

Periscopio

IPO: SOLO 5 DA INIZIO ANNO

Sotto la lente

NB RENAISSANCE,
IN DUE ANNI, INVESTIMENTI
PER 700 MILIONI

La bussola

TRABATTONI (KAİROS):
FUTURO INCERTO. QUATTRO
SETTORI "AL RIPARO"

Business insight

SALONE DEL RISPARMIO
2022: I TREND PIÙ DISCUSSI

Avvocati

SPECIALE FATTURATI

Il punto

GITTI: «I SERVIZI LEGALI
NON SONO UNA COMMODITY»

Ho visto cose

L'ENIGMA CRYPTO

Speciale vincitori

LEGALCOMMUNITY
AWARDS
SWITZERLAND 2022

VITALE & CO

LA CRESCITA CONTINUA

MAG incontra i managing
partner Orlando Barucci e
Alberto Gennarini per discutere
la strategia dietro i recenti
arrivi in squadra e le prospettive
di mercato. Intanto Salari e
Bigogno diventano soci



**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.

Corporate Awards	Milano, 16/06/2022
Italian Awards	Roma, 14/07/2022
Labour Awards	Milano, 12/09/2022
Litigation Awards	Milano, 22/09/2022
Real Estate Awards	Milano, 20/10/2022
Marketing Awards	Milano, 27/10/2022

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week	Milano, 13-17/06/2022
---------------------	-----------------------

INHOUSECOMMUNITYDAYS
LCPUBLISHINGGROUP

L'Inhousecommunity Days è un evento di due giorni dedicato alla figura del giurista d'impresa.

Inhousecommunity Days	Roma, 29-30/09/2022
-----------------------	---------------------

**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, 13/10/2022
Inhousecommunity Awards Egypt	Cairo, 24/11/2022

**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	Milano, 4/07/2022
Foodcommunity Awards	Milano, 30/11/2022

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

L'evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milano, 14-18/11/2022
-----------------------	-----------------------

**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, 17/11/2022
-------------------------	--------------------

LC

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

Corporate Music Contest	Milano, 15/06/2022
Sustainability Summit	Milano, 10/11/2022
Sustainability Awards	Milano, 10/11/2022

LE FINANZE CHE TOLGONO IL SONNO



L'avvento della crisi geopolitica in Europa accresce l'incertezza degli italiani, già messi a dura prova da oltre due anni di pandemia. Moneyfarm ha fotografato la situazione finanziaria degli italiani e indagato il loro rapporto con il risparmio e la finanza personale, in collaborazione con Dectech.

Il 27% degli italiani ha dichiarato di non aver dormito di notte almeno una volta negli ultimi sei mesi per problemi legati alla sfera finanziaria.

A circa un terzo degli italiani è capitato di terminare i risparmi prima di ricevere lo stipendio, sempre con differenze notevoli tra fasce di popolazione più o meno vulnerabili dal punto di vista economico (33% vs 20%). Purtroppo, sono altrettanti (27%) gli italiani che hanno invece visto diminuire le entrate a causa della perdita del posto di lavoro o della riduzione dell'orario, oppure a causa della riduzione di stipendio, pensione e sussidi.

Ben il 53% degli italiani negli ultimi sei mesi ha rimandato un acquisto perché non poteva permetterselo.

Sembra resistere, tuttavia, una maggioranza di italiani che continua a potersi permettere spese non essenziali di varia entità, anche tra chi è economicamente più vulnerabile e tra i giovani under 40. In particolare, il 55% degli italiani dichiara di aver affrontato una grande spesa non essenziale (come vacanze, elettrodomestici e device tecnologici), soprattutto tra gli under 40 (60% vs 51% over 40), e il 72% afferma di non aver comunque rinunciato a togliersi sfizi di piccola entità. Positivo anche il fatto che il 26% degli italiani sia riuscito a estinguere finalmente un debito significativo (mutuo, finanziamento) negli ultimi sei mesi. Il dato più eclatante che emerge dallo studio Moneyfarm-Dectech è che oltre il 60% degli italiani non ha sotto controllo le proprie finanze.

Gli italiani sembrano complessivamente più attenti quando si parla di banche e conti correnti: oltre la metà degli italiani (52%) è abituata a tenere traccia del saldo comunicato dalla propria banca e a confrontare le uscite con le ricevute di pagamento: una buona pratica che adotta la gran parte delle persone economicamente meno vulnerabili (61%) e il 43% di quelle più vulnerabili.

In questo quadro di difficoltà economiche e controllo ancora piuttosto limitato delle proprie finanze, in particolare da parte delle fasce finanziariamente più vulnerabili della popolazione, vale la pena capire come effettivamente gli italiani gestiscono i loro risparmi. Il 95% degli intervistati ha almeno un conto corrente e/o deposito mentre solo il 58% detiene un qualche tipo di prodotto di investimento. Interessante notare la differenza di genere: gli uomini che investono sono il 41%, le donne si fermano al 33%. 📊

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP



PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



CNF
Consiglio
Nazionale
Forense



CASSAFORENSE



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

13 - 17 JUNE 2022

Milan, Italy



THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

#legalcommunityweek    

For info: helene.thiery@lcpublishinggroup.it - www.legalcommunityweek.com

Patronage, Partners and Supporters

2022 Edition

Patronage



Platinum Partners

BonelliErede

CARNELUTTI
LAW FIRM

CHIOMENTI

INTESA SANPAOLO

LATHAM & WATKINS

MAISTO E ASSOCIATI



PwC TLS

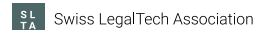
Gold Partners



Silver Partner



Supporters



Media Partners



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



Legalcommunity Week 2022 – Preliminary program

■ Open with registration ■ Private Event

WEDNESDAY 8 JUNE		Partners	Venue	
From 18:30	■	Pre-Opening Cocktail	Milan - Venue to be disclosed soon	INFO
MONDAY 13 JUNE		Partners	Venue	
09:00 - 13:00	■	Opening Conference: Legal services trends shaping the future N°3 credits granted*	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:15 - 16:15	■	Roundtable: "Legal Privilege" N°1 credit granted*	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:15 - 18:00	■	Roundtable: "Sustainability" N°1 credit granted*	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30	■	General Counsel Cocktail	In collaboration with Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8 - Milan	INFO
From 20:30	■	Rooftop Party	CastaldiPartners Via Savona 19 - Milan	INFO
TUESDAY 14 JUNE				
8:00 - 9:30	■	Breakfast on Finance: NFT	Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan	REGISTER
9:15 - 13:00	■	Conference: "Corporate counsel and tax directors facing international tax trends"	MAISTO E ASSOCIATI Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
9:30 - 13:30	■	Conference: "Private Capital and Exit Strategy"	LATHAM & WATKINS Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable: Gig Economy & Employment Protection: an impossible balance?	PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: Evolutions of Italian infrastructure dealmaking	ashurst Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:15 - 16:15	■	Roundtable on Media N°1 credit granted*	CARNELUTTI LAW FIRM Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "Cross-border deals: managing multi-jurisdictional transactions effectively. Legal and Tax Aspects." N°1 credit granted*	大成 DENTONS Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30	■	Women leadership: the in-house cocktail	Baker McKenzie MILAN-ITALY Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan	INFO
From 18:30	■	Let's meet up cocktail	EVERSHEDES SUTHERLAND Eversheds Sutherland Via Privata Maria Teresa 8 - Milan	INFO
WEDNESDAY 15 JUNE				
6:15 - 8:30	■	Corporate Run	Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande 122 - Milan	REGISTER
9:00 - 13:00	■	M&A Conference	CHIOMENTI Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
9:15 - 11:15	■	Roundtable: "Italy's appeal in the international arbitration market. What's new after the recent legislation changes?" N°1 credit granted*	Accuracy Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable: "ESG factors and 231 Organizational Model" N°1 credit granted*	ANDERSEN. Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER

Legalcommunity Week 2022 – Preliminary program

Open with registration

Private Event

WEDNESDAY 15 JUNE					
14:15 - 16:15		Roundtable: "NRRP and ecological transition: the energy crisis test"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Roundtable: "Improving performance through inclusion and workforce empowerment" N°1 credit granted*		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:45		HR Cocktail	 Ius Laboris Italy Global HR Lawyers Toffoletto De Luca Tamajo	Centro Internazionale di Brera Via Marco Formentini 10 - Milan	INFO
From 19:30		Corporate music contest	 Centro Servizi Investigativi The Skill Media Partner 	FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli 9 - Milan	REGISTER
THURSDAY 16 JUNE					
09:00 - 13:00		Conference: The Outlook for North Africa in the new world order N°2 credits granted*		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00		Roundtable: "Fintech & Insurtech"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00		Roundtable: "Litigation Funding" N°1 credit granted*	 d e m i n o r LITIGATION FUNDING	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Book Presentation: "Internet e Diritto d'Autore" (Internet and Copyrights)	 AIGI ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
17:00 - 19:30		Discussion & Cocktail		Legance Via Broletto 20 - Milan	REGISTER
19:15 - 23:30		Corporate Awards	 LEGALCOMMUNITY AWARDS	WJC Via Achille Papa 30 - Milan	INFO
FRIDAY 17 JUNE					
18:00		International guests greetings		Milan	INFO

SEE YOU FROM 13 TO 17 JUNE 2022

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

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

13 JUNE 2022
09.00 - 13.00
(LUNCH TO FOLLOW)

HOTEL
PRINCE
DI SAVOIA

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in  
Simultaneous translation planned
from/to both languages.

Contacts

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

#legalcommunityweek



N°3
CREDITS
GRANTED*

CONFERENCE

LEGAL SERVICES: TRENDS SHAPING THE FUTURE

13 JUNE 2022 - 09.00 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)

08:45 Check-in & Welcome Coffee

09:10 Welcome messages

SPEAKERS

Aldo Scaringella, Managing Director, LC Publishing Group

Vinicio Nardo, President Milan Bar Association

Giuseppe Marletta, Managing Director, Europe ACC Association of Corporate Counsel

Giovanni Stefanin, Managing Partner Legal, PwC TLS Avvocati e Commercialisti

09:30 Roundtable "LEGALTECH AND LEGAL OPERATIONS TRENDS"

SPEAKERS

Martina Cavinato, Director of Corporate and Legal Affairs, Tinexta

Giuseppe Cannizzaro, General Counsel, Fincantieri

Daniele Ciccolo, Head of Legal, Telepass Group

Francesco Pennisi, Head of Legal for Italy, Shell

Kees Van Ophem, Executive Vice President and Global General Counsel, Fresenius Medical Care

MODERATOR

Andrea Lensi Orlandi, Partner, PwC TLS Avvocati e Commercialisti

10:15 Dialogue on "LEGALTECH BEYOND COMPLIANCE"

SPEAKERS

Giovanni Stefanin, Managing Partner Legal, PwC TLS Avvocati e Commercialisti

Giovanni Cucchiato, Group General Counsel, Dedalus

10:40 Q&A

10:50 Coffee Break

11:15 Roundtable "CORPORATE SUSTAINABILITY & GOVERNANCE"

SPEAKERS

Emiliano Berti, Head of Legal & Compliance, Nokia Europe and President of the Board of Directors Nokia Italy

Rosy Cinefra, Vice President and Head of Legal and Compliance, Ntt Data Italia

Jacques Moscianese, Executive Director - Head of Institutional Affairs, Intesa Sanpaolo

John Rigau, Vice President & General Counsel, PepsiCo Western Europe

MODERATOR

Cristina Cengia, Partner, PwC TLS Avvocati e Commercialisti

12:10 Dialogue on "SUSTAINABILITY & ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM"

SPEAKERS

Pietro Buccarelli, Partner, PwC TLS Avvocati e Commercialisti

Mario Cucinella, Architect

12:40 Q&A

12:50 Closing remarks

SPEAKERS

Giovanni Stefanin, Managing Partner Legal, PwC TLS Avvocati e Commercialisti

Nicola Di Molfetta, Group Editor-in-Chief LC Publishing

13:00 Light Lunch



REGISTER NOW

*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by



PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

13 JUNE 2022
14.15 - 16.15

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP



CASTALDI PARTNERS
1996



N°1
CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE: LEGAL PRIVILEGE

13 JUNE 2022 - 14.15 - 16.15

SPEAKERS

Enrico Castaldi, Founder, *CastaldiPartners*

Giuseppe Catalano, Board of Directors Secretary and Head of Corporate Affairs *Assicurazioni Generali* |
Chair, *AIGI*

Giovanni Cerutti, General Counsel, *NTT Data Emea* | *ECLA* Board Member

Marco De Bernardin, Associate Managing Director and Italy Country Leader Forensic Investigations and
Intelligence, *Kroll*

Stéphanie Fougou, Group General Counsel & Board Secretary, *Ingenico*

Javier Ramirez, Vice President & Associate General Counsel Regions Litigation, *HP Inc.* | Director & Chair
of Advocacy, *ACC Europe*

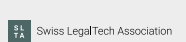
Marcus M. Schmitt, General Manager, *ECLA - European Company Lawyers Association*

Bernard Spitz, President of the International and Europe Division, *MEDEF*



*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

13 JUNE 2022
16.15 - 18.00

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP



N°1
CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE: SUSTAINABILITY

13 JUNE 2022 - 16.15 - 18.00

SPEAKERS

Andrea Di Paolo, Head of Legal, Compliance and Regulatory Affairs, *BAT South Europe*
and Vice President *BAT Trieste S.p.A.*

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

Luis Graça Rodrigues, Head of Legal – Italy, *Indra*

Barbara Pontecorvo, Partner & Head of Società Benefit Task Force, *Deloitte Legal*

Patricia Miranda Villar, Head of Legal Department, *OUIGO Spain*

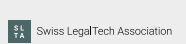
MODERATOR

Ilaria Iaquina, Editor-in-Chief, *Iberian Lawyer & The Latin American Lawyer*



*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GPBL



GENERAL COUNSEL COCKTAIL

13 JUNE 2022 - FROM 18.30

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

Piazza Borromeo, 8
20123 Milan, Italy

to be presented during the event:

GENERAL COUNSEL CHAMPIONS LIST 2022

PRIVATE EVENT

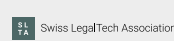
For information:
helene.thiery@lcpublishinggroup.it
+39 02 36727659

#legalcommunityweek



In collaboration with **d e m i n o r**
LITIGATION FUNDING

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

CASTALDI PARTNERS
1996



ROOFTOP PARTY

13 JUNE 2022 - FROM 20.30

CASTALDI PARTNERS

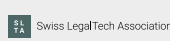
Via Savona, 19
20144 Milan, Italy

PRIVATE EVENT

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

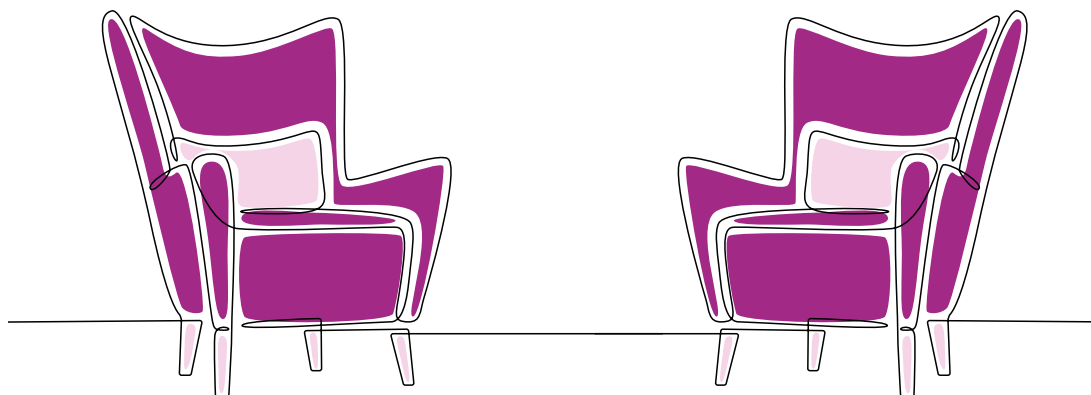
THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

GIANNI
ORIGONI &



PAOLO CIOCCA
Commissioner, Consob

MASSIMO STERPI
Partner, Gianni & Origoni

BREAKFAST ON FINANCE: NFT

14 JUNE 2022 - FROM 8:00

GIANNI & ORIGONI

Piazza Belgioioso, 2
20121 Milan, Italy

Event to be held in

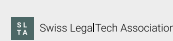
Contacts

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



REGISTER NOW

Legalcommunity Week is supported by



#legalcommunityweek



PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

14 JUNE 2022
09.15 - 13.00
(LUNCH TO FOLLOW)

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in  
Simultaneous translation planned
from/to both languages.

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

MAISTO E ASSOCIATI



CONFERENCE

CORPORATE COUNSEL AND TAX DIRECTORS FACING INTERNATIONAL TAX TRENDS

14 JUNE 2022 - 09.15 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)

08:45 Check-in & Welcome Coffee

09:15 Welcome messages

SPEAKERS

Aldo Scaringella, Managing Director, LC Publishing Group

09:20 Introduction

SPEAKERS

Guglielmo Maisto, Senior Partner, Maisto e Associati

09:30 Roundtable "MANAGING TAX RISKS: DISPUTE PREVENTION VS. CONTROVERSY"

SPEAKERS

Paola Severino, President of the National School of Public Administration, Vice President of *Luiss Guido Carli University*

Luigi Marattin, Chairman of the Finance Commission, *Chambers of Deputies*

Luciano D'Alfonso, Senator, *President of the Finance and Treasury Standing Committee of the Republic of Italy*

Gianpaolo Alessandro, Group Legal Officer – Secretary of the Board of Directors, *UniCredit*

Marco Cerrato, Partner, *Maisto e Associati*

10:40 Q&A

10:50 Coffee Break

11:15 Roundtable "HOW TO DEAL WITH GLOBAL MOBILITY AND ITS TAX RAMIFICATIONS"

SPEAKERS

Simone Crolla, Managing Director, *American Chambers of Commerce in Italy*

Elena Alberti, Managing Director and CFO, *Penske Automotive Italy*

Marco Valdonio, Partner, *Maisto e Associati*

12:30 Q&A

12:45 Closing remarks

13:00 Light Lunch

(Panel in progress)



REGISTER NOW

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

Event to be held in  
Simultaneous translation planned
from/to both languages.

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

LATHAM & WATKINS



SAVE THE DATE

CONFERENCE

PRIVATE CAPITAL AND EXIT STRATEGY

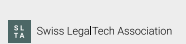
14 JUNE 2022 - 09.30 - 13.30

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

14 JUNE 2022
11.00 - 13.00
(LUNCH TO FOLLOW)

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in

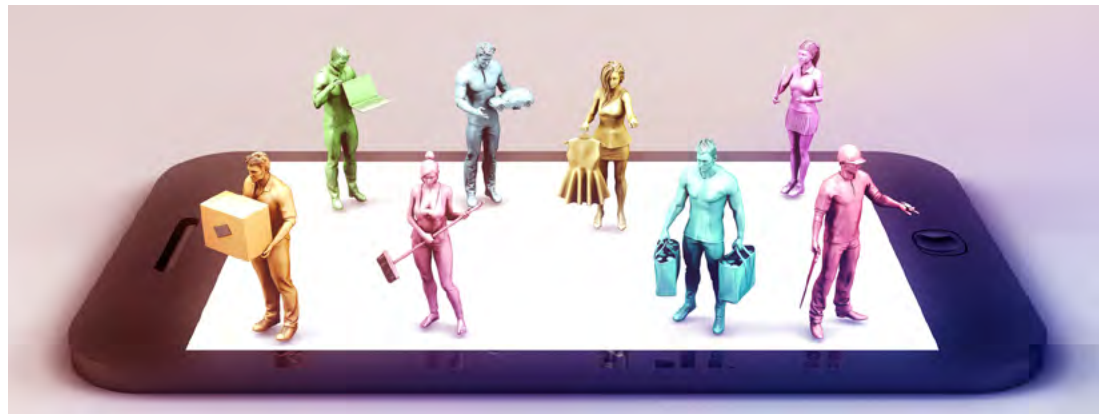
Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

PUCCIO
PENALISTI ASSOCIATI



ROUNDTABLE

GIG ECONOMY & EMPLOYMENT PROTECTION: AN IMPOSSIBLE BALANCE?

14 JUNE 2022

11.00 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)

GREETINGS

Aldo Scaringella, Managing Director LC Publishing Group & Iberian Legal Group

SPEAKERS

Maurizio Campia, Founder & CEO, *Pharmercure*

Massimiliano Carbonari, HR Business Partner, *Just Eat Takeaway.com*

Andrea Goggi, Founder & CEO, *Jobby*

Stefano Manili, Founder & CEO, *Cosaporto.it*

Marta Minaldo, Head of Legal, *Everli*

Valentina Pontiggia, Research Director, *B2c eCommerce Observatory - Politecnico Milano School of Management*

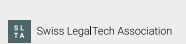
Tiziana Siciliano, Milan Deputy Prosecutor

MODERATOR

Andrea Puccio, Founding Partner, *Puccio Penalisti Associati*



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

ashurst



SAVE THE DATE

EVOLUTIONS OF ITALIAN INFRASTRUCTURE DEALMAKING

- Debt evolutions: alternatives to project finance
- Equity evolutions: minorities

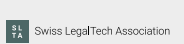
14 JUNE 2022 - 14:00-16:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

14 JUNE 2022
14.15 - 16.15

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CARNELUTTI
LAW FIRM



N°1
CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE ON MEDIA

14 JUNE 2022 - 14.15 - 16.15

SPEAKERS

Fabio Bertoni, General Counsel, *The New Yorker Magazine*

Marcello Dolores, Group Vice President - Legal & Regulatory, *Warner Bros Discovery Southern Europe*

Gill Phillips, Director of Editorial Legal Services, *Guardian News & Media Limited*

David Vigilante, Executive Vice President and General Counsel, *CNN and Warner Media News and Sports*

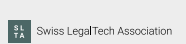
MODERATOR

Luca Arnaboldi, Senior Partner, *Carnelutti Law Firm*



*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

14 JUNE 2022
16.00 - 18.00

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in  
Simultaneous translation planned
from/to both languages.

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

大成 DENTONS



N°1
CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

CROSS-BORDER DEALS: MANAGING MULTI-JURISDICTIONAL TRANSACTIONS EFFECTIVELY. LEGAL AND TAX ASPECTS.

14 JUNE 2022 - 16.00 - 18.00

SESSION 1 "STRUCTURING CROSS BORDER TRANSACTIONS EFFECTIVELY:
THE GENERAL COUNSELS' EXPERIENCE"

SPEAKERS*

Pier Francesco Faggiano, Partner, *Dentons*

Andrea Albano, Global Corporate Counsel, *Guess Europe*

Giovanni Cucchiarato, Group General Counsel, *Dedalus*

Emanuele Camandona, Group General Counsel, *Bolton Group*

Sara Citterio, Group General Counsel, *Trussardi*

SESSION 2 "CROSS BORDER DEALS AND CROSS BORDER TAXATION:
THE PROPOSED GLOBAL MINIMUM TAX (GMT)"

SPEAKERS*

Roberta Moscaroli, Partner, *Dentons*

Alessandro Bucchieri, Head of Tax Affairs, *Enel*

Silvana Toppi, Controls and Compliance Finance Director, *HP*

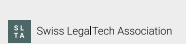
Stefano Trettel, Tax Director, *Fininvest*

*Panel in progress



*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

PRIVATE EVENTS

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Baker
McKenzie.
MILAN-ITALY



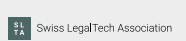
WOMEN LEADERSHIP: THE IN-HOUSE COCKTAIL

14 JUNE 2022 - FROM 18.30

BAKER MCKENZIE

Piazza Filippo Meda, 3
20121 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

EVERSHEDS
SUTHERLAND



LET'S MEET UP COCKTAIL

14 JUNE 2022 - FROM 18.30

Digitalization with Special Guest

CHARLOTTE WALKER-OSBORN

Partner and International Head of Artificial Intelligence and Technology Sector
Eversheds Sutherland

EVERSHEDS SUTHERLAND

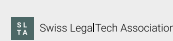
Via Privata Maria Teresa, 8
20123 Milan, Italy

PRIVATE EVENT

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week is supported by





CORPORATERUN

LEGALCOMMUNITYWEEK

Wednesday

15 JUNE

7KM (NON-COMPETITIVE)

PARTICIPATION: €10

The fee includes: participation to the run, use of the changing room, gadget, breakfast.

WHERE:

Canottieri San Cristoforo
Via Alzaia Naviglio Grande 122, Milan

PROGRAM:

6:15 am general gathering
6:30 am race departure
7:00 – 8:30 am use of the changing room and breakfast



REGISTER NOW WITH ENDU



PATROCINIO
Comune di
Milano



Organized by

Partners

For information: martina.vigliotti@lcpublishinggroup.it



PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

Event to be held in  
Simultaneous translation planned
from/to both languages.

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

CHIOMENTI



SAVE THE DATE

CONFERENCE

M&A CONFERENCE

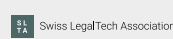
15 JUNE 2022 - 09.00 - 13.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP



ROUNDTABLE

ITALY'S APPEAL IN THE INTERNATIONAL ARBITRATION MARKET

What's new after the recent legislation changes?

