTURATO DI OLTRE 9 MILIONI DI EURO, OVVERO IL 22% DEL TOTALE EUROPEO. SIAMO IL PRIMO DIPARTIMENTO D'EUROPA E LA SECONDA PRACTICE DELLO STUDIO ITALIANO

ripresa dell'attività di acquisition finance, così come uno slancio del real estate finance, che sta vivendo un'ottima stagione, a fronte di un mercato immobiliare che richiede nuove soluzioni in sintonia con le priorità post Covid-19.

Poi?

Un altro elemento essenziale sarà rappresentato dall'implementazione del Recovery Plan, che dovrebbe dare un importante slancio, in Italia ed Europa, al project finance, così come l'ESG e il fintech diventeranno sempre più presenti nel mondo in ambito finance. Da questo punto di vista, avere la possibilità di governare il processo di sviluppo della nostra practice a livello di gruppo Banking and Finance europeo ha un grande valore strategico.

La crisi sembra avere avuto un impatto "positivo" sul settore. Le azioni messe in campo dallo Stato, le garanzie pubbliche ai prestiti, hanno dato una spinta al lending bancario...

È assolutamente vero. Dicevo poco fa che, fin dall'inizio della crisi, siamo stati molto attivi nei finanziamenti con garanzie SACE o MCC. L'uso di questi strumenti ha consentito di supportare finanziariamente le aziende in un momento in cui il conto economico era sostanzialmente azzerato sotto il punto di vista dei ricavi. Numerosissime

sono state le operazioni di finanziamento o anche ri-finanziamento che il supporto della garanzia statale ha reso possibili e, una volta tanto, penso si possa dire che la tanto vituperata finanza ha avuto un ruolo sociale essenziale consentendo la tenuta del sistema.

Bene anche il Dcm, viene da dire, a giudicare dal livello delle emissioni private e pubbliche: su queste ultime siete molto bene posizionati e sulle prime?

Sicuramente sulle emissioni pubbliche riusciamo ad avere un grip importante grazie a rapporti molto solidi e consolidati nel tempo con le maggiori banche di investimento nazionali e internazionali. Sono loro infatti i nostri maggiori clienti lato Dcm. Anche sulle emissioni private e placement abbiamo un ottimo track record, soprattutto lato covered bonds, settore in cui le emissioni private sono molto frequenti e dove assistiamo arrangers e issuers.

Da anni sentiamo dire che il fintech ha determinato l'avvio di una nuova era. Cosa ne pensa? Che prospettive vede in questo ambito?

Come dicevo poco fa, il fintech è un settore che conosciamo molto bene e che ci vede particolarmente attivi, a livello europeo ed italiano (dove siamo uno degli studi di riferimento di Assofintech). Il fintech, oltre che aprire nuovi canali disintermediando quelli tradizionali (si pensi ai servizi di pagamento, crowdfunding, P2P lending) sta contribuendo a trasformare il sistema finanziario nel suo complesso, anche all'interno delle financial institution 'tradizionali' e strutturate (grandi banche in primis). I report di mercato mostrano nel 2020 in pandemia un aumento significativo del volume di attività delle fintech. La nuova era è ormai già tra noi.

Che obiettivi ha Dentons nel banking and finance? A che punto siete?

Il nostro obiettivo è rappresentato in due differenti palcoscenici. A livello italiano, vogliamo continuare nella nostra crescita, ulteriormente rafforzando le cinque aree di attività che compongono il dipartimento e consolidando sempre di più la nostra presenza sul mercato. A livello europeo, l'obiettivo è quello di incrementare ed affinare la collaborazione tra i diversi paesi dell'area, implementando e sviluppando le potenzialità del modello policentrico tipico di Dentons. Direi che, per entrambi i punti di vista, le premesse sono più che incoraggianti. (n.d.m.)



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

2^ 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

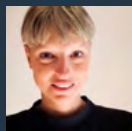
I VINCITORI SU 
DALLE ORE 20.15

SPONSOR

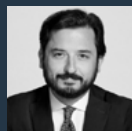




Stefania Amaruso
Head of Legal & Compliance,
Alcon



Luna Bianchi
IP Counsel,
Ermenegildo Zegna



Andrea Bonante
Worldwide Corporate Affairs
& Compliance Director,
Moncler



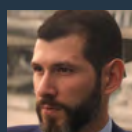
Federico Born
Director, Head of Financial
Sponsor,
Banco BPM



Massimiliano Canelli
Head of Equity Investments,
Intesa Sanpaolo



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



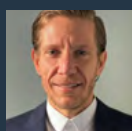
Silvio Cavallo
General Counsel,
Pillarstone



Giovanni Crudele
Responsabile Affari Legali e
Regolamentari,
LA7



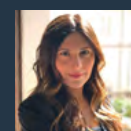
Eduardo Di Mauro
Responsabile Affari Legali e
Societari,
Pernigotti



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



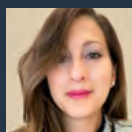
Enrico Felter
Direttore Affari Legali,
Societari e Fiscali,
Italgas



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



Giovanni Lombardi
General Counsel,
illimity Bank



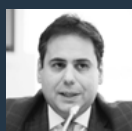
Tiziana Lombardo
Head of Legal and Corporate
Affairs, Quest Partners Italia –
General Counsel,
Borsalino



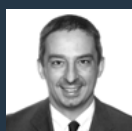
Elena Mauri
Group Legal Affairs
& IP Director,
Ermenegildo Zegna



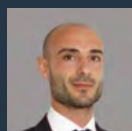
Claudio Minerdo
Direttore Risorse Umane,
Governance e Relazioni
Esterne,
Banca Progetto



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



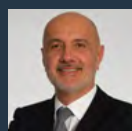
Adriano Peloso
Head of Legal Affairs,
Dedalus Italia



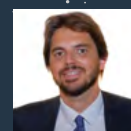
Raffaella Romano
WW General Counsel &
Compliance Office,
Bottega Veneta



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

DWF, NEL 2020, TRA I BEST PERFORMER IN ITALIA

La sede nella penisola della law firm quotata al London Stock Exchange ha chiuso l'esercizio del Covid-19 con un aumento dei ricavi pari al 15%. Cicchetti: «La trasparenza è un obbligo che comporta più benefici che rischi: un check up nell'interesse della law firm e dei suoi investitori»

Dopo il suo terzo anno di attività in Italia, Dwf entra nella best 10 degli studi d'affari attivi nel Paese per crescita: +15%, che vuol dire un fatturato pari a 8 milioni di euro. Un risultato che MAG riesce a commentare dopo la pubblicazione dello speciale Best 50 perché lo studio, che è quotato al London Stock Exchange, non poteva fare alcuna disclosure in anticipo sui tempi ufficiali. Poco male. Abbiamo incontrato il managing partner della sede italiana della firm, **Michele Cicchetti**, per commentare la performance e ragionare di trasparenza.

Crescere del 15%, in Italia, nell'anno del Covid non è banale: cosa ha favorito questa performance?

Sono convinto che dipenda da una serie



MICHELE CICHETTI

di fattori. In primo luogo, il fatto di essere uno studio full service ci permette di puntare su molte business unit, diversificando il rischio. In secondo luogo, l'apprezzamento nei confronti dei nostri professionisti è in costante crescita, per la professionalità nel rapporto con i clienti e la qualità dell'assistenza. Da ultimo, il cross-selling e la cooperazione tra professionisti sono stati determinanti per la crescita in Italia.

I settori trainanti?

Le principali aree di attività dello studio nell'anno fiscale 2021 sono state: m&a - private equity, financial services e capital markets, insurance e litigation, energy, public law e construction. Anche la divisione Dwf Claims ha ottenuto ottimi risultati, così come i dipartimenti di diritto del lavoro (da poco avviato), compliance e restructuring.

Multidisciplinarietà e internazionalità: questi mi sembrano i tratti delle organizzazioni che meglio sono riuscite a tenere botta nei mesi della crisi pandemica. Concorda?

Sono d'accordo. La capacità di presentarsi come una struttura "full-service" in grado di assistere i clienti a 360° gradi in diverse giurisdizioni è uno degli elementi determinanti del successo di Dwf.

Dwf in Italia come sta evolvendo? Che tipo di studio volete essere?

Dwf Italy ha raggiunto gli obiettivi che avevamo fissato al momento dell'apertura, alla fine del 2017: diventare uno studio full service, con circa 60 professionisti, in grado di generare un fatturato in crescita costante. L'obiettivo principale era ed è quello di affermarsi come legal business di eccellenza nel mercato italiano, con un team di professionisti di elevato standing e una quota di mercato crescente. Non nascondo, inoltre, che fanno parte del programma l'avvicinarsi il più possibile alla doppia cifra di fatturato nel prossimo esercizio e la promozione di alcuni professionisti al ruolo di partner o counsel, valorizzando in questo modo anche la crescita interna.

Avete pubblicato i conti. Siete una quotata. Cosa comporta la trasparenza finanziaria nella gestione di uno studio legale?

Ritengo che la trasparenza derivante dalla quotazione sia un valore aggiunto per i soci e, naturalmente, per gli investitori perché il sistema di controlli a essa collegato permette di conoscere e tenere costantemente monitorato il business, assumendo eventuali misure correttive o espansive. In sostanza direi che la trasparenza è un obbligo che comporta molti più

LO STUDIO IN CIFRE

2017

L'anno dello sbarco in Italia

60

I professionisti nella Penisola

10

I partner

15%

La crescita registrata nell'ultimo anno

8

MILIONI DI EURO

Il fatturato in Italia

338

MILIONI DI STERLINE

Il fatturato globale

benefici e opportunità che rischi: è una sorta di check up costante a beneficio di Dwf e dei suoi investitori.

Oltre ai pregi, questi obblighi presentano anche dei "difetti"? Qual è la cosa più difficile da accettare?

Per chi proviene da strutture italiane, l'impatto iniziale può forse essere quello di entrare in una struttura

NON NASCONDO CHE FANNO PARTE DEL PROGRAMMA L'AVVICINARSI IL PIÙ POSSIBILE ALLA DOPPIA CIFRA DI FATTURATO NEL PROSSIMO ESERCIZIO E LA PROMOZIONE DI ALCUNI PROFESSIONISTI AL RUOLO DI PARTNER O COUNSEL

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



TANCREDI MARINO, MATTEO CERRETTI, MICHELE CICHETTI, LUCA CUOMO

con "regole" e "procedure" da rispettare. È sufficiente davvero poco tempo per accorgersi che, in realtà, si tratta di strumenti di supporto per i professionisti che rendono più efficiente il lavoro di ciascuno.

Azionisti o clienti, chi è in cima agli interessi e alle priorità di uno studio quotato?

Mi permetta una battuta: il miglior modo per rendere felice l'azionista di un legal business è quello di soddisfare le aspettative dei propri clienti, incrementando così il fatturato.

Parliamo di progetti: qual è la strategia di Dwf per i prossimi anni? Quali sono i vostri principali tre obiettivi?

Il nostro primo obiettivo, condiviso con tutti i senior lawyers (partner e counsel), è quello di proseguire un percorso di crescita "ordinata", evitando un "accumulo" di persone e concentrandosi su lateral hires mirati e strategici in termini di apporto di competenze, professionali ed umane. Vorremmo, inoltre, rafforzare la nostra immagine di studio d'eccellenza. Da ultimo, come detto poco fa, vorremmo continuare a crescere in termini di fatturato.

Lo studio ha bisogno di rafforzarsi e crescere ancora? In quali settori?

Non abbiamo fretta di aggiungere persone ma desiderio di inserire i professionisti giusti. Tra i settori maggiormente interessanti che lo studio sta osservando ci sono: public e structured finance e diritto della concorrenza.

Ci sono lateral hire in arrivo quest'anno?

Per scaramanzia preferirei rinviare la risposta di qualche mese.

Come vede il fenomeno delle integrazioni tra studi (o più correttamente delle acquisizioni)?

Penso che si tratti di un fenomeno normale in diversi settori economici; in un contesto sempre più globalizzato

IL MIGLIOR MODO PER RENDERE FELICE L'AZIONISTA DI UN LEGAL BUSINESS È QUELLO DI SODDISFARE LE ASPETTATIVE DEI PROPRI CLIENTI, INCREMENTANDO COSÌ IL FATTURATO.

e internazionale, ritengo che per le piccole realtà (salvo le eccellenze) sia sempre più difficile competere con i principali player.

Sir Nigel Knowles, il vostro ceo, conosce bene l'Italia: che aspettative ha. Quali sono secondo lui le potenzialità del nostro mercato?

Sono molto contento della presenza di Sir Nigel il quale – a mio parere giustamente – ritiene che il nostro Paese abbia un tessuto produttivo e imprenditoriale estremamente solido. Ritengo che sia un grande privilegio collaborare a stretto contatto con lui nel Board di Dwf Group Plc, condividendo molte decisioni strategiche per la crescita dello studio e per la sua espansione internazionale (che da quest'anno riprenderà).

Torniamo a lei. Il suo mandato da managing partner quanto dura? Cosa succederà alla scadenza?

Bella domanda! Il mio mandato scadrà alla fine dell'anno fiscale 2023 e poi i soci italiani decideranno chi dovrà prendere le redini dello studio. Il ruolo del managing partner è complesso perché, da un lato, si resta impegnati nell'assistenza ai propri clienti e, dall'altro, ci si deve occupare della gestione amministrativa e strategica dello studio in Italia. Si aggiungono, inoltre, gli impegni collegati alla mia carica nel Board di DWF Group Plc. (n.d.m.)



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

SCOPRI I
FINALISTI

Sponsor



#LcCorporateAwards 

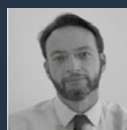
Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it



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*



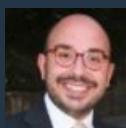
Simone Davini
Head of Legal & Corporate Affairs, *Crédit Agricole Corporate & Investment Bank*



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



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



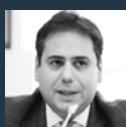
Roberto Mastrosera
Head of Corporate & Legal Affairs, *Prellos SGR*



Alessio Minutoli
General Counsel, *Italgas*



Valentina Montanari
CFO, *Gruppo FNM*



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



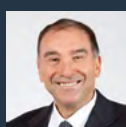
Paolo Quaini
Legal & Regulatory, *Alitalia*



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*

MEDIAZIONE E PROCESSO EFFICIENTE, DUE FACCE DELLA STESSA MEDAGLIA

Parla Leonardo D'Urso, presidente e co-fondatore di ADR Center. Ogni anni ci sono, mediamente, circa 20mila accordi di conciliazione. Ma si potrebbe fare di più...



LEONARDO D'URSO

Una giustizia più efficiente. Il Pnrr individua nella riforma del settore uno dei suoi punti nodali. La ripresa e la crescita passeranno necessariamente da un'organizzazione nuova della giustizia. Un'organizzazione in cui le modalità alternative di soluzione delle controversie potranno giocare un ruolo fondamentale. MAG ne ha parlato con **Leonardo D'Urso**, presidente e co-fondatore di ADR Center per fare il punto sullo stato dell'arte e per capire cosa ci si può effettivamente aspettare da un'eventuale accelerazione sul fronte della mediazione.

In questo momento storico si torna a parlare di efficientamento della macchina della giustizia. Il governo guarda alla mediazione. Che contributo può dare?

La ministra Marta Cartabia ha meritoriamente inserito il rafforzamento della mediazione tra le azioni principali della riforma della giustizia civile inserita nel Recovery Plan. Insieme al completamento degli organici e alle

assunzioni per l'ufficio del processo, il rafforzamento della mediazione può contribuire molto alla riduzione delle iscrizioni e delle pendenze, oltre alla coesione sociale e al contenimento dei costi e tempi del contenzioso. La mediazione e un processo efficiente in tribunale, sono due facce della stessa medaglia che si rafforzano a vicenda.

Quali sono i risultati a oggi? Quanti sono i conteziosi civili che vengono risolti con gli strumenti alternativi di risoluzione delle controversie?

Innanzitutto, è bene ricordare che la partecipazione al primo incontro di mediazione, con la prosecuzione volontaria come condizione di procedibilità, è prevista attualmente in un numero molto limitato di ambiti, pari al 15% delle materie del civile. In queste materie, i risultati positivi sono incontestabili. Il numero delle procedure proseguite volontariamente dopo il primo incontro sono circa 44mila all'anno e gli accordi di conciliazione sfiorano le 20mila unità. Diversi indicatori segnalano poi l'effetto deflattivo in Tribunale prodotto dal primo incontro di mediazione, con punte fino a -50 % di iscrizioni.

ISCRIZIONI IN TRIBUNALE

Flussi delle iscrizioni dal 2011 al 2019 delle materie oggetto di primo incontro di mediazione come condizione di procedibilità.

Materie/iscrizioni	2011	2013/2019
Diritti reali	28.723	-41%
Usucapione	10.539	-58%
Condominio	10.517	-32%
Locazione	27.398	-39%
Successioni	6.906	-27%
Contratti assicurativi	5.606	-38%
Contratti finanziari	1.099	-38%
Contratti bancari	17.310	-11%
Totali	108.098	-34%
Totali senza Bancarie	90.788	-40%

Fonte: riclassificazione dei dati SICID

MANCA ANCORA LA “SPALLATA” FINALE IN ITALIA PER EQUIPARARE GLI STRUMENTI STRAGIUDIZIALI A QUELLI GIUDIZIARI, PER IL COMUNE SCOPO DELLA SOLUZIONE DEI CONFLITTI

Si potrebbe fare di più?

Gli emendamenti presentati dal Governo al Senato nel disegno di legge delega sulla riforma del processo civile, sulla base dei lavori della Commissione Luiso, vanno nella direzione giusta. Si tenga presente però che l'87% delle mediazioni avviate, proviene ancora dalle materie in cui il primo incontro è previsto come condizione di procedibilità. In assenza di tale requisito, la mediazione è avviata solo nel 13% dei casi. Quindi si poteva prevedere un'estensione più marcata del primo incontro di mediazione in tutte le materie del contenzioso civile vertenti su diritti disponibili.

Quali sono le maggiori resistenze?

Molta acqua è passata sotto i ponti dall'introduzione della mediazione in Italia. Oggi non c'è alcuna resistenza da parte delle rappresentanze istituzionali dell'avvocatura e dei giudici. In particolare, gli avvocati hanno constatato che il primo incontro di mediazione - gestito con professionalità - è uno strumento utile, poco costoso e veloce per far incontrare tutte le parti e prendere una decisione informata sul proseguimento o meno della mediazione. Forse, manca ancora la “spallata” finale in Italia per equiparare gli strumenti stragiudiziali a quelli giudiziari, per il comune scopo della soluzione dei conflitti.

Come si possono superare?

Come detto, le proposte di modifica al D.Lgs 28/10 della Ministra Cartabia vanno nella giusta direzione soprattutto nell'istruzione di un fondo annuale di oltre 60 milioni per incentivi fiscali ed economici, tra cui il credito d'imposta per gli onorari pagati dal cliente all'avvocato che lo assiste in mediazione e il rimborso totale o parziale del contributo unificato.

In concreto da cosa si dovrebbe partire?

Dall'approvazione dei principi di delega in Parlamento e dalla redazione il più presto possibile della legge delega e parallelamente della modifica del Decreto Ministeriale 180 che innalzerà i criteri di qualità degli organismi di mediazione e dei mediatori.



LEGALCOMMUNITY ITALIAN AWARDS

4[^] EDIZIONE

SAVE THE NEW DATE
20.07.2021

ORE 19.15 • ROMA

Sponsor



Per candidarsi: chiara.gesmundo@lcpublishinggroup.it - 0236727659
Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it - 0236727659

#LcItalianAwards

SOTTO LA LENTE

IL MODELLO ITALIANO DI MEDIAZIONE

Con la riforma del D.Lgs 28/10, il Decreto del Fare ha introdotto nell'ordinamento italiano, a partire dal 20 settembre 2013, un sistema di mediazione originale nel panorama internazionale, incentrato sull'obbligo delle parti di partecipare unicamente a un "primo incontro" di mediazione, come condizione di procedibilità in alcune materie del contenzioso civile e commerciale. All'esito del primo incontro le parti sono libere di procedere o meno con il tentativo di mediazione, superando così ogni possibile obiezione in merito alla costituzionalità della norma.

Uno studio realizzato da ADR Center analizza i dati forniti dal Ministero della Giustizia degli ultimi 10 anni in Italia, con particolare riferimento al meccanismo chiave del modello, ossia il primo incontro di mediazione, al fine di valutarne l'efficacia come meccanismo volto a favorire la mediazione delle liti.

Risultati della ricerca

Il primo incontro di mediazione come condizione di procedibilità è richiesto in una percentuale molto limitata pari al 15% del contenzioso Civile ordinario. Nel 2019 il totale delle iscrizioni nei tribunali italiani in ambito di Giustizia civile è stato di 2.446.802. Il D.Lgs 28/10 relativo alle mediazioni è applicabile solo alla macro-materia denominata "Civile ordinario", ma a questa vanno sottratte diverse materie (come separazioni e divorzi, stato della persona, contenzioso fallimentare, famiglia, agraria e materia minorile) a cui non è applicabile la mediazione. Ne consegue che le iscrizioni presso i tribunali italiani di controversie potenzialmente soggette a mediazione sono state 211.619. Di queste, solo 80.717 iscrizioni sono state oggetto di un primo incontro di mediazione come condizione di procedibilità che rappresentano il: 3% del totale di 2.446.802 delle iscrizioni in ambito di Giustizia civile; 15% del totale di 520.864 delle iscrizioni del Civile ordinario; 38% del totale di 211.619 delle iscrizioni delle materie contenziose civili e commerciali.

A sette anni dalla riforma, l'87% delle mediazioni avviate proviene nelle materie in cui il primo incontro di mediazione è previsto come condizione di procedibilità. In assenza di tale requisito, la mediazione è avviata solo nel 13% dei casi. Il numero delle procedure di mediazioni è stabile in circa 44.000 procedure all'anno, pari a quasi il 50% del numero delle iscrizioni in tribunale nelle materie oggetto del primo incontro. Anche gli accordi di conciliazione sfiorano stabilmente le 20.000 unità all'anno.

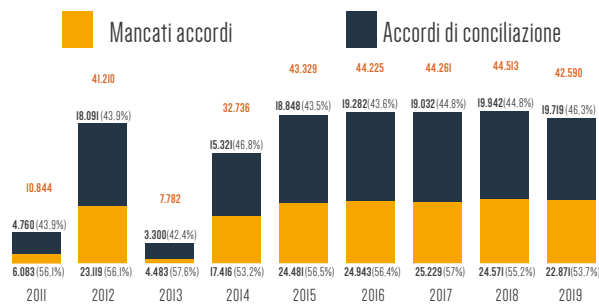
Diversi indicatori avvalorano la tesi dell'effetto deflattivo delle iscrizioni in Tribunale prodotto dal primo incontro di mediazione, pari a - 20%, dopo il primo anno e giunto nel tempo fino a raggiungere la media di circa - 40% con punte fino a - 50%.

Un'estensione del primo incontro di mediazione all'85% delle materie del contenzioso civile e commerciale porterebbe a una riduzione significativa delle iscrizioni dei tribunali agevolando procedure volontarie di negoziazione e di mediazione.

La formazione e la preparazione degli operatori del diritto interessati a questo settore di attività è sufficiente? Andrebbe ulteriormente incentivata? Ancora pochissime Facoltà di Giurisprudenza offrono materie come tecniche di negoziazione e mediazione

PROCEDURE DI MEDIAZIONE

Flussi di procedure di mediazione e loro esiti



Fonte: rielaborazione su dati del Ministero della giustizia

per la risoluzione dei conflitti. Nessuna facoltà la prevede come materia "obbligatoria". Inoltre, come in molti altri paesi, l'assistenza in mediazione per risolvere il contenzioso dei clienti dovrebbe rientrare tra le materie oggetto dell'esame per diventare avvocati. Da questo punto di vista la strada è ancora molto lunga.

LE PROPOSTE DI MODIFICA AL D.LGS 28/10 DELLA MINISTRA CARTABIA VANNO NELLA GIUSTA DIREZIONE SOPRATTUTTO NELL'ISTRUZIONE DI UN FONDO ANNUALE DI OLTRE 60 MILIONI PER INCENTIVI FISCALI ED ECONOMICI

ADR Center come si presenta all'appuntamento con gli obiettivi fissati dal Pnrr?

Dal 1998 abbiamo contribuito a portare la mediazione in Italia e per 23 anni abbiamo selezionato attentamente i nostri mediatori e i partner con cui aprire le nostre sedi in tutta Italia. Continueremo progressivamente ad aprirne di nuove che si aggiungeranno alle attuali 50 in Italia e 15 all'estero tramite la rete di ADR Center Global. In particolare, rafforzeremo il processo di digitalizzazione di tutta la procedura di mediazione, dal deposito dell'istanza, agli incontri alla redazione e firma dei verbali.

Avete in progetto investimenti o nuove iniziative?

Dopo una lunga preparazione, la nuova iniziativa che stiamo lanciando in queste settimane è il Manifesto del Conflitto Sostenibile. Un nuovo approccio trasversale per prevenire, gestire e risolvere i conflitti interni ed esterni per grandi organizzazioni e imprese. (n.d.m.)

Essere legal designer

IL PARADIGMA DEL CASO JURO.

UN DIALOGO CON

STEFANIA PASSERA

di federico fontana*

Stefania Passera è forse la legal designer più nota e più esperta che abbiamo in Europa. Oltre ad aver fondato il “movimento” con **Margaret Hagan** e le altre *founding mothers* del legal design, a Stanford, nell'aprile del 2013, è diventata famosa grazie all'informativa privacy che ha realizzato per Juro, una piattaforma di contract automation inglese. Era la primavera del 2018, poco prima dell'entrata in vigore del Gdpr. Questo lavoro di Stefania viene citato molto spesso come caso di studio nella letteratura e nei corsi di legal design. E, di recente, se n'è tornato a parlare perché Juro ha deciso di “aprire” il modello a beneficio di tutti. Per questo MAG ha deciso di raccontarvelo, “per filo e per segno”, dialogando con Stefania.

Il suo recente post su LinkedIn annunciava la decisione di Juro di pubblicare in open i file sorgente e i design asset dell'informativa privacy ha registrato un record di letture, di like, di condivisioni e commenti. Perché questa reazione così partecipata ed entusiasta? L'informativa di Juro aveva già una sua “fandom” sin da poco dopo la sua pubblicazione. Questo progetto era stato tra i primi, se non il primo, a mostrare un'applicazione concreta dei principi di trasparenza del Gdpr e di best practice consigliate da varie autorità garanti, come la “layered disclosure” (ovvero, fornire un primo livello di spiegazioni essenziali e concise, con la possibilità di andare più nel dettaglio passando a un secondo livello di informazioni).

“Fandom”, ci dice l'amica Wiki, è una “parola macedonia” traducibile con “il regno degli ossessionati”. La privacy Juro, oltre a essere la prima, ossessiona perché funziona?

Sinceramente, spero si spinga oltre all'ossessione e all'hype. Penso ci





STEFANIA PASSERA

sia una grande, genuina fame di esempi concreti e risorse nel campo del legal design. Ed è giusto: il design lo si fa e lo si impara facendo, testando e ritestando, e sporcandosi le mani. Lo si impara anche tramite la “design critique”, ovvero dissezionando e criticando costruttivamente i lavori degli altri, vicendevolmente, così da poter fare tutti meglio.

Fare per pensare (“build to think”) è un’architrave concettuale del design thinking. Che livello di maturità ha raggiunto secondo lei, oggi, la nostra comunità di legal designers?

Il legal design è una disciplina emergente con grandissime potenzialità e, come accade con ogni novità, anche con la sua bella fetta di fuffologi, che purtroppo

ne banalizzano il valore e contribuiscono a confondere chi onestamente voglia capire di cosa si tratti. Ma penso che le persone sentano la differenza e dunque diano un segnale forte e positivo a ogni iniziativa concreta che miri ad aggiungere un mattoncino di sapere alla nostra comunità. Condividere risorse riutilizzabili, può aiutare altri a sperimentare e costruire, arricchendoci tutti quanti: più si fa, più si impara, anche collettivamente.

Generare sapere collettivo per istigare ulteriore fare collettivo: fantastico! Ora schiacciamo il tasto REWIND e torniamo all’inizio. Come è nato il progetto Juro?

L’ambizione di Juro era quella di creare la miglior informativa privacy al mondo.

Il Gdpr era alle porte e loro desideravano non soltanto affrontarlo come un tedioso esercizio di compliance, ma come un’opportunità per sperimentare col legal design e affrontare in maniera più profonda la sfida della trasparenza. Immediatamente, ho risposto alla loro richiesta con una domanda, come spesso noi designer facciamo: “migliore” in che senso? Per chi? Se si potesse osservare un cambiamento concreto, come lo misurereste? E così abbiamo re-inquadrato l’obiettivo del progetto nel creare un’informativa che gli utenti leggessero veramente. Le metriche da misurare erano dunque numero di visite all’informativa completa, tempo trascorso sulla pagina, e quanto della pagina venisse in effetti visualizzato.

Nuove domande per vedere e risolvere i problemi in modo diverso. La misurabilità. Il legal design innova il mondo del diritto sotto molteplici prospettive. Da dove si parte e come si articola un progetto come questo? Quali pain points (per restare nel lessico dei designer) ha incontrato?

La sfide più grandi per me sono state tre: da un lato, non avevo mai lavorato su informative privacy, per cui ho dovuto informarmi bene sui problemi noti in questo campo, best practice, principi e obblighi del Gdpr in tempi strettissimi, perché avevamo deciso di completare il progetto tramite un design sprint di soli 12 giorni distribuiti nella finestra di un mese. La seconda sfida era personale: mio figlio

aveva solo tre mesi e mezzo, ero ancora effettivamente in maternità e distrutta dal sonno e dal nuovo regime familiare. La terza sfida era amor proprio professionale, per così dire: sia io che il team di Juro volevamo fare qualcosa di fortemente innovativo. Sentivo una certa pressione a creare alternative più creative e più sperimentali, nonostante l'elemento testuale sia alla fin fine irriducibile in un'informativa privacy, così come in altri documenti legali.

Come se l'è cavata?

La "salvezza" alla fine arrivò dal testing con gli utenti, elemento essenziale e decisivo quando si sperimenta: le alternative più sperimentali e più "gamificate" non funzionavano, richiedevano troppa fatica e troppi click. Gli utenti volevano arrivare al sodo in modo rapido e immediato, il fattore intrattenimento non entrava per nulla nelle loro priorità. In effetti, in molte applicazioni e servizi è spesso così: il buon design è discreto e non si vede e la sua qualità traspare appunto nel non farti vedere che c'è.

Dieter Rams, uno dei più grandi designer di sempre, usa la parola Unobtrusive, cioè secondo il Cambridge Dictionary "not noticeable; seeming to fit in well with the things around". Potremmo tradurla appunto con discrezione, sobrietà, misura. Quali altri aspetti del progetto sono stati fondamentali?

Da parte nostra, abbiamo lavorato moltissimo di cesello sul testo, il tone of voice e l'architettura dell'informazione. È stato un lavoro di squadra fra me, Richard Mabey (il Ceo di Juro), il loro avvocato esterno,

e il loro head of content: 21 iterazioni e palleggi solo sul testo, mentre in parallelo sviluppavo vari concept e schizzi di possibili elementi, interazioni e design pattern da poter usare per supportare e rendere fruibile il testo.

Sapere, saper fare e saper essere legal designer. Ecco, secondo me, questa storia arriva al terzo livello, il più difficile e il più profondo. Pensa che questa decisione di Juro di condividere open source possa essere per coloro interessati al legal design anche un esempio concreto di behavioural design, cioè di come un legal designer si dovrebbe comportare, di cosa appunto vuol dire "essere" un legal designer?

Sicuramente speriamo possa ispirare altri a condividere risorse e strumenti

apertamente. Abbiamo discusso a lungo la scelta di andare open source con Richard. Fin dalla pubblicazione dell'informativa, abbiamo ricevuto richieste a riguardo, soprattutto da altre startup, non-profit e innovatori nel campo del diritto. Tutte queste organizzazioni comprendono il valore di avere un'informativa chiara e della semplice, ma non hanno necessariamente le risorse da investire nello svilupparne una, soprattutto dal punto di vista del front-end development.

Il legal design ha l'ambizione dichiarata di cambiare la relazione tra il diritto e la persona – si veda ad esempio il lavoro di Margaret Hagan sull'Access to Justice negli Stati Uniti. Quello che avete fatto con Juro va in questa direzione?

IL PROFILO

DALL'ITALIA A ESPOO



Stefania Passera è una designer dell'informazione e una pioniera del legal design. Da oltre 10 anni, Stefania aiuta i suoi clienti a semplificare, visualizzare e rendere user-friendly contratti, informative ed altri documenti legali. Nata in Italia e di base a Espoo, Finlandia, è la fondatrice di Passera Design e assistant professor alla University of Vaasa, Finlandia. È inoltre contract designer in residence dell'associazione internazionale World Commerce & Contracting, nonché co-autrice del Legal Design Manifesto e co-fondatrice della Legal Design Alliance. Nel 2020 è stata insignita del riconoscimento European Women of Legal Tech Award.

Non saprei, ma sicuramente può cambiare le relazioni fra coloro che si avvicinano al legal design. Un motivo ulteriore che ci ha spinto ad andare open source è stata la proliferazione di scopiazzature varie del nostro lavoro, senza permesso né attribuzione. L'online shaming degli scopiazzatori, anche se efficace, non è un hobby a cui desidero dedicare il mio tempo e la mia attenzione.

Anche qua lei e Richard Mabey siete stati assai lungimiranti. Con un abile *tour-de-main* avete rigirato la frittata e fatto diventare Juro un esempio non solo di un prodotto di legal design molto ben fatto, ma di un nuovo *business model*: etico, time-saving, remunerativo (dove è sacrosanto), ma soprattutto incrementale del "mito" di Juro quale grande innovatore del mondo legale.

Andando open source si danno i mezzi agli onesti di costruire ciò di cui hanno bisogno con meno risorse, mentre, più il design diventa standard e più la voce si sparge, più si fa lo sgambetto agli scopiazzatori.

Qua c'è l'altra soglia. "Chi mi copia, mi desidera... che la mia leggenda faccia il suo corso, le auguro felice e lunga vita", diceva la grande Coco Chanel.

Le persone iniziano a riconoscere il design alla Juro, infatti molti contatti mi hanno prontamente segnalato copie varie. Questa "fama" da un lato mi riempie di soddisfazione professionale e dall'altro spero che dissuada chi pensava di rivendere idee altrui ad ignari clienti. Si rischia davvero una pessima figura a non dare una piccola attribuzione, giustamente richiesta!

Chiudiamo sul mindset. Il meccanismo è noto. Non capisco, quindi rigetto. Il fascino e la potenza del legal design sono date anche da complessità e multidisciplinarietà. Un nuovo mindset per il giurista, capace di vedere e di vivere il diritto anche come un designer, partendo dal linguaggio, semplice, chiaro, conciso. Ma far vedere, far assimilare e far agire ai giuristi, a fianco del loro tipico pensiero verticale/analitico/critico, il pensiero orizzontale/intuitivo/creativo del designer, è molto spesso un'impresa ardimentosa...

La sfida esiste sia per i giuristi sia per i designer. Spesso i designer, soprattutto a inizio carriera, tendono a glorificare la creatività fine a sé stessa senza comprendere a fondo la necessità di essere anche analitici. Un buon designer deve saper investigare e formulare domande cruciali; analizzare, distillare e motivare intuizioni che diano una base solida a tutto il progetto; pianificare test e metriche robuste e senza fallacie, su cui si possa fare affidamento. Un'altra domanda, altrettanto importante, è: come fare ad attirare questi designer verso il mondo del diritto? Come creare un ambiente accogliente e far capire loro come e dove sia necessario un loro contributo?

Provo a rispondere io a questa. Legale non deve più essere sinonimo di Letale. Il mio antidoto è il gioco. Vivere il diritto come un percorso con ostacoli e tranelli, ma con un traguardo e dinamiche che governano i vari elementi molto precise. Le regole di questo gioco sono spesso mal scritte e inutilmente complicate. Vero. Come legal designer proviamo

a fare la nostra parte per passare dal GIOGO degli "oneri e incombenti" al GIOCO dei "curiosi e lucenti" (La trama lucente è il titolo di un bellissimo saggio di Annamaria Testa sulla creatività). Proviamo a togliere peso alla Calvino, senza perdere nulla e in più intrigando l'interlocutore. L'ossessiva ricerca della parola esatta è in sé un gioco, pur se molto impegnativo. Il diritto è poi il regno del vincolo. Deve quindi essere anche il regno della creatività, dato che questa -senza costrizioni- non esiste. Concludendo, il giurista può quindi dialogare col designer su terreni comuni e trasmettergli il fascino delle regole della convivenza sociale. TO PLAY è il verbo assoluto per un artista.

La sfida più grande comunque non deve essere il sapere far tutto perfettamente da soli, ma il comprendere abbastanza da poter collaborare fattivamente con altre professionalità. Ci deve essere però consapevolezza che da sola l'analisi non basta, così come la creatività non basta. La vera forza innovatrice viene dal sapere alternare pensiero divergente e convergente e fare "switch" al momento giusto. Il legal design è quasi sempre una partita giocata in doppio, se non un vero e proprio sport di squadra quando si affrontano progetti complessi. Per essere pronti a cogliere la sfida, bisogna rendere i propri schemi mentali flessibili ed aumentare e diversificare i propri strumenti di pensiero, così come essere pronti al dialogo e all'ascolto. 🗨️

**Docente di legal design e scrittura legale alla scuola Holden. Autore con Nicola Di Molfetta del podcast Legal Design Insight*



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

I VINCITORI SU 
DALLE ORE 20.15

Sponsor



AGLATECH14
Language Service Provider

#LclpTmtAwards 

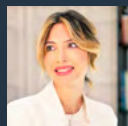
Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it



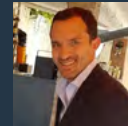
Emiliano Berti
Europe Head of Legal & Compliance,
Nokia



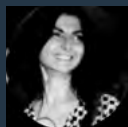
Valerio Bruno
Director of Legal Services | ICEG Contracting,
Accenture



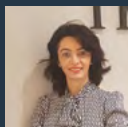
Marilù Capparelli
Director,
Legal Google - EMEA



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



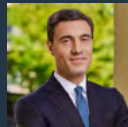
Antonio Corda
Legal Affairs & Compliance Director,
Vodafone



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



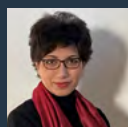
Gian Maria Esposito
General Counsel,
Gruppo TeamSystem



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



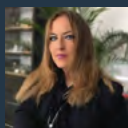
Elena Mauri
Legal Affairs & IP Director,
Ermenegildo Zegna



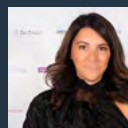
Sandra Mori
DPO Europe,
Coca-Cola



Ilaria Musco
Head of Legal and Regulatory Affairs,
Dazn Italy



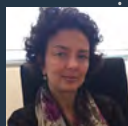
Monica Nannarelli
Direttore Ufficio Legale,
Morellato



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

AVVOCATE, IL “SORPASSO”

Nel 2020, per la prima volta, le iscritte alla Cassa forense superano i colleghi. Ma, sul fronte della carriera, ancora poco è cambiato: negli studi legali d'affari solo una su cinque è socia, anche se le professioniste sono il 44%

di nicola di molfetta



Come la goccia scava la pietra. Cresce la componente femminile dell'avvocatura nazionale. E supera quella maschile. L'ultimo rapporto Censis sullo stato della professione in Italia ha certificato il "sorpasso". L'indagine, curata per conto di Cassa Forense, mette in evidenza che per la prima volta nella storia, il numero di avvocate, in Italia, è più alto di quello dei colleghi. Almeno se si guarda agli iscritti all'ente previdenziale di categoria: 115.724 donne, a fronte di 115.571 uomini. Si tratta di un primato "di misura". Per la statistica siamo ancora al 50 e 50 (per cento). Ma quel saldo positivo di 153 unità, ci dice una cosa, anzi ce la conferma: il processo di femminilizzazione della professione non si arresta, anzi si consolida.

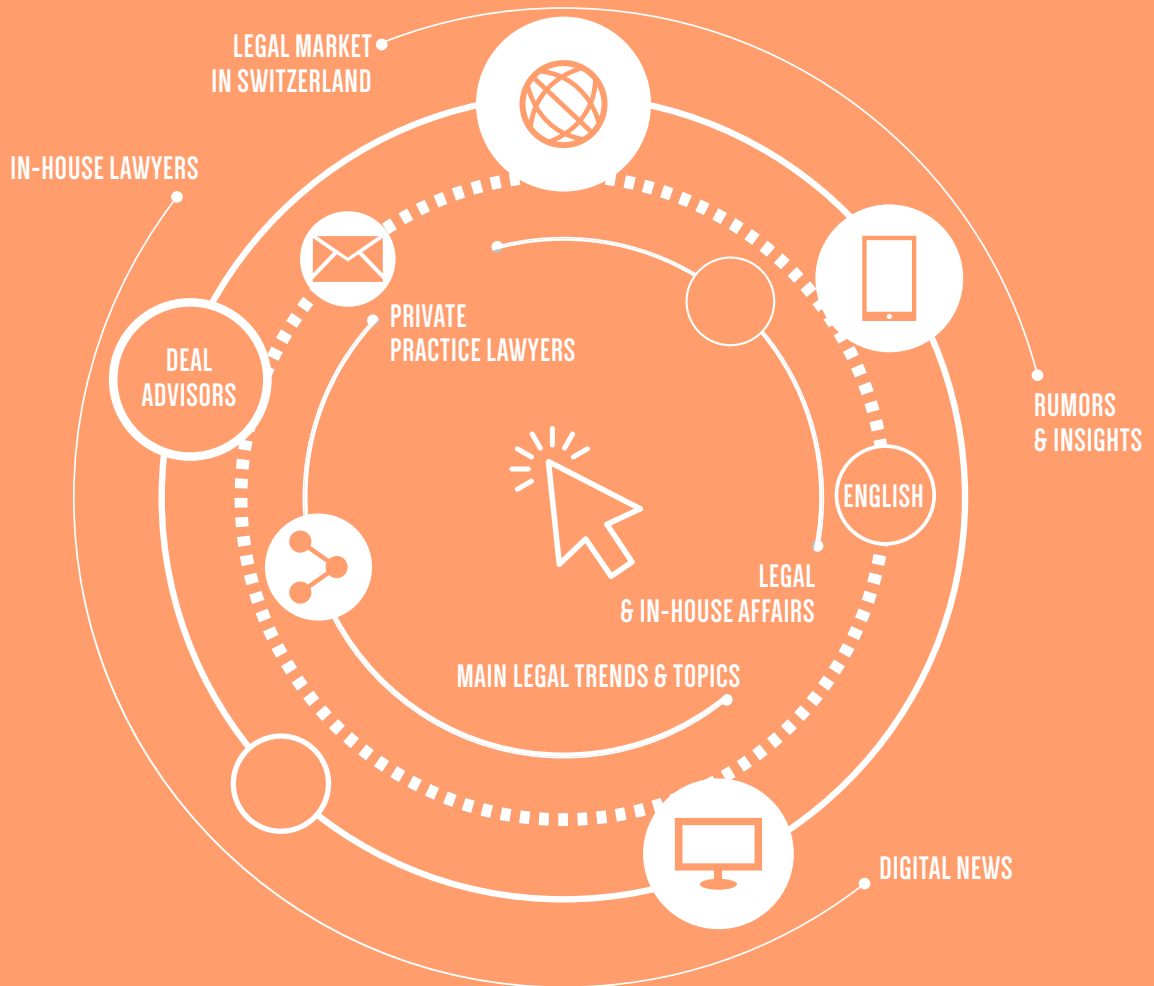
Purtroppo, l'indagine del Censis conferma anche la lunga serie di dati negativi che caratterizzano la condizione delle avvocate nel mercato dei servizi legali. Sono di più. Bene. Ma fanno più fatica, guadagnano molto meno dei loro colleghi maschi e subiscono in maniera più pesante gli effetti della crisi. Male.

Un'avvocata italiana, in media, ha un reddito professionale di poco superiore a 25mila euro, a fronte dei 40.180 dichiarati dai colleghi. Una cifra che si ferma al 62% di quella riferita al totale. E si tenga presente che quello evidenziato dal Censis in quest'ultima ricerca è ancora un dato pre-Covid. Riferito al 2019. Un anno segnato comunque dal rallentamento delle attività, subito in maniera preponderante, neanche a dirlo, dalle avvocate (49,5%).



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch

Non è facile essere un'avvocata. Ma è una scelta che molte professioniste fanno consapevolmente, mosse da passione e incoraggiate dal proprio talento. Il microcosmo dell'avvocatura d'affari ci offre qualche ulteriore spunto di riflessione in merito.

Come lo scorso anno, abbiamo deciso di utilizzare l'appuntamento con la nostra annuale Best 50 ([si veda il numero 162 di MAG](#)) per fare il punto sulla presenza femminile nelle principali insegne del mercato dei servizi legali italiano. Quante sono le avvocate d'affari? Come sono inquadrare?