15 JUNE 2022 - 9.15 - 11.15

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

SPEAKERS*

Stefano Azzali, General Director, *Milan Chamber of Arbitration*

Barbara Benzoni, Head of Legal, International Mid-Downstream and Chemicals activities, *Eni*

Fabio Fagioli, Group General Counsel, *Maire Tecnimont*

Giovanni Foti, Partner, *Accuracy*

Luis Graça Rodrigues, Head of Legal – Italy, *Indra*

Francesca Salerno, Head of Group Significant Litigations, *Enel*

Event to be held in

**Panel in progress*

Contacts

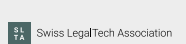
For information:
helene.thiery@lcpublishinggroup.it
+39 02 36727659



**by the Milan Bar Association*

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

15 JUNE 2022
11.00 - 13.00

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

ANDERSEN



N°1
CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

ESG FACTORS AND 231 ORGANIZATIONAL MODEL

15 JUNE 2022 - 11.00 - 13.00

SPEAKERS*

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

Francesco Inturri, Partner, *Andersen*

Vera Palea, Full Professor of Corporate Reporting and Finance, Department of Economics and Statistics,
University of Torino

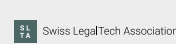
Luca Rigotti, Partner, *Andersen*

*Panel in progress



*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

15 JUNE 2022
14.15 - 16.15

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in

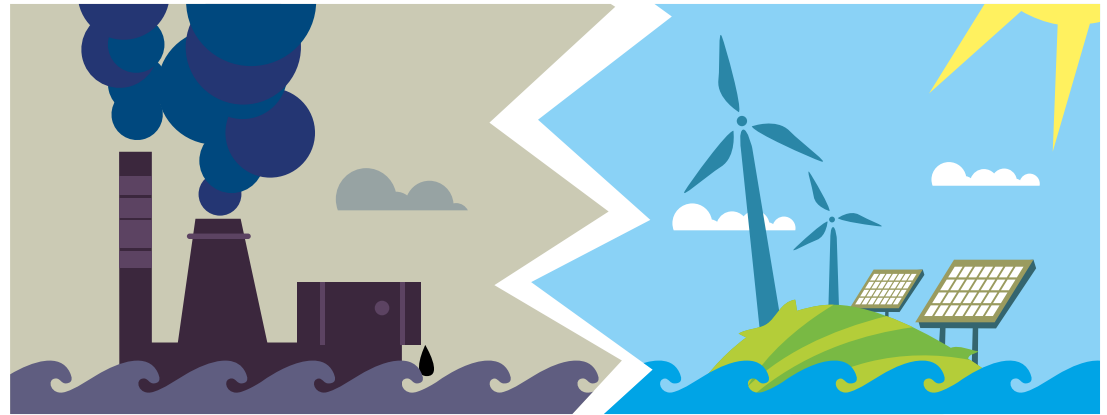
For information:
helene.thiery@lcpublishinggroup.it
+39 02 36727659

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP



PAROLA
ANGELINI.



ROUNDTABLE

NRRP AND ECOLOGICAL TRANSITION: THE ENERGY CRISIS TEST

15 JUNE 2022 - 14.15 - 16.15

SPEAKERS

Fabio Angelini, Founding Partner, *Parola Angelini*

Antonio Adami, Senior Director and General Counsel EMEA, *Canadian Solar*

Stefano Brogelli, Legal & Compliance Director, *Axpo Italia*

Valerio Capizzi, Managing Director & Head of Energy EMEA, *ING BANK*

Ludovica Parodi, Head of Legal & Corporate Affairs, *Enel X Global Retail*

Lorenzo Parola, Founding and Managing Partner, *Parola Angelini*

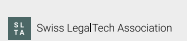
MODERATOR

Giuseppe Salemme, Journalist, *Legalcommunity*



REGISTER NOW

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

15 JUNE 2022
16.00 - 18.00

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Linklaters



N°1
CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

IMPROVING PERFORMANCE THROUGH INCLUSION AND WORKFORCE EMPOWERMENT

15 JUNE 2022 - 16.00 - 18.00

SESSION 1 "WHY INCLUSION FUELS BETTER PERFORMANCE"

SPEAKERS

Alessandra Bini, Senior Counsel, EMEA Litigation, IBM

Licia Ciocca, Head of Inclusion, Diversity and Social, Banco BPM

Tessa Lee, Partner, Linklaters Italy

Roberto Zecchino, Deputy General Manager & Vice President Human Resources, Bosch South Europe

MODERATOR

Ilaria Iaquina, Editor-in-Chief, Iberian Lawyer & The Latin American Lawyer

SESSION 2 "HOW FLEXIBILITY ENCOURAGES INNOVATION AND WORKFORCE ENGAGEMENT"

SPEAKERS

Andrea Arosio, Managing Partner, Linklaters Italy

Antonio Corda, Legal Affairs & Compliance Director, Vodafone

Claudia Ricchetti, General Counsel and Board Secretary, Atlantia

Laura Segni, General Counsel, IMI Corporate & Investment Banking

MODERATOR

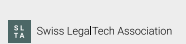
Francesco Bonaduce, Journalist, Inhousecommunity



REGISTER NOW

*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP



Ius Laboris Italy Global HR Lawyers

Toffoletto De Luca Tamajo



HR COCKTAIL

15 JUNE 2022 - FROM 18:45

CENTRO INTERNAZIONALE DI BRERA

Via Marco Formentini, 10
20121 Milan, Italy

To be presented during the event:

BEST 50 HR LIST 2022

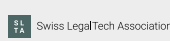
by Inhousecommunity.it

PRIVATE EVENT

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week is supported by



SAVE THE DATE

Wednesday

15

June
2022



from

7.30
pm

4th Edition

CORPORATEMUSICCONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

GATES OPEN AT 19:30 • PERFORMANCES START AT 20:30

FABRIQUE

Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan

Partner



Media Partner



REGISTER

#CorporateMusicContest



PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

16 JUNE 2022
09.00 - 13.00
(LUNCH TO FOLLOW)

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in  
Simultaneous translation planned
from/to both languages.

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

BonelliErede



N°2
CREDITS
GRANTED*

CONFERENCE

THE OUTLOOK FOR NORTH AFRICA IN THE NEW WORLD ORDER

16 JUNE 2022 - 09.00 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)

- 08.45 Check-in & Welcome Coffee
- 09.15 Greetings from **Aldo Scaringella**, Managing Director *LC Publishing Group & Iberian Legal Group*
- 09.20 Introduction by **Nicola di Molfetta**, Group, Editor - in - Chief, *LC Publishing Group*
- 09.30 Opening speech **Stefano Simontacchi**, President, *BonelliErede*
- 09.45 Roundtable "EGYPT AND ITS PIVOTAL ROLE IN NORTH AFRICA"

SPEAKERS

Ziad Bahaa-Eldin, Managing Partner, *Bahaa-Eldin Law Office in cooperation with BonelliErede*
Mohamed Elmogy, Regional Lead Counsel Middle East and North East Africa, *Siemens Energy*
Isabel Fernandes, Head of Legal, *Grupo Visabeira*
Reham Naeem, Country Head of Legal, *Novartis Egypt*
Massimo Pollio, CEO, *Imagro Construction*
Pietro Paolo Rampino, Co-Founder & Vice President *Joint Italian Arab Chamber of Commerce*
Mahmoud Shaarawy, Chief Legal & Compliance Officer, *HSA Group*
 Q&As

- 11.00 Coffee Break
- 11.30 Roundtable "LIBYA AND TUNISIA: THE NEW PERSPECTIVE"

SPEAKERS

Stefano Azzali, General Director, *Milan Chamber of Arbitration*
Riccardo Biciato, Partner, *BonelliErede*
Maha Driss, Group Legal and Compliance Manager, *Coficab*
Senda Maaouia, Chief Legal & Corporate Secretary Affairs Officer, *Orange Tunisie*
Daniele Novello, International M&A lawyer, *TotalEnergies*
Saleh Mohammed Zahaf, Founder, *Zahaf & Partners Law Firm*
 Q&As

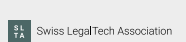
- 12.45 Closing remarks
- 13.00 Lunch



REGISTER NOW

*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

16 JUNE 2022
11.00 - 13.00
(LUNCH TO FOLLOW)

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CMS
law·tax·future



ROUNDTABLE

FINTECH & INSURTECH

16 JUNE 2022 - 11.00 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)

SPEAKERS*

Paolo Bonolis, Partner, Head of Banking & Finance, CMS

Camilla Cionini Visani, General Director, ItaliaFintech

Nicolò d'Elia, Partner, Dispute Resolution & Insurance, CMS

Italo de Feo, Partner, Co-Head TMC, CMS

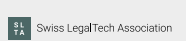
Andrea Foti, Managing Director, Head of M&A and Transaction Solutions Southern Europe, Aon

Giovanni Lombardi, General Counsel, illimity Bank

*Panel in progress



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

16 JUNE 2022
14.00 - 16.00

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP



N°1
CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

LITIGATION FUNDING

16 JUNE 2022 - 14.00 - 16.00

SPEAKERS*

Erik Bomans, CEO, *Deminor*

Stefano Paolo Catelani, Founding Partner, *Calimala Legal*, Professor, *Webster University of Geneva*

Fabio Fagioli, Group General Counsel, *Maire Tecnimont*

Laura Rigo, Senior Counsel EMEA Litigation & Governmental Investigation, *HP Italy*

Rinaldo Sali, Deputy General Director, *Milan Chamber of Arbitration*

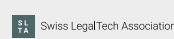
*Panel in progress



REGISTER NOW

*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

16 JUNE 2022
16.00 - 18.00

**HOTEL
PRINCIPE
DI SAVOIA**

Piazza
della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP



BOOK PRESENTATION: “INTERNET E DIRITTO D'AUTORE” (Internet and Copyright)



16 JUNE 2022 - 16.00 - 18.00

SPEAKERS

Marilù Capparelli, Legal Director, *Google Emea*

Wanya Carraro, Deputy Vice President and Communication Manager, *AIGI*

Giovanni Cerutti, Member of *AIGI General Council*, General Counsel, *NTT Data Emea*

Liliana Ciliberti, Expert in Copyright and Regulation of Media and Electronic Communications

Giulio Coraggio, Partner and Location Head Intellectual Property & Technology Practice Area, *DLA Piper*

Matteo Flora, Founder, *The Fool* | Partner, *Studio 42 Law Firm*

Alessandro La Rosa, Head of Department “Intellectual Property Law, Internet Law and Unfair Competition”, *Studio Previti*

Enzo Mazza, CEO, *FIMI - Federation of the Italian Music Industry*

Daniele Roncarà, Member of *AIGI*, Senior Manager Copyright & Intellectual Property, *Sky Italia*

MODERATOR

Eleonora Frascini, Journalist, *Financecommunity*



Legalcommunity Week is supported by





PATROCINIO
Comune di
Milano

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

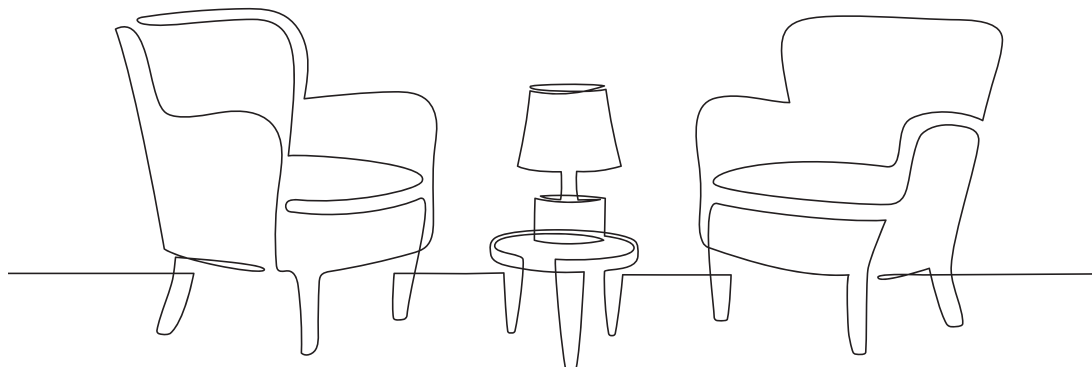
Event to be held in

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI



ANDREA GIANNELLI
Senior Partner, *Legance*

GIOVANNI GILLI
President, *Intrum*

DISCUSSION & COCKTAIL

16 JUNE 2022 - 17:00-19.30

LEGANCE - AVVOCATI ASSOCIATI

Via Broletto, 20
20121 Milan, Italy



Legalcommunity Week is supported by



LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

**SEE YOU FROM
13 - 17 JUNE 2022**

Milan, Italy



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

#legalcommunityweek    

For info: helene.thiery@lcpublishinggroup.it - www.legalcommunityweek.com



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

8th Edition

corporate

16.06.2022

WJC

Viale Achille Papa, 30
Milano

19:15 Accredito

19:30 Cocktail

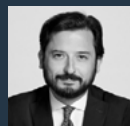
20:15 Premiazione

21:00 Standing dinner

SCOPRI I
FINALISTI



Claudio Berretti
Direttore Generale
Tamburi Investment Partners



Andrea Bonante
Corporate Affairs & Global
Compliance Director – Board
Secretary, *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 Director HR&IT
Polynt-Reichhold Group



Andrea Castaldi
Vice President
Deutsche Bank



Antonio Corda
Legal Affairs
& Compliance Director
Vodafone



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



Fiorenzo Lanfranchi
General Counsel
*DeA Capital Alternative
Funds SGR*



Antonio La Verghetta
Director – Group Regulatory
Affairs
Credit Suisse



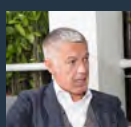
Giovanni Lombardi
General Counsel
Illimity Bank



Fausto Massimino
Direttore Legale,
Governance & Compliance
Roche Italia



Roberto Mastrosera
Head of Corporate
& Legal Affairs
Prellos SGR



Enrico Pozzi
Presidente
e Amministratore Delegato
*Compagnia Energetica
Italiana*



Claudia Ricchetti
General Counsel e
Segretario del Consiglio di
Amministrazione, *Atlantia*



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



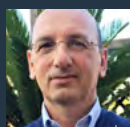
Renato Salsa
Partner – Corporate Finance
Leader
EY Advisory



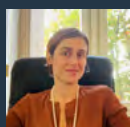
Umberto Simonelli
Chief Legal & Corporate
Affairs Officer – Company
Secretary
Brembo



Roberto Tazzioli
Head of Group Legal NPE
and Corporate Transactions
Unicredit



Pietro Vernuccio
Head of Compliance
ENEL



Micaela Vescia
Direttore Affari Legali
e Societari di
Azienda Trasporti Milanesi



Cosimo Vitola
Founding Partner
and Chief Executive Officer
Ethica Group



Francesco Roberto Wembagher
General Counsel
Questaio Capital SGR



Pierluigi Zaccaria
Head of Legal Affairs
SEA



62 **PROTAGONISTI**
VITALE & CO:
LA CRESCITA CONTINUA



132 **IN EVIDENZA**
LE SFIDE
DEL MONDO HR



88 **NUOVE INSEGNE**
PAROLA ANGELINI,
LA PROFESSIONE AI TEMPI DEL PNRR



192 **FOOD BUSINESS**
BRAZZALE 1784.
LA RIVINCITA DEL BURRO

100 **NOMI E CIFRE**
SPECIALE FATTURATI

114 **Innovatori**
Leading Law: alleanza
con Miccinesi nel tax

84 **Il punto**
Gitti: «I servizi legali
non sono una commodity»

118 **Carriere**
Promozioni: le sedi italiane
delle law firm fanno il pieno

152 **I vincitori**
Legalcommunity Awards
Switzerland 2022

128 **In house**
Bip e l'importanza
di avere un general counsel

Ask the submission form to: bruna.maciell@iberianlegalgroup.com
For more information about the events send an email to: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



These events refer to Iberian Lawyer and they reward the best lawyers and law professionals in Spain and Portugal.

Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 22/06/2022
Iberian Lawyer IP&TMT Awards Portugal	Lisbon, 06/07/2022
Iberian Lawyer Legaltech Day	New Date Madrid, 15/09/2022
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	New Date Madrid, 06/10/2022
Iberian Lawyer Legalday	Madrid, 03/11/2022
Gold Awards	Madrid, 03/11/2022
Iberian Lawyer Labour Awards Portugal	Lisbon, 15/12/2022



The event aims to highlight the excellence of private practice lawyers, experts in the sector of energy and infrastructure in Latin America.

Latin American Lawyer Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 01/12/2022
--	-----------------------

- 42** **Agorà**
Dla Piper, Licini e Anzimanni entrano come counsel
- 52** **Il barometro del mercato**
Calcio, finanza, editoria: l'm&a non rallenta il passo
- 58** **Business insight**
Salone del Risparmio 2022: i trend più discussi
- 68** **Periscopio**
Ipo: solo 5 da inizio anno
- 72** **Sotto la lente**
NB Renaissance, in due anni, investimenti per 700 milioni
- 78** **La bussola**
Trabattoni (Kairos): futuro incerto. Quattro settori "al riparo"
- 124** **Da Iberian Lawyer**
Uberizzazione dei servizi legali?
- 144** **Ho visto cose**
L'enigma crypto
- 148** **Parliamone**
La comunicazione interna
- 176** **Aaa... Cercasi**
La rubrica legal recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana 16 posizioni aperte, segnalate da 8 studi legali
- 182** **Food finance**
Bertoncello acquisisce Reggiana Gourmet e crea un polo per la pasta e gli gnocchi
- 188** **Kitchen confidential**
La Mantia torna a Milano: «Il Mercato mi ha convinto»
- 198** **Le tavole della legge**
Desco, tra tradizione e sperimentazione



N.182 | 23.05.2022

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017**Direttore Responsabile**
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it
con la collaborazione di
francesco.bonaduce@lcpublishinggroup.it
eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.it
giuseppe.salemme@lcpublishinggroup.it**Hanno collaborato**
claudia la via, camilla rocca, letizia ceriani
michael heron, gabriella ferraro**Art Direction e impaginazione**
hicham haidar diab - kreita.com**Design Team**
claudia.gentile@lcpublishinggroup.it**Video Production**
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it**Group Market Research Director**
vincenzo.rosso@lcpublishinggroup.it**Market Research Executive**
guido.santorio@lcpublishinggroup.it**Market Research Team**
bruna.macie@lcpublishinggroup.it**Managing Director**
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it**General Manager**
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it**Group Chief Financial Officer**
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it**Group Chief Operating Officer**
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it**Events Coordinator**
francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it**Group Communication, Marketing & BD Director**
helene.thiery@lcpublishinggroup.it**Communication & Social Media Executive**
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it**Communication & Social Media Department**
alice.prattisoli@lcpublishinggroup.it**Sales & Marketing Executive**
chiara.seghe@lcpublishinggroup.it**Sales Executive**
greta.galotti@lcpublishinggroup.it**Direttore Responsabile**
Iberian Lawyer e The Latin American Lawyer

ilaria.laquinta@iberianlegalgroup.com

Country Manager Brazil & Portugal
Carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com**Legalcommunity CH**
suzan.taha@lcpublishinggroup.it
mercedes.galan@lcpublishinggroup.it**Amministrazione**
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it
chiara.ciccotto@lcpublishinggroup.it**Servizi Generali**
marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.it**Per informazioni**
info@lcpublishinggroup.it**Editore**
LCS 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



ENERGY DAY

FOUR SEASONS HOTEL
20 SETTEMBRE 2022
9:00-13:00

REGISTRATI

SPEAKERS*

BARBARA BENZONI, Head of Legal, International Mid-Downstream and Chemicals activities - **Eni**

ALESSANDRO BERTOLINI CLERICI, Global Partner & Head of Energy & Power Italy - **Rothschild & Co**

VALERIO CAPIZZI, Managing Director & Head of Energy Emea - **ING BANK**

GIULIO FAZIO, General Counsel - **Enel**

Partner





LA NUOVA ERA

DLA PIPER, LICINI E ANZIMANNI ENTRANO COME COUNSEL

Sul precedente numero di MAG, il country managing partner italiano di DLA Piper Wolf Michael Kühne aveva sottolineato l'importanza dell'istituzione del ruolo di counsel all'interno dello studio italiano, anche in funzione di potenziali lateral hire. Ed è proprio con due new entry annunciate a stretto giro che lo studio inaugura la nuova carica. Si tratta degli ingressi di **Matteo Licini**, nel ruolo di counsel del dipartimento litigation & regulatory italiano, e di **Giovanna Anzimanni**, come counsel del dipartimento corporate italiano.

Licini, proveniente da Freshfields, fornisce assistenza nel contenzioso civile, commerciale, bancario e finanziario.

Anzimanni, proveniente da Cernelutti, ha maturato una significativa esperienza nel diritto civile e commerciale con particolare focus su operazioni societarie di natura straordinaria.



**PREZZO
39.90€**

**ORDINA
LA TUA COPIA!**

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.it

VISTA DUOMO

MARILÙ CAPPARELLI NELL'ADVISORY BOARD DELLA VENERANDA FABBRICA DEL DUOMO DI MILANO

Novità nell'advisory board della Veneranda Fabbrica del Duomo di Milano: entra **Marilù Capparelli**, director of legal affairs di Google. Si tratta – si legge in una nota – di un “nuovo prestigioso ingresso, in questo 2022, nel gruppo di lavoro che, istituito nel 2018 dal consiglio di amministrazione dell'Ente e composto da esponenti di riconosciuto prestigio e di specchiata professionalità del mondo delle imprese, ha il compito di collaborare con la presidenza della Veneranda Fabbrica nella definizione degli indirizzi strategici in merito al programma annuale delle iniziative di raccolta fondi ed alla promozione e valorizzazione a livello nazionale ed internazionale del Duomo”.



duomomilano.it

RINNOVO AL VERTICE

DAVIDE BERTONE È L'AMMINISTRATORE DELEGATO DI FONDO ITALIANO D'INVESTIMENTO SGR

In vista del rinnovo del consiglio di amministrazione di Fondo Italiano d'Investimento Sgr, Cassa Depositi e Prestiti rende noto di aver designato **Davide Bertone** quale nuovo amministratore delegato di Fii Sgr, la società che oggi gestisce 13 fondi di investimento mobiliari chiusi riservati a investitori qualificati, con asset under management per oltre 3 miliardi di euro, partecipata a maggioranza da Cdp Equity e nel cui capitale figurano gli azionisti Intesa Sanpaolo, Unicredit, Fondazione Enpam, Fondazione Enpaia, Abi, Banco Bpm e Bper Banca.

Bertone, laureato in Economia e Commercio all'Università di Torino, proviene da Mediobanca dove nell'arco di venti anni ha avuto incarichi di crescente responsabilità fino a ricoprire, dal 2019 a oggi, il ruolo di co-head of mid-corporates and financial sponsor solutions. In precedenza, dal 1998 al 2002, ha lavorato per Fiat Group (ora Stellantis), fino ad assumere l'incarico di cfo di Fiat Auto Argentina SA.



Presentazione del libro

QUALI AVVOCATI?

di Nicola Di Molfetta

SAVE THE DATE



giovedì
9 giugno
2022

Ore 18:30
Circolo Canottieri Aniene
Lungotevere dell'Acqua Acetosa, 119 - Roma

venerdì
10 giugno
2022

Ore 15:30
Aula Contento - Università degli Studi di Bari
Piazza Umberto I, 1 - Bari



LA PRACTICE

MUSSINI È PARTNER PER L'AMMINISTRATIVO DI LCA

LCA Studio Legale consolida la practice di diritto amministrativo – in particolare nelle aree legate a urbanistica, edilizia, ambiente, appalti e concessioni pubbliche – con la nuova partner **Benedetta Mussini**. L'avvocata si occupa di diritto amministrativo, soprattutto nelle seguenti materie: urbanistica, edilizia, commercio, ambiente, responsabilità, contratti della pubblica amministrazione, procedure per la realizzazione di grandi eventi internazionali e opere strategiche, appalti di contratti pubblici di lavori e servizi, affidamento di servizi pubblici locali.

CAMBIO DI POLTRONA

HUAWEI, ROSSELLA TORRACA NUOVA HEAD OF LEGAL 'CBG' PER ITALIA E PORTOGALLO



Novità in Huawei: arriva **Rossella Torraca** come nuova head of legal della divisione CBG (consumer business group) dell'azienda per Italia e Portogallo. La professionista è entrata ufficialmente nel ruolo il 2 maggio scorso e va alla guida del team attivo nelle materie legate ai consumatori nei due Paesi. Torraca sarà responsabile della divisione CBG e fornirà supporto, a livello anche regionale e globale, per progetti relativi al consumer business. Nel suo ruolo, riporta direttamente al legal director Western Europe, con sede in Germania. Rossella Torraca proviene da Whirlpool, dove lavorava dal 2019 ed era stata recentemente nominata digital & private legal counsel della società.