Quest'anno possiamo dare una doppia lettura della questione. E sarà importante farlo perché ragionando in prospettiva ci accorgeremo che la situazione è meno drammatica che in passato. Qualcosa, effettivamente, sta cambiando.

È DONNA UN SOCIO SU CINQUE

Sul piano quantitativo le novità sono poche. Esattamente come nella rilevazione fatta un anno fa sul campione delle prime 50 insegne per fatturato ([si veda il numero 143 di MAG](#)) le avvocate rappresentano il 44% della popolazione del mercato dei servizi legali d'affari.

In sette studi su cinquanta (Eversheds Sutherland, EY, Grande Stevens, La Scala, Sutti, Toffoletto De Luca Tamajo e Trevisan & Cuonzo) il numero di professioniste supera quello di avvocati.

In altri quattro studi, poi, la suddivisione delle categorie di genere è praticamente paritaria (si tratta di Baker McKenzie,



GIORGIA LUGLI E ALESSIA DE COPPI

Osborne Clarke, Pavia e Ansaldo e Rödl & Partner).

Se invece si guarda alla seniority e all'inquadramento delle professioniste, si nota che solo il 21,3% dei partner è donna. Anche in questo caso il dato appare in linea con quello della precedente rilevazione. Anche se, guardando al dato in termini assoluti, si registra un aumento delle socie che risultano passate da 390 a 401.

Anche qui, il numero delle insegne in cui le partner superano numericamente i colleghi maschi è decisamente contenuto e si ferma a: Grande Stevens, Sutti, Trevisan & Cuonzo e Withers.

Si è ridotto, invece, il numero di insegne in cui non compaiono donne tra i soci di qualsivoglia livello. Erano quattro nel 2019, sono diventate tre nel 2020 ma, se si considerano le promozioni intervenute all'inizio di quest'anno, siamo ormai a due. Si tratta di tutte insegne internazionali: Freshfields, Allen & Overy e Latham & Watkins. In quest'ultimo, però, come accennato, a inizio anno sono state promosse due socie: **Giorgia Lugli** e **Alessia De Coppi**.

QUEL SALDO POSITIVO DI 153 UNITÀ, CI DICE UNA COSA, ANZI CE LA CONFERMA: IL PROCESSO DI FEMMINILIZZAZIONE DELLA PROFESSIONE NON SI ARRESTA, ANZI SI CONSOLIDA

DOVE SI INCONTRA IL TETTO DI CRISTALLO

Una socia ogni cinque partner è già un dato poco esaltante. Ma se considerassimo

la sottocategoria delle equity partner, la cosa si farebbe a dir poco drammatica. Ma non infieriamo.

Piuttosto l'analisi dei dati mette in evidenza che è proprio qui, nel passaggio dalla C di counsel alla P di partner che le carriere al femminile nelle insegne d'affari incontrano il cosiddetto tetto di cristallo.

Uomini e donne cominciano il loro percorso di carriera in condizioni di pressoché assoluta parità. Anche i dati 2020 evidenziano che i praticanti negli studi inseriti nella Best 50 sono esattamente suddivisi al 50% tra uomini e donne. Poco cambia quando si sale di grado e si diventa collaboratori (associate): 49% donne. Un po' di distacco, invece, comincia a percepirsi quando si arriva al grado di counsel: 45% donne.

Ora, se si considera che questo livello sta diventando sempre di più quello che precede l'eventuale "salto" nella partnership, non si può non sentire in tutto il suo fragore il tonfo che le carriere al femminile producono nel momento in cui tentano l'acrobazia.

Il che evidenzia probabilmente un problema strutturale. Le partnership non sono "women-friendly", sono costruite su criteri e meccanismi che poco si adattano alle caratteristiche delle professioniste e rispondono a un modello culturale ancora datato e molto legato a una visione della leadership legale al maschile.

Il che si riflette anche sul fronte dei lateral hire. Il 2020 è stato un anno record dal punto di vista dei cambi di poltrona a livello di partner (anche qui consideriamo i soci di ogni ordine e grado). Tuttavia, su 179 passaggi di soci da studio a studio, solo 37 hanno riguardato professioniste, vale a dire uno su cinque (21%). Curiosa coincidenza (o no?) con la percentuale di presenza nelle partnership.

Peraltro si è trattato, nella maggioranza dei casi, di profili di alto livello. A conferma del fatto che alle donne (a differenza di quanto accade per gli uomini) serve essere le più brave tra le brave per avere le chance maggiori di poter portare avanti la propria carriera.

PROTAGONISTE DEI LATERAL HIRE

Tra le principali protagoniste di questi cambi di poltrona possiamo ricordare talenti come **Valentina Canalini**, esperta di infrastrutture ed energy, ex Gop approdata in Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, ovvero **Nicoletta Carapella**, corporate lawyer, entrata nella compagine di Giovannelli e Associati e proveniente da Grimaldi. Vanno ricordate anche **Valeria Mazzeletti** (ex Giovanardi), tra le maggiori litigator sul mercato, passata nelle fila di Orsingher Ortu; così come **Mara Fittipaldi**, esperta di banking, diventata socia in Fivelex dopo diversi anni trascorsi in BonelliErede; **Francesca Tresoldi**, stella del real estate, arrivata in Bertacco Recla & Partners da Negri-Clementi; **Daniela Della Rosa** entrata a rafforzare ulteriormente il corporate di Curtis; **Giuliana Durand** che da Rödl & Partner



VALENTINA CANALINI



NICOLETTA CARAPELLA



VALERIA MAZZELETTI



MARA FITTIPALDI



FRANCESCA TRESOLDI



DANIELA DELLA ROSA



GIULIANA DURAND



IVANA MAGISTRELLI



ALBERTA FIGARI



TIZIANA DEL PRETE

è passata a Cappelli Rccd; o **Ivana Magistrelli**, che da Grimaldi si è trasferita in Belvedere Inzaghi. Nel primo semestre del 2021, inoltre, due dei principali cambi di poltrona riguardano senza dubbio due avvocate. Il primo è quello di **Alberta Figari** che da Clifford Chance è passata a Legance dando ulteriore spinta e autorevolezza alla practice di corporate m&a. L'altro è quello di **Tiziana Del Prete**, tra i massimi esperti di turnaround e restructuring

ALLE DONNE (A DIFFERENZA DI QUANTO ACCADE PER GLI UOMINI) SERVE ESSERE LE PIÙ BRAVE TRA LE BRAVE PER AVERE LE CHANCE MAGGIORI DI POTER PORTARE AVANTI LA PROPRIA CARRIERA

approdata in Norton Rose Fulbright dopo una lunga permanenza in Grimaldi.

Ma abbiamo parlato di doppia lettura dello scenario che emerge dalla lettura delle numeriche raccolte in occasione dello speciale Best 50 2021.

L'OPPORTUNITÀ DI FARE LA DIFFERENZA

L'altra parte della storia è quella che ci convince che quella che stiamo raccontando è una fase di passaggio. Una transizione che, gradualmente, sta conducendo alla diffusa revisione dei modelli organizzativi degli studi legali d'affari. Un'età di "riforma" che, in prospettiva, dovrebbe portare alla costruzione di strutture più adatte a integrare le diversità e a valorizzare i talenti a prescindere dal genere. L'attenzione alla componente femminile nella governance degli studi è un primo (concreto) passo che stiamo registrando in questo periodo. Le novità più recenti hanno riguardato studi come BonelliErede che, nell'ultima assemblea degli associati, ha istituzionalizzato le quote rosa introducendo un meccanismo che assicura la presenza di almeno un membro del genere meno rappresentato nel consiglio degli associati. Il neoeletto cda dell'organizzazione è arrivato a contare tre componenti donna su nove (30%) con

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



GIULIA BIANCHI FRANGIPANE



GIULIA BATTAGLIA



LUCIANA CIPOLLA



LAURA ORLANDO



ROBERTA CRIVELLARO



VALENTINA POMARES



MARISA MERONI



GIULETTA BERGAMASCHI

QUELLA CHE STIAMO RACCONTANDO È UNA FASE DI PASSAGGIO. UNA TRANSIZIONE CHE, GRADUALMENTE, STA CONDUCENDO ALLA DIFFUSA REVISIONE DEI MODELLI ORGANIZZATIVI DEGLI STUDI LEGALI D'AFFARI

le nomine di **Giulia Bianchi Frangipane**, **Eliana Catalano** e **Silvia Romanelli**.

Anche Chiomenti, poche settimane prima, nel nominare il suo primo comitato strategico ha assegnato un posto al “tavolo dei cinque” alla partner **Giulia Battaglia**. In scia a questo trend anche La Scala che ha recentemente ufficializzato il rinnovo del cda della Stapa e di La Scala Cerved dove sono state rispettivamente nominate consigliere, le socie **Luciana Cipolla** e **Margherita Domenegotti**.

Le donne nella stanza dei bottoni degli studi legali d'affari sono una presenza sempre più consistente. A tale proposito, nel numero speciale di MAG pubblicato lo scorso 8 marzo (n.158) abbiamo realizzato la prima panoramica della mappa del “potere” femminile negli studi d'affari attivi in Italia partendo dal censimento delle managing partner (tra cui ricordiamo **Laura Orlando** in Herbert Smith Freehills, **Roberta Crivellaro** in Withers, **Valentina Pomares**, in Eversheds Sutherland, **Marisa Meroni** in Sza e **Giuletta Bergamaschi** in Lexellent) fino ad arrivare all'elenco delle professioniste con ruoli di responsabilità a ogni livello in queste strutture.

Le avvocate che già oggi hanno raggiunto queste posizioni negli studi hanno un compito di grande rilievo: essere le iniziatrici di questo processo di cambiamento o meglio, essere le fautrici della sua affermazione e del suo consolidamento. Una missione che, mai come prima, appare possibile. 📌

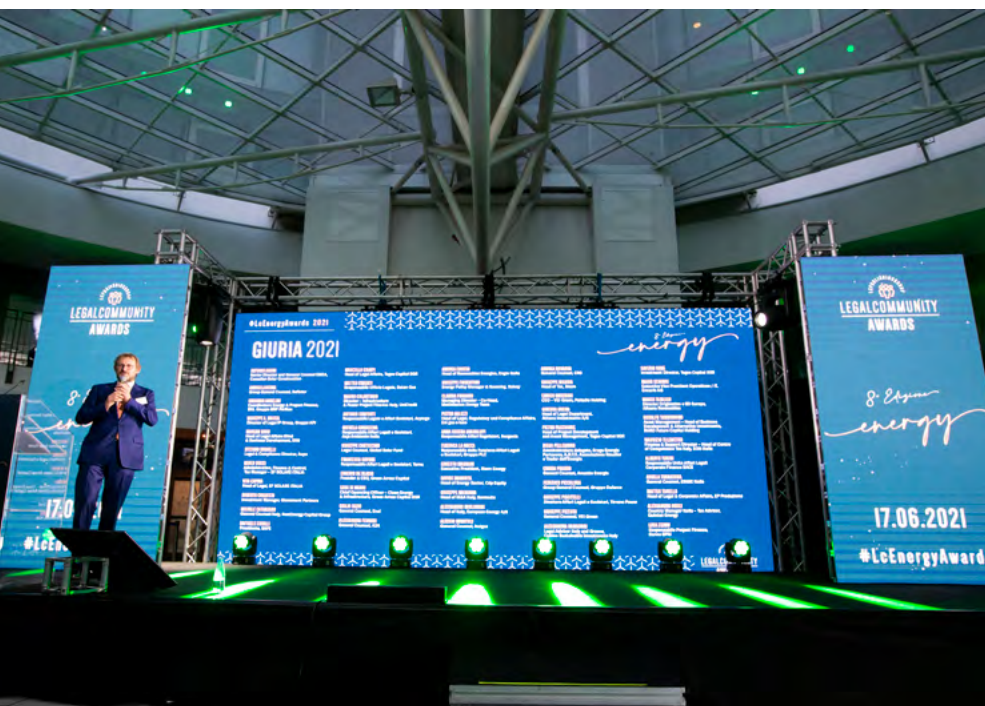
Legalcommunity Energy Awards 2021

I VINCITORI

SFOGLIA LA FOTOGALLERY

I PROTAGONISTI DEL SETTORE
SONO STATI CELEBRATI
IN UNA ESCLUSIVA SERATA DI GALA





Tornano gli eventi dal vivo dopo la pausa forzata a causa della pandemia. Il WJC di Milano ha ospitato infatti l'ottava edizione dei Legalcommunity Energy Awards, la cerimonia di premiazione delle eccellenze del mercato legale e degli operatori del comparto Energy.

A vincere, nelle 32 categorie premiate, sono state le realtà e i professionisti che si sono particolarmente contraddistinti durante l'analisi congiunta della redazione di Legalcommunity.it e del centro ricerche, l'indagine di mercato e il processo di votazione da parte della prestigiosa giuria composta da oltre 50 tra esperti e operatori del settore.

I Legalcommunity Energy Awards sono il primo riconoscimento italiano per i professionisti del mercato legale che si occupano di energia ovvero coloro che facilitano, dal punto di vista giuridico regolamentare, la nascita e il finanziamento di nuova generazione, la vendita e l'acquisto di capacità generativa esistente e le scelte verso energie nuove e alternative o verso tutto ciò che è definito convenzionale.

Qui di seguito i vincitori di tutte le categorie:

AVVOCATO DELL'ANNO

MONICA COLOMBERA
Legance

PIERPAOLO MASTROMARINI
Bird & Bird

CARLO MONTELLA
Orrick

LORENZO PAROLA
Herbert Smith Freehills

CATIA TOMASETTI
BonelliErede



Carlo Montella-Orrick

STUDIO DELL'ANNO

BONELLIEREDE

GIANNI & ORIGONI

HERBERT SMITH FREEHILLS

LEGANCE

WATSON FARLEY



Da sinistra a destra: Filippo Manaresi, Arrigo Arrigoni, Ottaviano Sanseverino, Francesco Puntillo, Raffaele Tronci, Maria Panetta, Giuseppe Velluto

Avvocato dell'Anno FINANCE

UMBERTO ANTONELLI
Ashurst

CAROLA ANTONINI
Chiomenti

MONICA COLOMBERA
Legance

PIERPAOLO MASTROMARINI
Bird & Bird

CATIA TOMASETTI
BonelliErede



Monica Colomba - Legance

Studio dell'Anno

FINANCE

BIRD&BIRD

CHIOMENTI

GIANNI E ORIGONI

LEGANCE

NORTON ROSE FULBRIGHT

Da sinistra: Ginevra Biadico, Arturo Sferruzza, Elisabetta Negrini, Gennaro Mazzuocolo, Luigi Costa, Federica Desiderato

Avvocato dell'Anno

INFRASTRUTTUREMONICA COLOMBERA
*Legance*GIOVANNI DIOTALLEVI
*Dentons*ORIANA GRANATO
*EY*ANDREA STICCHI DAMIANI
*Sticchi Damiani***CATIA TOMASETTI**
BonelliErede

Catia Tomasetti – BonelliErede

Studio dell'Anno

INFRASTRUTTURE**DLA PIPER**

EY

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

ORRICK



Da sinistra: Gianmarco Scialpi, Alessia Marconi e Germana Cassar

Avvocato dell'Anno
PROJECT FINANCE

MICHELE CICCHETTI
DWF

MICHELE DI TERLIZZI
L&B Partners

ORIANA GRANATO
EY

PIERPAOLO MASTROMARINI
Bird&Bird

CATIA TOMASETTI
Bonelli Erede



Michele Di Terlizzi – L&B Partners Avvocati Associati

Studio dell'Anno
PROJECT FINANCE

BONELLI EREDE

DWF

EY

HERBERT SMITH FREEHILLS

NCTM



Da sinistra: Giorgio Frasca, Catia Tomasetti, Lisa Borelli
Giovanna Zagaria, Alberto Gea e Gabriele Malgeri

Avvocato dell'Anno
CORPORATE M&A

CARLA MAMBRETTI
Gattai Minoli & Partners

GIORGIO MARIANI
Deloitte Legal

LORENZO PAROLA
Herbert Smith Freehills

MARIO ROLI
BonelliErede

EUGENIO TRANCHINO
Watson Farley & Williams



Lorenzo Parola – Herbert Smith Freehills

Studio dell'Anno
CORPORATE M&A

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

GIANNI E ORIGONI

HERBERT SMITH FREEHILLS

WATSON FARLEY & WILLIAMS



Da sinistra: Elisabetta Mentasti, Manuela Cerulli
Corrado Borghesan, Giulia Battaglia, Carola Antonini

Avvocato dell'Anno
AMMINISTRATIVO / AMBIENTALE

FABIO GIUSEPPE ANGELINI
Lipani Catricalà & Partners

CARLO COMANDÈ
CDRA – Comandè Di Nola Restuccia

CRISTINA MARTORANA
Legance

FRANCESCO SCIAUDONE
Grimaldi Studio Legale

ANDREA STICCHI DAMIANI
Sticchi Damiani



Andrea Sticchi Damiani– Sticchi Damiani

Studio dell'Anno
AMMINISTRATIVO / AMBIENTALE

CDRA – COMANDÈ DI NOLA RESTUCCIA

DLA PIPER

**LIPANI CATRICALÀ
& PARTNERS**

RAFFAELLI SEGRETI STUDIO LEGALE

STICCHI DAMIANI



Da sinistra: Roberto Ferraresi, Mariella Mauriello,
Damiano Lipani, Luigi Mazzoncini, Fabio Giuseppe Angelini





Avvocato dell'Anno

OIL & GAS

CAROLA ANTONINI
Chiomenti

RAFFAELE CALDARONE
Nctm

SERGIO FIENGA
Pedersoli Studio Legale

LORENZO PAROLA
Herberth Smith Freehills

FRANCESCO PUNTILLO
Gianni & Origoni



Raffaele Caldarone – Nctm

Studio dell'Anno

OIL & GAS

CLIFFORD CHANCE

DLA PIPER

GIANNI & ORIGONI

HERBERT SMITH FREEHILLS

PAVIA E ANSALDO



Da sinistra: Michele Bernardi, Giulia Ricci, Cristiana Visco, Chiara Commis e Umberto Penco Salvi

Avvocato dell'Anno

FONTI RINNOVABILI

CARLO COMANDÈ
CDRA – Comandè Di Nola Restuccia

MICHELE DI TERLIZZI
L&B Partners

MARCO MUSCETTOLA
Lexia Avvocati

FRANCESCO PUNTILLO
Gianni & Origoni

EUGENIO TRANCHINO
Watson Farley & Williams



Eugenio Tranchino– Watson Farley & Williams

Studio dell'Anno

FONTI RINNOVABILI

CDRA – COMANDÈ DI NOLA RESTUCCIA

GIANNI & ORIGONI

L&B PARTNERS AVVOCATI ASSOCIATI

LEXIA AVVOCATI

WATSON FARLEY & WILLIAMS



Da sinistra: Arrigo Arrigoni, Filippo Manaresi, Ottaviano Sanseverino, Francesco Puntillo, Maria Panetta, Raffaele Tronci, Giuseppe Velluto

Avvocato dell'Anno

CONTENZIOSO

GERMANA CASSAR
*DLA Piper*CARLO COMANDÈ
*CDRA – Comandè Di Nola Restuccia*FERDINANDO EMANUELE
*Cleary Gottlieb***CRISTINA MARTORANA**
*Legance*ANDREA STICCHI DAMIANI
Studio Sticchi Damiani

Cristina Martorana – Legance

Studio dell'Anno

CONTENZIOSO

CDRA - COMANDÈ DI NOLA RESTUCCIA

DLA PIPER

GRIMALDI STUDIO LEGALE

STICCHI DAMIANI

TODARELLO & PARTNERS

Da sinistra: Federico Novelli, Andrea Conforto, Cristina Grassi, Fabio Todarello, Giuseppe Spennacchio, Alessandro Concordati

Avvocato dell'Anno

REGULATORY ANTITRUST

GIORGIO CANDELORIO
Freshfield

ANTONIO CATRICALÀ
Lipani Catricalà & Partners

CARLO COMANDÈ
CDRA – Comandè Di Nola Restuccia

SILVIA D'ALBERTI
Gattai Minoli & Partners

FRANCESCO SCIAUDONE
Grimaldi Studio Legale



Silvia D'Alberti – Gattai Minoli & Partners

Studio dell'Anno

REGULATORY ANTITRUST

CDRA – COMANDÈ DI NOLA RESTERAI

CINTIOLI & ASSOCIATI

FRESHFIELDS

LIPANI CATRICALÀ & PARTNERS

MACCHI DI CELLERE GANGEMI



Da sinistra: Luigi Bisogno, Gian Luca Zampa, Giorgio Candeloro, Ermelinda Spinelli, Filippo Alberti, Alessandro Di Giò

Avvocato dell'Anno

EFFICIENZA ENERGETICA

CARLO DEL CONTE
Pavia e Ansaldo

SERGIO FIENGA
Pedersoli Studio Legale

FRANCESCA MORRA
Herbert Smith Freehills

FRANCESCO PIRON
Watson Farley & Williams

DOMENICO SEGRETI
Raffaelli Segreti Studio Legale



Carlo Del Conte – Pavia e Ansaldo

Studio dell'Anno

EFFICIENZA ENERGETICA

BIRD & BIRD

DLA PIPER

L&B PARTNERS AVVOCATI ASSOCIATI

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

**WATSON FARLEY
& WILLIAMS**



Da sinistra: Giannalberto Mazzei, Giuseppe Bulgarini d'Elci, Elisa Costantiello (BD), Luca Sfrecola, Cristina Betti, Eugenio Tranchino

Best Practice

INFRASTRUCTURE

UMBERTO PENCO SALVI
Clifford Chance



Umberto Penco Salvi- Clifford Chance







Avvocato dell'Anno INNOVAZIONE

VALENTINA CANALINI

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

SERGIO FIENGA
Pedersoli Studio Legale

GIORGIO MARIANI
Deloitte Legal

GIULIO MARONCELLI
DLA Piper

LORENZO PAROLA
Herbert Smith Freehills



Valentina Canalini – Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

Studio dell'Anno INNOVAZIONE

DELOITTE LEGAL

EY

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

HERBERT SMITH FREEHILLS

MACCHI DI CELLERE GANGEMI



Da sinistra: Mattia Peretti, Chiara Colamónico, Silvia Dell'atti, Matteo Patrignani, Francesco Angelini

Professionista dell'Anno TAX ENERGY

FABIO BALZA
Linklaters

PIETRO BRACCO
AndPartners Tax and Law Firm

STEFANO CHIRICHIGNO CMS

CLAUDIA GREGORI
Legance

MICHELE MILANESE
Ashurst



Stefano Chirichigno – CMS

Studio dell'Anno

TAX ENERGY

ANDPARTNERS TAX AND LAW FIRM

CMS

FOGLIA & PARTNERS

LEGANCE

SALVINI E SOCI

Da sinistra: Angela La Rosa, Carolina Lombardozi, Chiara Todini, Giovanni Panzera da Empoli, Federico Anderloni, Lorenzo Paliaga