ONLINE & ONSITE CONFERENCE

ANTITRUST BETWEEN EUROPEAN LAW AND NATIONAL LAW

16/17 June 2022

Casa dei Carraresi | Treviso - Via Palestro, 33/35

Register on:

trevisoantitrustconference.com

Event organized in partnership with:



Media partners:



CONFERENCE SECRETARIAT

RUCELLAI&RAFFAELLI
STUDIO LEGALE

Avv. Michela Dall'Angelo
Via Monte Napoleone, 18 | 20121 Milano
Tel (+39) 02 76 45 771
Email: treviso@rucellaieraffaelli.it
www.trevisoantitrustconference.com

L'ASSOCIAZIONE

AIPB NOMINA IL COMITATO DIRETTIVO E I VICEPRESIDENTI GHIDONI E GRECO

Nuove nomine nell'Associazione italiana private banking (Aipb). Il consiglio di amministrazione, recentemente eletto dai soci in occasione dell'assemblea annuale, ha nominato il nuovo comitato direttivo e i vicepresidenti **Andrea Ghidoni** (direttore generale Intesa Sanpaolo Private Banking, nella foto principale) e **Fabrizio Greco** (responsabile della direzione Wealth e Investment Management di Bper), che ricopriranno l'incarico sino all'aprile 2025. Il comitato direttivo avrà il compito di coadiuvare l'attività del consiglio di amministrazione nel raggiungimento degli obiettivi strategici fissati per il prossimo triennio, in coerenza con le direttrici di sviluppo dell'associazione.



ANDREA GHIDONI



DOPPIO ARRIVO

DENTONS CRESCE NEL CORPORATE M&A CON ENRICO TROIANIELLO

Lo studio legale Dentons ha annunciato l'ingresso dell'avvocato **Enrico Troianiello** in qualità di partner nel dipartimento italiano di Corporate M&A, che arriva così a contare 31 professionisti. Con Troianiello entra in Dentons anche l'associate **Giacomo Pino**. Entrambi saranno di base presso l'ufficio di Milano.

L'avvocato Troianiello, proveniente dallo studio Curtis Mallet-Prevost Colt & Mosle, ha maturato una profonda esperienza nell'assistenza a società del settore privato, fondi di investimento e banche in relazione a una vasta gamma di operazioni, incluso fusioni e acquisizioni, operazioni di private equity, corporate finance, accordi di joint venture, riorganizzazioni aziendali e buyout. Assiste regolarmente clienti attivi nei settori food and beverage, chimico farmaceutico, automotive e meccanico.



Associazione
Italiana
per l'Arbitrato
1958



MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION

ITALIAN
ARBITRATION
DAY

SAVE THE DATE

9 JUNE 2022 • ROME

ITALIAN ARBITRATION DAY

Towards the Reform of Italian Arbitration Law: An International Perspective

Media Partners



Info: iaday@aiacam.org

L'INCARICO

CHEMVIRON (GRUPPO KURARAY): FABRIZIO RAPICANO NUOVO RESPONSABILE LEGALE PER L'EUROPA



Novità in Chemviron: **Fabrizio Rapicano** entra nella società con la carica di director – chief counsel Europe. Chemviron, controllata da Calgon Carbon Corporation e parte del gruppo Kuraray, è attiva a livello internazionale nel settore del carbone attivo, sistemi di purificazione e servizi associati.

Nella sua nuova funzione, Rapicano ricoprirà il ruolo di responsabile legale per l'Europa e riporterà a Chad Whalen, senior vice president – chief legal officer & corporate secretary di Calgon Carbon Corporation, con sede a Pittsburgh, Pennsylvania.

Fabrizio Rapicano proviene da Toyota Motor Europe, dove ha ricoperto il ruolo di legal manager, co-responsabile della divisione antitrust e responsabile delle divisioni Value Chain ed ESG & Sustainability.



NUOVE SFIDE

ANDREA GIUDICI NUOVO EQUITY PARTNER DI CHABERTON PARTNERS

Andrea Giudici arriva in Chaberton Partners da Russell Reynolds Associates, dove negli ultimi quattro anni ha contribuito a costruire la practice technology e digital e ha assistito aziende Fortune 500, società private e imprese familiari in oltre 70 nomine di executive, oltre ad affiancare organizzazioni internazionali nel processo di identificazione e selezione di membri per i loro board.

Ha un'esperienza di oltre 15 anni nella consulenza per l'alta direzione in momenti di significativi cambiamenti, maturata in prevalenza in Boston Consulting Group negli Stati Uniti. Ha conseguito una laurea in ingegneria elettronica presso il Politecnico di Milano e un Mba alla Tuck School of Business di Dartmouth.

Marzo Associati

Studio legale e tributario

PUNTI DI RACCOLTA: COMPENSI ESENTI DA IVA E OBBLIGHI DI CERTIFICAZIONE ESCLUSI

Le somme corrisposte dal bookmaker ai punti di raccolta a titolo di compensi per i servizi relativi all'esercizio del lotto, delle lotterie, dei giochi di abilità e dei concorsi pronostici, sono esenti da IVA. Tali compensi sono conseguentemente esclusi da qualsiasi obbligo di certificazione, compresi quelli di fatturazione elettronica, memorizzazione e trasmissione telematica.

Resta fermo l'obbligo di annotazione dei corrispettivi nell'apposito registro.

In questi termini si è espressa l'Agenzia delle Entrate nella risposta ad interpello n. 243 resa lo scorso 3 maggio.

I chiarimenti forniti dall'Erario traggono origine dal quesito posto da un bookmaker autorizzato, operante nel settore delle scommesse sportive e dei giochi di abilità e di sorte (i.e. giochi a quota fissa, giochi di carte con partecipazione a distanza, giochi di abilità a distanza, c.d. "skill games", e giochi simulati, c.d. "virtual sports") sia online sia attraverso la rete capillare terrestre.

Nella fattispecie al vaglio erariale, l'istante ha richiesto all'Amministrazione finanziaria di individuare il regime IVA applicabile ai corrispettivi resi ai punti di raccolta e, in particolare, di definire se tali importi rientrano o meno nei casi di esonero dall'obbligo di fatturazione e certificazione previsto dall'articolo 2, comma 1, lettera h), del d.P.R. n. 696 del 1996 e, quindi, tra le operazioni esonerate dall'obbligo di memorizzazione elettronica e trasmissione telematica all'Agenzia delle Entrate, così come previsto dal decreto del MEF del 10 maggio 2019.

Dopo un puntuale richiamo al quadro normativo di riferimento, l'Agenzia delle Entrate ha avallato la soluzione interpretativa proposta dall'istante secondo cui, le somme in questione non soggiacciono all'obbligo di memorizzazione e trasmissione telematica relativi alla fatturazione elettronica.

Più nel dettaglio, al fine di fornire un'analisi dettagliata degli obblighi e degli adempimenti da espletare, l'Amministrazione ha preliminarmente premesso che

l'art. 10, comma 1, n. 6) e 7) del d.P.R. n. 633/1972, prevede l'esenzione da IVA sia per le operazioni relative all'esercizio del lotto, delle lotterie nazionali, dei giochi di abilità e dei concorsi pronostici (ivi comprese le operazioni di raccolta delle giocate), sia per quelle relative all'esercizio delle scommesse in occasione di gare, corse, concorsi e competizioni di ogni genere, nonché per quelle relative all'esercizio del gioco nelle case autorizzate e alle operazioni di sorte locali.

Inoltre, il n. 9) dell'art. 10 citato, chiosa l'Agenzia nel documento di prassi, estende il regime di esenzione anche alle prestazioni di mandato, mediazione e intermediazione relative alle già menzionate operazioni.

Poste tali premesse, dopo aver evidenziato che l'art. 22 del d.P.R. IVA (n. 633/972) esonera dall'obbligo di emissione della fattura le operazioni individuate dal citato art. 10, comma 1, n. 6), l'Amministrazione finanziaria ha espressamente escluso i compensi in parola da qualunque obbligo di certificazione, compresi quelli di fatturazione elettronica e/o memorizzazione e trasmissione telematica dei dati, disciplinati dagli articoli 1 e 2 del D.lgs. n. 127/2015.

Salva una specifica richiesta del cliente, dunque, i corrispettivi delle operazioni relative ai concorsi pronostici e alle scommesse soggetti all'imposta unica di cui al D.lgs. n. 504/1998, e quelle relative ai concorsi pronostici, inclusa la raccolta delle rispettive giocate, soggiacciono unicamente all'obbligo di annotazione nel relativo registro.

Gli aspetti fiscali legati alla raccolta del gioco in Italia e alle interazioni tra i soggetti della filiera del gioco legale, sono motivo di approfondimento all'interno del volume "Fiscalità del gaming", edito da Giuffrè Francis Lefebvre.

Una guida per operatori e appassionati del settore che muovono i primi passi nel mondo dei giochi regolamentati. Per una più dettagliata analisi degli argomenti trattati, ovvero, per un confronto diretto sulle varie tematiche, non resta che rivolgersi ai professionisti dello Studio Marzo Associati.

CALCIO, FINANZA, EDITORIA: L'M&A NON RALLENTA IL PASSO

Rri lancia l'Opa sulla Roma per il delisting.
Illimity accelera nel business utp
con l'acquisizione di Arec.
Mentre Mondadori conquista il 50% di Ali.
Gli advisor sotto la lente



LEGANCE E CHIOMENTI CON FRIEDKIN PER L'OPA SULLA ROMA: OBIETTIVO DELISTING

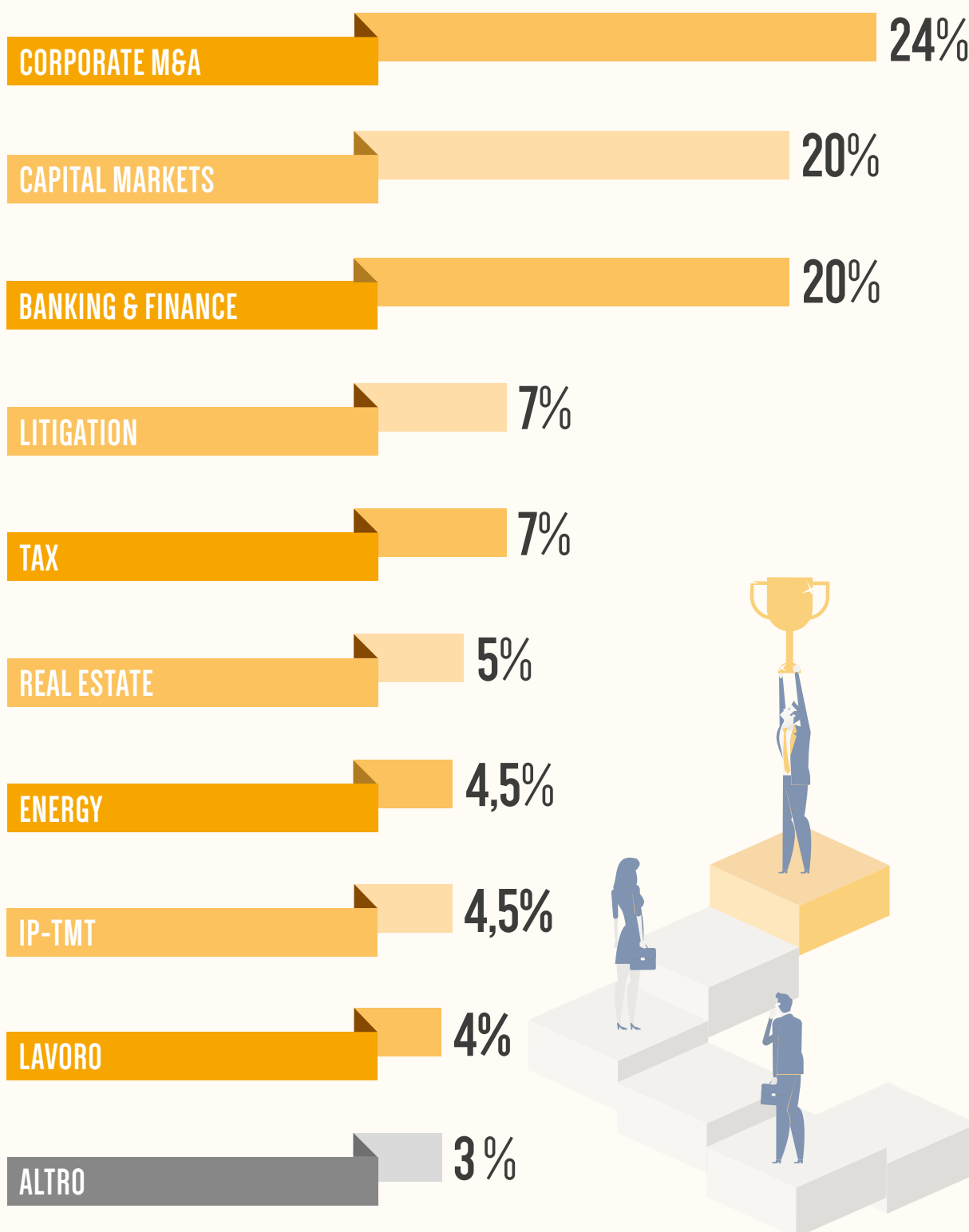
Romulus and Remus Investments – Rri, società veicolo di The Friedkin Group, ha annunciato il lancio di un'offerta pubblica di acquisto volontaria avente a oggetto tutte le azioni ordinarie dell'AS Roma, società quotata sul mercato Euronext Milan.

L'opa, che è finalizzata ad acquistare tutte le azioni del club calcistico di Serie A non riferibili all'azionista di controllo Rri, persegue quale obiettivo il delisting della Roma senza che residuino azionisti di minoranza. A tale proposito, Rri ha dato

mandato a Equita Sim, che svolge anche il ruolo di soggetto incaricato della raccolta delle adesioni, di portare avanti, a partire dalla data dell'annuncio dell'offerta, un programma di stake-building che prevede l'acquisto fuori offerta di azioni della società, al fine di meglio conseguire gli obiettivi dell'offerta medesima.

I profili legali dell'offerta sono stati seguiti per Rri da Legance e Chiomenti. Legance ha agito con un team guidato dal partner **Andrea Sacco Ginevri**, coadiuvato da **Stefano Bandini** per gli aspetti di equity capital market, da **Edoardo Manni**, **Lorenzo Locci** e **Monica Esposito** per gli aspetti di diritto societario e da **Fabiana Giordano** per gli aspetti di natura contrattuale.

I SETTORI che tirano



Periodo: 9-20 maggio 2022 • Fonte: legalcommunity.it

Seminar presented by the **UIA**,
in collaboration with: **Università degli Studi di Verona**
Ordine degli Avvocati di Verona
UGIVI – Unione Giuristi Italiani del Vino e della Vite
AIDV – International Wine Law Association
AIDA – Italian Food Law Association

IP Law Tools for Protecting Food Products

Looking for the Perfect Pairing: Wine as a Case Study

VERONA

ITALY

Friday, May 27 & Saturday, May 28, 2022

With a welcome cocktail on Thursday, May 26

#UIAAgriFoodLaw

#UIAIPLaw



Media Partner

Chiomenti ha agito, per gli aspetti societari e di mercato, con un team guidato dal chairman **Francesco Tedeschini** e da **Federico Amoroso** e, per gli aspetti tributari connessi all'operazione, con un team guidato dal partner **Raul-Angelo Papotti** e composto dal senior associate **Gian Gualberto Morgigni**.

L'AS Roma ha agito con un team legale composto dal general counsel **Lorenzo Vitali** e dalla senior associate del dipartimento corporate affairs & compliance **Anna Irene Ursini**.

La practice

Equity Capital Markets

Il deal

Opa su AS Roma

Gli studi legali

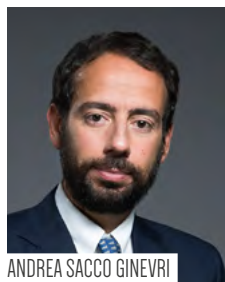
Legance, Chiomenti

Gli inhouse

Lorenzo Vitali, Anna Irene Ursini

Altri advisor

Equita Sim



ANDREA SACCO GINEVRI



FRANCESCO TEDESCHINI



LORENZO VITALI

GLI STUDI NELL'ACQUISIZIONE DI AREC DA PARTE DI ILLIMITY

Illimity e i soci di Aurora Recovery Capital – Arec hanno raggiunto un accordo finalizzato all'acquisizione da parte di Illimity di Arec, società specializzata nella gestione di crediti unlikely to pay con focus sul segmento corporate real estate. La società è oggi partecipata dai tre investitori istituzionali Finance Roma, Gwm Group Holding e Oxalis Holding.

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici ha assistito Illimity Bank con un team composto dall'equity partner **Luigi Arturo Bianchi** e dalla partner **Vanessa Sobrero** con la associate **Federica Braschi** e con **Bianca Bortolussi** per i profili corporate e m&a, dall'equity partner **Marc-Alexandre Courtejoie** con la associate **Carolina Caslini** per i profili di banking e finanza

strutturata e dagli equity partner **Paolo Ludovici** e **Michele Aprile** con il senior associate **Roger Demoro** e l'associate **Sergio Mango** per i profili fiscali.

Cappelli Rccd ha agito al fianco di Arec e dei soci Finance Roma e Gwm Group Holding – sia nell'operazione con Illimity che nella compravendita delle azioni di Oxalis Holding – con un team guidato dal name partner Roberto Cappelli e composto dal partner **Stefania Lo Curto**, dalla senior associate **Giulia Martino** e dalla associate **Alberta Berruti** per i profili m&a, dal partner **Paolo Serva** e dall'associate **Edoardo Diotallevi** per i profili tax, dal partner **Stefano Agnoli** per gli aspetti inerenti alle operazioni di cartolarizzazione e dalla senior associate **Sofia Arata** per i profili relativi alla licenza ex art. 115 Tulp.

Nell'operazione di cessione della propria partecipazione nel capitale sociale di Arec, Oxalis Holding è stata assistita da Allen & Overy con un team diretto dal partner **Paolo Nastasi**, coadiuvato dalla senior associate **Chiara De Luca** e dall'associate **Marta Avara**. Il partner **Stefano Sennhauser** e l'associate **Martina Gullino** hanno prestato assistenza per gli aspetti banking.

L'operazione prevede l'acquisto da parte di Illimity dell'intero del capitale di una società di nuova costituzione cui sarà stato preventivamente conferito l'intero perimetro di business di Arec. L'acquisizione, per un controvalore complessivo di 40 milioni di euro, avverrà mediante il conferimento in Illimity del 90% delle azioni della newco, a liberazione dell'aumento di capitale di Illimity da deliberarsi e riservare ad Arec, e per la restante parte per cassa.

Il perfezionamento dell'operazione, atteso entro il 2022, è subordinato alla preventiva autorizzazione dell'Autorità di Vigilanza e alla deliberazione dell'Assemblea degli azionisti di Illimity. Contestualmente agli accordi sopra descritti, due dei soci di Arec, Finance Roma e Gwm Group Holding, hanno

sottoscritto con l'attuale socio di minoranza di Arec, Oxalis Holding, un contratto di compravendita di azioni ai sensi del quale, subordinatamente al perfezionamento dell'operazione con Illimity, Oxalis Holding trasferirà la partecipazione detenuta in Arec, pro quota, a Finance Roma e Gwm Group Holding, che pertanto verranno a detenere complessivamente il 100% del capitale sociale di Arec.

L'operazione è stata seguita dal team della divisione distressed credit di Illimity, guidata da **Andrea Clamer**, e dal team di Neprix guidato da **Andrea Battisti** insieme a **Vittoria Marchetti**.

Gli aspetti legali e societari – affiancando il team degli studi legali Gatti Pavesi Bianchi Ludovici e Morpurgo & Associati – sono stati seguiti da **Jacopo Zingoni**, del legal team guidato dal general counsel di Illimity **Giovanni Lombardi**, insieme a **Francesca Sergiano** e a tutto il team in house di Illimity del corporate & legal affairs, con **Paola Benevento** e **Biancamaria Frasca**.

La practice

Corporate m&a

Il deal

Illimity acquisisce Arec

Gli studi legali

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, Cappelli Rccd, Allen & Overy

Gli inhouse

Andrea Clamer, Giovanni Lombardi

Il valore

40 milioni di euro

MONDADORI ACQUISISCE ALI, TUTTI GLI STUDI

Il gruppo Mondadori ha perfezionato l'acquisto del 50% del capitale sociale di Ali Agenzia Libreria International, attiva nel mercato della distribuzione di libri. Gli accordi sottoscritti tra le parti prevedono inoltre che il gruppo Mondadori acquisisca un'ulteriore



LUIGI ARTURO BIANCHI



ROBERTO CAPPELLI



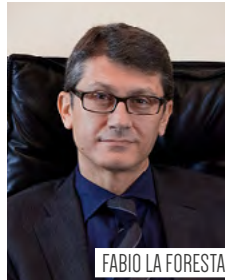
PAOLO NASTASI



GAIA CAROFIGLIO



RICCARDO DE VERGOTTINI



FABIO LA FORESTA

partecipazione del 25% del capitale sociale della target, mentre il residuo 25% è oggetto di appositi meccanismi di opzione di acquisto e vendita rispettivamente in capo al gruppo Mondadori e ai venditori. Nell'ambito dell'operazione, i fondatori di Ali (famiglia Belloni) manterranno la responsabilità della gestione operativa della società.

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici ha assistito il gruppo Mondadori con un team composto dalla counsel **Gaia Carofiglio**, dal senior associate **Vittorio Cavajoni** e con **Emanuele Borelli** per i profili corporate. Il senior associate **Andrea Gaboardi** e con **Francesca Serino** hanno curato i profili giuslavoristici, mentre la senior associate **Sofia Gaborin** ha curato le tematiche real estate.

Lo studio legale de Vergottini, con il partner **Riccardo de Vergottini** e l'associate **Alice Cancellieri**, ha seguito il gruppo Mondadori per quanto riguarda i profili antitrust.

Lo studio La Foresta & Alberici, con il partner Fabio La Foresta, ha seguito la famiglia Belloni, la quale è stata altresì assistita dallo studio di **Andrea Loda** per i profili economico-finanziari connessi all'operazione.

Il team in house del gruppo Mondadori coinvolto nell'operazione è stato coordinato dal general counsel **Andrea Canepa** e composto da **Sara Rizzon**, **Roberta Tedeschi** ed **Elisa Ruggieri**.

Gli aspetti notarili dell'operazione sono stati curati dal notaio **Enrico Majoni** (per quanto concerne la riorganizzazione della target prodromica all'operazione) e dal notaio **Manuela Agostini** (per quanto riguarda il closing).

La practice

Corporate m&a

Il deal

Mondadori acquisisce Ali

Gli studi legali

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, Studio Legale de Vergottini, La Foresta & Alberici

Gli inhouse

Andrea Canepa



PATTO DI NON CONCORRENZA E PREDETERMINAZIONE DEL COMPENSO: UNA QUESTIONE RISOLTA, O FORSE NO

Luce (quasi) verde al compenso in costanza di rapporto senza minimo garantito.

Il patto di non concorrenza è, come noto, uno strumento che consente al datore di lavoro di limitare l'attività del lavoratore, per un periodo di tempo successivo alla cessazione del rapporto, impedendo che il compendio di conoscenze acquisite da quest'ultimo possano essere utilizzate da società concorrenti.

Ai sensi dell'art. 2125 c.c. il patto di non concorrenza è nullo se non prevede un corrispettivo a favore del lavoratore e se il vincolo non è contenuto entro determinati limiti di oggetto, di tempo e di luogo.

La giurisprudenza ha nel tempo riempito di contenuto una normativa, a dire il vero, poco pregnante.

In tema di modalità di determinazione del compenso, è intervenuto negli anni un fervente dibattito giurisprudenziale, che ha, da ultimo ed in maniera unanime, ritenuto nulla, per indeterminabilità del corrispettivo ai sensi dell'art. 1346 c.c., la previsione contrattuale secondo cui, a fronte della limitazione di concorrenza, al lavoratore sarebbe spettato un importo mensile, non predeterminato nel suo ammontare totale, per tutta la durata del rapporto di lavoro. Una simile impostazione, a parere di gran parte delle Corti Italiane, comporta l'impossibilità per il lavoratore di valutare, nel momento della prestazione del consenso alla sottoscrizione del patto, l'adeguatezza del sacrificio richiestogli; valutazione che non dovrebbe avvenire a posteriori.

Il Tribunale di Mantova, con una serie di provvedimenti gemelli, fornisce un nuovo e diverso punto di vista. La tesi del Tribunale mantovano, in seguito supportata da una inaspettata pronuncia della Corte di Cassazione, è basata principalmente su due aspetti: (i) la determinabilità del compenso è riscontrabile anche quando sono indicati, anche solo per *relationem*, i criteri in base ai quali costruire a posteriori il giudizio di adeguatezza del compenso; e (ii) la libertà negoziale del singolo, in assenza di vizi della volontà e soprattutto in caso di lavoratori apicali, va ritenuta capace, a prescindere dall'intervenuto del Giudice, di valutare la convenienza della sottoscrizione di un accordo.



Avv. Matteo Azzurro - Founding Partner A Law Avvocati



SALONE DEL RISPARMIO 2022: I TREND PIÙ DISCUSSI

Dalla sostenibilità alla blockchain: MAG ne ha parlato con Stefania Paolo di Bny Mellon e Nicola Viscanti di Banca Widiba

di eleonora fraschini

Oltre 10mila visitatori divisi tra più di 120 conferenze. Anche nella sua 12esima edizione, il Salone del Risparmio ha soddisfatto le aspettative. MAG ha intervistato alcuni dei protagonisti per discutere l'agenda del mercato.