Avvocato dell'Anno

PENALE ENERGY

NICCOLÒ BERTOLINI CLERICI
*Legance***MAURIZIO BORTOLOTTI**
*Gebbia Bortolotto Penalisti Associati*FRANCESCO SBISÀ
*BonelliErede*PAOLA SEVERINO
*Severino*GIUSEPPE VELLUTO
Gianni & Origoni

Maurizio Bortolotto – Gebbia Bortolotto Penalisti Associati

Studio dell'Anno

PENALE ENERGY

BONELLIEREDE

FORNARI E ASSOCIATIGEBBIA BORTOLOTTI PENALISTI
ASSOCIATI

PERRONI & ASSOCIATI

SEVERINO



Da sinistra: Salvatore Rocco, Lorena Morrone, Enrico Di Fiorino, Giuseppe Fornari, Emanuele Angiuli, Francesca Procopio e Caterina Peroni

Best Practice
PROJECT FINANCE

EY



Da sinistra: Iacopo Massimo Rossetti, Chiara Donadi, Oriana Granato, Valeria Baronchelli, Serena D'Elia

RISING STAR

**ANDPARTNERS TAX
AND LAW FIRM**



Da sinistra: Luca Di Nunzio, Ottavia Orlandoni, Daniela del Frate, Stefano Versino, Pietro Bracco

Avvocato dell'Anno
ARBITRATI

PAOLO DAINO
BonelliErede

FERDINANDO EMANUELE
Clearly Gottlieb

CARLA MAMBRETTI
Gattai Minoli & Partners

ELVEZIO SANTARELLI
Watson Farley & Williams

FABIO TODARELLO
Todarello & Partners



Ferdinando Emanuele - Clearly Gottlieb

Studio dell'Anno

ARBITRATI

CLEARY GOTTlieb

CLIFFORD CHANCE

DENTONS

DLA PIPER

GATTAI, MINOLI, AGOSTINELLI
& PARTNERS

Da sinistra: Roberto Lipari, Davide Traina, Sara Biglieri
Luca De Benedetto, Mileto Giuliani, Stefano Belleggia

Avvocato dell'Anno

ENERGY & UTILITIES

CAROLA ANTONINI
*Chiomenti***PIERPAOLO MASTROMARINI**
*Bird & Bird*UMBERTO PENCO SALVI
*Clifford Chance*FRANCESCO PUNTILLO
*Gianni & Origoni*FRANCESCO SCIAUDONE
Grimaldi Studio Legale

Pierpaolo Mastromarini – Bird & Bird

Studio dell'Anno

ENERGY & UTILITIES

AMTF AVVOCATI

ASHURST

BIRD & BIRD

BONELLI EREDE

GIANNI & ORIGONI



Da sinistra: Paolo Gallarà, Fabrizio Bergo, Federico Piccione,
Anna Pinzuti, Carloandrea Meacci, Nicola Toscano

Best Practice
CONTENZIOSO

CDRA
Studio



Da sinistra: Gianluca Brambati, Andrea Ciulla, Carlo Comandè, Lucia Sonnatì, Alberto Failla

Best Practice
**CORPORATE POWER PURCHASE
AGREEMENT**

FRACCASTORO



Da sinistra: Manuel Costa, Giorgio Fraccastoro e Claudio Tuveri







CORTE UE RIBADISCE: OBBLIGATORIA LA PARITÀ DI RETRIBUZIONE

di ilaria iaquinta



I divari di retribuzione di genere sono illegittimi. Lo ha stabilito la Corte di giustizia dell'Unione europea a inizio mese, esprimendosi su una vicenda che nello specifico coinvolge la catena di supermercati Tesco, ma che è destinata ad avere risvolti molto più ampi. L'istituzione europea ha infatti ribadito che il principio di parità di retribuzione tra i lavoratori, sancito dall'articolo 157 del Trattato sul funzionamento dell'Ue (Tfue), va sempre rispettato e, in caso di inottemperanza, qualsiasi cittadino può invocarlo davanti alla Corte.

In particolare, alcune dipendenti di Tesco avevano citato in giudizio l'azienda britannica appellandosi proprio al principio contenuto nell'articolo 157 del Tfue,

sostenendo di percepire, per un impiego di pari valore anche se presso uno stabilimento diverso, uno stipendio più basso rispetto a quello destinato ai colleghi maschi. La tesi difensiva dell'azienda, basata sull'interpretazione dell'articolo come applicabile solo nei casi riferiti allo «stesso lavoro» e non a «lavori di pari valore», è stata respinta dalla Corte.

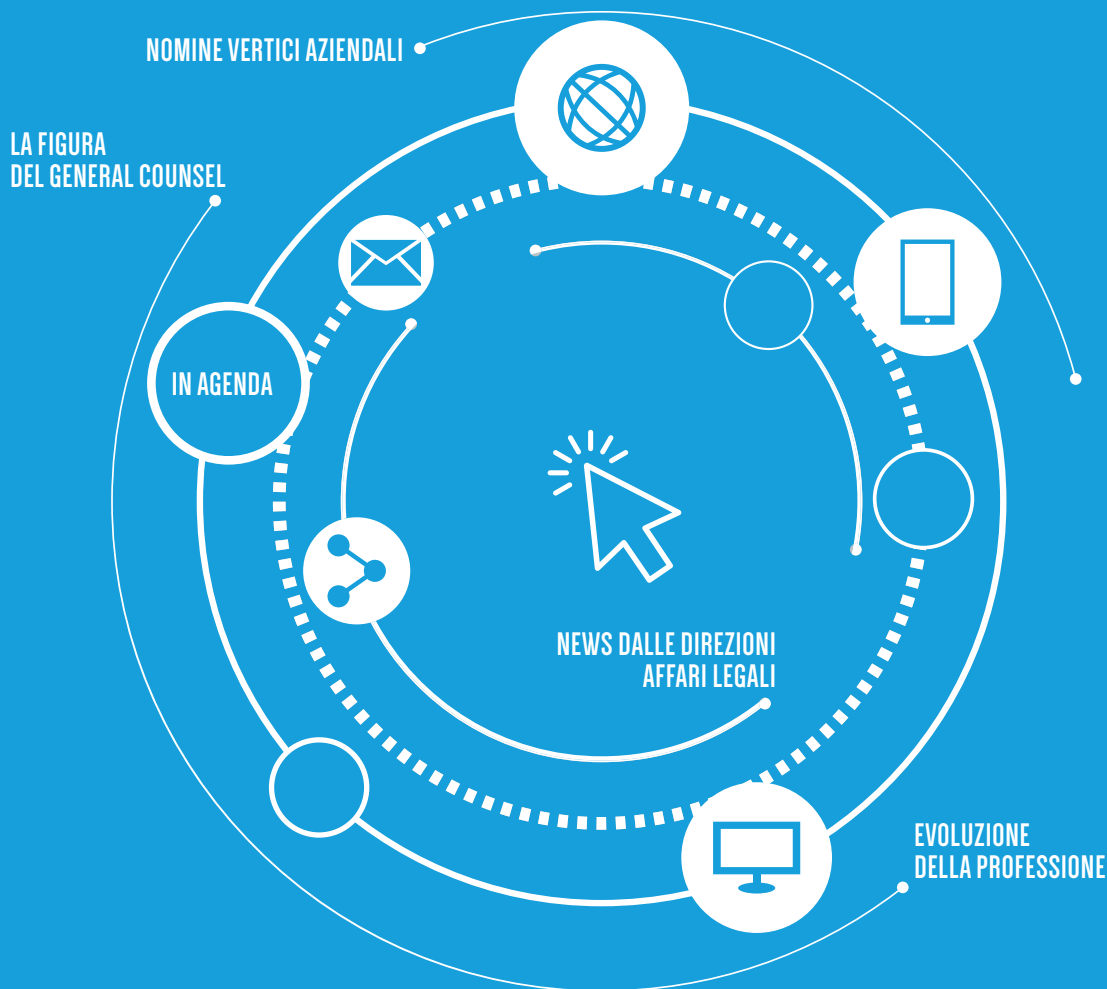
La parola finale spetta ora, così come spetterà anche negli eventuali casi futuri, ai singoli tribunali nazionali, ma la lettura del principio è chiara: non è possibile fare distinzioni, quando si tratta di retribuzioni.

Il divario retributivo è, al momento, un problema comune a tutti gli stati membri dell'Ue. In media, le donne europee percepiscono uno stipendio inferiore del 14,1% a quello dei colleghi maschi. Nel nostro Paese le cose non vanno meglio. Nonostante il principio di uguaglianza tra i lavoratori sia espressamente previsto dall'articolo 37 della Costituzione e dal codice delle pari opportunità (Dlgs 198/2006), le opportunità di stipendio per le donne sono ancora inferiori rispetto a quelle degli uomini. In Italia, infatti, stando a una recente ricerca di Bain & Company, il pay gap medio nel settore privato è del 21%. La percentuale, che è tra i valori più alti d'Europa, cresce ulteriormente all'avanzare del percorso di carriera. Eppure, rileva lo stesso studio, la partecipazione delle donne al mondo del lavoro ha un potenziale per il nostro Paese compreso tra 50 e 150 miliardi di euro in termini di Pil. ■



INHOUSECOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.inhousecommunity.it



SILVIA STEFANELLI



ANDREA STEFANELLI



LUIGI RECCHIONI



MASSIMO LEPORE

BEST IN HEALTH, ALLEANZA PER LA CONSULENZA SANITARIA

Stefanelli&Stefanelli,
Recchioni,
TAMassociati e BCC
Business Coach
danno vita a un
progetto che mette
insieme competenze
verticali: legal, tax e
non solo...

di giuseppe salemme



“Ripensare la sanità”. È un concetto complesso, di cui però si è parlato molto negli ultimi mesi. La pandemia ha senza dubbio dimostrato come la sanità italiana possa vantare, nonostante tutto, professionalità e standard di assistenza di tutto rispetto. Ma ha anche fornito molti indizi su quello che va corretto, rivisto, aggiunto o rivoluzionato. Il Recovery Plan, a questo fine, mette a disposizione poco più di 20 miliardi di euro: dalla capacità di metterli pienamente a frutto dipenderà gran parte del futuro del nostro sistema sanitario.

Best In Health, la nuova joint-venture per la consulenza integrata in ambito sanitario, arriva quindi sul mercato proprio nel momento più propizio. Quattro le insegne fondatrici del progetto, tutte forti di una pluriennale esperienza nel settore sanitario: **Stefanelli&Stefanelli** per la consulenza legale, **Recchioni** per il tax, **TAMassociati** per gli aspetti architettonici e **BCC Business Coach** per quelli di business. In tutto, un'infrastruttura da oltre cinquanta professionisti a disposizione dei clienti: startup e investitori esteri in primis, ma non solo. È un nuovo esempio di come l'unione di singole specializzazioni verticali, nell'ambito di un settore specifico, sia una strada sempre più percorsa dai professionisti della consulenza (non solo legale). MAG ha intervistato quattro dei soci fondatori di Best In Health: la presidente **Silvia Stefanelli**, il vicepresidente **Andrea Stefanelli**, l'avvocato **Luigi Recchioni** e l'architetto **Massimo Lepore**.

Ci raccontate la genesi del progetto Best In Health?

Silvia Stefanelli (SS): Tutti noi abbiamo una specializzazione in ambito sanitario, sebbene su profili diversi. Noi, come studio legale, abbiamo sempre spinto per rendere trasversale il nostro lavoro, e così siamo finiti spesso a lavorare insieme agli altri professionisti qui presenti. Abbiamo capito quindi che il mercato ha bisogno di queste competenze interconnesse.

Luigi Recchioni (LR): Best In Health è di base la formalizzazione di un gruppo che lavorava già insieme, e che proprio lavorando insieme si è reso conto che partendo già con un approccio organico fin dall'inizio, il lavoro viene meglio: si possono pianificare in anticipo tutti i vari aspetti ed evitare sorprese.

Vi affacciate sul mercato in un momento a dir poco particolare, e probabilmente irripetibile. In che modo la pandemia ha cambiato il vostro lavoro?

SS: In questo anno e mezzo si è un po' rivoluzionato il modo di pensare alla prestazione sanitaria. Ad esempio, c'è stata per la prima volta la necessità impellente di soluzioni per seguire i pazienti anche a distanza, per ovvi motivi. Abbiamo assistito molti clienti che hanno trasformato il loro reparto diagnostico in un reparto di telemedicina, con visite svolte quasi interamente da remoto. Quindi abbiamo già competenze in questo campo: il ripensamento degli spazi dell'area sanitaria sarà sicuramente uno dei trend maggiori dei prossimi mesi.

Non a caso la vostra offerta punta molto anche sulla componente architettonica. Ma cosa si intende per ripensare gli spazi della sanità? O meglio, in quale senso bisognerà andare?

Massimo Lepore (ML): Nei prossimi anni vedremo un mutamento del rapporto tra organizzazione della sanità e territorio. Assieme al trend digitalizzazione, servirà una risposta a livello locale sempre più pronta e puntuale. La grande concentrazione ospedaliera, quindi, non potrà più essere generalista: dovrà garantire servizi di eccellenza e quindi anche nel pubblico si proporrà un tema di riconversione e ristrutturazione di strutture progettate con una visione della sanità, non dico superata, ma sicuramente da adattare. In più, nuovi spazi dovranno essere dedicati a un tema finora trascurato, almeno in Italia: la gestione del post-

PUBLISHING GROUP
LC



ALDO SCARINGELLA
L'EDITORE



NICOLA DI MOLFETTA
IL DIRETTORE



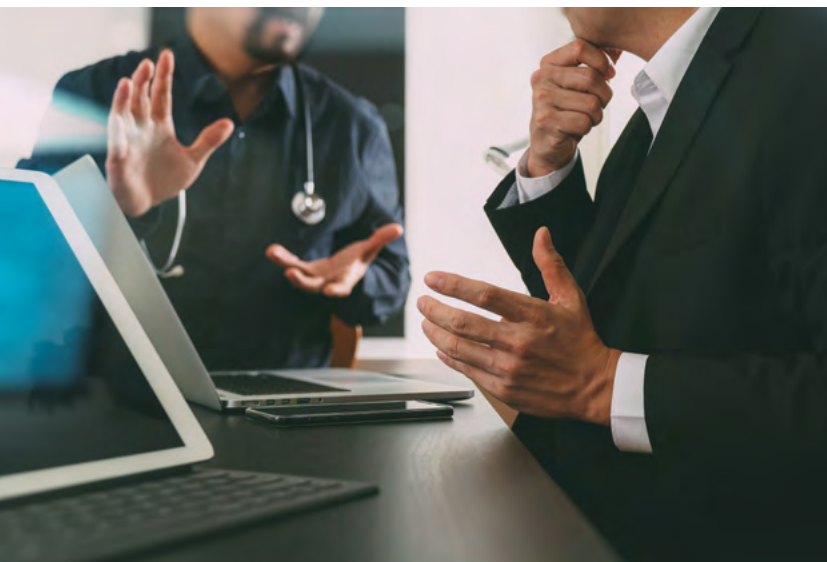
VEDI

L'INTERVISTA DOPPIA

trattamento, una fase in cui spesso il paziente si sente abbandonato a sé stesso.

Il binomio del futuro per le strutture sanitarie sembra quindi essere l'accoppiata "digital" e "local"...

ML: Sicuramente, più in generale, con Best In Health vogliamo porre l'accento sul rapporto tra edilizia e sanità, perché direttamente collegato al tema della redditività degli investimenti. Per noi il budget planning e il budget control sono due punti importantissimi, perché lavorando per anni al fianco di ONG, siamo abituati a lavorare su budget limitati, e sappiamo quanto sia insostenibile per un investitore scoprire moltiplicatori dei costi solo a progetto avviato.



SS: Per quanto concerne il lato immobiliare, abbiamo anche la fortuna di vivere in un paese in cui le strutture sono spesso collocate in contesti urbani di pregio. I plusvalori che questa caratteristica garantisce sono molto appetibili per gli investitori stranieri: trovarsi a Venezia, o su una collina toscana, sono caratteristiche che vengono tenute molto in conto. Oltre ovviamente alla qualità dell'assistenza sanitaria offerta: ci siamo resi conto negli anni che siamo percepiti all'estero come un'eccellenza in molti settori.

Un'altra fortuna è sicuramente lanciare un simile progetto proprio nel momento in cui vengono messi a punto gli investimenti del PNRR sulla sanità...

Andrea Stefanelli (AS): Sì. In realtà, tra di noi

parlavamo da anni di mettere in piedi un progetto come questo. Le basi sono state messe prima dell'avvento del Covid, e poi abbiamo concretizzato tutto tra lo scorso luglio e marzo. E in effetti siamo fortunati a presentarci al mercato proprio nel momento in cui il PNRR individua gli obiettivi che le pubbliche amministrazioni dovranno perseguire per ricevere i fondi; che però arriveranno solo subordinatamente all'approvazione di progetti concreti. Data la storica difficoltà del pubblico nel progettare autonomamente il futuro, almeno in alcuni settori, crediamo che il contesto sia quindi fertile per instaurare molte sinergie con il privato: che può redigere un progetto e presentarlo alle PA, sperando che lo facciano proprio e ne ottengano il finanziamento.

LR: La sanità, tra l'altro, per lungo tempo non è stato il settore più evoluto dal punto di vista tecnico-giuridico o fiscale: la nostra presenza può dare quindi un contributo significativo sotto quel punto di vista.

Il vostro modus operandi è basato sulla figura del "coach". Come funziona in concreto?

SS: La figura del coach, sotto la responsabilità di Roberta Pegoraro di BCC, gestisce il primo contatto con il cliente e mette a fuoco la sua idea di business, insieme a uno o due professionisti: si produce così immediatamente una relazione con i punti focali del progetto, in modo che il cliente abbia un feedback pressoché immediato.

AS: L'interdisciplinarietà del progetto, in generale, permette anche di cambiare l'approccio mentale al lavoro. L'avvocato, da "risolutore" dei problemi posti dai clienti, assume una funzione più attiva in quanto è creatore delle soluzioni legali funzionali a mettere insieme i lati architettonico, fiscale e finanziario.

Riassumendo, per quali categorie di clientela sono pensati specificamente i vostri servizi?

SS: Ci rivolgiamo sicuramente a startup con idee innovative e a investitori stranieri interessati al nostro paese, oltre che a soggetti come ONG, con cui siamo abituati a lavorare da anni. Per quanto riguarda i settori, oltre a quelli già menzionati, guardiamo anche al senior housing, che attiene più all'ambito socio-assistenziale che a quello sanitario. Crediamo che in Italia ci sia inoltre la possibilità di sviluppare in questo ambito il segmento assicurativo privato, che ultimamente sta vivendo una forte crescita.

AVVOCATOFASH, PIÙ ASSISTENZA ALLE PMI

di giuseppe salemme

Parla il co-founder, Guglielmo Del Giudice: «Siamo in 12 a lavorare alla startup. Equamente distribuiti tra sviluppatori, reparto sales, legal operations e marketing»



Il percorso di sviluppo seguito da AvvocatoFlash è al contempo peculiare ed emblematico. Rendere agevole e immediata la ricerca di un avvocato, la mission della startup, è un'idea semplice e immediatamente *relatable*, come molte delle idee alla base delle legaltech che MAG ha raccontato in questi mesi. Ma lo sviluppo di quest'idea



GUGLIELMO DEL GIUDICE

è passato da diverse fasi: nato in Inghilterra, il progetto vive le sue fasi iniziali oltremarina, per poi approdare in Italia nel 2019. Tramite il percorso di accelerazione LUISS EnLabs, la startup finisce sotto l'ala del venture capital LVenture (vedi box), che catalizza l'apporto di nuovi capitali (anche tramite una campagna di crowdfunding MamaCrowd da quasi 300mila euro) e perfeziona il modello di business. Modello che la rende oggi una piattaforma accessibile sia da privati in cerca di assistenza legale, sia a ad avvocati intenzionati ad espandere la loro clientela.

Guglielmo Del Giudice, co-founder e mente legal di AvvocatoFlash, ha raccontato a MAG le fasi di sviluppo di questo progetto, il bacino di utenza raggiunto e le ultime funzionalità di consulenza "smart" implementate dalla piattaforma.

«Daniele Izzo, Christian Izzo e io siamo i tre soci fondatori. Io sono avvocato e mi occupo prevalentemente di diritto societario; Christian è sviluppatore, mentre Daniele, l'attuale ad della società, si occupa di marketing. L'idea di AvvocatoFlash è stata sua: vivendo all'estero, cercava un avvocato italiano online e stava incontrando molte difficoltà a trovarlo. Conoscendo bene il tema della ricerca di clientela online, ha avuto l'intuizione giusta».

Come avete concretizzato l'idea iniziale?

Di base, la nostra piattaforma permette all'utente di rivolgersi a noi gratuitamente tramite un form online in cui spiega la natura del suo bisogno. Il nostro team a quel punto ricontatta l'utente, valida la sua richiesta, la analizza e la traduce nei termini giuridici corretti, per poi inserirla nella "bacheca" online frequentata dagli avvocati iscritti nell'area geografica e nel settore di riferimento. A quel punto l'avvocato, che riceve una notifica per ogni nuovo incarico disponibile, ha tutte le informazioni (valore e tipo della causa) per capire se accettare il mandato o meno.

Quando è diventata operativa la piattaforma?

La prima società, Avvocatoflash Limited, era di diritto inglese e l'abbiamo fondata nel 2017. Ci è servita molto per studiare il modello di business e svilupparlo, ma possiamo dire che la nostra vera storia comincia nel giugno 2019, quando veniamo selezionati per il programma di accelerazione di LVenture.

Cosa ha comportato?

LVenture ci ha garantito subito 150mila euro e poi, in tre mesi di campagna di crowdfunding, ne abbiamo raccolti altri 300mila. Recentemente, abbiamo concluso un altro finanziamento con Iccrea Bancaimpresa. Ma, soprattutto, con LVenture abbiamo cambiato con successo il nostro business model.

In che modo?

Inizialmente vendevamo agli avvocati pacchetti di crediti pagabili a tantum e utilizzabili per un tempo indefinito. Abbiamo convertito questo modus operandi in un format basato su una sottoscrizione mensile: in questo modo ogni mese gli avvocati iscritti hanno diritto ad un certo numero di crediti, che si esauriscono ogni mese. Questo ci ha permesso di avere un cash flow costante e ha spinto gli avvocati ad essere attivi sulla piattaforma, con ottimi risultati.

Quali?

Se nelle fasi iniziali c'era il rischio che le richieste degli utenti non ricevessero risposta da parte degli avvocati, ora questa eventualità è rarissima. Abbiamo un database di 2500 avvocati iscritti, di cui 1.000 attivi, a coprire l'80% dei tribunali italiani. Sul sito riceviamo circa 250mila visite al mese, su circa 5mila utenti. A queste ultime contribuisce anche il blog, che conta oltre mille articoli a contenuto legale scritti da avvocati, il che contribuisce ad aumentare il traffico.

Siete cresciuti anche come team?

Attualmente siamo in 12 a lavorare alla startup. Equamente distribuiti tra sviluppatori, reparto sales, legal operations e marketing.

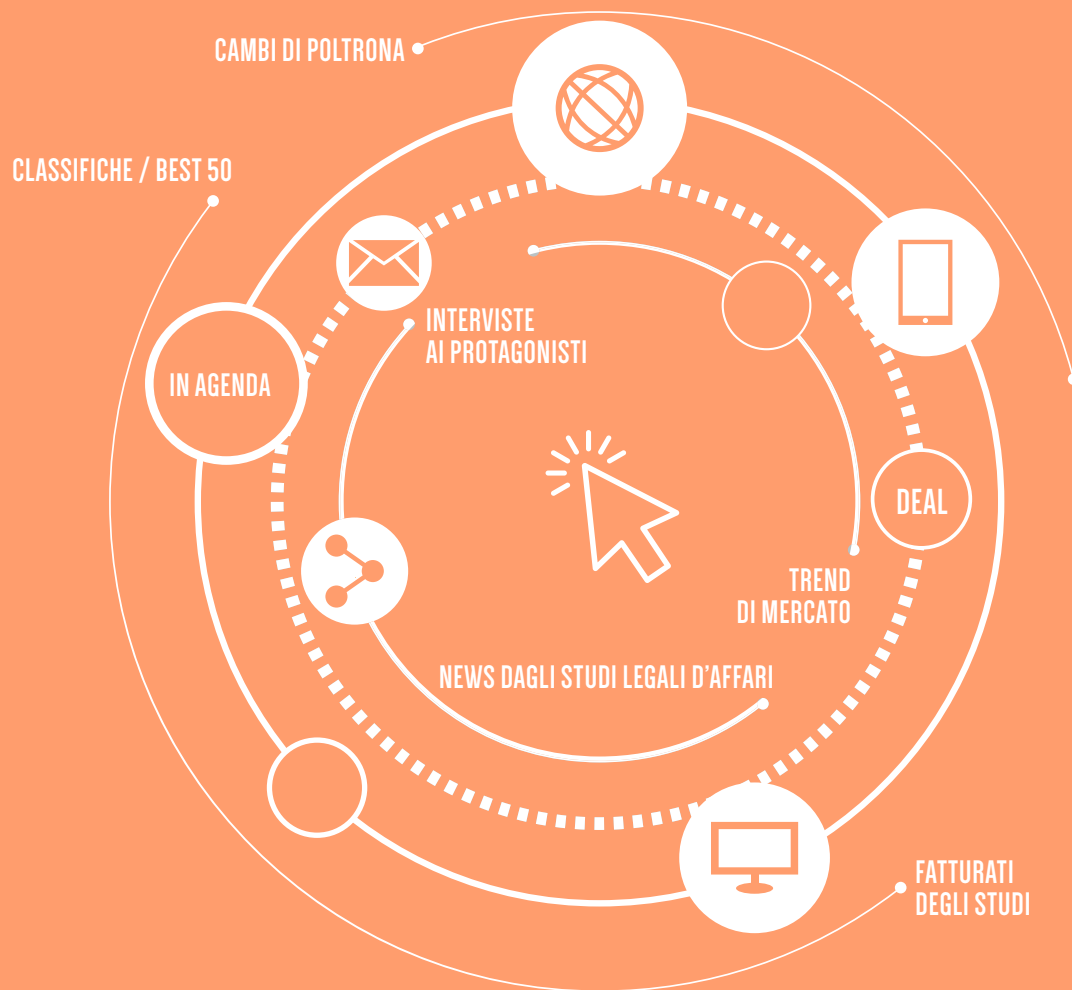
E adesso state puntando su una sempre maggiore digitalizzazione del rapporto avvocato-cliente...

Sì, abbiamo lanciato proprio negli ultimi giorni la funzionalità Smart Studio, con il quale vogliamo passare da essere un marketplace a una vera piattaforma di assistenza legale digitalizzata. L'intera consulenza può ora svolgersi online: abbiamo un sistema proprietario di videocall per il primo contatto o qualsiasi altro meeting; firma digitale; sistema di follow-up automatico per scadenze e documenti inseriti in piattaforma, che vengono conservati in maniera sicura e legalmente valida, compresi i mandati conferiti dagli utenti agli avvocati.



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

CAPITALI

IL SETTORE SECONDO L'VENTURE



Una spinta fondamentale alla crescita di AvvocatoFlash è stata data dal venture capital italiano L'venture e dai suoi percorsi di accelerazione per startup. «Nel 2017 il nostro team selezionò AvvocatoFlash perché si creò un consenso sul loro approccio imprenditoriale, sulla loro capacità di execution e sulle modalità di creazione di una piattaforma che aggregasse la domanda e l'offerta di consulenza legale» spiega Roberto Magnifico, board member della società. Non è stata l'unica startup legaltech a finire nel radar di L'venture: dallo stesso percorso di accelerazione sono uscite Confirio (di cui avevamo parlato nel numero [147 di MAG](#)) e My Tutela. «E inoltre, sempre sul fronte legaltech, nel maggio 2017 abbiamo portato all'exit la società Netlex, con un multiplo del 2,59» racconta Magnifico.

La view di L'venture sul settore legaltech europeo conferma una crescita lenta ma decisa, al netto delle diffidenze iniziali. Anche Magnifico lo testimonia: «Il legaltech in Europa è ancora caratterizzato da una certa resistenza al cambiamento. È un po' come in tutte le professioni: quando si presentano cambiamenti radicali, la platea si divide in chi li adotta velocemente e in chi resiste. Ma quando poi i resistenti vedono quanto corrono veloci gli altri...» Complessivamente, i progetti legaltech in portafoglio L'venture hanno raccolto oltre un milione e mezzo di euro. Certo, niente di paragonabile ai mercati americano o britannico:

«Per quanto l'Italia possa essere un paese florido per il settore, l'UE in generale è indietro rispetto ad altri mercati a causa della maggior frammentazione a livello di ordinamento» spiega Magnifico. «In più, i mercati anglosassoni sono caratterizzati dalla grande influenza delle grandi firm, con un modello di business spesso diverso da quello degli studi europei, che rende più agevole investire nell'innovazione.»

Questo dato si ripercuote anche sulle possibilità di internazionalizzazione dei progetti legaltech nostrani: «L'integrazione europea, soprattutto dal punto di vista delle giurisdizioni, è ancora lontana dall'essere effettiva. Questo non significa che internazionalizzare sia impossibile, ma di sicuro che i costi sono molto più elevati» afferma Magnifico. «Ma, come spesso capita, la difficoltà oggettiva di scalare i modelli di business legaltech in Europa può diventare un'opportunità. Dato che è difficile farlo, i primi che ci riusciranno costruiranno il proverbiale fossato intorno al castello.»

Cosa c'è nel futuro di AvvocatoFlash?

Continueremo a svilupparci tecnologicamente, sia lato avvocati che lato utenti, per cui a settembre arriverà un'app dedicata. E ci concentreremo

maggiormente sull'assistenza alle pmi: gestire il rapporto con l'avvocato completamente in digitale permetterà alle aziende di avere controllo totale su dati e costi, oltre che sui risultati dell'assistenza legale in senso stretto. 



OPERAZIONI COMMERCIALI E INVESTIMENTI: CONOSCI REALMENTE LA TUA CONTROPARTE CONTRATTUALE?

di stefano martinazzo*

In un contesto come quello attuale, in cui l'onorabilità, l'integrità morale e la buona reputazione sono requisiti necessari per sedersi a un tavolo negoziale, trovano sempre maggiore diffusione i servizi ad elevata professionalità comunemente chiamati **"Preliminary Due Diligence"** (o **"Background Check"**).

Ma di che cosa si tratta esattamente?

La *Preliminary Due Diligence* si sostanzia in un'attività di raccolta di dati ed informazioni attendibili e verificabili, lecitamente acquisite, in relazione alle controparti commerciali e ai rispettivi soggetti correlati, al fine di porre in essere una cauta e ponderata

gestione del *business*.

La principale finalità ricercata da queste verifiche preliminari sulla controparte commerciale è quella di minimizzare i potenziali rischi derivanti, per esempio, dall'avvio di una *partnership* con soggetti di **dubbia reputazione** in occasione di un investimento di alto profilo, di una operazione straordinaria, della stipula di una *joint venture* o di un contratto di fornitura. L'attuale tendenza commerciale internazionale (alla quale si è adeguata recentemente anche l'Italia) vede le attività di *Preliminary Due Diligence* previste, se non imposte, come indispensabili dalle prassi e procedure aziendali aventi come scopo quello di valutare

l'opportunità di porre in essere **decisioni strategiche** per l'impresa.

La *Due Diligence*, la “dovuta diligenza” appunto, è uno strumento di **garanzia e tutela per l'impresa**, necessario per affrontare in maniera prudente ed onesta le insidie di un mercato o di un settore economico considerato, ad esempio, ad alto rischio di corruzione o di infiltrazione mafiosa.

Le fasi tipiche che gli esperti del settore mettono in atto per la redazione di una *Preliminary Due Diligence* riguardano la raccolta delle informazioni, l'analisi dei dati e, in fase conclusiva, la formulazione di un giudizio tecnico, di una stima e/o di una previsione.

L'impresa destinataria del report informativo potrà tener conto delle risultanze della *Preliminary Due Diligence* al fine di intercettare, e quindi **gestire adeguatamente** e in via preventiva, i potenziali rischi dell'operazione che si appresta ad affrontare.

Ma quali sono le informazioni contenute nella *Preliminary Due Diligence*?

In base agli obiettivi ricercati, sono molteplici i fattori informativi che possono comporre una *Preliminary Due Diligence*: dalle modifiche societarie rilevanti della controparte commerciale ai profili professionali, imprenditoriali e reputazionali dei suoi esponenti (procuratori, amministratori e/o soci), dalle proprietà immobiliari ed eventuali loro gravami (pignoramento immobiliare, sequestro conservativo, ipoteca giudiziale, ipoteca legale) alla presenza di atti di carattere pregiudizievole (quali, ad esempio, ipoteche giudiziali



di conservatoria o decreti ingiuntivi e pignoramenti emessi dal tribunale), dal coinvolgimento in casi di riciclaggio alle condanne definitive per reati societari.

Tali informazioni sono solitamente integrate dalle ricerche cosiddette “O.S.INT.” (**Open Sources Intelligence**) sui soggetti esaminati, che mirano a setacciare il web attraverso specifiche ed approfondite tecniche professionali, ovvero dalle ricerche su banche dati di monitoraggio e su fonti di rassegna stampa.

Come evidente, la *Preliminary Due Diligence* fornisce un ampio insieme di informazioni sulla controparte commerciale ottenute da una varietà di database, nonché, nei limiti consentiti dalla legge, da fonti confidenziali e da una scrupolosa analisi di quanto si trova sul web (*social network*, inclusi).

Ma quali potrebbero essere i rischi per l'azienda destinataria di una *Preliminary Due Diligence*?

Potrebbe esserci la possibilità di essere destinatari, inconsapevolmente, di

informazioni sensibili e riservate acquisite in modo illecito, mediante, ad esempio, la **consultazione abusiva di registri e banche dati** non accessibili al pubblico (perché ad esclusivo accesso dell'Autorità Giudiziaria o di un istituto di credito o, ancora, di una società telefonica). In questo caso, l'azienda destinataria del report informativo potrebbe rispondere penalmente in concorso con il professionista poco avveduto che fornisce le informazioni non legittimamente acquisite. Risulta doveroso sottolineare quindi che una *Preliminary Due Diligence*, per essere aderente alla **compliance aziendale** (costituita *in primis* dalle procedure interne e dal modello organizzativo ex D.Lgs. 231/01) e liberamente utilizzabile anche nelle sedi legali, debba essere redatta nel pieno rispetto delle norme vigenti, senza ricorrere a metodi o ad abusi lesivi della privacy. 

* *Forensic Accountant*

FRANCESCO BANFI

MAG incontra con l'ad Francesco Banfi e ripercorre le tappe della crescita della società, dalla fondazione agli ultimi sviluppi. Appena completato un round di finanziamento da 65 milioni

BRUMBRUM, IL "DELIVERY" DELLE AUTO CONQUISTA IL MERCATO



Il “delivery” è una frontiera ormai nota. Siamo abituati a comprare online e ricevere direttamente a domicilio qualsiasi bene di consumo: dal cibo all'abbigliamento, dai mobili, ai medicinali, dagli elettrodomestici alle automobili... Prendiamo quest'ultime, ad esempio. È possibile, infatti, attendere comodamente a casa che un driver ci porti un'auto, acquistata in pochi click, qualche giorno prima. Brumbrum si occupa proprio di questo.

Fondata dall'ex partner Mc Kinsey **Francesco Banfi** (suo attuale amministratore delegato), la società è nata nel 2017, inizialmente come startup dedicata alla vendita online di auto riquotate e a chilometri zero. «L'intuizione, all'epoca della fondazione, fu quella di costruire un canale retail moderno per il comparto automobilistico analogo a quelli esistenti in altri settori merceologici. Questo, per sopperire alla mancanza di un progetto simile all'interno di un mercato così grande e con ampie prospettive di crescita», racconta a *MAG* Banfi. La domanda, infatti, è stata alta sin dall'inizio. «Abbiamo venduto le prime auto a inizio 2017, in tutte le regioni d'Italia. E all'epoca non avevamo ancora la rete di consegna a domicilio che abbiamo oggi – continua l'ad –. Ci siamo subito fatti spazio in un mercato che, tipicamente, era prevalentemente locale, basandosi sui micro-attori su scala provinciale o al massimo regionale».

I ROUND DI INVESTIMENTO

Il progetto Brumbrum riscontra dal principio interesse anche tra gli investitori. Nel primo anno di vita, la società ha infatti ricevuto un round di investimento da 10 milioni di euro da parte di United Ventures SGR, attraverso il fondo UV2 che investe nelle giovani imprese dei settori software e delle tecnologie digitali. Forte di questa nuova fonte di liquidità, l'azienda

ha scelto di allargare la propria linea di business, facendo ingresso, a giugno 2018, anche nel mercato delle auto a noleggio a lungo termine per i privati. «Abbiamo scelto di entrare in questo settore poiché ha diverse sinergie con quello dell'usato – dichiara Banfi –. Il target di clienti, ad esempio, è lo stesso. La strategia di costruzione del marchio è uguale. Dal punto di vista operativo, poi, se pensiamo alla consegna, ad esempio, la procedura è la stessa, che si tratti di un'auto usata o noleggiata. Considerando questi aspetti e la coerenza del progetto con la vision originaria, abbiamo costituito una società ad hoc per questo nuovo servizio».

Un secondo round di investimento da 20 milioni di euro si è chiuso a inizio 2019, per mano di alcuni tra i principali fondi internazionali di venture capital. Tra questi, Accel, Bonsai Venture Capital, eVentures e il precedente azionista United Ventures SGR. Questa nuova iniezione di liquidità – insieme a un terzo investimento nel 2020, da parte di Cassa Depositi e Prestiti attraverso CDP Venure Capital – ha consentito alla società di sviluppare l'infrastruttura digitale e di dotarsi di uno stabilimento per riquotare le vetture usate a Reggio Emilia. Con un investimento di 4 milioni di euro, la fabbrica è entrata in funzione a settembre 2019 con circa 40 dipendenti, e nel corso dei prossimi due anni arriverà a contare oltre 150 addetti. La struttura – che si estende su una superficie di 50mila metri quadrati, suddivisa tra area produttiva, zona di stoccaggio, uffici e spazi commerciali – ha consentito all'azienda di aumentare notevolmente la capacità produttiva, arrivando a riquotare e mettere in vendita fino a 1.200 auto al mese.

La società ha appena completato un round di finanziamento da 65 milioni tramite la costituzione di un veicolo di cartolarizzazione, i cui titoli senior sono stati sottoscritti da fondi di investimento gestiti da Oaktree Capital e da P&G SGR mentre quelli junior sono stati sottoscritti dalla stessa Brumbrum, che ha svolto anche il ruolo di portfolio manager dell'operazione.

L'operazione è – spiega Banfi – unica nel suo genere in Italia e tra le prime in Europa, resa possibile dalla recente modifica normativa (L. 28 giugno 2019,



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

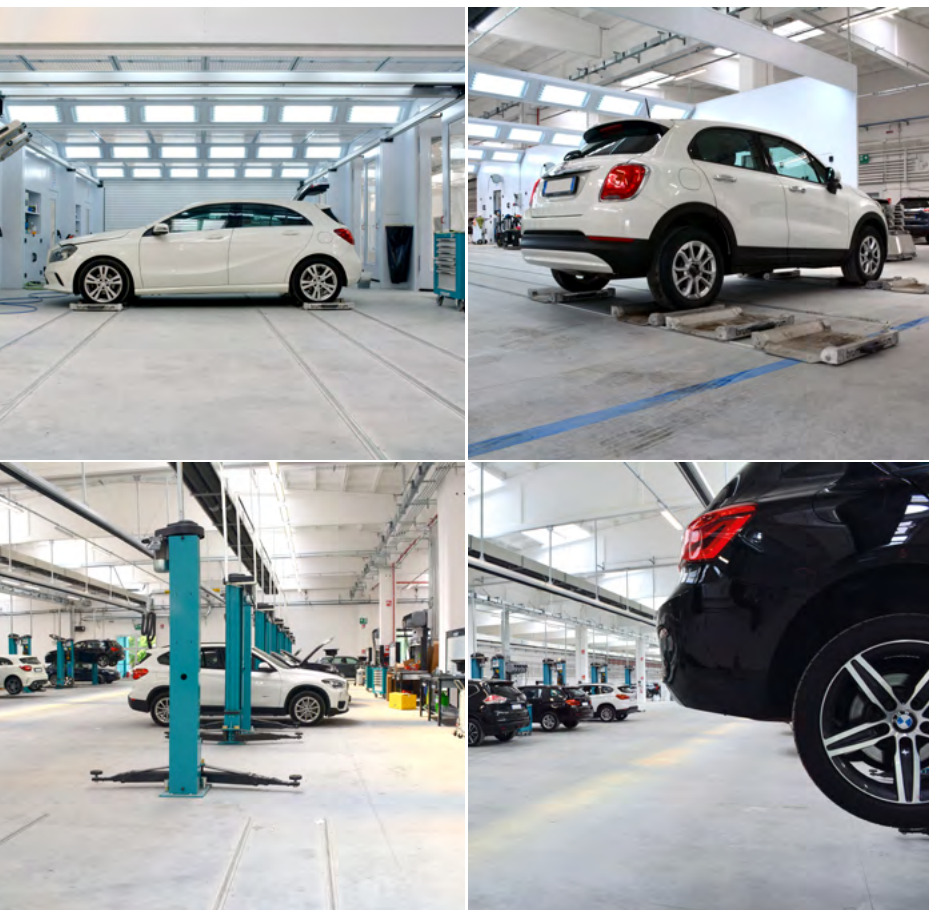


Per informazioni: helene.thiery@lcpublishinggroup.it

n. 58) volta a creare innovazione attraverso la cartolarizzazione dei proventi derivanti da beni mobili registrati e beni immobili. Il finanziamento ha come focus principale il piano di crescita sul noleggio a lungo termine per i clienti privati, oltre che il rafforzamento e l'estensione della flessibilità finanziaria a disposizione per la crescita del business dell'usato. L'operazione si somma a un ulteriore potenziamento della compagine societaria con l'ingresso nel capitale di Brumbrum del fondo Dip Capital, che affianca i soci storici guidati da United Ventures e Accel.

IL FUTURO

La crescita di Brumbrum sembra continuare anche nel presente. Nel primo trimestre del 2021, la società ha registrato un forte incremento delle vendite (+180% di crescita su base annua rispetto al primo trimestre 2020) e ha per il 2021 un obiettivo di ricavi superiore a 30 milioni. «Il Covid-19, che è una sventura epocale, ha accelerato la scelta del canale elettronico per molte categorie di consumo. Tra queste anche l'auto – conclude Banfi –. Puntiamo ad accrescere i nostri business e incamminarci su una crescita sempre più robusta dei volumi. Brumbrum è ormai un progetto consolidato, ambiamo a diventare un brand di riferimento nell'ambito del retail automotive, continuando a raccogliere capitali che ci consentano di accelerare la crescita in Italia». (i.i.)



IL LEGAL IN BRUMBRUM



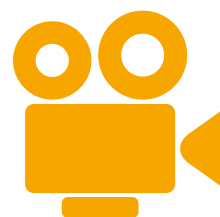
Dal 3 maggio scorso, **Federico Michelini** è entrato in brumbrum con il ruolo di general counsel.

L'avvocato è entrato a far parte del team finance-legal-hr (che attualmente impiega circa 15 risorse) e lavora a supporto della società, in coordinamento con l'ad e il cfo, nella gestione delle operazioni di raccolta di capitali (sia sotto forma di *equity* che di debito) finalizzate alla crescita del business e nella gestione delle tematiche di diritto societario. Michelini lavora inoltre a supporto dell'ad e delle diverse aree di business per la gestione e supervisione di tutte le tematiche legali. Tra queste la compliance, il GDPR, la gestione dei contenziosi e della contrattualistica. Per queste attività oltre che per quelle "straordinarie", il dipartimento si avvale del supporto degli studi legali. L'area legale della società è destinata a crescere nei prossimi mesi.

FCA BANK: UN NUOVO TOOL PER IL PANEL DI STUDI

MAG ha incontrato il responsabile della direzione affari legali della banca. «È un'iniziativa di cui ho sentito l'esigenza appena mi sono insediato e che reputo fondamentale per garantire un coordinamento adeguato nell'assegnazione degli incarichi a livello gruppo»

di Ilaria Iaquina



Fare sinergia con gli studi legali. È questa, in una battuta, la nuova mission della direzione affari legali di Fca Bank, guidata da **Enrico Favale**. L'head of legal affairs & procurement della banca sta infatti conducendo un progetto di revisione del panel degli studi legali che parte inizialmente dalla sede centrale italiana per poi estendersi ai 18 Paesi in cui Fca Bank opera. Di questo e delle specificità del business della società Favale parla nella video rubrica di MAG. La potete guardare o leggere qui.