Stefania Paolo, country head di Bny Mellon Investment Management, in particolare ha approfondito le conseguenze della situazione geopolitica sul mercato: «La divisione

Investment Management di Bny Mellon ha asset in gestione per 2.400 miliardi di dollari da clientela privata e istituzionale. Il 2022 è un anno di grandi sfide, in parte prevedibili, come l'aumento dell'inflazione, in parte no, come la guerra che è stata un vero cigno nero. La crisi ucraina ha posto in essere una serie di domande sulla sostenibilità della crescita. Abbiamo assistito poi al tema del rialzo dei tassi da parte delle banche centrali che fino alla fine del 2021 erano invece in una condizione più graduale». Tutti questi fattori hanno completamente cambiato lo scenario: «Ora siamo in un contesto del tutto cauto, in cui il tema dell'economia reale è sempre più importante. Abbiamo assistito a una maggiore attenzione di tutte quelle che sono le strategie che possano proteggere dall'inflazione». Bny Mellon si è allineata a questa necessità: «In particolare abbiamo una strategia che è un multi asset a ritorno assoluto che si chiama Bny Mellon global real return che è nato per un contesto inflattivo. A parte questo abbiamo visto anche un'attenzione alle strategie ad alto dividendo. Permettono infatti di affrontare questo periodo particolarmente complicato, considerando che i dividendi vengono da anni veramente complicati. Le società stanno distribuendo sempre più dividendi anche sostituendoli ai buy back a favore di questa distribuzione».

Rimane sempre l'attenzione all'ambito della sostenibilità: un tema che non è venuto meno né con la pandemia né con la guerra, che anzi ha portato una crescente attenzione all'energia:



STEFANIA PAOLO

«Il trend della sostenibilità ormai è inesorabile: non ci dobbiamo concentrare solo sulla "e" dell'esg, quindi l'environnement, ma stiamo assistendo anche a una rivoluzione del social, con temi come l'inclusività e la diversity, all'education e la formazione. La pandemia non ha fatto altro che accelerare questo ambito, come del resto la guerra ha fatto emergere la necessità di trovare fonti alternative di energia per diventare sempre più indipendenti da approvvigionamenti da parte di altri Paesi», continua.

Nel contesto di transizione ecologica e digitalizzazione, Paolo spiega che è particolarmente importante il ruolo della blockchain: è

il meccanismo sicuro per definizione, perché a un bene o servizio si associa un codice univoco. Si creano quindi dei registri di dati e informazioni che vengono trasmessi in maniera non hackerabile e trasparente. «L'utilizzo di questa tecnologia va a impattare tutti i settori, quindi non soltanto quello delle criptovalute. Noi in Bny Mellon lavoriamo al tema già dal 2015, non guardando tanto al settore delle cryptocurrency, ma al settore sanitario e delle biotecnologie. Nell'ambito della sostenibilità e del capitale umano ha dei risvolti positivi, proprio perché è un registro di dati trasmissibili in maniera molto trasparente e tracciabile. Noi nel nostro fondo non possiamo

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

SAVE THE DATE

14-18

NOVEMBER 2022

MILAN 4th EDITION

The global event for the finance community

Platinum Partner

CHIOMENTI

VITALE

Gold Partners

 **Accuracy**

SBNP **BISCOZZI NOBILI PIAZZA**
Studio legale tributario

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

 **大成 DENTONS**

Supporters

 **ANDAF**
Associazione Nazionale
Dottori Amministrativi e Finanziari

 **FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO**

Media Partners

 **FINANCECOMMUNITY**

 **LEGALCOMMUNITY**

 **INHOUSECOMMUNITY**

 **FOODCOMMUNITY**

 **IBERIANLAWYER**

 **THE LATINAMERICANLAWYER**

#financecommunityweek    

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

investire nelle criptovalute, ma investiamo sempre di più (dato che il mercato ammonta ormai a 3.100 miliardi di dollari), in settori che utilizzano questa rivoluzione digitale. Ha infatti dei vantaggi notevoli in termini di efficientamento dei costi».

Nel campo dell'innovazione digitale, uno dei protagonisti nel mondo degli istituti di credito è Banca Widiba, la banca online del Gruppo Mps. Per l'head of advisors **Nicola Viscanti**: «Le parole chiave di questa edizione del Salone sono state umano, responsabile e digitale. Sono tre principi nel dna della nostra Banca: noi siamo digitali, infatti abbiamo portato in Italia tanta innovazione; responsabili, infatti abbiamo anticipato il tema degli esg come strumenti da suggerire, e infine siamo un'azienda con 700 risorse, tra dipendenti e consulenti finanziari». In questo percorso, spiega Viscanti, semplificazione e sicurezza devono sempre essere complementari: «Il cliente gradisce un percorso semplice, veloce ma anche sicuro. L'obiettivo principale, oltre alla semplificazione, è quello di efficientare i tempi, il consulente



deve dedicare più tempo alla relazione con il cliente e meno, come si faceva in passato, agli aspetti amministrativi e a "compilare le carte". Lo deve fare ancora di più questa fase di mercati, con la guerra e il covid ancora in corso, l'inflazione che si è impennata, i tassi che stanno crescendo, e mentre si parla anche di recessione, anche se fino a qualche mese fa

ci si aspettava il Pil italiano a +5%». In questo contesto serve che il consulente faccia capire al proprio cliente tutti questi cambiamenti in considerazione della composizione del suo portafoglio. «Come banca siamo convinti dell'importanza dell'architettura aperta, cioè della libertà che ha il professionista di poter scegliere il meglio per il cliente senza condizionamenti. Ormai stiamo diventando davvero in pochi in questo ambito e nello stesso tempo stiamo accompagnando l'advisor finanziario a una consulenza a in modo da erogare sempre più servizi alla clientela e non solo prodotti. Abbiamo inserito diversi tool di consulenza proprio per aiutarlo a dedicarsi alla sfera evolutiva e patrimoniale del cliente. Questo cambiamento deve essere accompagnato da investimenti importanti sulla formazione, le competenze devono infatti andare di pari passo».



PROTAGONISTI

VITALE & CO: LA CRESCITA CONTINUA



ALBERTO GENNARINI E ORLANDO BARUCCI

MAG incontra i managing partner Orlando Barucci e Alberto Gennarini per discutere la strategia dietro i recenti arrivi in squadra e le prospettive di mercato. Intanto Salari e Bigogno diventano soci

di eleonora fraschini

Proseguirà anche nei prossimi mesi la campagna d'investimenti in professionalità di Vitale & Co. MAG ha incontrato i managing partner **Orlando Barucci** e **Alberto Gennarini** per approfondire la strategia della banca d'affari che negli ultimi mesi ha messo a segno alcune importanti operazioni che hanno portato a una decisa crescita della struttura, sia sul fronte interno che su quello esterno. Si va dalla valorizzazione dei professionisti che fanno già parte della squadra da molti anni, con le recentissime nomine a partner di **Valentina Salari** e **Marco Bigogno** e quelle dei managing director **Francesco Fornarelli** e **Raffaele Ciccarelli**, ai colpi di mercato che hanno portato agli ingressi di **Fabrizio Pagani** come senior advisor, **Claudio D'Eletto**, partner e responsabile della sede di Roma, e **Michele Losio**, in qualità di managing director.



FINANCECOMMUNITY AWARDS

8th Edition

SAVE THE DATE 17.11.2022

SUPERSTUDIO PIÙ

Via Tortona, 27 • Milano

ORE 19.15

Partners

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

CHIOMENTI

 大成 DENTONS

 DLA PIPER

**GIANNI
ORIGONI &**

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

LATHAM & WATKINS

MAISTO E ASSOCIATI

 **simmons
+simmons**

Sponsor

 **SS&C**  INTRA
LINKS

#FinancecommunityAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

«VEDIAMO ANCORA
MOLTO PIÙ M&A CHE
RESTRUCTURING. UNA
SITUAZIONE CHE DOVRÀ
ESSERE NATURALMENTE
RIVALUTATA A SETTEMBRE»

ORLANDO BARUCCI



«Da tempo registriamo una forte crescita in termini di operazioni. Sempre di più il mercato ci sta riconoscendo una forte trasversalità, affidandoci mandati che riguardano sia le grandi imprese strategiche, sia le pmi, i private equity, le famiglie e i grandi imprenditori. Questa crescita, naturalmente, deve essere alimentata dalle competenze, e per questo abbiamo lavorato per ampliare la nostra struttura senior. Il risultato è un deciso arricchimento della squadra, e un potenziamento della nostra sede a Roma», racconta a MAG il socio fondatore e managing partner Orlando Barucci.

«Claudio d'Eletto ha un vero profilo da investment banker. Nella sua carriera ha lavorato nella divisione Cib di Unicredit a Roma ed è stato senior banker in Société Générale. Fabrizio Pagani è un professionista di altissimo standing, con una grande competenza in campo finanziario e non solo, oltre a una forte visione istituzionale e internazionale».

«Queste nomine permettono di continuare ad assicurare al mercato l'elevato livello di assistenza che abbiamo sempre offerto, tra l'altro sviluppando ancora di più la nostra presenza nella capitale, dal momento che da tempo siamo diventati un punto di riferimento nell'area» prosegue Alberto Gennarini, l'altro fondatore e managing partner di Vitale, con all'attivo oltre 250 deal. Per quanto riguarda l'arrivo di Losio invece, spiegano i partner, nasce dalla necessità di continuare a sviluppare la presenza nei settori energy e infrastructure, aree di business in grande fermento.

Questi ingressi però, non sono gli unici di cui sentiremo parlare: «Viviamo in un mercato estremamente interessante, e abbiamo intenzione di continuare a crescere - continua Barucci - la voglia è quella di attirare altri professionisti di valore, anche per seguire i trend positivi che stiamo notando ad esempio nel

«STIAMO CERCANDO
PARTNER CON
COMPETENZE IN UN
AMPIO RANGE DI
SETTORI: SIAMO IN
GRADO DI SEGUIRE
LE EVOLUZIONI
DEL MERCATO»

ALBERTO GENNARINI



mondo Fig e immobiliare». Vitale si colloca quindi in una prospettiva acquisitiva, sottolinea Gennarini: «Stiamo cercando partner con competenze in un ampio range di settori: la nostra posizione ci mette in grado di seguire in modo veloce ed efficiente le evoluzioni del mercato, e sappiamo che nei prossimi mesi saranno molti i settori a generare opportunità interessanti, mentre potrebbe diminuire l'interesse su altri».

A spingere la crescita è ovviamente l'andamento del business. Nel 2021, Vitale & Co si è accreditato su 36 operazioni per un valore complessivo di oltre 6,5 miliardi di euro. Dall'inizio del 2022, invece, le operazioni sono state 16 per un valore superiore ai 7 miliardi di euro.

«Il primo trimestre di quest'anno è stato il migliore di Vitale, con operazioni molto diversificate», spiega Barucci. «Abbiamo seguito via Plurima nel deal con Poste Italiane, Tim nel piano industriale e nella

gestione della proposta da parte di Kkr, Advent International nell'acquisizione di Irca, il round B di finanziamento di Moneyfarm, oltre che Nextalia nella creazione di Digit'ed ».

Le operazioni, tuttavia, si svolgono in un mercato complesso: «Diversi deal sono stati posticipati e i fondi hanno visto ridurre lo spettro delle operazioni per l'effetto Ucraina. I costi dell'energia sono aumentati. Alcuni settori particolarmente energivori sono in crisi, mentre altri continuano a registrare ottime performance, penso al comparto dei business servicer, software, logistica e digitale, e alla ripresa di tutto il settore collegato al turismo».

In prospettiva, secondo i managing partner della banca d'affari, anche nei prossimi mesi continuerà la crescita, anche se dopo l'estate il panorama potrebbe cambiare: «Vediamo ancora molto più m&a che restructuring. Una situazione che dovrà essere naturalmente

LA SOCIETÀ IN CIFRE



15

I professionisti del team



2

I managing partner



7

I partner



36

Le operazioni nel 2021



6,5

Il valore dei deal (in miliardi di euro)

rivalutata a settembre, quando saremo più in grado di analizzare gli effetti delle dinamiche inflattive o dei nuovi equilibri geopolitici».

In questo contesto però alcuni settori continueranno probabilmente a espandersi: «C'è tutto un nuovo mercato dell'm&a che è fatto di startup e venture capital», spiega Gennarini. «È però un mercato che si sta ancora sviluppando, come dimostra il crescente trend di fondi venture anche in Italia. Sicuramente diventerà più importante nei prossimi anni. Noi abbiamo iniziato a seguire questo tipo di progetti due o tre anni fa, seguendo casi interessanti come Moneyfarm, Tannico, Call Me Wine, My Secret Case; ora stiamo seguendo Senso,

una start up che è diventata un'azienda specializzata nella rigenerazione degli smartphone. È un mercato che raggiungerà valutazioni interessanti». Del resto, sostenibilità è una delle parole chiave di questo periodo storico.

Il venture capital (*di cui abbiamo parlato sul MAG 181*) vede crescere i progetti sull'innovation e sulle soluzioni green, oltre che quelli che riguardano le app legate al mondo della salute. Secondo i managing partner di Vitale continuerà poi lo sviluppo del mondo fintech, blockchain e nft.

Nonostante il dinamismo dell'ultimo periodo, invece, il settore food potrebbe avere un futuro più complesso e articolato: «Le realtà legate al b2b sicuramente restano molto interessanti, per il b2c le dinamiche sono più difficili da prevedere, soprattutto a causa della guerra», commenta Gennarini. «Alcuni segmenti del made in Italy, sono influenzati dall'andamento di fattori come i costi delle materie prime, dell'energia, da quelli del packaging e dalla logistica. Si sono infatti già registrati degli incrementi di prezzo di alcuni prodotti food come pane e pasta, in alcuni casi sopra il 20%».

Detto questo, Vitale vuole proseguire sulla strada della crescita già imboccata nei mesi scorsi. «La nostra presenza sul mercato ci restituisce l'immagine di una struttura forte e competente, anche grazie alle 20 assunzioni portate a termine nelle ultime settimane. Rispetto a 4-5 anni fa, quando ci concentravamo di più sulle famiglie e sugli imprenditori privati, stiamo assistendo sempre più fondi, club deal, investitori istituzionali e le grandi imprese di rilevanza strategica», spiega Gennarini.

«Naturalmente abbiamo tutta l'intenzione di continuare ad affiancare gli ingressi dal mercato con una politica di crescita e forte attenzione alle competenze interne su cui stiamo puntando da tempo, come dimostrano le promozioni di Valentina Salari e Marco Bigogno», conclude Barucci. ■

IPO: SOLO 5 DA INIZIO ANNO



Fabiano Lionetti, responsabile della divisione di investment banking di Illimity, analizza il trend dopo il record di debutti registrati nel 2021. «La quotazione è un punto di partenza, non di arrivo»

di eleonora fraschini

La divisione investment banking di Illimity è nata ufficialmente a gennaio di quest'anno, ma il percorso che ha portato alla sua realizzazione è iniziato molto prima. Lo scorso maggio, infatti, il gruppo bancario ha ricevuto da Borsa Italiana la qualifica di Euronext Growth Advisor (ex Nomad - Nominated Adviser) sul mercato Euronext Growth Milan (ex Aim), diventando così un riferimento per le aziende che vogliono fare ricorso a Piazza Affari per crescere. In questo modo, Illimity ha potuto ampliare la gamma di servizi dedicata alle pmi, con la nuova piattaforma capital markets e quella di structuring e finanza alternativa, parte della divisione di investment banking di cui **Fabiano Lionetti** è responsabile con riporto all'amministratore delegato, **Corrado Passera**.

MAG ha intervistato Lionetti per capire l'andamento del settore e avere un inquadramento della divisione.

Quali sono le prospettive per le imprese nella seconda parte di quest'anno?

Il contesto del 2022 si presenta caratterizzato da grande volatilità, che nasce soprattutto da motivi macroeconomici, di mercato e geo-politici. Bisogna poi considerare che le misure di supporto alle imprese, stabilite a partire dal 2020 a seguito alla pandemia, verranno progressivamente meno unitamente agli strumenti di politica monetaria delle Banche Centrali finalizzati a supportare le banche e, attraverso queste, l'economia reale. Nei prossimi mesi questo contesto potrebbe rendere più complicato e costoso l'accesso al credito per le imprese.

Quindi?

Questi fattori richiederanno alle imprese uno sforzo non indifferente per accedere a canali alternativi per finanziare i loro progetti di crescita e il circolante, adottando approcci diversi e complementari rispetto a quelli scelti finora.

Quale direzione sta prendendo il mondo delle Ipo?

Nel 2021 il Ftse Mib ha registrato un +22% sull'anno precedente, il Ftse Italia Growth +58% e il numero delle quotazioni si è attestato a 44. Il 2022 sta registrando performance negative e, da inizio anno, le quotazioni sono state 5. Tutto lascia presagire che non sarà possibile raggiungere i numeri dell'anno scorso. Una di quelle 5 quotazioni l'abbiamo seguita noi: si tratta di Farmacosmo, un'operazione da 23 milioni di raccolta con una domanda complessiva che ha superato abbondantemente l'offerta.

Una case history interessante...

Farmacosmo ha dimostrato come, anche in un contesto di volatilità, quando si portano sul mercato aziende con un grande potenziale di crescita e con un'interessante equity story, l'operazione può essere conclusa con successo e soddisfazione per l'emittente e per gli investitori.

Quale deve essere il ruolo di Illimity in questo contesto?

Spesso gli imprenditori sono titubanti nell'intraprendere il processo di quotazione. Uno dei modi con cui cerchiamo di affiancare i nostri clienti è quello di spiegare che la quotazione è un punto di partenza, non di arrivo. Va superato il concetto che la quotazione sia il traguardo e che il prezzo di ipo sia il metro su cui valutare una società: quello che conta è la prospettiva e lo sviluppo successivo dell'azienda che si traduce nelle performance sul mercato secondario.

Un messaggio non semplice da veicolare...

Quando parliamo con gli imprenditori lo facciamo in maniera trasparente, analizzando sia i pro che i contro, per consentire loro di poter valutare la situazione, avendo a disposizione tutti gli elementi funzionali a una scelta ragionata nell'interesse dell'azienda. Si tratta di un tema di education a cui diamo molto peso. Al momento la nostra divisione di investment banking sta seguendo più di un'operazione di quotazione che speriamo di poter concludere con successo nei prossimi mesi.

Quindi più funzionale specializzarsi o avere un approccio generalista?

Noi abbiamo scelto di mantenere un approccio generalista perché la nostra filosofia è focalizzata sull'ascolto dell'imprenditore, qualunque sia la sua storia. Quello che facciamo è facilitare il dialogo tra imprenditori e investitori, oltre che favorire la comprensione del settore e del business.

**«I PROSSIMI MESI
RICHIEDERANNO ALLE
IMPRESE UNO SFORZO
NON INDIFFERENTE PER
ACCEDERE A CANALI
ALTERNATIVI PER
FINANZIARE I LORO
PROGETTI»**

Quali sono quindi i tratti distintivi della divisione investment banking?

La divisione investment banking di Illimity si rivolge ad aziende, società finanziarie e istituzioni pubbliche come un partner in grado di supportarle nella strutturazione di operazioni di mercato e private, finalizzate a soddisfare le esigenze di capitale, debito e crescita non solo attraverso le ipo, l'emissione di bond e le cartolarizzazioni, ma anche attraverso un'attività di consulenza per operazioni come fusioni, scissioni, incorporazioni, acquisizioni e ristrutturazioni societarie.

Qual è il vostro approccio?

Ragioniamo nell'ottica di essere partner delle aziende nel lungo periodo. Da qui l'esigenza di far nascere questa divisione specifica con professionisti dedicati. Offriamo tutti quei servizi che permettono alle aziende di essere più presenti sul mercato. Siamo partiti con questa filosofia pensando di dare anche alle pmi e mid cap la stessa qualità dei servizi forniti tipicamente alle large corporate convinti che sia proprio questo segmento, che caratterizza il tessuto imprenditoriale italiano, a essere quello più bisognoso per cogliere le sfide future.

Cosa vi distingue?

Siamo una banca che crede nel confronto e nella dialettica con le imprese: non esiste infatti la ricetta e il partner perfetto per supportare un'azienda ma esiste la soluzione giusta nel momento giusto fornita dal partner specializzato. Noi ci poniamo con l'approccio di chi ha ottimo track record ed elevate professionalità, ma mettendoci sempre in discussione. ■



PRIVATE EQUITY

SAVE THE DATE

29 GIUGNO 2022

5.30-7.30 PM (COCKTAIL TO FOLLOW)

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
PIAZZA DELLA REPUBBLICA 17, 20124 MILAN

INVESTMENT FUNDS + PNRR

THE MAGIC FORMULA TO HELP GROW SMES IN ITALY

ROUNDTABLE 1

A GOOD TIME OF INVESTMENTS IN ITALY

SPEAKERS

Thibault Vanpeene, Director increased attractiveness of Italian investment opportunities,
Eiffel Investment Group

Paul Mann, Head of Global Private Equity on Pan-European Mid-market expansion, *Squire Patton Boggs*

Filippo Rozzanigo, CEO on Opportunities for SMEs, *Marco Polo Advisor*

David Pambianco, CEO on growth of Italian PE funds, *Made in Italy Fund*

Mara Vanzetta, Founder on PE deals in Italy: considerations on FY2021 deals and trends,
Vanzetta & Associati

ROUNDTABLE 2

LEVERAGING THE PNRR

SPEAKERS

Giovanni Landolina, Head of PNRR Programme on Leveraging PNRR potential, *Banco BPM*

Paola Bruno, Non-executive Director COIMA RES SpA IIQ, on How companies see PNRR
as a tool for growth, *Augmented Finance*

Stefano Rossoni, Opportunities under the PNRR, *RSM*

Paola Tondelli, Head of UTP & Turnaround Funds on investment strategies, *Illimity SGR*

Rodolfo Errore, CEO on Financing structures for SMEs, *Luce SpA*

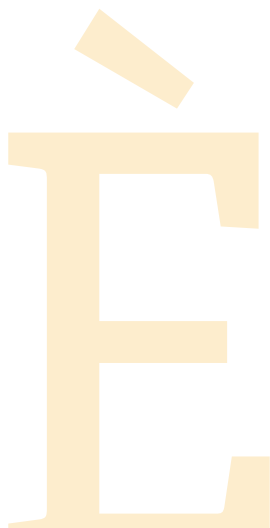
Per info: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

NB RENAISSANCE, IN DUE ANNI, INVESTIMENTI PER 700 MILIONI

MAG incontra Stefano Bontempelli, co-fondatore e senior partner. «Puntiamo a realizzare altri due o tre nuovi investimenti per poi lanciare il Fondo IV nel corso del prossimo anno»

di claudia la via

STEFANO BONTEPELLI



È uno dei maggiori fondi di private equity che operano in Italia e in sei anni di attività ha investito complessivamente circa 2 miliardi di euro, offrendo co-investimenti per circa 400 milioni. Il fondo è nato nel 2015 attraverso lo spin-off dell'attività di private equity di Intesa Sanpaolo in partnership con Neuberger Berman, una delle principali società d'investimento indipendenti a livello mondiale. Fra le ultime operazioni messe a segno da NB Renaissance, c'è l'acquisizione di Arbo, attivo in Italia nella distribuzione di ricambi per caldaie e sistemi di condizionamento. Un investimento dettato da una visione precisa.

«L'azienda ha un ottimo management che riteniamo di poter supportare attivamente in un percorso importante di crescita», spiega a MAG **Stefano Bontempelli**, co-fondatore e senior partner di NB Renaissance.

Quanto avete investito in Italia nell'ultimo anno e che tipo di operazioni avete portato a termine?

Nell'ultimo anno abbiamo investito in

Italia circa 200 milioni di euro in due nuove operazioni: Sicit, leader mondiale nella produzione di biostimolanti per l'agricoltura, e appunto Arbo. Quest'anno abbiamo inoltre acquisito una partecipazione in Inetum, una delle principali aziende francesi di Information technology, un settore che conosciamo bene anche grazie alla nostra partecipazione in Engineering in cui abbiamo investito tramite il nostro ultimo fondo nel 2020. Complessivamente negli ultimi due anni abbiamo realizzato investimenti per circa 700 milioni.

E ora con il "residuo" di cassa che obiettivi e target vi siete prefissati? Avete in mente il lancio di un nuovo fondo?

Il nostro terzo e più recente fondo ha una dotazione di capitale di un miliardo di euro ed è investito per circa il 60%. Puntiamo a realizzare altri due o tre nuovi investimenti per poi lanciare il Fondo IV nel corso del prossimo anno.

Qual è il profilo "tipo" dei vostri investitori?

Dalla costituzione di NB Renaissance nel 2015 abbiamo raccolto circa 2,3 miliardi di euro da investitori

che hanno consolidati programmi di private equity: fondi pensione, asset manager, banche, assicurazioni, family offices e endowment funds, principalmente in Italia, Europa e Stati Uniti. Nel corso degli ultimi anni abbiamo aumentato la raccolta in Italia, grazie al maggior interesse degli investitori italiani per il private equity da un lato e dall'altro al riconoscimento della nostra posizione nel mercato locale.

«DALLA COSTITUZIONE DI NB RENAISSANCE NEL 2015 ABBIAMO RACCOLTO CIRCA 2,3 MILIARDI DI EURO DA INVESTITORI CHE HANNO CONSOLIDATI PROGRAMMI DI PRIVATE EQUITY»

Finance Law Academy

2021-2022

Per ulteriori informazioni sul bando



Anche se da sempre puntate sulla diversificazione, quali sono i settori su cui avete concentrato principalmente i vostri investimenti negli ultimi anni e perché?