La direzione di cui è alla guida sta conducendo un progetto di digitalizzazione del panel preferenziale di studi legali. Di cosa si tratta?

Si tratta di implementare un tool che ci permetta di qualificare gli studi con cui lavoriamo attualmente sui vari mercati, aggiungerne di nuovi e aumentare il numero dei beauty contest oltre che il livello qualitativo degli stessi. È un'iniziativa di cui ho sentito l'esigenza appena mi sono insediato e che reputo fondamentale per garantire un coordinamento adeguato nell'assegnazione degli incarichi a livello gruppo. Puntiamo ad avere un monitoraggio costante dei mandati, in modo da assicurarci consulenze di massima efficienza, non solo in termini economici, ma di sinergie.



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

 **GreenbergTraurig**
Santa Maria

LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

 **orrick**

 **ORSINGER ORTU**
avvocati associati

Sponsor

MORROW
SODALI



Quanti sono al momento gli studi all'interno del panel e quanti saranno a lavoro ultimato?

L'headquarter italiano conta, nell'attuale panel, una quarantina di studi legali. Stiamo completando, proprio in queste settimane l'analisi di ciò che accade nei mercati stranieri. A lavoro ultimato non mi aspetto grandi cambiamenti. Diciamo un 20% in più di studi all'inizio, che potrebbe però essere bilanciato in seguito da un numero corrispondente di collaborazioni destinate a terminare con gli studi che meno dovessero dimostrare di sapersi adattare ai cambiamenti.

Questo progetto punta anche ad abbassare l'età anagrafica degli avvocati che lavorano per voi...

Questo è sicuramente tra i nostri obiettivi, anche se non ci aspettiamo abbia degli effetti immediati. Al momento, più che abbassare l'età anagrafica degli studi, chiediamo a questi ultimi di stare al passo ed evolvere con noi. Chiediamo loro di occuparsi di quelle tematiche, sempre più complesse, legate al mondo digitale e alla new economy. Presumo che uno dei driver che gli studi potrebbero adottare a tale scopo sia quello di favorire la crescita interna dei profili più giovani. Questi argomenti, immagino, per affinità, porteranno all'emancipazione delle

professionalità più giovani negli studi legali che, a loro volta, faranno da volano per il business futuro degli studi stessi.

Che tempistiche avete definito e cosa vi aspettate possa cambiare al temine di questo lavoro?

Ci siamo dati un arco di tempo di poco più di un anno per tirare i primi bilanci e fare le dovute considerazioni. Partiremo con un progetto pilota che riguarderà i principali mercati nei quali il gruppo opera. Contiamo poi nel successivo secondo anno di estendere il lavoro a tutti i 18 mercati. Il tutto è indirizzato per avere un miglior monitoraggio degli incarichi, ottenere delle efficienze, migliorare le sinergie con gli studi. In sostanza, non vogliamo più limitare le relazioni con gli studi esclusivamente all'assegnazione della singola pratica, ma creare business partnership, che consentano ai nostri consulenti di interpretare e anticipare le nostre esigenze. Al contempo ci aspettiamo una riduzione complessiva della spesa legale.

Il processo di digitalizzazione si estenderà anche alla direzione legale?

Il team legale dovrà essere digitalizzato. In parte lo è già. Ma quello della digitalizzazione è un processo irreversibile, che si può guidare o dal

Presentano il Convegno in modalità digitale:
Procura Europea e Lotta alla Corruzione

Webinar: **17 settembre 2021** ore **9.30 - 12.30**

Per informazioni e iscrizione contattare: servizi.aitra@gmail.com

Indirizzo di Saluti e Apertura dei Lavori

Avv. **Giorgio Martellino**
Presidente **AITRA**

D.ssa **Ingrid Gacci**
Direttore **Risk & Compliance Italia**

Dott. **Giorgio Novello**
Ambasciatore dell'Italia nei Paesi Bassi
Rappresentante Italiano all'Aja presso **Corte Internazionale di Giustizia** e **Corte Penale Internazionale**

Introduce il Tema

D.ssa **Florinda Scicolone**
Giurista d'Impresa - Senior Legal Counsel **Pranema, Gruppo Locorotondo**
Autore **Risk & Compliance Italia** - socio **AITRA**

Relazione

Dott. **Gaetano Ruta**
Delegato, dal **Vice Procuratore Capo Europeo** Dott. **Danilo Ceccarelli**,
in rappresentanza dell'**Ufficio Centrale Procura Europea (EPPO)** in Lussemburgo

Tavola Rotonda

Moderata

Prof.ssa **Paola Balducci**
Docente Procedura Penale **Luiss Guido Carli** - Responsabile Centro Studi **Camera Penale di Roma** - Comitato Scientifico **AITRA**

Intervengono

Avv. **Giorgio Martellino**
Giurista d'Impresa- General Counsel **Avio Spa** - Presidente **AITRA**
Dott. **Lorenzo Salazar**
Sostituto Procuratore Generale presso la **Corte di Appello di Napoli**
Punto di contatto della **Rete Giudiziaria Europea** e Corrispondente nazionale per **Eurojust**

Dott. **Luca De Matteis**
Acting Head- Legal Services presso **EPPO**

Prof. Avv. **Maurizio Bellacosa**
Docente Diritto Penale Contemporaneo **Luiss Guido Carli** -partner **Studio Severino**

Dott. **Gianluca Dianese**
Policy Officer presso **EPPO**

Prof.ssa **Cinthia Pinotti**
Pres. Sez. Giur. **Corte dei Conti Piemonte** -Comitato scientifico **AITRA**

Dott. **Paolo Proli**
Acting Head Registration Sector presso **EPPO**

Avv. **Cosimo Pacciolla**
Giurista d'Impresa - Legal Manager **Q8**, task Force integrity & compliance **B20 2021** - socio **AITRA**

Conclusione dei Lavori

Dott. **Stefano Toschei**
Cons. di Stato - Presidente Comitato scientifico **AITRA**

media partner



LEGALCOMMUNITY

media partner



INHOUSECOMMUNITY

quale ci si può far travolgere. Più in generale, riferendoci alla trasformazione in atto e all'aspetto anagrafico, negli ultimi mesi è avvenuto un ricambio generazionale importante, partito con la mia nomina a ottobre 2019. I miei collaboratori sono giovani, in linea con lo stile adottato dal gruppo negli ultimi anni.

Da quando è arrivato al vertice dell'ufficio legale, a ottobre 2019, ha riorganizzato la squadra e i servizi di assistenza legale che offre. Ci racconta in che modo?

Ad aprile 2021 ci sono state due nuove nomine, alla guida del dipartimento per il mercato Italia di Fca Bank e di Leasys (la società interamente controllata da Fca Bank che eroga soluzioni di mobilità a 360 gradi), rispettivamente. La riorganizzazione della direzione ha riguardato sia un ricambio generazionale, che una riorganizzazione delle attività. Ho insistito sull'implementazione dei collegamenti con le direzioni affari legali dei vari Paesi e con quelle dei nostri azionisti Stellantis e Crédit Agricole, per fare frutto delle esperienze innovative di tutti e contribuire ai progetti del nostro business che offre servizi diversi, dai prodotti bancari più tradizionali, a quelli digitali e all'offerta di mobilità.

Da quante persone è composto il team?

A livello *headquarter* sono supportato da due risorse. Prendendo in considerazione tutti i mercati e Leasys, siamo poco meno di venti.

La combinazione dei servizi e prodotti offerti da Fca Bank richiede delle competenze particolari ai giuristi della sua squadra?

Serve un eccellente percorso di formazione, come per tutti gli avvocati, coadiuvato di conoscenze economico-finanziarie e l'interesse a coltivare e approfondire la conoscenza del core business dell'azienda. Il giurista d'impresa deve essere, oltre all'uomo dei contratti e delle procedure, anche quello dei consigli giusti al momento giusto. Per



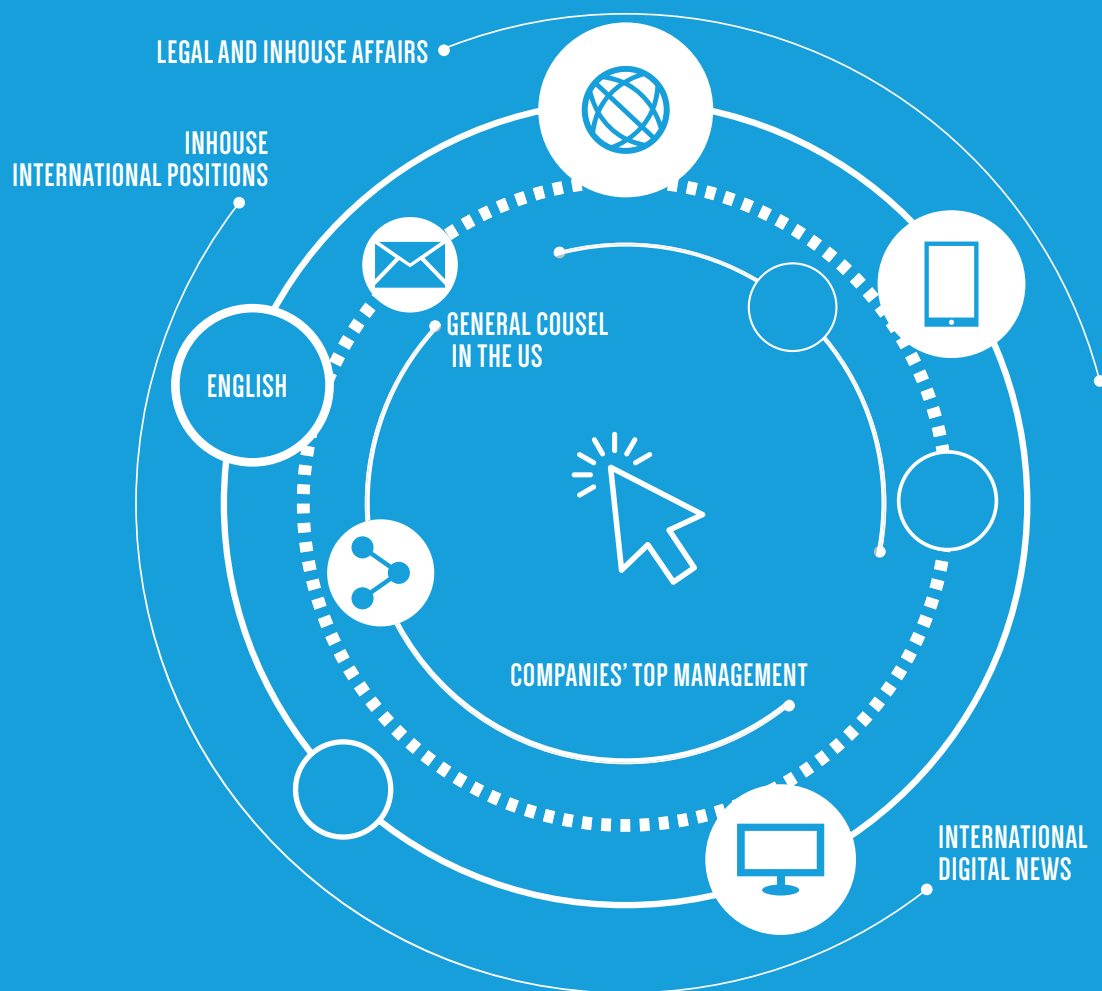
CHI È ENRICO FAVALE

Da ottobre 2019, Enrico Favale è head of legal affairs & procurement di Fca Bank. Da allora coordina i team legali della banca nei 18 mercati in cui essa opera. Favale, salentino, classe 1979, ha iniziato la carriera nello studio legale di Kpmg, per poi ricoprire il ruolo di head of legal in Create-Net. Entrato nel gruppo Fiat nel 2010 come legal counsel di Teksid e, successivamente, distaccato in Comau e Fiat Group Automobiles, viene nominato Emea Fca service companies head of legal nel 2014. Nel 2017 approda quindi in Fca Italy, come lct, connected vehicle & financial services Emea head of legal.



INHOUSECOMMUNITYUS

The 100% digital information tool in English for U.S. and international In-house counsel



Follow us on



www.inhousecommunityus.com



fare questo non si può prescindere dalla conoscenza e dalla passione per il business in cui si lavora. La passione deve essere la nostra stella cometa. La funzione legale dà risposte importanti, a volte fondamentali, circa un progetto o un'operazione da portare avanti o meno e in che termini.

Il car sharing è tra le novità del vostro business. Di recente, la controllata Leasys ha lanciato un servizio nelle città italiane. Inoltre, lo scorso anno è anche avvenuta un'acquisizione, sempre da parte di Leasys, in Spagna. In che modo questi progetti hanno coinvolto la direzione legale in house? Tanto l'acquisizione di Bluetorino in Italia – e l'implementazione di LeasysGo! che da essa è partita a Torino, ha avuto già inizio anche a Milano e Roma e lo sarà a breve in altre città europee – nonché l'acquisizione di Drivalia in Spagna, sono state due delle operazioni principali compiute nel 2021, con il supporto dei colleghi di Leasys nel primo caso e del mercato locale nel secondo. Il contributo della direzione legale è stato significativo e costantemente al fianco del business,

dalla fase di analisi di fattibilità fino al closing. L'acquisizione di Bluetorino in particolare è un progetto ambizioso: car sharing esclusivamente elettrici. Il mondo sta cambiando, le città non potranno prescindere da una mobilità che sarà sempre più sostenibile, adattandosi costantemente ai bisogni delle persone. Il legal agirà in prima persona e a 360 gradi su tutti questi progetti.

Guardiamo al futuro. Quali sono i prossimi progetti che la direzione legale porterà avanti?

Il programma di espansione in Europa di FCA Bank e Leasys continua e noi continueremo ad esserne parte integrante. Così come siamo entusiasti di fare la nostra parte nei nuovi progetti che caratterizzeranno lo sviluppo degli azionisti e affiancare tutti i partner commerciali nei loro progetti di crescita. In sintesi, restiamo sul solco della nostra mission di essere un business partner che sappia essere al tempo stesso volano dell'attività economica della società e freno rispetto a ogni dinamica potenzialmente in grado di arrecare un danno. 

NUOVA BRAND IDENTITY, VIA A WEPARTNER



Cambia nome
l'advisory firm
fondata nel 2006 da
Provasoli e Corbetta.
MAG incontra l'ad
Guido Rivolta a un
anno dal suo arrivo.
«Ci aspettiamo
una crescita
significativa nei servizi
professionali, family
business e financial
advisory». Cresce
la presenza anche
nel management
consulting

GUIDO RIVOLTA



Nuova organizzazione. Profilo in evoluzione. Nuova brand identity. L'advisory firm indipendente, Partners, comincia un nuovo capitolo della sua storia. Fondata nel 2006 da **Angelo Provasoli** e **Guido Corbetta**, questa realtà è arrivata a contare su un team di 50 professionisti sotto la guida dell'amministratore delegato **Guido Rivolta**.

MAG ha incontrato Rivolta, a un anno dall'inizio del suo mandato, proprio per discutere tutte le novità avviate a giugno a cominciare dal nuovo nome: Wepartner.

Ingegnere Rivolta, che bilancio fa del suo primo anno?

Sicuramente è stato un anno positivo, intenso e inaspettato. Partners, da oggi Wepartner, è un'organizzazione unica nel suo genere, che nasce dall'unione di accademici professionisti esperti nei settori dei servizi professionali, del family business e della consulenza finanziaria. Nomi illustri come Angelo Provasoli, Guido Corbetta, Pietro Mazzola, Alessandro



«IL NOSTRO È UN PEOPLE BUSINESS, QUINDI PER RAGGIUNGERE GLI SFIDANTI OBIETTIVI DI CRESCITA CHE CI SIAMO POSTI STIAMO ANZITUTTO AMPLIANDO IL NOSTRO TEAM»

Cortesi, Lorenzo Pozza, Massimiliano Nova ne sono i soci fondatori e Michele Preda ne è il Presidente.

Perché il nuovo nome?

La scelta del nome e del pay-off "Partners - Consulenti Professionisti Associati" nel 2006, anno di fondazione della società, era stata dettata proprio dalla volontà di dare espressione a quelle radici. L'anima della società si è però trasformata negli anni, una trasformazione consolidatasi con il mio ingresso che aveva e ha un duplice obiettivo: da un lato allargare e rafforzare i servizi nel settore dell'advisory finanziaria e, dall'altro, accompagnare il passaggio da associazione di professionisti, tipica degli studi associati, a una "One Company" in cui i team lavorano in modo sinergico e cross-funzionale tra le 3 aree di attività per fornire un servizio completo di consulenza d'impresa. Inoltre, sto lavorando per integrare sempre più in Wepartner le competenze in ambito ESG, sia in termini di sostenibilità che in termini di governance, sfruttando anche la mia precedente esperienza in questo ambito.

Quindi?

Siamo soddisfatti del bilancio di questo primo anno, non solo in termini di risultati e crescita rispetto al 2019 ma soprattutto perché, assieme a tutto il team, abbiamo rafforzato l'organizzazione e messo le basi per un percorso di sviluppo nel lungo periodo. È dalla necessità di rappresentare questa evoluzione e di identificarci in un naming più rappresentativo della nostra realtà che nasce Wepartner.

Che impatto sta avendo l'emergenza Covid sulla consulenza?

Pochi mesi dopo il mio ingresso ci siamo trovati in pieno lockdown: la pandemia ha parzialmente

modificato il nostro modo di lavorare, soprattutto con riferimento alle attività che prevedono la presenza dei consulenti presso i clienti: abbiamo sperimentato un lungo periodo di lavoro a distanza, che è stato comunque proficuo ed efficace sia in termini di relazione con i clienti sia di organizzazione dei team di lavoro, riuscendo a ridurre i tempi di reazione e a condividere decisioni molto rapidamente.

La crisi è diventata anche un'opportunità...

L'utilizzo diffuso di strumenti "virtuali" ci ha consentito di intensificare i momenti di condivisione ai vari livelli dell'organizzazione, a fare squadra e a infondere e rafforzare il concetto di one company. Sebbene le incertezze legate alla pandemia abbiano anche rallentato alcune attività e in parte modificato le esigenze dei clienti, grazie alla nostra presenza su differenti aree di business e alle competenze trasversali del team, siamo riusciti a cogliere le opportunità che questo contesto di incertezza ha generato, come, ad esempio, quelle legate alla ricerca di finanza (decreto liquidità) o ai bilanci aziendali (decreto rivalutazione intangibili e approfondimenti sul going concern). Questo ci ha consentito di rimanere a fianco e di supporto ai nostri clienti e ha avuto un impatto positivo sulle performance della nostra società, con ricavi decisamente in crescita rispetto all'anno precedente e addirittura maggiori rispetto alle previsioni.

Che ruolo ha una realtà come Partners in un mercato dove gli studi legali allargano il loro raggio d'azione alla consulenza strategica, le big 4 offrono servizi multidisciplinari sempre più trasversali e l'advisory finanziaria diventa sempre più sfaccettata e complessa?

Nel contesto competitivo sempre più complesso, ci distinguiamo rispetto alle big 4 per un'offerta multidisciplinare, di eccellenza e sartoriale, assicurando un assoluto livello di indipendenza. Oggi siamo una realtà di circa 50 professionisti di alto profilo, riconosciuti per le competenze e per i percorsi accademici. Il team di Wepartner, attraverso l'intervento costante e diretto delle risorse più senior, integra le migliori competenze per offrire un servizio di qualità ritagliato sulle esigenze della clientela.

Con riguardo alle tendenze in atto nel settore delle law firm, ci proponiamo come partner per i grandi studi, al fine di offrire al cliente un livello di consulenza e servizi articolato e completo.



«CI PROPONIAMO COME PARTNER PER I GRANDI STUDI, AL FINE DI OFFRIRE AL CLIENTE UN LIVELLO DI CONSULENZA E SERVIZI ARTICOLATO E COMPLETO»

wepartner
INDEPENDENT ADVISORY FIRM



GUIDO RIVOLTA

Che rapporto avete con questi altri player del mercato? Ci sono organizzazioni con cui avete instaurato una collaborazione sistematica?

Consideriamo l'indipendenza che ci contraddistingue sul mercato un fattore di grande valore, che ci guida in tutte le scelte societarie, evitando vincoli e prediligendo sempre la flessibilità anche in termini di collaborazioni.

Chi sono i vostri clienti in questo momento?

Seguiamo annualmente oltre 150 progetti, alcuni per clienti con cui abbiamo rapporti pluriennali continuativi. L'estesa base clienti di Wepartner, diversificata in conseguenza della varietà dei servizi che offriamo, è uno dei punti di forza della società. Aziende piccole o grandi, società quotate in Borsa o Pmi di proprietà familiare, del mondo industrial o delle financial institutions, siamo trasversali su realtà di ogni dimensione e settore.

Quali sono i deal più rappresentativi che avete seguito in questo ultimo anno?

Numerosi sono i progetti che abbiamo seguito nell'ultimo anno ed è difficile indicarne alcuni come più rappresentativi in termini assoluti. Tuttavia, focalizzandoci sulle diverse aree di business, possiamo sicuramente ricordare il nostro coinvolgimento: per il mondo professional services, nell'operazione Intesa-UBI, nell'integrazione Webuild-Astaldi, nell'operazione Moncler-Sportswear; per l'area financial advisory, nell'operazione di cessione di Casa della Salute e nell'assistenza a Tesmec per l'aumento di capitale; nell'area family business affianchiamo alcune delle grandi famiglie imprenditoriali italiane ed europee e molte imprese familiari italiane di ogni dimensione.

E quali sono i vostri obiettivi di mercato e di posizionamento per il prossimo futuro?

Ci aspettiamo una crescita significativa nelle tre anime di Wepartner, preservando i nostri tratti distintivi: qualità, seniority, multidisciplinarietà e indipendenza.

Quali azioni state intraprendendo per realizzare questo obiettivo?

Il nostro è un people business, quindi per raggiungere gli sfidanti obiettivi di crescita che ci siamo posti stiamo anzitutto ampliando il nostro team. Stiamo inserendo sia nuove figure senior con esperienza in specifici ambiti di attività, sia giovani di talento. Inoltre, stiamo ampliando la nostra base clienti e, nel contempo, stiamo migliorando le nostre capacità di cross selling, con l'obiettivo di poter essere vicini

e di supporto ai nostri clienti in tutti i momenti significativi.

Lei conosce molto bene il mondo del private equity, su questo fronte quali sono le vostre capacità di incidere?

Nell'attuale scenario di mercato caratterizzato da bassi tassi d'interesse e grande disponibilità di liquidità, il mondo degli investimenti alternativi in capitale di rischio rappresenta un'opportunità per gli investitori per migliorare i rendimenti dei propri portafogli. Ci sono moltissimi fondi di private equity con grandi disponibilità liquide pronti a investire. Raramente nella storia recente si sono viste transazioni a multipli così elevati.

Wepartner si pone al servizio delle imprese che vogliono intraprendere operazioni di crescita e di consolidamento.

In particolare?

Aiutiamo i clienti nella formulazione del piano strategico, nell'ottimizzazione della struttura del capitale e nella ricerca delle fonti sia lato debito sia lato equity. Inoltre, visto l'importante portafoglio clienti, Wepartner può essere un punto di riferimento per i fondi che vogliono trovare opportunità nel settore del mid-market in Italia.

Avete cambiato brand identity: ci racconti come avete lavorato alle novità e in che modo si coordinano con quanto abbiamo raccontato finora...

La decisione di cambiare brand identity è stata una conseguenza della nostra nuova visione di one company, dove le imprese clienti possono trovare supporto nel settore del family business, nei servizi professionali e nel financial advisory. Il nuovo nome nasce dall'esigenza di rinnovare e rendere più distintivo il brand, senza rinunciare a garantire continuità con il posizionamento strategico "storico".

Ovvero?

Essere partner del cliente in una logica di consolidata relazione di fiducia. Dal nome "Partners" alla declinazione singolare "Wepartner" - noi siamo il partner d'eccellenza - per superare il concetto di "insieme di singoli professionisti" e comunicare il valore aggiunto generato da una collettività di esperienze e competenze. Il pay-off istituzionale "Independent advisory firm" amplifica i valori espressi dal marchio (partnership), comunicando il business model (advisory firm) e il posizionamento indipendente a garanzia dell'assenza di conflitti d'interesse. (n.d.m.) 

NUOVI MODI DI COMUNICARE: NON È SEMPLICE PASSARE AI FATTI

a cura di Barabino & Partners Legal

S

Si parla tanto dei nuovi mezzi di comunicazione, delle nuove e diverse forme che un contenuto può assumere. LinkedIn si afferma quale social network per eccellenza fra i professionisti ma non mancano casi di profili Instagram di studi legali e professionali che macinano follower. Eppure, non sempre tutto è semplice come sembra.

Come già abbiamo avuto modo di discutere nelle precedenti edizioni della rubrica "Finanza e diritto...a parole", è molto complicato, in quella gelatina che è la nostra mente scavata dai canyon dell'abitudine, riuscire a evitare che l'acqua non scivoli sempre nella stessa gola. In altre parole, non è semplice fare in modo che la novità del mezzo non ricada nel solito e battuto solco della consuetudine di linguaggio e contenuti.

Riprendiamo questo concetto della mente come gelatina, utilizzato da De Bono per



argomentare il processo del pensiero laterale, perché può aiutarci a meglio comprendere ostacoli e opportunità delle nuove vie di comunicazione legale.

Dunque: ogni novità (l'acqua) che ci colpisce, viene immediatamente incasellata in uno spazio (canyon) del nostro cervello (gelatina). Questo avviene perché l'uomo ha nel tempo sviluppato la capacità di apprendere dall'esperienza fatta e ad essa riconduce ogni novità in cui si imbatte. Gran cosa, talmente grande che oggi l'uomo sta artificialmente riproducendo questa tipologia di...intelligenza. Però. Andiamo più a fondo nel ragionamento. Facciamo un esempio: poniamo il caso che una novità, una cristallina goccia di novità, *tic*, cada sulla gelatinosa superficie del nostro cervello. È trasparente, ha la stessa consistenza dell'acqua, è trasparente come l'acqua, scivola quindi nel canyon deputato a gestire l'acqua. Ma il fatto che per molti aspetti sia "come" l'acqua, questo non significa che quella goccia sia in effetti una goccia d'acqua.

Eppure, una volta ricondotta a quella categorizzazione, la nostra

goccia di novità è come acqua che viene trattata. Un po' come succede con gli smartphone in mano ai nonni (non tutti, onore ai nonni tech): non sono un telefono ma è prevalentemente all'oggetto telefono che vengono ricondotti e dunque interpretati e utilizzati come tale.

Da notare: questo non fa i nonni meno entusiasti nell'acquistare l'ultimo modello di smartphone, anzi. Ciononostante, è sempre un aggeggio di cui non sfruttano l'intero potenziale perché per loro resta sempre un telefono o al massimo un telefono che fa le fotografie e i video.

Pensiamo a quanto deve essere profondo il canyon "telefono" nella mente dei nostri nonni, scavato da stimoli recepiti lungo tutta la vita, a quanto è facile per questo nuovo ritrovato della tecnologia moderna scivolarvi dentro.

Pensiamo anche a quel 90% di funzionalità che non usano: quanto potrebbero migliorare e semplificare innumerevoli aspetti della loro vita? Quanto rendono l'investimento in uno strumento tanto avanzato sostanzialmente inutile?

Questo stesso concetto è valido anche in riferimento ad ambiti

più fluidi e apparentemente semplici come può essere quello della comunicazione. Proviamo con un esempio più contestualizzato.

Nello scorso numero di questa rubrica abbiamo affrontato l'ascesa dei podcast, abbiamo visto perché il potere della voce oggi più di altri è in grado di costruire un legame forte fra le persone. Vale quindi assolutamente la pena sperimentare il nuovo mezzo di comunicazione, i dati ci dicono che è in questa direzione che andrà il futuro dell'intrattenimento (i dati al riguardo li ritrovate in "La Forza dei Podcast", qui pubblicato il 7 giugno 2021).

La domanda ora è: come?

Il podcast, questa goccia di novità, in quale canyon della nostra mente verrà ricondotto? La radio? La TV? Le dirette Instagram?

Ognuno di questi mezzi, a cui il podcast può somigliare per certi aspetti, ha le proprie specificità, le proprie regole i propri linguaggi e i propri equilibri. Procedere incanalando la novità in un canyon di codici, linguaggi e contenuti esistente e consolidato come quello dell'ambito *legal* è più rapido, dà maggiore sicurezza e all'inizio può anche sembrare che funzioni ma poi andrà a finire come nell'esempio di cui sopra. Riuscire a scavare un nuovo canyon, quello sì che funziona.

Certo, significa accettare una sfida ma saremmo i primi a candidarci come alleati per costruire insieme nuovi modi - anche tramite nuovi mezzi - di comunicare la professione legale. 📻

Sede. Milano

Posizione aperta 2. Trainee (0-2 anni post laurea)

Area di attività. Fiscale

Numero di professionisti richiesti. 1 avvocato

Breve descrizione. Lo Studio cerca neolaureati o professionisti fino a 2 anni di esperienza post laurea, per l'inserimento nel proprio team fiscale.

La nuova risorsa entrerebbe a far parte di un team strutturato, nell'ambito di uno studio di elevato standing e di cultura meritocratica.

Il candidato prescelto dovrà possedere ottima preparazione, flessibilità e predisposizione al lavoro di squadra.

E' richiesta la laurea a pieni voti in materie economiche o giuridiche ed una ottima conoscenza della lingua inglese.

Riferimenti. I candidati possono inviare il proprio curriculum, accompagnato da una lettera di presentazione al seguente indirizzo:

recruitment@5lex.it

Sede. Milano

Posizione aperta 3. Junior Associate (0-2 post abilitazione)

Area di attività. Fiscale

Numero di professionisti richiesti. 1 avvocato

Breve descrizione. Lo Studio cerca professionisti abilitati fino a 2 anni di esperienza post abilitazione, per l'inserimento nel proprio team fiscale.

La nuova risorsa entrerebbe a far parte di un team strutturato, nell'ambito di uno studio di elevato standing e di cultura meritocratica.

Il candidato prescelto dovrà possedere una solida conoscenza della normativa di riferimento, abilità organizzative, flessibilità e predisposizione al lavoro di squadra.

E' richiesta la laurea a pieni voti in materie economiche o giuridiche ed una ottima conoscenza della lingua inglese.

Riferimenti. I candidati possono inviare il proprio curriculum, accompagnato da una lettera di presentazione al seguente indirizzo:

recruitment@5lex.it

LA SCALA SOCIETÀ TRA AVVOCATI

Sede. Milano

Posizione aperta 1. Associate – 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.

Riferimenti. 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" a recruitment@lascalaw.com

Sede. Milano

Posizione aperta 2. Associate – Team Contenzioso Bancario

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. La Scala cerca, per la propria sede di Milano, un praticante che abbia maturato un'esperienza nell'area del recupero crediti, preferibilmente nel settore bancario.

Costituisce titolo preferenziale la conoscenza di gestionali 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.

Riferimenti. 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" a recruitment@lascalaw.com

Sede. Milano

Posizione aperta 3. Contabile

Numero di professionisti richiesti. 1

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

- Esperienza nel ruolo di almeno 2/3 anni;
- Buona conoscenza della contabilità;
- Uso pacchetto Office in particolare Excel;
- Buone capacità organizzative e gestionali;
- Flessibilità oraria.

Il candidato ideale dovrà svolgere in completa autonomia le seguenti attività:

- Controllo e registrazione fatture passive e contabilità analitica;
- Registrazione paghe;
- Registrazione e riconciliazione prima nota cassa/banca;
- Scritture di contabilità generale.

Costituisce titolo preferenziale la conoscenza del gestionale di contabilità "Gamma".

È previsto inserimento con contratto a tempo indeterminato e orario di lavoro full time presso la nostra sede di Milano.

Riferimenti. I candidati interessati ed in possesso dei requisiti richiesti sono invitati ad inviare un CV dettagliato e una breve lettera di presentazione, citando come riferimento "Contabile – La Scala Cerved" a recruitment@lascalaw.com

Sede. Milano/Roma

Posizione aperta 4. Tirocinio Curriculare – La Scala

Numero di professionisti richiesti. 5

Breve descrizione. Il Gruppo La Scala è costantemente alla ricerca di giovani talenti da formare e inserire nei propri team specialistici. L'attuale iniziativa di scouting è rivolta a giovani studenti delle facoltà di Giurisprudenza di tutta Italia interessati ad intraprendere un percorso di approfondimento in ambito bancario e finanziario.

Lo stage, formativo e retribuito, si svolgerà in presenza, con un costante affiancamento agli avvocati di Studio.

Il tirocinio prevede:

- attività di ricerca e approfondimento finalizzata alla redazione di bozze per articoli per la newsletter di Studio e per la redazione atti (la preparazione tecnica e specialistica è fondamentale, insieme al costante aggiornamento professionale),
- utilizzo dei software gestionali di Studio e dei clienti (così da comprendere il legame tra tecnologie, innovazione e gli studi legali),
- stesura di pareristica semplice
- attività di archiviazione delle pratiche legali per conoscere, a livello pratico e organizzativo, la gestione dei fascicoli.

Gli stage, della durata di un paio di mesi, avranno luogo presso le sedi milanesi di La Scala, in Via Correggio e in Via Colonna, e presso la sede di Roma.

I nostri candidati ideali devono essere in pari

con gli esami; costituisce titolo preferenziale una buona media dei voti degli esami già sostenuti (26+), così come l'aver sostenuto tra gli esami opzionali almeno uno tra diritto bancario, diritto fallimentare, diritto dei mercati finanziari, procedura civile corso progredito o equivalenti.

Cerchiamo passione e curiosità per le materie trattate, predisposizione al lavoro di team, capacità comunicative ed organizzative.

Riferimenti. I candidati interessati ed in possesso dei requisiti richiesti sono invitati ad inviare un CV dettagliato e una breve lettera di presentazione, citando come riferimento "Tirocinio – La Scala" a recruitment@lascalaw.com

PUCCIO – PENALISTI ASSOCIATI

Sede. Milano, Brescia

Posizione aperta. Avvocato/Praticante/Consulente

Area di attività. Compliance e 231

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Lo Studio Puccio - Penalisti Associati è alla ricerca di un professionista per l'ampliamento del team Compliance e 231. In particolare, la risorsa si occuperà prevalentemente di:

- elaborazione e all'aggiornamento di Modelli Organizzativi ex D.lgs. 231/01;
- supporto e consulenza agli OdV,
- pareristica e consulenza su specifici progetti/tematiche di Compliance.

Sono richiesti almeno due anni di esperienza in ambito Compliance e 231, presso studi legali, aziende o società di consulenza.

Completano il profilo: ottima conoscenza della lingua inglese, scritta e parlata, capacità di analisi e sintesi, flessibilità e attitudine a lavorare in team

Riferimenti. gambone@pucciopenalisti.it



LE PROFESSIONI

FOOD, IL CONTROLLO DEI DATI
MIGLIORA IL BUSINESS

FOOD BUSINESS

CORICELLI, "TRASPARENTE"
CON L'OLIO IN BLOCKCHAIN

TREND

SOSTENIBILITÀ, DRIVER DI VALORE
NEL SETTORE FOOD&BEVERAGE

CALICI E PANDETTE

PAINT IT BLACK,
CHARDONNAY IPNOTICO

LE TAVOLE DELLA LEGGE

RØST, CHE PERSONALITÀ



FRANCESCO MAZZO

FOOD, IL CONTROLLO DEI DATI MIGLIORA IL BUSINESS

Le analisi permettono di individuare dispersioni e intervenire per “salvare” i margini della ristorazione. Parole d'ordine: organizzazione e managerializzazione. Il caso Compendium

di francesca corradi

“Se lo puoi misurare, lo puoi migliorare” questo il motto di Compendium che, attraverso la consulenza, l'elaborazione, la riclassificazione e l'analisi di tutti i numeri del business aziendale, misura in tempo reale i risultati di un'impresa, offrendo soluzioni in grado di porre in equilibrio ogni asset.

Francesco Mazzo, managing director di Compendium, racconta a MAG l'importanza del controllo dei dati per lo sviluppo di attività anche del food&beverage.

Come definirebbe Compendium?

È una società a servizio delle società. Il nostro obiettivo è creare cultura aziendale, supportando gli imprenditori e i manager delle aziende. Offriamo soluzioni e servizi in ambito HR & payroll, contabilità analitica, strategie finanziarie, controllo di gestione, consulenza direzionale, soluzioni di business intelligence e temporary management. Sfruttiamo un ecosistema di strumenti tecnologici all'avanguardia di

nostro brevetto, che permettono l'integrazione e la modellazione dei dati rendendo snelle le operazioni contabili e garantendo efficienza.

Cosa fate concretamente per il settore food&beverage?

Noi creiamo un *profit and loss statement* specifico per ogni società. In questo modo siamo in grado di avere ogni mese un overview sui dati riguardanti: scarti prodotti crudi e di prodotti finiti; pasti dipendenti; sconti promozionali; premi fine anno/sconti sul fatturato, ecc. La nostra analisi puntuale su queste linee permette ai clienti di identificare eventuali dispersioni - tramite il confronto con i dati pregressi - e di identificare il loro primo margine, confrontando il dato di gestione con il dato contabile.

Ci fa qualche esempio e nome?

Per un cliente che si occupa di ristorazione fast food, siamo riusciti ad accorgerci che la distinta base di un nuovo prodotto inserito solo un mese prima nel menu non era impostata correttamente, permettendo così un intervento tempestivo di adeguamento del prezzo. Per un altro cliente abbiamo messo a punto un metodo di monitoraggio più attento per gli scarti di prodotti crudi, aiutandolo a ottimizzare il processo anche tramite la formazione del personale e la modifica di alcune procedure operative.

Cos'è lo storytelling dei dati?

Significa veicolare contenuti e azioni, messe in campo dal cliente, attraverso schemi narrativi ricorrenti e riconoscibili. Questo approccio permette a persone di diversi ruoli o funzioni di avere una rappresentazione che consenta di leggere i dati in maniera comprensibile e fruibile da tutti, invece di un insieme di dati non aggregati e non integrati, a uso esclusivo degli analisti.

Quali sono i bisogni e le mancanze del settore?

Come potrebbero essere colmate?

Ristorazione non deve far rima con improvvisazione. Secondo una elaborazione Fipe su dati Istat, in Italia c'erano 300mila imprese nei cinque anni pre-covid. Cinquantamila realtà sono state costrette a chiudere a causa della crisi o di aperture poco regolate. L'eccesso di offerta nel settore della somministrazione del cibo ha avuto come conseguenza una ristorazione improvvisata, meno sicura e controllata. Noi lavoriamo soprattutto nella sfera lombarda e abbiamo visto che c'è un forte bisogno di una guida all'organizzazione, alla lettura del dato, alla managerialità. Gli imprenditori più

giovani, pieni di iniziativa, questo l'hanno colto e si fanno guidare volentieri; la parte di ristorazione più "storica", invece, spesso fa ancora una certa resistenza.

Ci fa degli esempi virtuosi?

Senza fare nomi, abbiamo un cliente che fin dall'inizio ci ha voluto al suo fianco per confrontarsi con medie di mercato, impostare KPI di controllo periodici, valutare vari scenari di PFN (posizione finanziaria netta), fare uno giusto studio dei contratti del lavoro per capire come assumere ottimizzando i costi e creare indici di produttività, e decidere la leva finanziaria da usare D:E (debt to equity). Questo è un sano approccio al business, che permette di tenere sotto controllo tutto, sin dal principio.

Perché è così importante non perdere di vista il cash flow (ndr l'ammontare delle risorse finanziarie nette prodotte dall'impresa in un anno)?

L'analisi del cash flow abilita l'azienda a decidere cosa fare della propria liquidità, anziché lasciare che siano i flussi di cassa a deviare le strategie imprenditoriali e a impedire di approfittare delle opportunità commerciali che dovessero presentarsi. Dà all'impresa più opzioni di gestione anziché costringerla in un vicolo cieco molto rischioso.

Come vedete il futuro del food&beverage?

Siamo piuttosto ottimisti a riguardo. Crediamo che, in meno di due anni, il settore possa tornare ai livelli pre-covid, con l'elemento della sicurezza e dell'attenzione che rappresenteranno i veri elementi differenziali. Saranno premiati coloro che sapranno concentrarsi sui bisogni del consumatore finale.

Quali sono i vostri piani futuri?

Nei prossimi tre anni continueremo a investire nell'infrastruttura tecnologica e nella formazione dei nostri professionisti. Il connubio fra tecnologia per l'automazione e l'integrazione e la consulenza esperta è il nostro principale valore aggiunto e nel prossimo futuro metteremo in atto una strategia di riposizionamento focalizzata alla sua valorizzazione. Riserveremo una particolare attenzione al network, altro elemento centrale dei nostri piani. Le esigenze dei clienti crescono e si evolvono e, quando iniziano a comprendere il beneficio delle analisi puntuali, sono loro stessi che diventano per noi stimolo per inventare nuove soluzioni tecniche e altre analisi gestionali. In questo caso e per questo specifico settore è proprio il caso di dire: l'appetito vien mangiando. 🍴

A portrait of Chiara Coricelli, a woman with wavy blonde hair, smiling and wearing a bright orange blazer over a dark top. She is wearing a necklace with her name 'CHIARA' on it. The background is a blurred interior, possibly a kitchen or office.

CORICELLI, “TRASPARENTE” CON L’OLIO IN BLOCKCHAIN

L'azienda di Spoleto cresce puntando sul mercato interno, l'estensione di gamma dei prodotti e la tecnologia blockchain per certificare la qualità dell'olio evo

di francesca corradi

CHIARA CORICELLI

Nata nel 1939 a Spoleto, nel cuore dell'Italia, Pietro Coricelli è tra le più grandi aziende olearie in Europa. Nel 2020 è cresciuta a doppia cifra superando i 125 milioni di euro di fatturato. Dopo i successi raggiunti all'estero – dagli anni Settanta a oggi, dagli Usa al Giappone passando per la Russia e i principali paesi europei – l'azienda ha deciso d'investire nel mercato interno passando dal 42% del 2018 al 53% del 2020. In parallelo l'export continua a registrare ottime performance e la Pietro Coricelli investe in digitalizzazione e sostenibilità.

In un settore come quello olivicolo, dove è necessario ancora oggi investire molto per divulgare la conoscenza su questa preziosa materia prima, Coricelli è una delle prime industrie olearie a puntare sulla certificazione della qualità dei prodotti per garantire sicurezza e trasparenza. L'azienda, recentemente, ha aderito al progetto di IBM Food Trust per tracciare il proprio evo grazie alla tecnologia blockchain.

Non solo olio nel futuro dell'azienda. Sotto il brand "Casa Coricelli" l'azienda diventa, anche, alfiere della dieta mediterranea introducendo sul



mercato italiano una nuova linea di prodotti che comprende pasta, sughi, pesti e passate. “Poche referenze ma massima qualità”, precisa l'azienda, da vendere nella gdo.

L'amministratore delegato **Chiara Coricelli**, la terza generazione, racconta a MAG gli ultimi investimenti e la volontà del gruppo di entrare in nuovi mercati.

Ci racconta come nasce l'azienda?

L'azienda è stata fondata da mio nonno nel 1939 a Spoleto, nel cuore dell'Umbria, mettendo il proprio nome Pietro Coricelli a garanzia di qualità. Una passione per l'olio extra vergine di oliva tramandata da tre generazioni che ha visto sempre coinvolti i membri della famiglia, fianco a fianco, nella gestione dell'impresa.

In cosa vi distinguete?

Nel grande rispetto della tradizione e nell'energia dell'innovazione che ci

permette di volgere con uno sguardo sempre verso al futuro.

Negli anni com'è cambiato il vostro assetto?

Ci siamo managerializzati, come necessario per un'impresa familiare che vuole contestualizzarsi adeguatamente nel mondo con una visione aperta e professionale. Abbiamo affrontato il passaggio generazionale con lungimiranza e rispetto dei ruoli per ogni membro della famiglia e nel 2018 sono stata nominata amministratore delegato.

Il settore olivicolo è affollato. Qual è la situazione italiana?

In Italia c'è grande frammentazione nella gdo di operatori e brand, basti pensare che il leader di mercato non supera quasi mai i 15 punti di quota, probabilmente destinata nel tempo a concentrarsi sempre di più come avvenuto per altre categorie



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

A&A STUDIO LEGALE
ALBÈ CAROLEO ALBÈ BARBOTTI & ASSOCIATI

EY
Building a better
working world

#SaveTheBrand  

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

PUBLISHING GROUP
LC

merceologiche. Contiamo di essere sempre più protagonisti nel mercato italiano.

Dove producite?

A Spoleto. È qui che batte il cuore pulsante della nostra azienda fin dalla nascita. Abbiamo un legame profondo con la nostra terra perché oltre a essere una grande realtà dell'industria olearia siamo un'azienda produttrice. Oltre allo stabilimento produttivo e al frantoio abbiamo infatti due oliveti, il Barbarossa, che è il podere tradizionale della nostra famiglia, e quello intensivo per sperimentare le moderne tecniche di coltivazione. L'ultima campagna olearia ha visto la nascita del nostro primo Evo Dop Umbria Colli Assisi Spoleto, prodotto con le olive dell'oliveto di famiglia, come omaggio al territorio.