Negli ultimi anni abbiamo puntato in particolare su due temi industriali che riteniamo offrano prospettive di crescita importanti e rispetto ai quali il nostro gruppo ha sviluppato delle competenze specifiche: la digitalizzazione delle aziende, tramite gli investimenti in Engineering, Inetum e OverIT, e la sostenibilità ambientale, tramite realtà come Sicit e Biolchim, che operano nel settore dei biostimolanti per l'agricoltura, e con Novamont, azienda leader a livello mondiale nelle bioplastiche.

Quali i settori che oggi e a breve e medio termine vedete più promettenti?

I temi legati alle tecnologie per la trasformazione digitale delle aziende e alla sostenibilità ambientale continuano ad essere due filoni di grande interesse. Stiamo valutando diversi progetti in questi ambiti. L'industria altamente specializzata e i beni di consumo sono altri due settori in cui in Italia esistono molte aziende eccellenti e nei quali il nostro gruppo ha esperienza.

Sicuramente oggi la sostenibilità resta al centro degli investimenti anche e soprattutto quando ha un risvolto sul capitale umano...

L'impatto sociale delle aziende in cui investiamo per noi è importantissimo. Attualmente le 13 società italiane del nostro portafoglio impiegano oltre 20mila dipendenti. Negli ultimi due anni hanno assunto 3.300 persone, di cui 2.700 in Italia. Il capitale umano gioca per noi un ruolo fondamentale per il percorso di crescita delle aziende e investiamo in modo significativo nei dipendenti e nel management team tramite programmi di formazione e sistemi di welfare. Più in generale le aziende del nostro portafoglio sono molto attive nell'adozione delle migliori pratiche ESG, che vengono realizzate e misurate sulla base di progetti e indicatori specifici.

Siete impegnati in diversi progetti in questa direzione?

Sì. Per esempio nel 2021 abbiamo lanciato



STEFANO BONTEMPELLI

CFO AWARD

dedicato a Romano Guelmani

INVIA LA CANDIDATURA O CANDIDA UN CFO

ENTRO IL 30 MAGGIO 2022

Sono aperte le candidature alla sesta edizione del CFO Award.

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

E' suddiviso in 4 categorie, CFO di società non quotate, CFO di società quotate sul mercato Euronext Growth Milan (EGM) di Borsa Italiana, CFO di società quotate sul mercato Euronext Milan (EM) di Borsa Italiana e CFO di società ELITE.

La partecipazione potrà avvenire mediante autocandidatura o candidatura da parte di terzi.

un'iniziativa in partnership con TEP Energy Solution, una ESCO (Energy Service Company) parte del gruppo Renovit, per promuovere l'efficienza energetica delle nostre società in portafoglio, con l'obiettivo di aumentare il consumo di energia verde e diminuire la dipendenza dalle fonti fossili. Riguardo a digitalizzazione e sostenibilità, invece, in questi anni ad esempio Engineering ha realizzato numerosi progetti che hanno avuto un impatto positivo sul territorio, come la creazione in alcune città di soluzioni innovative basate sull'intelligenza artificiale volte a rendere più efficiente la mobilità urbana, contribuendo a migliorare la circolazione dei mezzi di trasporto a gestire sistemi evoluti di smart parking, così da ridurre l'inquinamento atmosferico ed acustico. Iniziative che dimostrano come la digitalizzazione può diventare non solo un fattore di creazione di valore economico, ma anche un elemento di sviluppo ambientale e sociale.

Come vedete il mercato del private equity in Italia, anche in confronto al contesto internazionale?

Si tratta di un mercato sempre più vivace, che vede ridursi il gap di penetrazione degli investimenti di private equity rispetto alla dimensione dell'economia che ha da sempre caratterizzato l'Italia in confronto ad altri Paesi occidentali. Questo sviluppo è indubbiamente positivo perché aumenta il livello di liquidità del mercato attraverso le operazioni cosiddette secondarie. Noi restiamo focalizzati principalmente su investimenti primari con imprenditori e

manager che possano apprezzare al meglio la nostra storia, le nostre competenze ed il nostro track record di creazione di valore.

Nel 2021 l'ammontare investito dagli operatori di private equity e venture capital ha raggiunto il livello più alto mai registrato nel mercato italiano: come immaginate che potrebbe cambiare il settore nei prossimi due anni alla luce della pandemia e del conflitto Russia-Ucraina?

L'attuale contesto macroeconomico non è sicuramente dei più semplici. Oltre alla pandemia ed al conflitto Russia-Ucraina, ci aspettiamo che l'elevata inflazione causata

dall'aumento dei prezzi dell'energia e più in generale dalla forte liquidità immessa nel sistema negli ultimi anni possa avere un impatto negativo sui consumi, determinando un significativo rallentamento dell'economia. Come già accaduto in passato, questo potrebbe portare alcuni operatori internazionali caratterizzati da un approccio opportunistico ad essere meno attivi in Italia, e l'operatività potrebbe essere maggiormente concentrata su investitori più stabili e locali.

Tuttavia, credo che

il trend di medio-lungo periodo resti positivo per il mercato italiano, grazie anche alla sempre maggior consapevolezza da parte degli imprenditori del ruolo positivo che un investitore istituzionale può svolgere per lo sviluppo della propria azienda, come dimostrato in economie in cui il private equity ha una storia anche più lunga rispetto al nostro Paese. ■

**«NOI RESTIAMO
FOCALIZZATI
PRINCIPALMENTE SU
INVESTIMENTI PRIMARI
CON IMPRENDITORI E
MANAGER CHE POSSANO
APPREZZARE AL MEGLIO LA
NOSTRA STORIA»**

TRABATTONI (KAIROS): FUTURO INCERTO. QUATTRO SETTORI “AL RIPARO”



MASSIMO TRABATTONI

Il responsabile azionario della Sgr analizza questa fase di mercato. «Le Borse stanno già scontando ciò che in negativo potrebbe accadere nel prossimo anno»

di claudia la via

N

Negli ultimi mesi il mercato ha continuato a mostrare uno scenario di stagflazione. Con i dati di inflazione che aumentano di trimestre in trimestre, guidati dai prezzi dell'energia e del cibo, le Banche Centrali sono in corsa per il più grande rialzo di tassi degli ultimi decenni dopo anni di politica monetaria ultra-accomodante. Ne abbiamo parlato con **Massimo Trabattoni**, responsabile azionario Italia di Kairos Partners Sgr, secondo cui per navigare mercati sempre più

volatili è necessario restare cauti e «puntare su settori che possono fare bene indipendentemente dal contesto macroeconomico, come la difesa, l'indipendenza energetica, quella alimentare e il pricing power».

Cosa comporterà questo rialzo dei tassi per il mercato azionario?

Fed e Bce si trovano davanti a una situazione macroeconomica difficilissima con l'inflazione fuori controllo, dovuta principalmente a colli di bottiglia nella supply chain globale, all'aumento dei prezzi delle materie prime e al ciclo economico in rallentamento. In questo contesto, è iniziata un'importante fase di rialzo tassi, con la Fed che nel mese di maggio ha rialzato di 50 punti base, cosa che non succedeva dai primi anni 2000, mentre la Bce ha in cantiere due rialzi da 25 punti base da qui a fine anno. Il mercato azionario si è quindi portato avanti, prima vendendo tutte quelle società ad alta crescita il cui valore è basato principalmente sugli utili futuri. Infatti, questi guadagni nel nuovo contesto andranno scontati a tassi più alti, riducendo così il loro present value. Il mercato, inoltre, ha continuato a vendere anche società più cicliche e con meno pricing power, perché lo scenario che viene scontato è quello di un rallentamento o addirittura una recessione.

Tra rischi di recessione e stagflazione, che scenario immagina Kairos?

Uno scenario sicuramente incerto. Rimane da capire se la domanda rallenterà o se invece sarà necessario un periodo di decrescita per ritrovare l'equilibrio tra domanda e offerta. In questo secondo caso, si dovrà necessariamente distruggere domanda e ricchezza in modo da spegnere l'aumento indiscriminato dei prezzi.

Le flessioni del mercato in questi primi mesi del 2022 non sono imputabili unicamente alla guerra. Quali sono secondo lei i rischi più insidiosi per le Borse?

Le Borse, in questo momento, stanno sicuramente già scontando molto di ciò che in negativo potrebbe accadere nel prossimo anno. Ulteriori rischi potrebbero venire da un'inflazione che diventa più *core*. Un altro rischio è che la politica monetaria restrittiva in atto funzioni troppo bene causando quindi una recessione più profonda del previsto. I mercati soffrono dell'incertezza legata a questo possibile scenario.

Le aziende saranno in grado di mantenere la crescita degli utili nel contesto in cui ci troviamo?

Le aziende stanno riportando un buon primo trimestre 2022, ma il contesto diventa adesso sempre più incerto. La crescita potrebbe venire a mancare verso la fine dell'anno nel caso in cui si paventi la recessione di cui abbiamo parlato con i settori esposti ai consumi discrezionali che tenderanno a soffrire di più rispetto a chi invece cresce per via di investimenti corporate e/o trend come la digitalizzazione e la "greenfication".

Come i temi dell'indipendenza energetica e alimentare influenzeranno i mercati europei e, in particolare, quello italiano?

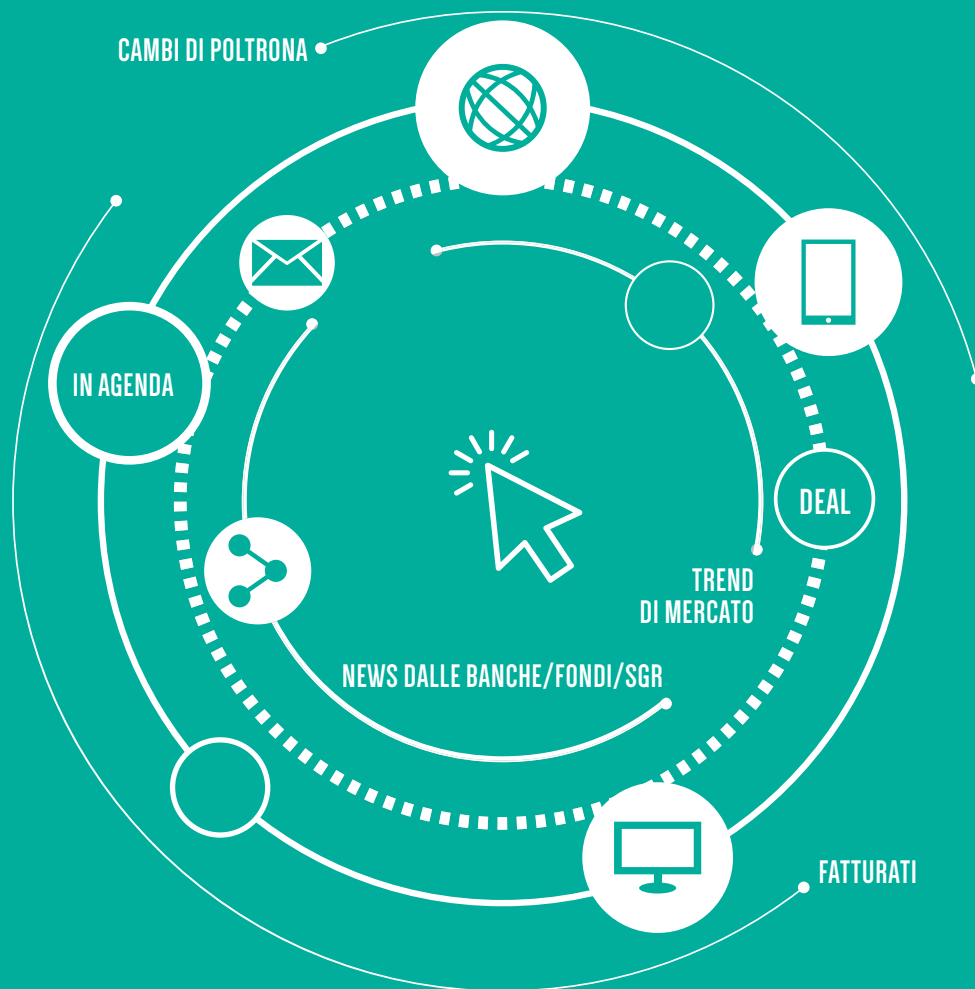
Entrambi questi temi saranno due stelle polari che guideranno gli investimenti europei negli anni a venire. L'attacco russo ha svelato tutta la fragilità dell'Europa per quanto riguarda la produzione energetica e alimentare. Per cambiare ciò ci sarà bisogno di accelerare sulla

«LA CRESCITA
POTREBBE
VENIRE A
MANCARE
VERSO LA FINE
DELL'ANNO
NEL CASO
IN CUI SI
PAVENTI LA
RECESSIONE»



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

produzione di energie rinnovabili, principalmente solare, eolico e idrogeno, ma anche identificare nuovi terreni da devolvere all'agricoltura e soprattutto potenziare le tecnologie in grado di migliorare la produttività dei campi e delle colture. L'Italia con il proprio patrimonio climatico e territoriale può rendersi protagonista e attrarre investimenti in queste aree.

Parlando ancora di guerra, quanto la crescita delle spese per la difesa influirà sull'andamento dei titoli del settore?

In maniera molto significativa. Basti pensare che l'Italia spendeva circa l'1% del proprio Pil in difesa e che adesso questa percentuale verrà portata al 2%, come da accordi Nato. Ciò significa un raddoppio della spesa militare italiana. E, come l'Italia, anche

Germania, Francia e tanti altri Paesi hanno già annunciato incrementi simili.

Perché il pricing power, ossia il potere di determinazione dei prezzi, può essere un elemento importante soprattutto quando l'inflazione è elevata?

Con l'inflazione aumenta il costo di cui si fa carico una società per produrre un determinato bene o servizio. Le società fronteggiano maggiori costi per trasporti, logistica, materie prime, energia e perfino personale. Tutto questo non è un problema se la società è in grado di passare l'aumento costi al proprio cliente attraverso un immediato aumento dei prezzi. Se questo però non è possibile, come nel caso di segmenti molto competitivi dove un aumento prezzi può significare perdita di quote di mercato,

»»»

L'INTERVENTO

LA CATENA DI MONTAGGIO GLOBALE SI È BLOCCATA

«È finita l'era della globalizzazione sfrenata e del turbocapitalismo, e sta per iniziare una nuova epoca, segnata dal ritorno dello Stato e degli investimenti pubblici, in un contesto di mercato caratterizzato dal rialzo dei tassi d'interesse e dall'inflazione». Ne è convinto **Guido Maria Brera**, direttore Investimenti di Kairos che in occasione del Salone del Risparmio di Milano ha tracciato un quadro della situazione attuale dei mercati, e del grande momento di cambiamento che stiamo attraversando. Secondo Brera la pandemia ha bloccato la catena di montaggio globale, la globalizzazione si è rivelata iniqua e molto cara, non solo in termini economici, ma soprattutto in riferimento al cambiamento climatico, un fenomeno che ha un impatto diretto sull'andamento dell'economia. «Basti pensare che tre gradi di surriscaldamento a livello globale equivalgono alla perdita di 9 punti percentuali di Pil», ha sottolineato. Ed è proprio dalla transizione ecologica che bisogna ripartire, puntando sulla tecnologia e la digitalizzazione. «Bisogna avere la forza di investire e guardare con un approccio di lungo termine a fenomeni che nel breve risultano preoccupanti», dice il numero uno di Kairos, che scommette da tempo sull'Italia, attraverso i fondi Eltif e il venture capital. 📄



GUIDO MARIA BRERA



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



LC srl

Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan

Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan

Tel. + 39 02 36727659

allora la società è costretta a subire una diminuzione dei margini e quindi dei profitti su cui si basa poi la valutazione della società stessa. In Italia però ci sono tanti esempi di società che grazie alla qualità dei propri prodotti sono in grado di mantenere saldi i margini operativi. Ed è proprio qui che si vede il valore del made in Italy.

Che ne pensa del boom dei titoli pharma e che prospettive di mercato vede anche post pandemia?

Il boom dei titoli pharma durante la pandemia è stato chiaramente causato dagli extra-profitti del mondo Covid-19. In seguito, il settore ha sofferto molto, soprattutto a fine 2021 e inizio 2022. Ora però con l'invasione dell'Ucraina e il palesarsi di uno scenario di stagflazione o addirittura di recessione, il settore è tornato fortemente in voga. Gli investitori, infatti, in questo contesto hanno trovato nel pharma un'oasi felice, essendo questo un segmento di spesa necessaria e fondamentale per il consumatore e che quindi risente meno di aumenti di prezzo e di cali di domanda, anche qualora il consumatore dovesse sentirsi in generale più povero.



Che somiglianze e che diversità strutturali vede oggi tra la piazza italiana e le altre piazze europee?

Le somiglianze stanno nella globalizzazione dei mercati e delle supply chain. Il mercato italiano si muove in sincrono con quello europeo, anche se possiede ancora delle caratteristiche che lo differenziano dalla media europea. Alcune negative, come la maggior concentrazione in settori poco tecnologici, o la poca prevalenza di grandi gruppi leader di settore a favore di uno scenario fatto di piccole e medie imprese spesso ancora a gestione familiare e specializzate in una determinata nicchia di mercato. Altre invece positive, come l'unicità di alcuni prodotti e soprattutto il valore delle risorse umane. Ed è questo il vero segreto che spesso permette a piccole società Italiane di competere contro colossi americani o tedeschi con disponibilità di spesa ben maggiori. 🇮🇹

GITTI: «I SERVIZI LEGALI NON SONO UNA COMMODITY»

MAG incontra il name partner della super boutique Gitti & Partners che ha chiuso l'ultimo anno in crescita del 17%. Nuove practice e visione del mercato. «Abbiamo un approccio strategico»

di nicola di molfetta

GREGORIO GITTI

U

Una crescita controllata. Che punta a rendere lo studio un riferimento di qualità nel mercato dei servizi legali e strategici. Un progetto, quello di Gitti & Partners, che a poco più di cinque anni dal suo avvio può presentare un consuntivo eloquente con 96 professionisti, 26 partner e un fatturato complessivo 2021 stimabile nell'intorno dei 20,5 milioni di euro, in crescita del 17% sull'esercizio precedente. «È stato indubbiamente il miglior anno di sempre», dice a MAG il professor **Gregorio Gitti**, co-fondatore dell'organizzazione nonché name partner. «L'idea, all'inizio, era di costruire una boutique dalle spalle larghe, capace di affrontare qualunque tipo di deal, assicurando un'estrema qualità, tanto nell'impostazione tecnica quanto nell'esecuzione – racconta -. Posso dire che questo è quello che abbiamo realizzato in questi anni, grazie ovviamente al lavoro di tutti i soci equity e del comitato esecutivo (di cui fanno parte anche i soci **Stefano Roncoroni** e **Vincenzo Giannantonio**, ndr) che abbiamo costituito proprio per governare questo progetto strategico».

L'area transactional, quella dedicata in particolare al corporate m&a, rappresenta ancora oggi la componente trainante dell'intera struttura, producendo all'incirca il 53% dei ricavi complessivi. Nell'ultimo anno, lo studio ha partecipato al pool legale di Ardian nell'acquisizione di Jakala; ha seguito il passaggio di Manuzzi a Hyle Capital Partners; così come l'acquisizione di Frigomeccanica da parte di Unigrains; la cessione di Service Med da parte di NB Aurora e l'acquisizione di Cristallina Holding per conto di Orienta Partners.

Tuttavia, come spiega Gitti, «in questi anni abbiamo costruito una piattaforma che ha coperto tutte le practice operative in ambito legale anche con acquisizioni importanti coltivate e aspettate». La più recente, in ordine di tempo, risale allo scorso anno, quando lo studio ha deciso di avviare il dipartimento di public law con un team guidato dalla partner **Laura Sommaruga** (ex Villata degli Esposti). In precedenza, sempre nel 2021, c'è stato l'ingresso di **Paolo Iemma**, ex Gianni & Origoni, con il quale lo studio ha rafforzato il dipartimento regulatory.

Nel 2020, i lateral hire hanno riguardato **Riccardo Sciaudone**, arrivato alla guida dell'antitrust e quello di **Marco Ettorre**, ex

«Nell'ultimo periodo abbiamo seguito diverse operazioni di private equity anche *sell side* e non più solo *buy side*»

Cba, con cui l'organizzazione ha rafforzato ulteriormente l'area tax che, tra le altre cose, quest'anno ha seguito la strutturazione dell'acquisizione di Biofarma da parte di Ardian.

L'anno prima, invece, **Vincenzo Armenio** è stato chiamato per gestire il comparto capital markets, con il quale Gitti & Partners ha seguito, tra le altre, l'aumento di capitale di Hope Sicaf da 250 milioni; la quotazione di Omer, così come quella di Igeamed o la quotazione di Somec (affiancando Intermonte).

I risultati di questo *cherry picking*, attuato senza fretta ma con l'obiettivo di integrare professionalità di alto livello e adeguate al progetto, sono stati «conseguenti». «Siamo sempre cresciuti – ribadisce Gitti – e nell'ultimo anno abbiamo avuto uno strappo positivo (+17%) importante realizzando il miglior anno di sempre». Lo stile dello studio è rappresentato da una «grande attenzione alla qualità del lavoro e al cliente con il quale abbiamo costruito un rapporto fiduciario solido. Noi siamo convinti che i servizi legali non siano una commodity e abbiamo dato vita a uno studio che lo testimonia».

LO STUDIO IN CIFRE

96

Il numero dei professionisti

26

I partner

3

Le sedi: Milano, Roma e Brescia

20,5

I milioni fatturati nel 2021 (stime)

+17

La percentuale di crescita nel 2021



CAMERA
ARBITRALE
DI MILANO

6 LUGLIO
DALLE
14.00

CAMPIONATO DI SUBBUTEO CAM

II edizione

6 luglio 22 - cortile di via Meravigli 7*

Benvenuti al Campionato del
Mondo di Subbuteo tra i
rappresentanti degli
sponsor della
Camera Arbitrale
di Milano!

*LA PARTECIPAZIONE È
SU INVITO

IL CAMPIONATO POTRÀ
ESSERE SEGUITO SUI
SOCIAL CAM



con il supporto di:



LEGALCOMMUNITY



GREGORIO GITTI

«La consulenza di carattere strategico oltreché di carattere legale è nelle nostre corde»

SOTTO LA LENTE

PNRR, UN GRUPPO DI LAVORO AD HOC

Sta per compiere un anno il gruppo di lavoro dedicato alle strategie e agli scenari abilitati dal Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr) costituito da Gitti & Partners. Numerosi i professionisti dello studio che formano il team. **Gregorio Gitti, Vincenzo Giannantonio, Angelo Gitti, Matteo Treccani e Daniele Cusumano** curano gli aspetti di finance and investment banking, mentre **Laura Sommaruga** quelli pubblicitari. Per il real estate operano **Stefano Roncoroni e Carlo Bruno**; per il life sciences **Paola Sangiovanni e Marco Blei**. Energy & utilities sono seguiti da **Piero Viganò e Camilla Ferrari**. Infine, il team fiscale è composto da **Diego De Francesco, Marco Ettore e Gianluigi Strambi**. 

Se da un lato «il consolidamento fiduciario ci consente di conservare e alimentare una base clienti molto stabile», dall'altro, l'ampliamento delle aree di attività dello studio, ha contribuito all'acquisizione di ulteriore clientela e nuove tipologie di mandati. «Abbiamo lavorato a una diversificazione strategica – sottolinea Gitti – con il presidio del settore bancario e finanziario assicurativo, da sempre aree di core business, ma anche con un ampliamento dei servizi alla media impresa italiana. Nell'ultimo periodo abbiamo seguito diverse operazioni di private equity anche *sell side* e non più solo *buy side* come avevamo sempre fatto, assistendo fondi domestici e internazionali. Quindi abbiamo coltivato importanti rapporti con diverse famiglie imprenditoriali. Non a caso lo studio sta operando molto anche al fianco di family office italiani assistendoli in modo continuativo. «Abbiamo creato una piattaforma e una governance leggibile e attuabile anche in termini di passaggio generazionale, sfruttando le nostre competenze in ambito di diritto successorio e civilistico ad alto tasso di tecnicità». Il pensiero corre a Red Circle, di **Renzo Rosso e Arianna Alessi** che lo studio ha seguito anche nel recente investimento fatto in Masi. «Stiamo costruendo piattaforme per altre famiglie che hanno avuto eventi di liquidità in questo periodo. La consulenza di carattere strategico oltreché di carattere legale è nelle nostre corde». Sul piano delle acquisizioni di ulteriori professionalità, Gitti sottolinea che lo studio, quest'anno, avrà «una particolare attenzione al rafforzamento della filiera degli associate per consolidare dipartimenti che stanno lavorando con nostra grande soddisfazione. I settori che stiamo cementando – prosegue l'avvocato – sono sicuramente il capital markets, l'energy (dove abbiamo lanciato un'iniziativa legata al Pnrr che sta avendo grandi riscontri, *si veda il box*) e poi il corporate finance, il real estate e il regulatory» dove lo scorso settembre Gitti & Partners ha affiancato Hope nell'ottenimento della prima licenza Sicaf retail autorizzata da Banca Italia. Questa attenzione e ricettività, però, non esclude l'attenzione dello studio alla crescita interna. Lo scorso anno, per esempio, sono stati nominati tre soci: **Francesca Andrea Cantone, Flavio Monfrini e Gianluigi Strambi**. La valorizzazione dei talenti, come sottolinea lo stesso Gregorio Gitti è «fondamentale, in particolare per centrare quegli obiettivi di qualità che da sempre ci siamo dati. Ci sentiamo attratti per i giovani e la storia di questi anni ce lo ha confermato. Il nostro studio è una comunità dove lo star bene è una regola professionale». 

NUOVE INSEGNE

PAROLA ANGELINI, LA PROFESSIONE AI TEMPI DEL PNRR

MAG incontra i fondatori della boutique focalizzata su energia, infrastrutture, sostenibilità e digitalizzazione.

Quindici professionisti. Ma già pronti a crescere e diventare game changer

di nicola di molfetta



LORENZO PAROLA E FABIO GIUSEPPE ANGELINI

Idee chiare. Prende il via Parola Angelini, il progetto professionale che mette insieme gli avvocati **Lorenzo Parola** e **Fabio Giuseppe Angelini**, impegnati nell'avvio di una boutique con focus su energia, infrastrutture, sostenibilità e digitalizzazione.

Non si tratta di un debutto qualsiasi. Ma di un'iniziativa che sembra avere tutte le caratteristiche necessarie a incidere sullo scenario competitivo del mercato. A essere *game changer*.

Basta ripassare rapidamente i profili dei due professionisti.

Parola arriva da Herbert Smith Freehills di cui, dal 2019, è stato partner e head of energy & infrastructure della sede di Milano. Avvocato e solicitor inglese, Parola ha lavorato anche in Paul Hastings, Dewey & LeBoeuf e Allen & Overy. Il mercato lo considera uno dei più autorevoli esperti in ambito energy. Nel suo track record più recente, l'assistenza a Iren nell'acquisizione del più grande impianto fotovoltaico d'Italia da European Energy, l'affiancamento di Seaside (Italgas) nel deal Fratelli Ceresa e il progetto di interconnessione Italia-Austria.

empowering
WOMEN
WORLDWIDE

17, 18 e 19 Novembre 2022

FICO Eataly World, Bologna & Online

L'evento internazionale
più atteso dell'anno
dedicato alla
*leadership
al femminile.*

SCOPRI L'EVENTO SU
WOMENXIMPACT.COM





LORENZO PAROLA

Angelini è un amministrativista di lungo corso, fondatore di uno studio in associazione con il professor Franco Gaetano Scoca e dal 2020 equity partner, responsabile della sede di Milano di Lipani Catricalà & Partners. Lui è l'uomo delle infrastrutture all'interno di questa organizzazione professionale. Di recente, per esempio, ha fatto parte del team legale che ha assistito Comdata e Network Contact nella presentazione a Inps e a Inps Servizi della prima proposta di partnership pubblico privata in Italia per la gestione dei servizi di contact center multicanale. Angelini è legato a Parola da una lunga consuetudine di collaborazioni, come quando hanno assistito in tandem A2A Energia nel giudizio di appello per l'annullamento del provvedimento sanzionatorio adottato dall'Arera in relazione alla presunta adozione di strategie di programmazione non diligenti nell'ambito del servizio di

**«ABBIAMO SVILUPPATO UN
MODELLO ORGANIZZATIVO SNELLO,
DINAMICO, CAPACE DI ADATTARSI
ALLE ESIGENZE DEI CLIENTI
PUNTANDO SULLA *THOUGHT
LEADERSHIP* E SUL MERITO»**

dispacciamento dell'energia elettrica.
«Lavoriamo insieme su progetti comuni, con un rapporto di amicizia che dura da quasi 10 anni – commenta Angelini –. La lunga consuetudine professionale ha cementato non solo la stima professionale e la fiducia, ma anche la scoperta di valori comuni come lo spirito di servizio, la meritocrazia, la responsabilità sociale e la sostenibilità economica e ambientale». «Le sinergie professionali – sottolinea Parola – in un contesto in cui le operazioni straordinarie e i progetti energetici

concorso
letterario

Il Edizione
RACCONTI
dell' **ULTIMO BICCHIERE**

Tema: "A ruota libera"

Partecipazione: gratuita

VALUTAZIONI DELLA GIURIA: ESTATE 2022

Organizzato da LC Publishing Group con le testate Legalcommunity.it e Inhousecommunity.it, il concorso letterario si rivolge a tutti i professionisti del diritto che abbiano già affrontato la scrittura o che coltivino il sogno di esprimere la propria creatività attraverso la scrittura.

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

Chi può partecipare:
tutti i professionisti del diritto: Magistrati, Avvocati, Notai, Giuristi d'Impresa, Praticanti, Stagisti, Laureati in Giurisprudenza.



e infrastrutturali si svolgono in un ecosistema molto regolato, sono spesso intuitive e si muovono su sensibilità comuni».

L'organizzazione definisce l'approccio e si pone in linea con il profilo di clientela e di servizi legali che lo studio intende offrire. «Abbiamo sviluppato un modello organizzativo snello, dinamico, capace di adattarsi alle esigenze dei clienti puntando sulla *thought leadership* e sul merito», afferma Parola che sarà il managing partner. «Coerentemente con il modello per settori industriali l'organizzazione si sviluppa su linee orizzontali e si articola in task-force multidisciplinari, composte da professionisti con seniority diverse, chiamate di volta in volta a elaborare soluzioni, a supportare i processi decisionali e di investimento dei clienti, anticipandone i bisogni e supportandone la progettualità, nonché a studiare problemi e scenari per essere sempre in prima linea nell'affrontare le sfide del nostro tempo», spiega Angelini.



«COERENTEMENTE CON IL MODELLO PER SETTORI INDUSTRIALI L'ORGANIZZAZIONE SI SVILUPPA SU LINEE ORIZZONTALI E SI ARTICOLA IN TASK-FORCE MULTIDISCIPLINARI»

FABIO GIUSEPPE ANGELINI

Lo studio Parola Angelini parte con un assetto "leggero". Una quindicina di professionisti in tutto. Tra questi, oltre ai soci fondatori, spiccano gli of counsel **Gianluca Grea, Andrea Leonforte, Rosaria Arancio e Mariella Mauriello**, oltre a una squadra in crescita. «We are hiring – esclama Parola –. Vogliamo crescere ma non abbiamo fretta, perché abbiamo impiegato anni a costruire un "dream team" accomunato da forti valori e motivazioni; quindi, siamo guidati da una grande attenzione e animati da una forte collegialità di tutti i membri del gruppo nella scelta di nuovi professionisti». E comunque, ricorda Angelini, «abbiamo la possibilità di aggiungere in questa fase altri 10-12 professionisti».

Si tratta di un progetto in divenire. Anche in termini di budget, come spiegano i fondatori: «L'obiettivo è l'esponenzialità, non l'additività. Alla base del progetto vi è la convinzione che il budget non sia la semplice sommatoria dei nostri attuali fatturati ma la creazione di sinergie che ci consentano sin da subito di raggiungere una forte massa critica».

E qui veniamo a un punto di eterno dibattito: il mercato dei servizi legali in Italia è ancora adatto alle boutique? «Il



LORENZO PAROLA E FABIO GIUSEPPE ANGELINI

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



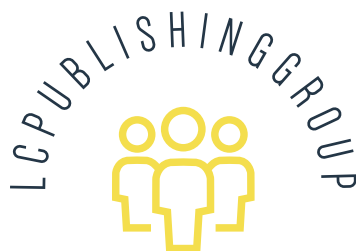
FABIO GIUSEPPE ANGELINI

mercato italiano – risponde Parola – è estremamente sofisticato e competitivo: la fiducia nel team di professionisti e l'eccellenza del servizio hanno sempre premiato. Questo crea spesso una forte impermeabilità a iniziative di cross-selling internazionali. E questa è la ragione alla base del successo degli studi legali nazionali, che da boutique sono spesso cresciuti come grandi studi associati». Parola e Angelini non pensano ci sia un limite di "taglia" per le operazioni che una organizzazione come la loro potrà gestire. «Per i nostri team non c'era un limite prima del trasferimento nel nuovo studio – dichiara Angelini – e tanto meno ci sarà adesso, visto che non solo possiamo valorizzare le forti sinergie reciproche, ma che potremo inoltre contare su nuovi professionisti coinvolti sin dall'inizio nel progetto». «Per esempio – evidenzia Parola – rafforzeremo il presidio della corporate governance con l'ingresso e l'esperienza

«ALLA BASE DEL PROGETTO VI È LA CONVINZIONE CHE IL BUDGET NON SARÀ LA SEMPLICE SOMMATORIA DEI NOSTRI FATTURATI MA DERIVERÀ DALLA CREAZIONE DI SINERGIE»

di Gianluca Grea e di quello antitrust e regolazione con quella di Rosaria Arancio. In un mercato di operazioni straordinarie, caratterizzato da un forte potere dei venditori, la possibilità di poter fornire l'assistenza di professionisti di elevata seniority, già in fase di due diligence in grado di identificare eventuali criticità, dimensionare il rischio e proporre soluzioni, fa la differenza e rappresenta la cifra della nostra proposta di valore». Il business model prevede anche collaborazioni non esclusive e referral con altri studi. «Non vogliamo essere un "full service", così come non lo è stata

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

LO STUDIO IN CIFRE



I soci fondatori



Gli of counsel



Il totale delle persone coinvolte



La sede, Milano



L'anno di fondazione

«LE COLLABORAZIONI DI CUI
BENEFICIAVAMO IN PRECEDENZA,
PER ESEMPIO IN AMBITO FISCALE O
GIUSLAVORISTICO, PROSEGUIRANNO
NELL'ESCLUSIVO INTERESSE DEI
CLIENTI»

LORENZO PAROLA

nelle realtà dalle quali ciascuno di noi proviene – spiega Parola -. Le collaborazioni di cui beneficiavamo in precedenza, per esempio in ambito fiscale o giuslavoristico, proseguiranno senza soluzione di continuità in uno spirito di “fare rete” e nell'esclusivo interesse dei clienti».

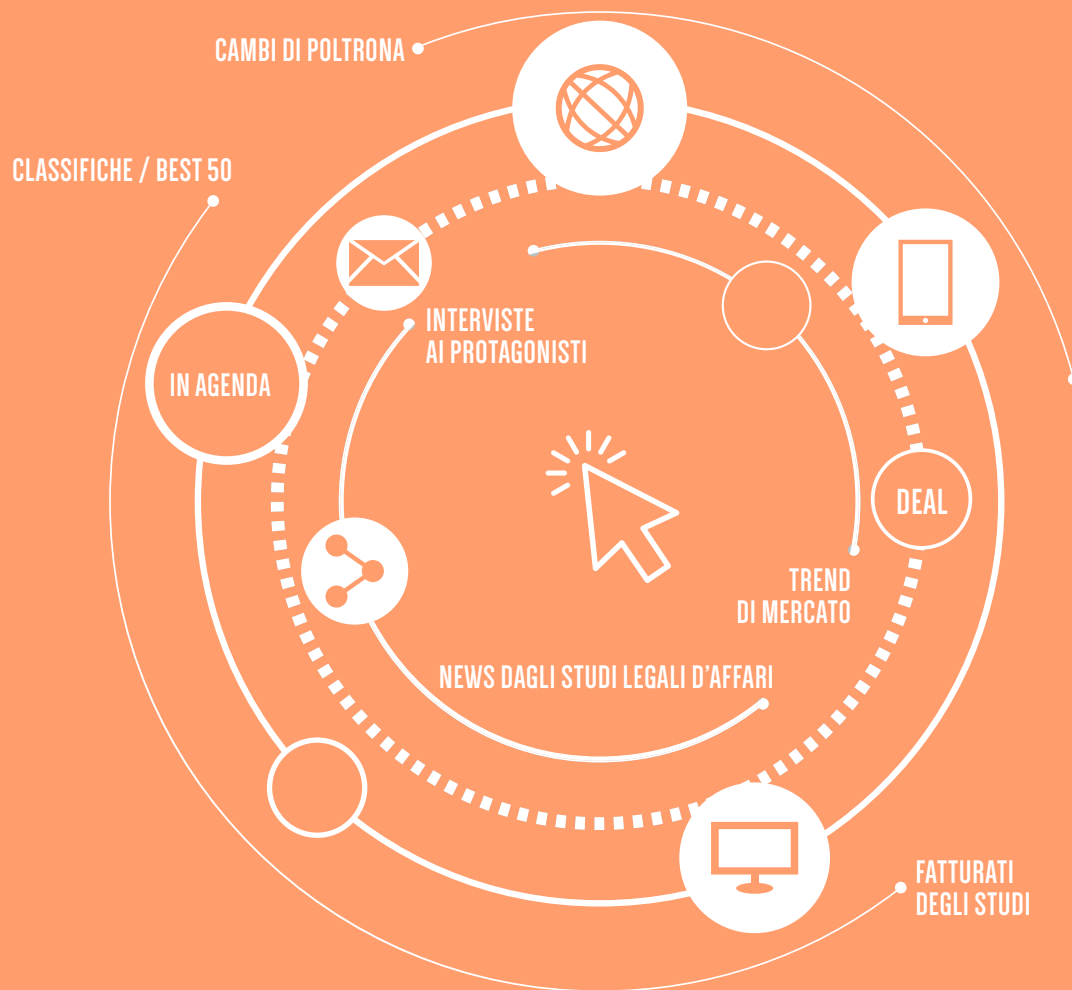
E qui torniamo al focus settoriale del progetto, a cominciare da energy e infrastrutture. In una parola, verrebbe da dire: Pnrr. «Puntiamo ad accompagnare il processo di trasformazione del Paese, rispetto al quale il Pnrr è solo una delle leve a disposizione».

Detto questo, però, è innegabile che il Piano nazionale di ripresa e resilienza sia uno strumento fondamentale per la crescita dell'economia e si inserisca nelle traiettorie dell'attività di Parola Angelini. «Noi, tuttavia, ci poniamo un obiettivo più ampio e di lungo periodo – afferma Parola -. Vogliamo metterci al fianco e supportare le straordinarie energie imprenditoriali e manageriali che abbiamo avuto modo di incontrare e conoscere e che costituiscono i veri fattori abilitanti della prossima



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



LORENZO PAROLA E FABIO GIUSEPPE ANGELINI

metamorfosi economica e della ripartenza italiana». «Il lavoro – aggiunge Angelini – si focalizza allo stesso tempo sui grandi fondi del settore infrastrutturale che si affacciano in Italia, così come sugli investitori istituzionali, i diversi attori del settore pubblico, le imprese industriali e, naturalmente, l'evoluzione del sistema finanziario».

Il *timing* sembra giusto. In ambito energy, osserva Parola, «la recente crisi energetica, aggravata dalla tragedia dell'aggressione russa all'Ucraina, ha reso palese l'urgenza di risolvere le tre

“questioni” (sostenibilità, sicurezza ed economicità) attraverso la transizione. Contrariamente a quanto spesso si legge, ci apprestiamo ad affrontare una maratona, non uno sprint. Il nuovo ecosistema che ci attende richiede competenze in tutte le tecnologie, dal gas alle rinnovabili, dall'idrogeno agli accumuli; e in tutte le fasi della filiera, dalla coltivazione di idrocarburi, alla vendita di energia ai clienti finali. Da questo punto di vista credo fortemente che l'Italia sia la “Silicon Valley” dell'energia».

Stessa cosa può dirsi per le infrastrutture (fisiche, digitali e sociali) che, come sottolinea Angelini, «rappresentano il principale motore di sviluppo nazionale e richiedono un approccio nello stesso tempo globale e locale. La dimensione globale attiene alle reti di interconnessione dei mercati commerciali internazionali, ai flussi di merci, di persone, di energia, di informazioni; flussi che sempre più attraverseranno le agglomerazioni urbane, le metropoli del mondo, le “città-stato” su cui convergono risorse, conoscenze e sviluppo demografico. La dimensione locale si riferisce ai luoghi, ai territori, alle aree interne che esigono difesa idrogeologica, sicurezza, maggiore accessibilità, migliore connessione e reti infrastrutturali in grado di promuovere uno sviluppo economico e sociale». Stiamo vivendo un'epoca di grandi cambiamenti «e questo porta con sé un conseguente impatto sui modelli di crescita e di investimento per l'energia e le infrastrutture, il cuore della nostra pratica professionale – concludono Parola e Angelini –. Dalla dichiarazione dei capi di Stato riuniti a Versailles lo scorso 11 marzo è stato chiaro come la conferma della riduzione delle dipendenze energetiche e la costruzione di una base più solida al modello di sviluppo delle nostre economie rappresentino le dimensioni fondamentali del futuro. Come avvocati, soci in questo nuovo progetto, vogliamo esserne parte contribuendo con le nostre competenze». ■

2022 BEST 50 SPECIALE FATTURATI

Nel 2021 i primi 50 studi legali d'affari attivi in Italia hanno totalizzato ricavi per circa 2,9 miliardi, in base alle stime di Legalcommunity. BonelliErede è la prima organizzazione a superare il tetto dei 200 milioni. Latham & Watkins è il campione in termini di crescita: +47%

di nicola di molfetta

Il mercato dei servizi legali per il business ha chiuso il 2021 registrando un'importante crescita. Le prime 50 insegne per fatturato (in base alle stime elaborate da Legalcommunity.it in occasione dello speciale Best 50 di MAG) hanno mosso in totale un giro d'affari di circa 2,9 miliardi di euro.

L'incremento rispetto alla performance del 2020 è stato del 10%, in accelerazione rispetto al +4% precedente.

TREND E VALORI MEDI

La prestazione appena archiviata conferma il trend di crescita di questa sottocategoria dell'avvocatura nazionale che negli ultimi cinque anni ha visto aumentare l'entità del proprio giro d'affari del 29,4%.

Contando professionisti (in molti studi lavorano anche commercialisti e consulenti del lavoro) e praticanti, sono circa 10.240 le persone "impiegate" in queste 50 strutture.

Il fatturato medio per persona è di 282mila euro. Le insegne con il dato più alto, in questo caso sono Latham & Watkins, con quasi 970mila euro per lawyer, seguita da Grande Stevens con 627mila euro e Cleary Gottlieb con 595mila euro.

Mentre il fatturato medio per socio (qui s'è tenuto conto dei partner equity e non) è risultato pari a circa 1,4 milioni. Qui, sopra quota 5 milioni, troviamo solo due insegne americane: Cleary Gottlieb con 5,6 milioni, seguito dalla law firm Latham &

BEST 50

I primi 50 studi legali attivi in Italia per fatturato nel 2021

Dati in milioni di euro

N.	Studio Legale	FATTURATO 2021	FATTURATO 2020	Var %
1	BonelliErede	213	194	10%
2	Pwc Tls	182,5	166,7	10%
3	Chiomenti	178	148,6	20%
4	EY tax & law	157	132	19%
5	Deloitte (Legal + Sts)	154	128	20,3%
6	Gianni & Origoni	150	150	0%
7	Pirola Pennuto Zei & Associati	145,5	137,8	5,6%
8	Legance	123	102	20,6%
9	Kpmg tax & legal	107,5	97,1	10,7%
10	Dla Piper	104,9	100,3	4,6%
11	Advant Nctm	90,5	80	13%
12	Latham & Watkins	62	42	47%
13	Cleary Gottlieb	56,5	54	5%
14	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici	56,5	51,5	9,7%
15	Freshfields	53,5	51	5%
16	Dentons	51,9	43,2	25%
17	Pedersoli	51,6	53	-2,6%
18	Baker McKenzie	50,3	49,2	2,2%
19	Clifford Chance	50	50	0%
20	Grimaldi	49	47	4%
21	Gattai Minoli Partners	48,3	39,5	22,3%
22	Linklaters	46	45	2%
23	Hogan Lovells	44,8	38,6	16%
24	Bird & Bird	42	37,5	12%
25	Orrick	40,5	38	6,6%

Fonte: stime legalcommunity.it

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!

Watkins con 5,2 milioni. Secondo i dati ricostruiti da Legalcommunity.it per MAG, solo il 4% dei Best 50 del 2021 ha chiuso in calo. A questi si aggiunge un 8% che ha archiviato l'anno in linea con l'esercizio precedente. Mentre l'88% ha portato a casa una crescita. E in particolare, va osservato che circa il 70% di questa maggioranza ha superato la soglia del +5%.

La fotografia scattata all'avvocatura d'affari nazionale ci restituisce l'immagine di un'eccezione rispetto alla situazione media in cui naviga la categoria forense.

I dati relativi all'intero corpo dell'avvocatura italiana risalgono a poche settimane fa e ci dicono che il volume d'affari medio annuo di un avvocato italiano si attesta sui 56.592 euro (-6,5%), per un reddito medio di 37.785 euro. In generale, il volume d'affari medio della categoria è sceso del 4,6% (fonte Cassa nazionale forense, anno di riferimento 2020) attestandosi a quasi 12,8 miliardi.

IL PODIO

Tornando al comparto della business law e alla lista dei Best 50, i fattori che hanno sostenuto una crescita così importante nel corso del 2021 sono rappresentati dall'eccezionale andamento dell'attività sul fronte corporate finance, con l'm&a trascinato in particolare dal private equity. C'è, poi, da considerare la straordinaria risposta che il mercato sta dando all'offerta multidisciplinare che premia, per esempio, le organizzazioni con un tax di qualità e con competenze trasversali organizzate per industry: un riferimento su tutti

BEST 50

I primi 50 studi legali attivi in Italia per fatturato nel 2021

Dati in milioni di euro

N.	Studio Legale	FATTURATO 2021	FATTURATO 2020	Var %
26	Allen & Overy	40	38,5	3,9%
27	Tonucci & Partners	36,7	34,1	7,6%
28	Simmons & Simmons	34,5	34	1,5%
29	Pavia e Ansaldo	33	33	0%
30	La Scala	30,5	29,7	2,7%
31	Grande Stevens	30,1	27,9	8%
32	CMS	29,1	26,3	11%
33	Trifirò	26	26	0%
34	Maisto e Associati	25,7	25,2	2%
35	Toffoletto De Luca Tamajo	24,6	22,8	7,9%
36	Roedl & Partner	24,3	23,8	2,1%
37	Carnelutti Law Firm	23	27	-15%
38	LS Lexjus Sinacta	22,7	20	13,5%
39	RP Legal & Tax	22	21,8	1%
40	Gitti & Partners	20,5	17,5	17%
41	Eversheds Sutherland	20	16,1	24%
42	Ashurst	18	14,3	26%
43	Osborne Clarke	17,8	17	4,7%
44	Legalitax	17,5	15,4	13,6%
45	Withers	16,5	13,9	19%
46	Russo De Rosa	16	15,8	1,3%
47	Bureau Plattner	15	12,3	22%
48	Andersen	15	12	25%
49	Greenberg Traurig Santa Maria	14,3	11,5	24,3%
50	Norton Rose Fulbright	13	9,5	37%

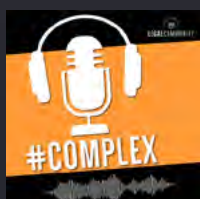
Fonte: stime legalcommunity.it

SEGUI I NOSTRI PODCAST

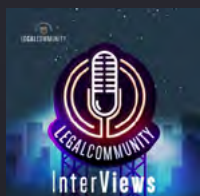
PUBLISHING GROUP
LC



LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



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



I GIURISTI D'IMPRESA
SI RACCONTANO
RISPONDENDO
A DIECI DOMANDE



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



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



STORIE
DEI PROTAGONISTI
DELLA COMMUNITY
DEL FOOD & BEVERAGE



è quello che si può fare su energy & infrastructure. Terzo fattore di slancio per il comparto è rappresentato dal trend aggregativo. Qui non assistiamo a una corsa a chi si allarga di più. I processi che vedono gli avvocati d'affari organizzarsi in strutture articolate e composite sembrano seguire soprattutto un approccio strategico che culmina nel tentativo di creare soggetti di mercato (siano essi studi dimensionati o boutique di settore) con una proposta di valore definita e capace di rispondere a specifiche esigenze.

Il podio della edizione 2022 della Best 50 registra un paio di novità di rilievo. La prima è anche una conferma: BonelliErede conserva ancora la vetta ma grazie a una crescita stimata nell'intorno del 10% diventa il primo studio legale italiano della storia a superare quota 200 milioni, totalizzando un giro d'affari di circa 213 milioni. L'organizzazione presieduta da **Stefano Simontacchi** stacca di alcune lunghezze PwC Tls che ha archiviato l'ultimo esercizio a 182,5 milioni. Mentre, sul terzo gradino del podio, e qui veniamo alla seconda novità, troviamo Chiomenti che grazie a una crescita stimata nell'intorno del 20% realizza ricavi pari a circa 178 milioni di euro.

Lo studio presieduto dall'avvocato **Francesco Tedeschi** ha avuto un anno straordinario da molti punti di vista e in particolare sul fronte dell'attività m&a risultando accreditato su 60 operazioni per un valore complessivo di oltre 73 miliardi (*si veda il numero 175 di MAG*).