Quali e quanti sono i prodotti che circolano nei vostri magazzini?

Il nostro know-how nel settore è nato con l'olio extra vergine di oliva ma la nostra grande competenza nella selezione delle migliori materie prime in Italia e nel mondo ci ha portati a innovare e sperimentare. Abbiamo, infatti, introdotto nel nostro portfolio gli oli gastronomici, con la linea Ethnos: nove oli di semi pregiati, biologici, di sola spremitura, ancora una nicchia di mercato. La linea comprende argan, chia, cocco, sesamo, avocado, noce, zucca, canapa, lino: un vero viaggio nelle tradizioni culinarie nel mondo. Sempre tra oli funzionali ci sono ad esempio il vinacciolo e l'olio di riso. Il nostro centro di ricerca, inoltre, ha ideato Friggiamo, un olio di altissima qualità studiato appositamente per la frittura.

L'azienda ha allargato il business con nuove linee...

Stiamo vivendo un anno di grande fermento e tra le novità c'è la nuova linea Dieta Mediterranea che comprende pasta, pesti, sughi e passate. Abbiamo deciso di investire in un progetto tutto italiano con il brand Casa Coricelli che va oltre il nostro core business dell'olio e che volge lo sguardo alle nostre origini. Infatti, quando nel 1939 mio nonno ha fondato



CHIARA CORICELLI

l'azienda si chiamava Pietro Coricelli Generali Alimentari perché oltre all'olio si occupava personalmente di selezionare le migliori materie prime del territorio da commercializzare con il proprio nome a garanzia di qualità.

Qual è l'obiettivo?

Una visione che sintetizza perfettamente i nostri progetti per il futuro. Il nostro obiettivo è posizionare il brand Casa Coricelli come sinonimo di eccellenza italiana.

Tra le novità c'è anche l'avvio di un progetto di tracciabilità blockchain. Ce ne parla?

Il nostro percorso di trasparenza e sostenibilità, iniziato con la prima linea

The Food Industry Monitor

La sfida della crescita sostenibile per l'industria del food

22 Luglio 2021 ore 10.30, Pollenzo

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

10.30 Presentazione dei dati dell'Osservatorio

Gabriele Corte, Direttore Generale, Ceresio Investors

Michele Fino, Professore Associato, UNISG

Carmine Garzia, Responsabile Scientifico Osservatorio



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

11.30 L'industria del food tra crescita, innovazione e sostenibilità

Partecipano:

Michele Andriani, Presidente, Andriani Spa

Yorick Bruins, Founder, Wakuli BV

Davide Dattoli, CoFounder and CEO, Talent Garden Spa

Marco Magnocavallo, Founder, Tannico Spa

Teo Musso, Founder, Birrificio Baladin Srl

Lara Ponti, CEO, Ponti Spa

Emanuele Preve, CFO e consigliere d'amministrazione,
Riso Gallo Spa

Alessandro Santini, Head of Corporate Advisory,
Ceresio Investors

Chelsie Van Hoven, Founder, Choco GmbH



Media partner:



Evento in presenza

È prevista una diretta in Live Streaming
su Class CNBC

12.30 Conclusioni:

Carlo Petrini, Presidente UNISG e Slow Food Int.

Moderata: Andrea Cabrini, direttore Class CNBC

Si prega di confermare la partecipazione entro il 23
giugno 2021 registrandosi sul sito:

www.foodindustrymonitor.com

Per informazioni scrivere a: info.sim@ceresioinvestors.com



di tracciati di filiera, ci ha portati oggi a lanciare il primo progetto blockchain affidandoci alla tecnologia di Ibm Food Trust. Abbiamo scelto di applicarla al nostro prodotto più venduto per dare la possibilità a tutti i nostri consumatori di scegliere dallo scaffale un olio evo dalla qualità tracciata.

Grazie a questa tecnologia si accede tramite Qr Code applicato sulla bottiglia a numerosi contenuti digitali certificati come tutte le analisi chimico fisiche realizzate, gli enti di rilascio delle analisi, i risultati del panel test realizzato all'interno della nostra azienda e del panel test esterno come ulteriore tutela. Una garanzia di trasparenza e qualità che ci permette di consolidare il rapporto di fiducia con i nostri consumatori.

Un 2020 in crescita. Qual è il vostro giro d'affari? Ci commenta i risultati?

Il retail è il nostro principale canale distributivo e nonostante l'anno complicato ha registrato un incremento, questo ci ha permesso di proseguire il nostro percorso di crescita e consolidamento sul territorio nazionale. Abbiamo chiuso il 2020 con un fatturato di gruppo in aumento dell'8% rispetto al 2019 registrando ottimi risultati anche a volume con oltre 38 milioni di litri di olio venduti e una crescita a doppia cifra, +15% rispetto al 2019. La categoria extravergine, che vale il 67% del fatturato, resta nella sua veste mainstream ancora la più venduta ma si sono fatte spazio nella TOP 50 Italia anche le due nuove referenze evo a tracciabilità certificata, il 100% Italiano e il Biologico della linea Casa Coricelli.

Quali sono i progetti futuri per la Pietro Coricelli?

Continueremo a innovare. Stiamo lavorando a un altro progetto ambizioso sempre in tema di sostenibilità ambientale che ci vede impegnati nella riduzione delle materie plastiche dagli imballaggi primari e secondari con l'obiettivo di arrivare a essere plastic free. 🌱



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



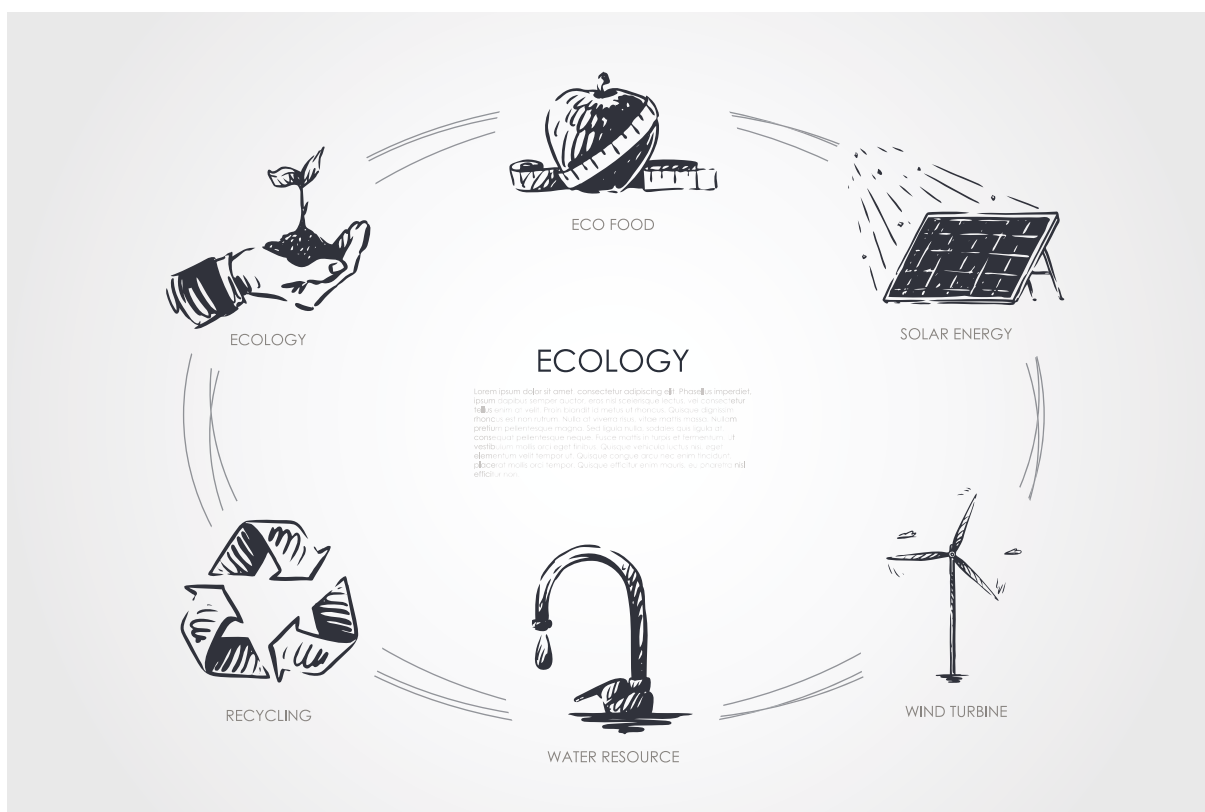
SOSTENIBILITÀ, DRIVER DI VALORE NEL SETTORE FOOD&BEVERAGE

di laura pellegrini*

N

Nel corso dell'ultimo decennio la sostenibilità ha rappresentato un tema a cui le imprese prestano una sempre crescente attenzione. Interesse che rappresenta necessariamente la conditio-sine-qua-non della sopravvivenza delle aziende stesse e, se accolta con uno sguardo lungimirante, una grande occasione di crescita nel medio lungo periodo. Temi che riguardano il rispetto dell'ambiente, il cambiamento climatico, la tutela e il benessere sociale devono necessariamente costituire obiettivi responsabili di lungo periodo per un'impresa che vuole crescere nel tempo. Da questo punto di vista è necessario che le imprese, coniughino, nella propria funzione obiettivo, due aspetti diversi: la volontà di ottenere un rendimento positivo attraverso la creazione di esternalità positive a vantaggio dell'intera comunità a cui appartengono.

Si tratta di temi di grande rilevanza per qualsiasi impresa, ma di fondamentale importanza per quelle imprese che operano in determinati settori "vitali" per l'economia nel



suo complesso, quali il settore del food&beverage. Per le aziende che operano in questo settore il tema della sostenibilità nelle sue declinazioni di tematiche ESG - ambientali, sociali e di governance - rappresenta, infatti, uno dei maggiori driver di sviluppo e di valore. Servono quindi maggiori attenzioni e cautele.

Si tratta di un settore che dipende ma che impatta sulle risorse naturali, sotto i riflettori dell'opinione pubblica per la salute dei consumatori, il benessere dei lavoratori, etica, rispetto dell'ambiente e degli animali. Da questo punto di vista numerose sono le sfide in tema di sostenibilità, sia per quanto riguarda la filiera produttiva, sia per la destinazione dei loro prodotti sul mercato, che deve necessariamente declinarsi in piani di sviluppo e di investimento adeguati. C'è chi è già all'opera su tali temi,

perché puntare e vincere queste sfide si traduce in opportunità di investimento. In questa direzione risulta di fondamentale importanza l'analisi in tema di indicatori ESG, in grado di identificare e comprendere gli impatti sul medio lungo periodo di tali sfide. Effetti che si traducono in creazione di valore per l'impresa stessa e per tutti i suoi stakeholders.

Congiuntamente alle misure di performance, particolare attenzione merita il costo del capitale. Nell'ambito di processi valutativi volti alla determinazione del valore corrente del capitale economico di un'impresa, ad esempio, riuscire a ridurre il costo del capitale, produrrebbe un effetto positivo in termini di flussi finanziari e conseguente aumento del valore dell'impresa.

Alcuni primi approcci empirici in tema di ESG e valore aziendale

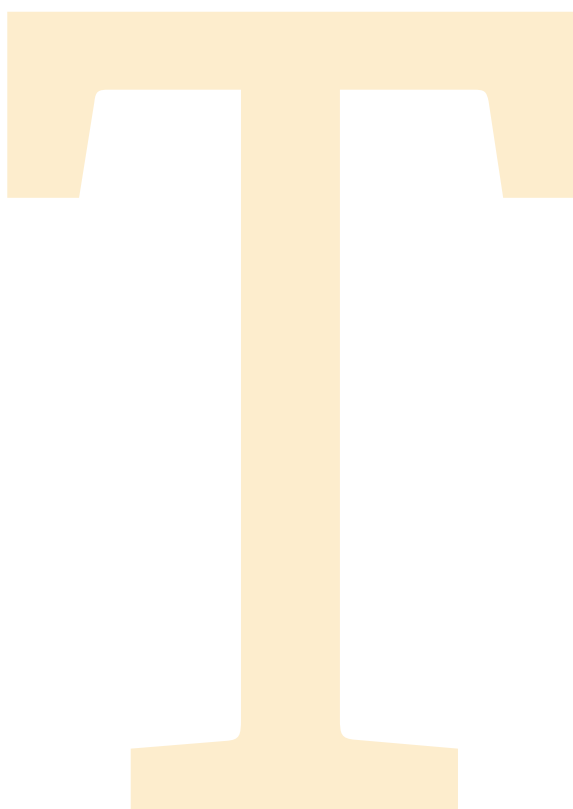
nel settore del food&beverage sembrano rivelare interessanti opportunità nel cogliere questa sfida. Emerge, infatti, piuttosto chiaramente come avere più alti punteggi ESG – in particolare nella sfera sociale – sia associato a una potenziale riduzione del costo del capitale e a maggiori performance finanziarie (misurate in termini di Q di Tobin). Risulta chiaro, quindi, come ad oggi, la sopravvivenza in prima battuta, ma lo sviluppo e la creazione di valore per le società che operano in questo settore, non possano più prescindere da tematiche di sostenibilità legate a criteri ESG.

Il valore si crea con la responsabilità e avendo cura, nel tempo. Per una crescita sana e duratura. Per tutti. 🌱

*Studio Bellavite Pellegrini & Associati

PAIN IT BLACK, chardonnay ipnotico

a cura di uomo senza loden*



Tra le singolarità delle nostre divagazioni ricorderete quella sui colori: un tentativo di descrizione del vino mirata alla rottura di una certa retorica che troppo spesso accompagna il prodotto di cui ci occupiamo. Mi accorgo di non avere mai sentito la necessità o l'ispirazione di descrivere un vino tramite il richiamo contemporaneo a più colori. Mai. La sensazione che un vino mi trasmette, quando me la trasmette, è sempre e solo monocromatica.

Il monocoloro è ipnotico: dovrebbe esserlo, dicono, la psichedelia dei colori ("Lucy in the Sky with Diamonds" docet ...), ma per me non è così. Il monocromatismo mi avvolge e sovrasta.

Partiamo dal quadrato nero di Malevič. Con fatica penso a un'opera maggiormente ipnotica. Nero e solo nero.

Rothko non si cimenta con il nero, Yves Klein ci consegna un blu ipnotico, Manzoni ci getta nel mondo Achrome, Fontana gioca. Ad Reinhardt ci riconsegna al nero con i suoi Black Paintings. Una circolarità monocromatica, travolgente, assorbente. Dal nero al nero.

Panza ebbe a dire che "...ciascun monocromo è differente perché esprime il silenzio particolare di

ogni artista. Si tratta di un'arte di privazione perfetta per esprimere il silenzio, ma questa privazione si affaccia su di una grande ricchezza, su di un vero e proprio universo, attraverso il colore. Non un universo fisico, ma un universo immateriale capace di penetrare molto profondamente in noi.
 "Paint it black" allora?
 Paint it Black Langhe d.o.c. Chardonnay 2017 dell'Azienda Agricola Socré. Nel bicchiere, il giallo paglierino dorato brillante di Paint it Black confonde, rispetto al nome, se non fosse per una sfumatura di melanconia che appare emergere



proprio dal colore. Il naso resta ipnotizzato dinnanzi al complesso tripudio di profumi acquattati nel bicchiere: mela, pesca di vigna ancora leggermente acerba, burro intenso, qualche nota mielata amara, nocciola, intuizione di agrumi, spezia dolce con tracce di pepe bianco, vaniglia tenuta a distanza (e sempre più a distanza speriamo sia, speranza rafforzata dal fatto che Paint it Black si presta certamente all'invecchiamento).

Al palato la sensazione, come spesso mi accade con i vini importanti, è primariamente tattile: Paint it Black appare restio nel mostrare altri suoi tratti sebbene faccia emergere tutta la sua importante presenza, mai invadente o invasiva, in cui l'eleganza lotta con la timidezza e la complessità bilancia una tendenza quasi minimalista. Degustare Socré Paint it Black è come porsi dinnanzi a un dipinto monocromatico nero: occorre fermarsi, sedersi (anche solo) idealmente, immergersi nelle sensazioni, lasciarsi aspirare e travolgere dall'ondata di nero per percepire le infinite sfumature di questo chardonnay langarolo.

PS: Paint it black, molti di voi lo sapranno, è uno dei brani storici dei Rolling Stones. Non ho mai particolarmente amato i Rolling Stones e, a mio modo di vedere, la loro musica è invecchiata presto e male. Non so quale fosse l'intenzione del produttore di questo vino, ma mi piace pensare che il richiamo alla canzone degli Stones sia un moto di ironia verso una descrizione un po' flaccida della depressione. 🍷

RØST, CHE PERSONALITÀ

di francesca corradi

In una via Melzo ormai costellata da nuove insegne, che alzano il livello dell'offerta nel quartiere, c'è Røst. Il nuovo bistrot, dal chiaro nome scandinavo e protagonista del movimento di giovani ristoratori milanesi, mescola l'influenza della cucina nordica – quella che ha reso Copenhagen la capitale della gastronomia – con la purezza degli ingredienti italiani.

Si è di fronte a una ristorazione contemporanea e una nuova cucina ancestrale che rappresenta il ritorno, all'ennesima potenza, della materia prima.

Un luogo dalla forte identità e personalità che forse non c'era e da cui prendere spunto. Con il recente ingresso del nuovo chef **Piermaria Trischitta** (nella foto), che ha preso il testimone di **Lucia Gaspari**, Røst sta riscrivendo il suo secondo capitolo sempre nel nome di quel rapporto, quasi viscerale, con i "suoi" produttori. La sala è, invece, il mondo di **Enrico Murru** grande esperto di vini – naturali in primis – e cibo di cui conosce caratteristiche e aneddoti.

E se all'ambiente interno spesso viene affibbiata la definizione di (troppo) intimo, fuori si mangia benissimo su meravigliosi tavoli in marmo e oro senza tovaglia (questo è il caso in cui il ristorante se lo può permettere).

Ai classici "apristomaco" come i mondegghili e il baccalà mantecato, con una bella spolverata di finocchietto che non guasta, è seguita una carrellata di piatti, tutti pensati per essere condivisi (come ho fatto).

Senza distinzioni tra antipasti, primi e secondi il menu ha un'offerta calibrata a base di carne, pesce ma soprattutto vegetariana, libera da manierismi.

Le ricette veg hanno davvero una marcia in più e difficilmente se ne trovano di così gustose in giro: dal cipollotto di Nocera alla melanzana affumicata. Il salmerino alpino con erbe rosse e mandarino di Ciaculli è un'esplosione di sapori con una nota piccante che stupisce. Dulcis in fundo una torta di riso con crema di latte ben eseguita.

Atmosfera, osti, servizio e cibo: tutto promosso a pieni voti.

Prezzo: a partire da 40 euro.

Booking via Whatsapp +39 344 05 38 044. 📱

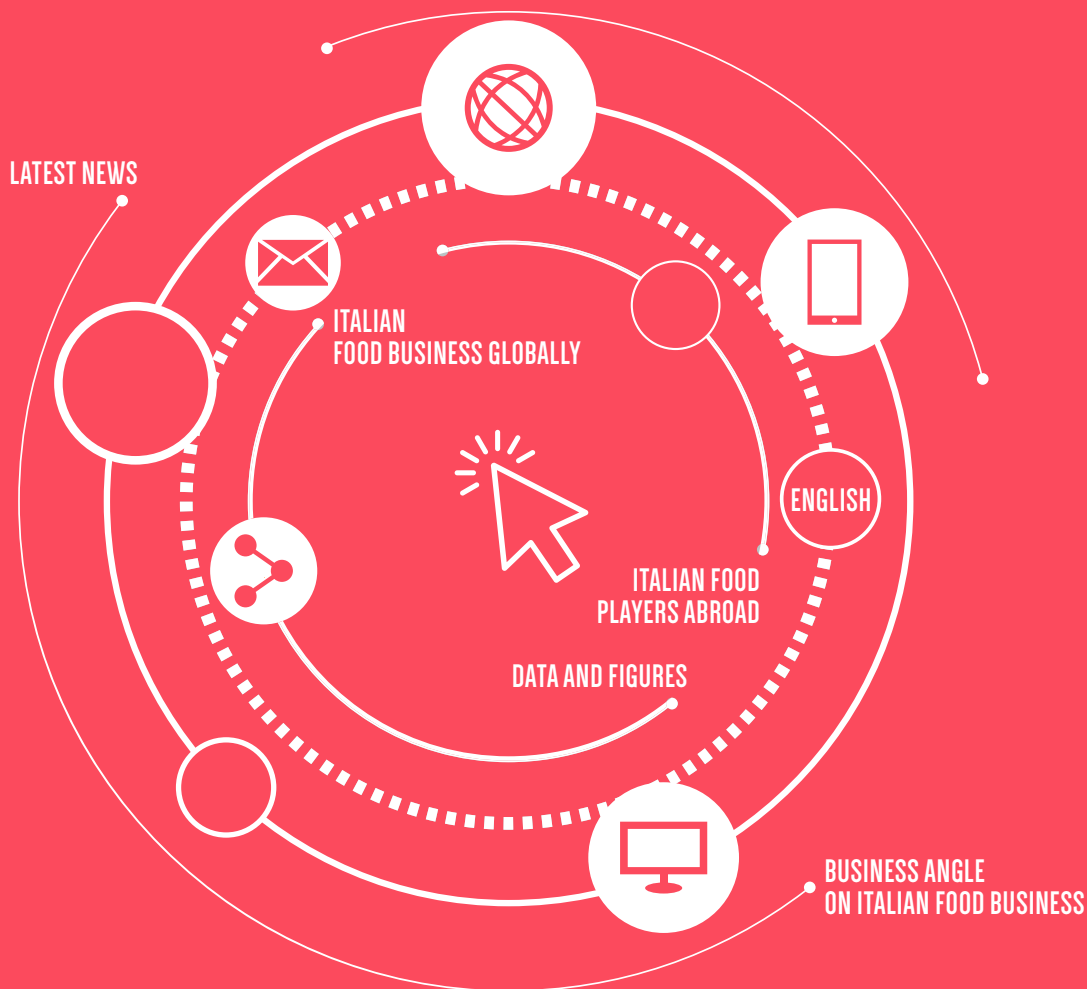
RØST. VIA MELZO, 3 - 20129 MILANO - INFO@ROSTMILANO.COM - WWW.ROSTMILANO.COM





FOODCOMMUNITYNEWS

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



Follow us on



www.foodcommunitynews.com



MAG



IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Seguici su



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

Cerca MAG su