>>>

BEST 20

Per crescita del fatturato *Dati in milioni di euro*

N.	Studio	Fatturato 2021	Variazione %
1	Latham & Watkins	62	47%
2	Norton Rose Fulbright	13	37%
3	Ashurst	18	26%
4	Dentons	51,9	25%
5	Andersen	15	25%
6	Greenberg Traurig Santa Maria	14,3	24,3%
7	Eversheds Sutherland	20	24%
8	Gattai Minoli Partners	48,3	22,3%
9	Bureau Plattner	15	22%
10	Legance	123	20,6%
11	Deloitte (Legal + Sts)	154	20,3%
12	Chiomenti	178	20%
13	EY tax & law	157	19%
14	Withers	16,5	19%
15	Gitti & Partners	20,5	17%
16	Hogan Lovells	44,8	16%
17	Legalitax	17,5	13,6%
18	LS Lexjus Sinacta	22,7	13,5%
19	Advant Nctm	90,5	13%
20	Bird & Bird	42	12%

Fonte: stime legalcommunity.it



STEFANO SIMONTACCHI



SAVE THE DATE
12.09.2022

11th Edition
Labour

ORE 19.15 MILANO

OVER 100

Gli studi legali attivi in Italia con un fatturato superiore a 100 milioni

Dati in milioni di euro

Studio	Fatturato 2021	Var % su anno precedente	Totale professionisti	Totale Soci
BonelliErede	213	10%	508	87
Pwc Tls	182,5	10%	853	173
Chiomenti	178	20%	385	58
EY tax & law	157	19%	756	77
Deloitte (Legal + Sts)	154	20,3%	947	101
Gianni & Origoni	150	0%	417	99
Pirola Pennuto Zei & Associati	145,5	5,6%	630	133
Legance	123	20,6%	321	53
Kpmg tax & legal	107,5	10,7%	643	N.D.
Dla Piper	104,9	4,6%	288	55

Fonte: stime legalcommunity.it



FRANCESCO TEDESCHINI

IL "CLUB TRE CIFRE"

Intanto, si allarga il "club tre cifre". Si tratta del ristretto circolo di insegne con un fatturato superiore a 100 milioni che da quest'anno conta dieci realtà con l'"ingresso" di Kpmg che ha chiuso l'anno a quota 107,5 milioni, completando l'elenco delle Big four in lista.

Dla Piper si conferma l'unica insegna di matrice internazionale con un giro d'affari superiore a quota 100 e, per la precisione, pari a 104,9 milioni di euro.

Per il resto, in questa Best 10 troviamo gli italiani BonelliErede, Chiomenti, Gianni & Origoni (stabile a 150 milioni), Pirola Pennuto Zei & Associati (cresciuto di un ulteriore 5,6% arrivando a 145,5 milioni) e Legance che, con un incremento del giro d'affari del 20,6%, ha raggiunto quota 123 milioni di euro.

CHI CRESCE DI PIÙ

Legance e Chiomenti si sono piazzati anche nella cinquina delle insegne nazionali che sono cresciute maggiormente nell'ultimo anno registrando rispettivamente un +20,6% e un +20%. L'organizzazione fondata da **Filippo Troisi, Alberto Giampieri, Bruno Bartocci, Giovanni Nardulli e Alberto Maggi**, non solo si è confermata tra i big delle fusioni e acquisizioni con 49 operazioni messe in fila, ma è stata tra le poche a essere attiva sul fronte lateral hire portando in squadra alcuni dei profili più

LEX MACHINE

di Nicola Di Molfetta

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



Acquista la tua copia qui 

o scopri **l'elenco delle librerie** in cui è disponibile!

Per informazioni

tel. 02 36727659 - info@lcpublishinggroup.it



FILIPPO TROISI



BRUNO GATTAI

rilevanti della scena corporate m&a: **Alberta Figari** da Clifford Chance, **Andrea Sacco Ginevri** da Chiomenti e **Sven Von Mensenkampff** da Pavia e Ansaldo. Interessante, anche l'investimento fatto sul fronte Esg con l'apertura a **Roberto Randazzo**, ex RP Legal & Tax. Un attivismo che non ha fermato la crescita interna, termometro tra i più eloquenti dell'andamento dello studio, che nelle scorse settimane ha annunciato la promozione di sei nuovi soci e nove counsel.

Meglio hanno fatto solo Gattai Minoli Partners (+22,3%) e la boutique di matrice altoatesina Bureau Plattner (+22%). Completa questa cinquina la super-boutique Gitti & Partners (di cui scriviamo in questo numero di MAG). Riguardo allo studio guidato da **Bruno Gattai** va messo

in evidenza come la performance dell'ultimo anno sia stata prodotta da una crescita corale dell'organizzazione sempre più vicina al traguardo dei 50 milioni. Mentre per Bureau Plattner, il tax si conferma trainante (produce il 65% dei ricavi) e l'attività m&a in costante aumento (25%).

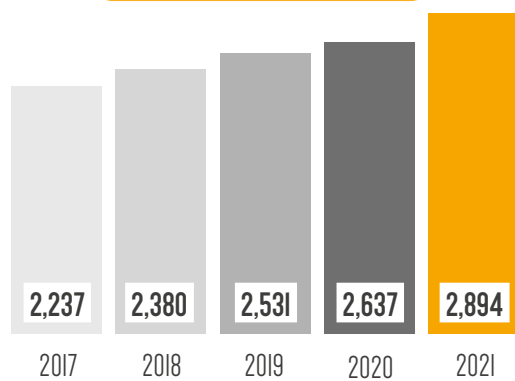
Sono tutti di matrice internazionale, invece, gli studi che nel 2021 hanno fatto segnare la crescita più rilevante rispetto a tutte e cinquanta le organizzazioni monitorate dalla Best 50. Nelle prime posizioni troviamo Latham & Watkins (+47%), seguito da Norton Rose Fulbright (+37%), Ashurst (+26%), Dentons e Andersen (entrambi con +25%) e Greenberg Traurig Santa Maria che, con una crescita di poco superiore al 24%, ha totalizzato un giro d'affari di 14,3 milioni. La law firm guidata da **Stefano Sciolla** risulta l'unica organizzazione nella fascia dei 60 milioni. Il focus su private equity e leveraged finance si sta confermando una combinazione vincente e la qualità dell'offerta professionale continua a portare sulle scrivanie degli avvocati di questo studio un work flow ad alto valore aggiunto. Notevole il "salto" realizzato dalla sede italiana di Norton Rose Fulbright guidata dall'avvocato **Attilio Pavone** che si è messa in evidenza anche per l'attivismo sul fronte *lateral hire*, mettendo a segno una delle operazioni più importanti dell'anno con l'ingresso in squadra dell'avvocata **Tiziana Del Prete**.

Per lo studio guidato da **Carloandrea Meacci**, il 2021 è stato un vero e proprio anno di exploit trainato dall'attività sul fronte banking & finance e soprattutto dalla performance in ambito infrastructure dove la law firm ha realizzato

2017-2021 - IL VALORE DEL MERCATO

Dati in miliardi di euro

+29% IN 5 ANNI



Fonte: stime legalcommunity.it



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
22.09.2022

3rd EDITION

Litigation

ORE 19.15 MILANO



STEFANO SCIOLLA



ATTILIO PAVONE



CARLOANDREA MEACCI



FEDERICO SUTTI

IL MERCATO IN 5 CIFRE

2,894

Il valore stimato in mld di euro del giro d'affari mosso dai primi 50 studi dediti alla business law

10.242

I professionisti attivi nelle 50 insegne sotto la lente

1.908

I soci attivi nelle 50 insegne sotto la lente

282mila

gli euro di ricavi (in media) per fee earner

1,4

I milioni di fatturato (in media) per socio

Fonte: stime legalcommunity.it

circa il 50% dei propri ricavi. Importante, anche l'accelerazione di Dentons. Il managing partner, **Federico Sutti**, e i partner dell'organizzazione internazionale sono riusciti a coordinare una crescita che ha beneficiato dei contributi di tutti i principali dipartimenti facendo entrare l'insegna nella fascia dei 50 milioni di ricavi grazie anche a un sensibile miglioramento del suo posizionamento.

Tiene il passo Andersen, il cui modello di consulenza integrata continua a dare ottimi risconti mentre Greenberg Traurig Santa Maria ha preso i giri giusti e ha chiuso il suo anno record.

PARALLELI E MERIDIANI

Quanto al raggio d'azione del business degli studi legali d'affari nella Best 50, gli studi analizzati da Legalcommunity hanno mediamente un'attività che origina al 69% dall'Italia e per il restante 31% dall'estero. Bureau Plattner e Trevisan & Cuonzo sono le organizzazioni italiane con l'attività maggiormente orientata dai flussi di domanda



SAVE THE DATE
20.10.2022

2nd EDITION
Real Estate

ORE 19.15 MILANO



internazionale, rispettivamente con l'85% e il 70% dei ricavi originati dall'estero.

La base operativa imprescindibile per l'attività di ciascuna delle 50 insegne all'interno della classifica è Milano. Tutti gli studi legali d'affari presi in considerazione hanno un ufficio nel capoluogo lombardo. Ma nella stragrande maggioranza dei casi, a questo si affianca almeno un altro ufficio, solitamente a Roma.

Appena il 12% degli studi sotto osservazione, infatti, ha un'unica sede all'ombra della *madunina*. E l'83% di questa minoranza è rappresentato da law firm internazionali. Detto questo, l'ultimo anno ha visto un crescente interesse degli studi legali d'affari nei confronti

della "provincia". Torino, con 14 insegne della Best 50 presenti, è la città che sembra aver esercitato la maggiore attrazione sul settore. Tra gli investimenti più recenti nella città della Mole, possiamo ricordare quelli di Toffoletto De Luca Tamajo, Grimaldi e Pavia e Ansaldo. Seguono, a poca distanza, Padova, dove operano 12 insegne della Best 50 e Bologna, con 10 realtà.

Quanto alle sedi all'estero (ovviamente qui guardiamo agli uffici oltre confine degli studi nazionali), è Londra l'unica capitale in cui sembra ci sia interesse un interesse diffuso a essere presenti. Qui troviamo 10 organizzazioni della Best 50. Sono invece solo 4 quelle che hanno un ufficio diretto a Bruxelles. 



LEADING LAW: ALLEANZA CON MICCINESI NEL TAX

Si amplia l'offerta di servizi professionali del network notarile e legale. MAG incontra il fondatore, Andrea Ganelli: «Dopo il consolidamento, pensiamo a crescere a Milano e Roma»

di nicola di molfetta

Se funziona a Torino, allora può funzionare ovunque. Chi non conosce questo modo di dire? Il capoluogo Piemontese è caratterizzato da una strana alchimia, fatta di attaccamento alle tradizioni e straordinaria apertura alle innovazioni. Un approccio a due fattori che anche nelle professioni legali ha prodotto una delle esperienze più interessanti degli ultimi tempi: il progetto Leading Law.

Il suo promotore è il notaio **Andrea Ganelli**, erede professionale del notaio **Antonio Maria Marocco**, "il notaio di Torino" (scomparso lo scorso 18 aprile), successore e rappresentante della quinta generazione di una stirpe che non ha tramandato il proprio avviamento di padre in figlio ma sempre da maestro ad allievo.

Ganelli, sei anni fa, ha dato vita a un progetto che sotto un'unica

FORMA MENTIS

L'IMPORTANZA DI ESSERE (ANCHE) CONSULENTI

Il notaio Andrea Ganelli è convinto, come già il suo maestro Antonio Maria Marocco, che il notariato non debba appiattirsi su «un arido esercizio della pubblica funzione», ma debba essere «permeato della vivacità intellettuale e professionale del consulente legale». «Siamo cancellieri e avvocati allo stesso tempo - era solito dire il notaio Marocco -. Se ti dovessi limitare al primo elemento finiresti sicuramente travolto dalle liberalizzazioni. Se invece saprai diventare il consulente dei tuoi clienti, ebbene, potrai superare anche le riforme più penalizzanti». Questo è stato il notariato vissuto e reso famoso da Antonio Maria Marocco, «sempre presente e disponibile per i clienti più celebri, ma anche per quelli più umili e per le Istituzioni, di ogni colore politico».

insegna ha riunito notai e avvocati in una dinamica di collaborazione indipendente e perfettamente conforme ai dettami regolamentari. Leading Law è un progetto che ha sparigliato le carte ma soprattutto è riuscito a cogliere un'esigenza del mercato sempre crescente e legata al bisogno di assistenza integrata nell'ambito delle discipline legali.

Questi sono giorni importanti per Leading Law. Non

semplicemente per l'approssimarsi del sesto anniversario della sua fondazione (che cade il 26 maggio), bensì per il fatto che l'iniziativa torinese, che oggi conta su importanti propaggini a Milano, Lodi, Roma, Bergamo e Firenze, inaugura un nuovo capitolo. Infatti, come anticipa Ganelli a MAG, il network ha appena avviato una collaborazione anche sul fronte tax, inaugurando un rapporto di *best friendship* con lo studio Miccinesi. Boutique d'eccellenza nel settore tax legal corporate, lo studio ha una forte impronta accademica: il fondatore, professor **Marco Miccinesi**, è ordinario di diritto tributario alla Cattolica di Milano, così come tre degli altri quattro equity partner dello studio ricoprono incarichi negli atenei di Piacenza e Siena.

L'incontro con Leading Law è avvenuto, come spesso accade, «sul campo». «Ho incrociato Pietro Boiardi (socio equity di Miccinesi, *ndr*) in occasione di un paio di operazioni - racconta Ganelli -. Abbiamo cominciato a ragionare sulle possibilità di collaborare su fronti comuni e alla fine abbiamo trovato una strada che ha convinto tutti». Miccinesi non aderirà a Leading Law adottandone il brand. «Quella che abbiamo iniziato - riprende Ganelli - è una *best friendship* che innanzitutto integra l'offerta di servizi di entrambe le nostre organizzazioni a beneficio dei clienti. E in secondo luogo consente a Miccinesi di arrivare a Torino e a noi di rafforzare il nostro presidio milanese».

E qui veniamo al secondo capitolo di questa storia. Già, perché Leading Law è un progetto che ha puntato fin dall'inizio sulla territorialità. E in questa logica, Milano non poteva che esserne una componente essenziale. La «rete» notarile ha come sua referente la notaia **Chiara Maria Colombo**. Quella legale, invece, è in fase di ricostruzione dopo che, a inizio 2021, si è conclusa una precedente collaborazione.

«La piazza di Milano - afferma Ganelli - è quella che per i clienti può rappresentare un punto di approdo e di snodo importante per lo sviluppo



MARCO MICCINESI



LEGALCOMMUNITY ITALIAN AWARDS

5th EDITION

SAVE THE DATE

14.07.2022

ROMA

Per candidarsi: bruna.maciell@iberianlegalgroup.com - 02 36727659
Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it - 02 36727659

#LcItalianAwards



IL NETWORK IN CIFRE

8

**Le sedi: Torino, Milano,
Bergamo, Lodi, Firenze,
Roma, Altese, Bra**

12

**I notai
Di cui 3 a Torino,
con 4 salary partner
e 3 junior salary partner;
1 a Milano e 1 a Bergamo**

26

**Gli avvocati
Di cui 18 a Torino; 4 a Roma;
2 a Lodi; 1 a Firenze;
1 a Bergamo**

2006

L'anno di avvio del progetto

8

**I milioni fatturati
nell'ultimo anno**

dei loro progetti. Allo stesso tempo, per i professionisti, in particolare per gli avvocati, Milano è un luogo che può offrire grandi opportunità di crescita». E in questa visione, Leading Law punta a proporsi come piattaforma su cui giovani avvocati potranno contare per sviluppare le loro potenzialità. «Siamo in fase acquisitiva. Cerchiamo professionisti radicati nella città e che qui possano non solo mettere a frutto le loro competenze tecniche ma anche il loro patrimonio relazionale».

Lo stesso approccio guiderà la crescita a Roma, dove Leading Law conta già sulla presenza dell'avvocato **Roberto Borgogno** e dove nelle prossime settimane potrebbe essere ufficializzato l'avvio di una nuova collaborazione.

Insomma, dice Ganelli, se dovessimo fotografare lo stato dell'arte del percorso fatto con Leading Law al termine di questi primi sei anni, potremmo parlare di una situazione «virtuosamente stabilizzata che è pronta a fare un ulteriore salto di qualità».

Il risultato principale è sicuramente stato quello di riuscire a creare un modello di studio che consenta la *cohabitation* di uno studio legale, organizzato in forma di società tra avvocati, e di una rete di studi notarili. Il tutto, nell'interesse dei clienti che sempre più sono interessati a usufruire di piattaforme di servizi integrati «senza che questo implichi una duplicazione di costi», chiosa Ganelli.

Sotto l'insegna Leading Law, ad oggi, si muovono circa una cinquantina di professionisti: 12 notai, una decina di collaboratori legali, oltre venti avvocati più il personale di staff. Una struttura che nell'ultimo anno ha realizzato un giro d'affari complessivo stimabile attorno agli 8 milioni di euro. E che si è distinta in diverse operazioni. Dall'ingresso di Greenext Technologies in Innova, seguito da un team legale guidato dal partner **Mario Donadio**, all'aumento di capitale di Skilabo, gestito da un pool coordinato dall'avvocato **Stefano Balzola**, passando per la stipula dell'atto notarile relativo alla compravendita di un portafoglio di 5 impianti fotovoltaici per una potenza nominale complessiva pari a circa 120 MW, seguita dal notaio Ganelli nonché dal ruolo che i notai hanno avuto anche nel progetto Forrest in Town, in cui il pool notarile ha lavorato per Boffa Building.

Ganelli coltiva il sogno che un giorno, in Italia, si possa affermare la figura del notaio nazionale riuscendo a distinguere le attività libero professionali da quelle del pubblico ufficiale. Progetti. Cantieri. Ma del resto, se funziona a Torino...

PROMOZIONI: LE SEDI ITALIANE DELLE LAW FIRM FANNO IL PIENO

Torna a crescere il numero di promozioni a partner. Ma resta lontano il picco del 2020

di giuseppe salemme



V

Volge al termine anche in questo 2022 la consueta stagione delle promozioni all'interno degli studi legali internazionali. Chiusi i bilanci d'esercizio, le law firm scelgono su quali professionisti puntare in ottica futura e "portano all'incasso" le performance delle sedi locali nell'anno appena archiviato.

I dati sulla crescita interna agli studi internazionali raccolti da Legalcommunity nella finestra temporale che va da gennaio a maggio, assumono un'importanza particolare. Innanzitutto, perché si tratta del primo, vero semestre post-Covid: confrontando i dati di quest'anno con quelli dei tre anni precedenti, siamo dunque in grado di avere un quadro più



CHIARA CIMARELLI, FEDERICA BOCCI E ANTONIO LONGO

chiaro e completo degli effetti che la pandemia ha avuto sui percorsi di crescita dei professionisti.

In secondo luogo, quest'analisi offre un'ulteriore chiave utile a interpretare una tendenza che gli ultimi numeri di MAG hanno già in parte fotografato: parliamo ovviamente della "guerra dei talenti". O meglio, della guerra per i talenti.

Le conferme arrivano da ogni parte: attrarre e conquistare i giovani professionisti sta diventando per gli studi legali (e per l'avvocatura in generale) sempre più arduo. Tantissimi managing partner parlano di *talent acquisition* e *talent retention* come delle due sfide per eccellenza per il futuro delle loro organizzazioni. In quest'ottica, una gestione equilibrata, trasparente e lungimirante delle carriere dei collaboratori rappresenta

PARTNER - LE PROMOZIONI DEL 2022 NELLE LAW FIRM

Cognome	Nome	Studio
De Giorgi	Emilio	Allen & Overy
Sada	Amilcare	Allen & Overy
Pinzuti	Annamaria	Ashurst
Santini	Annalisa	Ashurst
Benigni	Carlotta	DLA Piper
Varese	Elena	DLA Piper
Fabbricatore	Guglielmo	DWF
Falco	Francesco	DWF
Viaggio	Daniela	Eversheds Sutherland
La Rosa	Giuseppe	Eversheds Sutherland
Spinelli	Ermelinda	Freshfields
Frattini	Marco	Jones Day
Amprimo	Anna	K&L Gates
Barometro	Paola	Orrick
Muratore	Marco	Simmons & Simmons
Bonomi	Roberto	Withers



SAVE THE DATE
27.10.2022

5th Edition

MARKETING

MILAN

una delle chiavi principali per farvi fronte.

Veniamo ai dati. Nei primi cinque mesi del 2022 (maggio ovviamente non è ancora terminato), il numero di promozioni a partner negli studi internazionali è tornato nuovamente a crescere, seppur di poco. Il totale è di 16 nuovi soci (peraltro in perfetto equilibrio tra i generi), contro i 15 registrati nello stesso periodo del 2021. Si tratta ad ogni modo di una cifra di molto inferiore rispetto ai 20 del 2019, ultimo anno pre-pandemia; e addirittura al 2020, i cui primi cinque mesi, nonostante il lockdown e lo shock-Covid, videro ben 25 ingressi nelle partnership degli studi internazionali. Numero poi crollato nel 2021: forse a testimonianza di un effetto Covid "ritardato", tradottosi in una politica di maggiore cautela adottata nei mesi a venire.

A sostegno di questa lettura c'è anche il dato riguardante le nomine a counsel, carica che nella maggior parte degli studi rappresenta l'ultimo gradino prima della partnership. E che sono aumentate proprio in corrispondenza della diminuzione dei nuovi soci: nel 2021, anno del già citato "crollo" del numero di promozioni a partner, i nuovi counsel sono stati 11, cifra equivalente a quella dei due anni precedenti messi insieme (9 nel 2020 e appena 2 nel 2019); e superata quest'anno con ben 14 nomine. Un trend esemplificato dallo studio inglese Allen & Overy, che nella prima parte di questo 2022 ha annunciato l'unico vero giro di nomine degli ultimi quattro anni, che ha compreso le tre promozioni a counsel di **Elia**

COUNSEL - LE PROMOZIONI DEL 2022 NELLE LAW FIRM

Cognome	Nome	Studio
Clarizia	Elia Ferdinando	Allen & Overy
Ferri	Antonio	Allen & Overy
Giorgetti	Giorgia	Allen & Overy
Commis	Chiara	Clifford Chance
Cimarelli	Chiara	DLA Piper
Bocci	Federica	DLA Piper
Longo	Antonio	DLA Piper
Degli Abbati	Eleonora	DWF
Mercuri	Federico	Freshfields
Candeloro	Giorgio	Freshfields
Cocco	Emanuela	Hogan Lovells
Feliciani	Pierluigi	Hogan Lovells
Esposito	Diego	Linklaters
Ferraresso	Anna	Linklaters



ERMELINDA SPINELLI



PUBLISHING GROUP
LC

IL VOSTRO PODCAST, LA VOSTRA VOCE

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

ASCOLTA LE PUNTATE ►



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

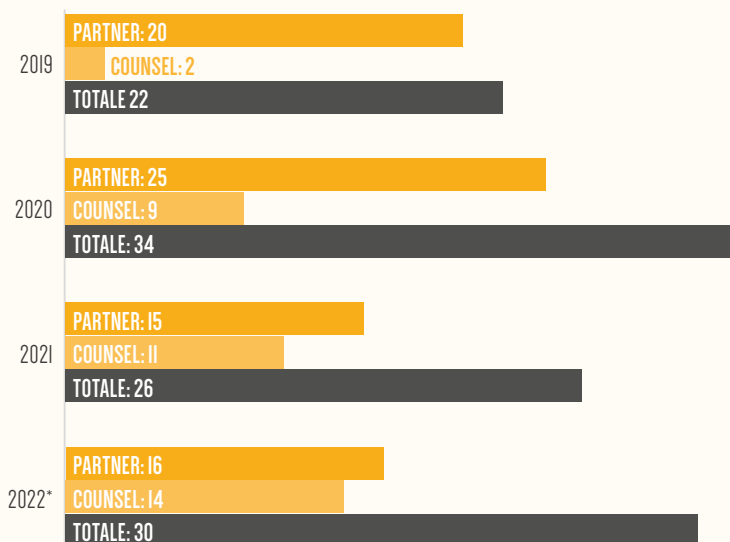
Ferdinando Clarizia, Antonio Ferri e Giorgia Giorgetti, assieme a quelle dei nuovi partner **Emilio De Giorgi e Amilcare Sada**. Tendenza in cui si inserisce anche DLA Piper, che ha inaugurato la neo-istituita carica di counsel ([leggere lo scorso numero di MAG per saperne di più](#)) con le promozioni di **Chiara Cimarelli, Federica Bocci e Antonio Longo**.

NELL'OTTICA DELLA TALENT ACQUISITION E RETENTION, LA GESTIONE DELLE CARRIERE DEI COLLABORATORI RAPPRESENTA UNA DELLE CHIAVI DI SUCCESSO

Un'altra evidenza che emerge dai dati è un certo "risveglio" delle firm inglesi. Storicamente più restie a promuovere partner in Italia, hanno decisamente smentito questa tendenza nel 2022: dei sedici nuovi partner registrati da Legalcommunity, ben nove appartengono ad un'insegna britannica (il 56,2%). Una percentuale superiore sia ai due anni precedenti (nel 2021 era "inglese" solo il 20% delle promozioni a partner, nel 2020 il 28%) che al 2019 pre-pandemico, in cui i nuovi partner italiani nelle firm UK furono 8 (il 40% del totale).

L'ANDAMENTO

La stagione delle promozioni, anno per anno:
partner, counsel e totale promossi



*Parziale - Fonte: Legalcommunity.it

Restringendo il campo al cosiddetto *magic circle*, si riscontra innanzitutto un ancor più forte ricorso alla figura del counsel: Allen&Overy, Clifford Chance, Freshfields e Linklaters firmano il 57,1% delle promozioni a counsel dell'ultimo anno (8 su 14). Nel 2021 addirittura il 72,7%, sebbene ad opera di due soli studi (Clifford Chance e Freshfields). Sono invece tre i nuovi partner italiani nel *magic circle* inglese: su tutti spicca **Ermelinda Spinelli**, prima partner donna in assoluto di Freshfields in Italia. 🇬🇧



EMILIO DE GIORGI E AMILCARE SADA



LEONOR SAMPAIO SANTOS

Parla Leonor Sampaio Santos, responsabile legale di José de Mello Capital: «Presto sarà necessaria la reinvenzione del ruolo dell'avvocato esterno»

di michael heron

UBERIZZAZIONE DEI SERVIZI LEGALI?



Nella penisola iberica, è chiaro che ci sia ancora molta strada da fare prima di vedere la cosiddetta “uberizzazione” della professione legale. Il mercato locale chiede da molti anni un approccio diverso ai servizi legali da parte dei consulenti. C'è ancora qualche dibattito su quando arriveremo a questo frangente. Per **Leonor Sampaio Santos**, responsabile legale di José de Mello Capital, le soluzioni tecnologiche legali, sebbene molto interessanti, sono ancora troppo costose. Tuttavia, l'avvocato ritiene che il mondo dei servizi legali stia cambiando rapidamente e che gli studi dovranno essere preparati.

In questa chiacchierata con Iberian Lawyer, s'è discusso anche dell'importanza dello spirito e dell'essenza della partnership tra general counsel (Gc) e studio legale. È chiaro che le aziende che vedono semplicemente il team legale interno come un ponte verso il loro consiglio di amministrazione, alla fine saranno lasciate indietro.

È diventato Avvocato presso PLMJ, cosa l'ha spinto poi a passare alla carriera in house?

No, ero ancora una tirocinante in PLMJ quando ho avuto la possibilità di entrare nel team legale di José de Mello SGPS, la holding del Grupo José de Mello, che all'epoca era in fase di ristrutturazione. Un nuovo ciclo stava iniziando. Non avevo esperienza di diritto societario, ma si trattava di cogliere un'opportunità e scommettere su ciò che era più sicuro.

Può descrivere il ruolo che lei e il suo team svolgete all'interno dell'organizzazione?

In poche parole, siamo i responsabili del rischio legale di tutte le attività dell'azienda e ciò copre la piena conformità di tutte le attività nell'ambito del quadro giuridico vigente, dalla conclusione di un accordo di stage alle principali operazioni di M&A, come nel caso dell'operazione Brisa o della partnership con Ageas. Nel nostro ruolo, interveniamo fin dall'ideazione delle operazioni per pensare alla migliore strategia legale per gli obiettivi aziendali.

Cosa è cambiato negli ultimi tempi nel modo in cui gli studi legali comunicano con i Gc?

C'è una maggiore condivisione delle conoscenze e una visione crescente del partenariato. E questo è un approccio che funziona. Sembra che ci sia uno sforzo per sapere cosa facciamo e di cosa abbiamo bisogno. Credo sia molto più utile che sentirsi raccontare il track record.

In che modo l'evoluzione della tecnologia legale sta influenzando la sua organizzazione e il suo rapporto con consulenti esterni?

Ha ancora poco impatto perché le soluzioni tecnologiche legali che mi interesserebbero sono ancora costose e potrebbero non giustificare questo investimento. Ma non dubito che prima o poi vedremo un'uberizzazione di questi servizi, che richiederà la reinvenzione del ruolo dell'avvocato esterno.

Qual è la sua più grande frustrazione quando lavora con studi legali esterni?

Capita che non ci vedano come avvocati e, di conseguenza, sottovalutano il nostro lavoro e le nostre conoscenze legali. Mi sono imbattuto in avvocati che ci inviano promemoria che spiegano le basi. Pertanto, gli avvocati che ci vedono come semplici ponti tra il company board e loro, alla fine ci perderanno. Ma per fortuna, è sempre meno così. Siamo complementari e abbiamo ruoli diversi. Sappiamo di cosa abbiamo bisogno. Non abbiamo conoscenze o esperienze specializzate in determinati settori. Ma saremo noi a implementare, qualunque sia, la soluzione. Ecco perché è fondamentale creare uno spirito di partnership. Poi, non amo quando gli avvocati esterni non scelgono di “correre il rischio” con noi, quando si mettono in una posizione di semplici consulenti, timorosi di assumersi delle responsabilità. Naturalmente, la decisione finale è nostra. Ma abbiamo bisogno di sentire che l'avvocato esterno ci accompagna fino in fondo e non si limita a trovare solo scenari alternativi tra cui scegliere.



IBERIAN LAWYER



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on





LEONOR SAMPAIO SANTOS

Pensa che vedremo grandi cambiamenti nel mercato legale in Portogallo nei prossimi cinque anni?

Non solo in Portogallo, ma in Europa, perché il nostro diritto è sempre più europeo. Ed è sempre più influenzato da ciò che sta accadendo in altri sistemi giuridici, specialmente nel diritto societario. Penso che ci siano due fattori. Da un lato, la tecnologia e, dall'altro, l'interdisciplinarietà. L'innovazione e la tecnologia cambieranno in modo significativo le soluzioni legali. L'uberizzazione dei servizi legali di cui dicevamo porterà a una perturbazione sul mercato.

Poi?

In secondo luogo, mi sembra che ci stiamo muovendo sempre più verso l'interdisciplinarietà. Abbiamo visto partnership con consulenti tecnologici per questioni di sicurezza informatica e protezione dei dati. Con consulenti delle risorse umane per le questioni del lavoro e contabilità per le questioni fiscali. Sebbene le associazioni professionali, in particolare l'Ordine degli avvocati portoghesi, non lo consenta ancora. Tuttavia, credo che questo cambierà nel prossimo futuro.

«GLI STUDI LEGALI STANNO DIVENTANDO SEMPRE PIÙ CONSULENTI LEGALI, E MI SEMBRA CHE CI STIAMO MUOVENDO SEMPRE PIÙ VERSO L'INTERDISCIPLINARITÀ»

Quando affida un incarico a studi legali esterni, di cosa tiene conto?

La fiducia, prima di tutto. Dobbiamo avere piena fiducia che il nostro team esterno rappresenterà i nostri interessi e svolgerà il compito entro le scadenze e rispettando il budget. Poi cerco competenza e innovazione. Ogni volta apprezzo di più gli avvocati esterni che possono trovare nuove soluzioni alle nostre domande e sono disposti a testarle con noi. Chiarezza e semplicità nella comunicazione dei contenuti sono altri fattori che apprezzo. Capisco che a volte l'uso di termini tecnici legali sia inevitabile. Tuttavia, apprezzo sempre di più gli avvocati che riescono a trasmettere le loro conclusioni in modo chiaro e conciso. Infine, mi aspetto che chi collabora con noi non ci veda come un semplice cliente ma come partner.

Che consiglio darebbe a uno studio legale che sta pensando di candidarsi per un incarico?

Sapere cosa facciamo e di cosa abbiamo bisogno. ■

BIP E L'IMPORTANZA DI AVERE UN GENERAL COUNSEL



LODOVICO BIANCHI DI GIULIO

MAG intervista
Lodovico Bianchi
Di Giulio, storico
consulente della
società e ora group
GC: «In una fase
di crescita, serve
definire in maniera
organica e stabile
tutta la direzione
legale»

L'operazione più recente risale a qualche giorno fa, con l'acquisizione della britannica Riskcare. Per la società di consulenza Bip si tratta di una fase di espansione, soprattutto internazionale, e l'elenco dei deal dell'ultimo periodo è fitto. Ma se, nei titoli, cambiano i nomi delle società acquisite o con cui Bip ha stipulato partnership, un nome – tra i soggetti coinvolti lungo il percorso – è ricorrente: si tratta di **Lodovico Bianchi Di Giulio**. L'avvocato, con esperienze in studio e in house, racconta il rapporto che lo lega alla società e al gruppo, fino

all'attuale incarico di group general counsel: «È una storia professionale che va avanti da quasi venti anni. Una delle prime pratiche sulla mia scrivania, quando lavoravo in Allen & Overy, fu proprio quella di Bip. Il rapporto è poi proseguito sotto diverse vesti fino all'anno scorso, quando è stato confermato in maniera definitiva e, quindi, formalizzato».

Cosa è cambiato?

La svolta è coincisa con l'ingresso di Cvc Capital Partners in Bip – circa un anno fa – e il relativo aggiornamento del piano di sviluppo. C'è dunque un tema progettuale: si è aperto un nuovo capitolo del percorso di crescita, con una serie di acquisizioni, alcune appena concluse, altre all'orizzonte, che hanno l'obiettivo, da un lato di aumentare la nostra "potenza di fuoco" in Italia, dall'altro di consolidare e rafforzare la nostra presenza internazionale. In questa nuova fase Bip non può prescindere da avere un'organizzazione solida, ben definita e articolata. Questo comprende anche una presenza, un supporto e una competenza di tipo legale ben strutturata.

Così si arriva al suo nuovo ruolo, non più esterno, ma integrato in azienda...

In verità c'è grande continuità nel rapporto tra me e la società. L'aver formalizzato "in house" la mia figura risponde all'esigenza di definire in maniera organica e stabile tutta la direzione legale. L'elemento più stimolante di questa nuova fase è il fatto di

poter costruire un progetto e un team legale dalla sua fase embrionale. Ci sono aree che erano già presidiate, penso alle certificazioni e qualità, al Gdpr, ma anche proprietà intellettuale e assicurazioni, che non rientravano nella competenza della funzione legale e che ora sono state raggruppate sotto di essa.

E in termini di risorse?

Da tempo intendevamo consolidare la funzione legale. La "base" era costituita dalle risorse che già si occupavano di compliance, qualità e Gdpr. Così, abbiamo cominciato a

Quali sono le attività che state mettendo in campo in questa fase?

Vogliamo migliorare l'integrazione e l'interazione tra il business e il supporto legale. Questo è un tema che tutti i general counsel affrontano e che in alcune organizzazioni è già consolidato nella cultura aziendale. Anche in Bip vogliamo avviare delle best practices per tutte le attività di business e presidiare i processi di revisione e assistenza legale e di compliance, come si richiede a un gruppo di queste

AL MOMENTO, IL TEAM È COMPOSTO DA SEI MEMBRI, MA L'OBIETTIVO È CRESCERE E ARRIVARE A OTTO



inserire alcuni elementi, a partire dalla professionista che ha lavorato al mio fianco negli ultimi due anni e mezzo. Al momento, il team è composto da sei membri, ma l'obiettivo è crescere e arrivare a otto. Il tutto per dare maggiore solidità e competenza alla funzione legale, nell'ambito di un gruppo che punta a più che raddoppiare il proprio fatturato, aprire attività in almeno tre o quattro nuovi Paesi e a consolidarsi in mercati e geografie dove è già presente.

dimensioni, con spirito proattivo e mettendoci al servizio del business secondo la rapidità che caratterizza questo tipo di consulenza. Possiamo farlo con le nostre persone e competenze e anche con strumenti digitali che, volendo, abbiamo la fortuna di poter creare internamente.

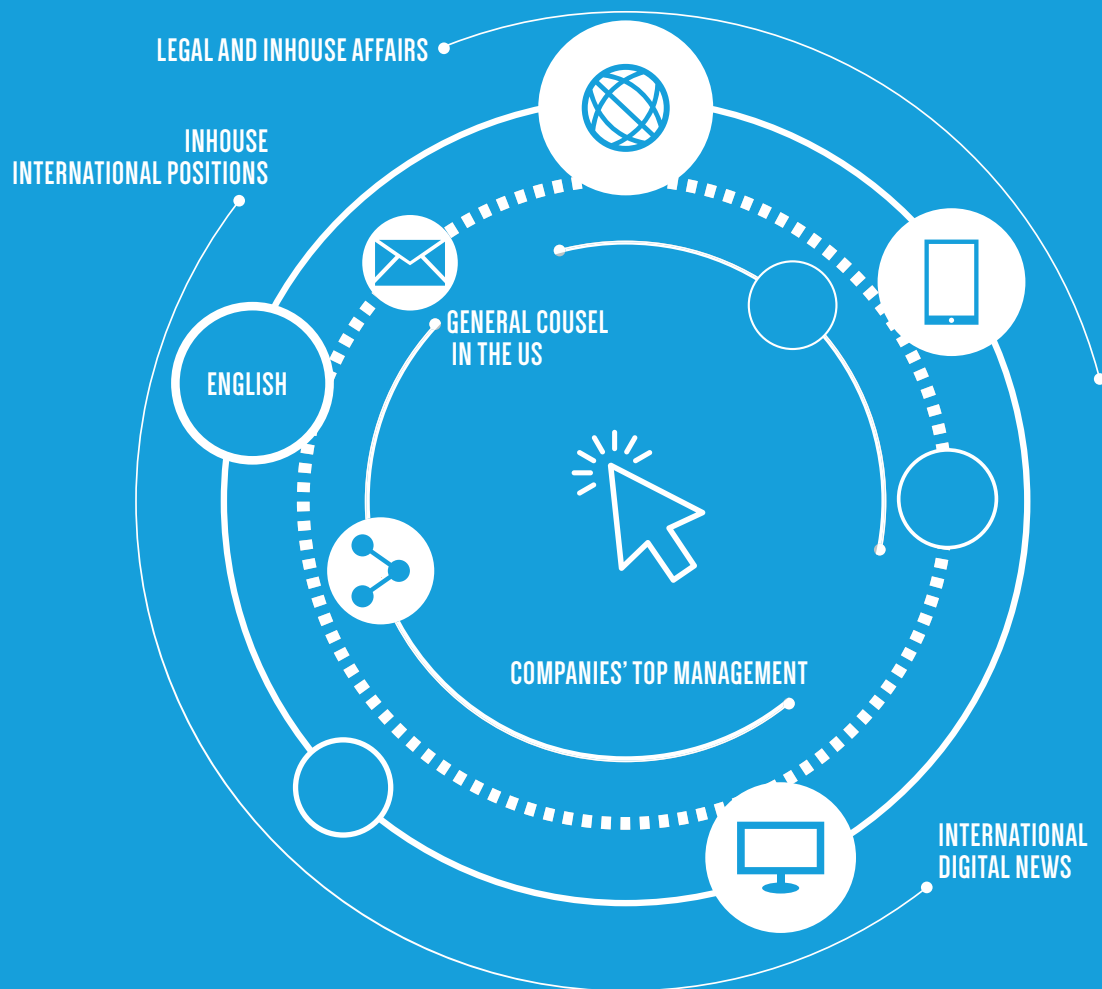
Qual è la strategia che adottate nei rapporti con gli studi esterni?

Nella stragrande maggioranza dei casi sfruttiamo le competenze



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

al nostro interno, soprattutto in tema di contrattualistica e diritto societario. Ci rivolgiamo all'esterno per le operazioni straordinarie o quando ci serve una consulenza iper-specialistica. Per esempio, recentemente avevamo la necessità di aprire un portafoglio di criptovalute per pagare dei servizi. Non essendo esperti in materia, ci siamo rivolti a uno studio con cui abbiamo rapporti già avviati. In questi ultimi anni, infatti, abbiamo consolidato alcune relazioni con determinati studi, che utilizziamo anche in funzione di dimensione e tipologia delle operazioni.

Nel rivolgervi all'esterno, utilizzate qualche formula particolare?

Al momento non abbiamo una logica di panel di studi con cui lavorare, né esigenze di utilizzare strumenti per "beauty contest" o "pitch". Ma, data la nostra fase di internazionalizzazione, potrebbe essere uno degli ambiti verso cui muoverci. Se infatti dovesse crescere la domanda di consulenza specialistica legale anche all'estero, allora potrebbe aver senso includere anche questo tipo di elementi nella nostra attività ordinaria.

A proposito di internazionalizzazione e operazioni di acquisizione, quali sono gli elementi più delicati o difficili da seguire come direzione legale?

Il successo di un'acquisizione in generale, ma soprattutto nel campo della consulenza in cui è attivo il gruppo Bip, è l'integrazione della società acquisita: quanto più si riescono a inserire le persone e l'offerta di servizi all'interno del gruppo, tanto più l'operazione sarà di successo, perché maggiori



CI RIVOLGIAMO ALL'ESTERNO PER
LE OPERAZIONI STRAORDINARIE O
QUANDO CI SERVE UNA CONSULENZA
IPER-SPECIALISTICA

”

saranno le sinergie sviluppate. C'è quindi un grande elemento di business nella scelta e nella gestione di una società da acquisire. Ma l'integrazione è fondamentale anche al nostro interno. Per questo, è stato recentemente avviato il progetto "One Bip", volto ad allineare i valori della cultura

aziendale globale. Infatti, serve che tutte le singole componenti che contribuiscono alla vita quotidiana della società – le varie direzioni di governance del gruppo, non solo legale, ma anche finance, HR, IT e così via... – siano tra loro correttamente integrate a livello internazionale. (f.b.)

IN EVIDENZA

LE SFIDE DEL MONDO HR





Dalle grandi dimissioni allo smart working, i fenomeni che ridisegnano i metodi di gestione del personale. La voce dei protagonisti e l'elenco dei professionisti che si sono messi in luce nell'anno

a cura di francesco bonaduce

Turnover, engagement, leadership, learning by doing, burn out, smart working. Un lessico che fa parte del mondo HR, ma col quale ormai ognuno di noi, volente o nolente, ha preso dimestichezza. La pandemia ha segnato una linea di demarcazione: da inizio 2020 i temi legati all'organizzazione (e riorganizzazione) del mondo del lavoro, dalle modalità in cui viene svolto fino al "ruolo" che riveste nelle nostre vite, sono stati all'ordine del giorno. Si è via via fatta largo l'espressione "grandi dimissioni", di cui sempre su MAG abbiamo recentemente tracciato le tendenze nel nostro Paese, con focus, va da sé, sul mondo dell'avvocatura d'affari. Nel pezzo a firma di Giuseppe Salemmè si anticipava l'introduzione – comunicata ufficialmente la scorsa settimana – da parte di La Scala Società tra Avvocati del nuovo

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LC PUBLISHING GROUP

3rd EDITION

SAVE THE DATE
29 - 30 SETTEMBRE 2022

ROMA



**L'EVENTO DEDICATO ALLA FIGURA
DEL GIURISTA D'IMPRESA**

Partner



Deloitte.
Legal

5 FIVELEX
STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

Con il supporto di



Per informazioni: letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it

#InhousecommunityDays

modello di smart working rivolto ai professionisti e dipendenti del gruppo. Una recente ricerca dell'Osservatorio HR Innovation Practice della School of Management del Politecnico di Milano afferma che il fenomeno delle grandi dimissioni interessa anche il nostro Paese: "Il 45% degli occupati dichiara di aver cambiato lavoro nell'ultimo anno o di avere intenzione di farlo da qui a 18 mesi (...) Tra le persone che hanno cambiato lavoro, 4 su 10 lo hanno fatto senza un'altra offerta di lavoro al momento delle dimissioni".

MAG ha voluto indagare le attuali tendenze attraverso la voce di chi il tema delle risorse umane lo mastica tutti i giorni, per professione e per ruolo "istituzionale".

«Sicuramente c'è un gran fermento, un grande cambiamento e il mondo HR non è mai stato sotto i riflettori come negli ultimi due anni», sostiene **Elena Panzera**, senior vice president HR EMEA and AP della società SAS



ELENA PANZERA

nonché presidente di Aidp Lombardia. «Dobbiamo cogliere questa opportunità – prosegue – ed essere in grado di dialogare con i board aziendali attraverso dati, dimostrazioni, best practices...». Sul fenomeno grandi dimissioni, per Panzera bisogna distinguere: «Non mi limiterei a parlare di "great resignation". Le aziende virtuose sono infatti in grado di avere un fenomeno di "great reshuffle". Significa che questo cambiamento si può contenere all'interno della stessa organizzazione e quindi si vince tutti. Infatti, se all'interno della stessa azienda ci sono diverse opportunità, la persona è portata sì a rimettersi in discussione, a cambiare le priorità e fare scelte diverse, ma può trovare nuovi spazi all'interno dello stesso ecosistema a cui l'azienda appartiene». «Se invece manca questo rapporto virtuoso tra individuo e organizzazione – spiega – allora avremo il fenomeno di uscita dall'azienda».

Per **Lara Carrese**, human capital director di Fondazione Milano Cortina 2026, le grandi dimissioni sono "prevedibili" o almeno "comprensibili" alla luce delle dinamiche sociologiche attuali: «Protagonisti del mercato del lavoro nel 2022 sono millennials e generazione Zeta, persone nate, vissute e cresciute con valori diversissimi rispetto al passato. Una volta, apprendevamo dai nostri genitori che lo stesso lavoro andava mantenuto fino alla pensione e che il matrimonio era "finché morte non ci separi". Ma, prosegue Carrese, la società attuale sembra andare in un'altra direzione: «La mobilità e flessibilità sociale è elevata. È perciò comprensibile che un ragazzo o una ragazza si dimettano per altri lavori o semplicemente per cercare la propria strada. Questo cambia anche la lettura di un curriculum: la discontinuità, ai tempi in cui muovevo i primi passi nel mondo del lavoro, era vista negativamente. Ora è invece un plus: esperienze sfaccettate e trasversali sono più ricche, auspicabili e apprezzate rispetto alla tipica carriera

verticale».

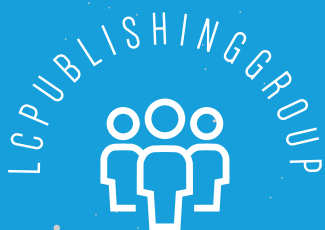
La mobilità riguarda i settori più disparati e gli HR hanno il compito di comprendere e trovare i metodi per gestire questa fase storica: «È un fenomeno che colpisce tutto il mercato del lavoro e che dobbiamo innanzitutto analizzare, cercare di comprendere»,

spiega **Roberto Zecchino**, deputy general manager & vice president human resources and organization South Europe di Bosch. «Dobbiamo prestare attenzione alle persone – prosegue – chiedere loro quali sono i fattori determinanti che guidano le loro scelte. In chi lascia il lavoro, spesso c'è anche

»»»

I 50 HR 2022

Cognome	Nome	Ruolo	Azienda
Angeli	Piergiorgio	Group HR Director	Luxottica Group
Barbi	Letizia	Direttore HR	Allianz
Bastoni	Mario	Senior Director, Human Capital presso Public Investment Fund (PIF)	PIF
Belleri	Alessandro	Director of Employee Relations Europe	Amazon
Benedini	Stefania	Responsabile Risorse Umane	Monsanto Agricoltura Italia
Bonzanni	Irene	HR Specialist	Amundi RE Italia SGR
Bozzo	Luca	Chief People Officer	Gucci - Kering Group
Caldera	Elisabetta	Chief Human Resources Officer at Aegon	Aegon
Campri	Giancarlo	Direttore Centrale Personale E Organizzazione	Hera s.p.a.
Cancanelli	Federica	Search & Selection Specialist @ Organization & HR Development Office	Moncler
Cappelluti	Alberto	Direttore Risorse Umane	Mediamarket
Carrese	Lara	Human Capital Director	Fondazione Milano Cortina 2026
Colombo	Giorgio	Executive Vice President Human Resources, ICT	Edison
Comba	Fabio	HR Director	KPMG Advisory
Dalla Riva	Ilaria	Responsabile People & Culture	UniCredit Spa
Del Moretto	Francesca	Regional HR Director	Olympus Italia
Fusco	Alessandro	Head of HR Administration & Industrial Relations	TeamSystem
Gualazzini	Giuseppe	SVP Group HR	Recordati
Gusmini	Antonio	H.R. Manager	Mediolanum
Inga	Paolo	Global Human Resources Director	Yoox Net-a-porter Group
Ladisa	Nicola	HR&O Director	De Agostini
Leopardi	Fabrizio	Direttore Risorse Umane	Leroy Merlin
Liotti	Antonio	Chief people officer	Leonardo
Malapsina	Sonia	HR Director Italy & Greece	Danone
Mazzei	Emanuela	Head of Compensation & Benefits	A2A



INHOUSECOMMUNITY AWARDS Italia

7TH Edition

SAVE THE DATE 13.10.2022

PALAZZO DEL GHIACCIO

Via G. B. Piranesi, 14 • Milano

ORE 19.15

Partners

CASTALDI PARTNERS
1996

CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIB

大成 DENTONS

GT GreenbergTraurig
Santa Maria

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

ORSINGER ORTU
avvocati associati

Sponsor

DILITRUST
Secure Governance Solutions

#ihcommunityAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

un motivo logistico, di avvicinamento a casa. Perché è vero che oggi giorno si può lavorare dappertutto, ma work-life balance significa anche tornare nei propri luoghi di origine». La pandemia, aggiunge Zecchino, ha avuto un ruolo di acceleratore: «Nel nostro caso, avevamo già un approccio flessibile,

che è stato ampliato ulteriormente in orizzonte post-covid: siamo passati da un paio di giorni alla settimana di smart working a una flessibilità massima, dando libertà di scelta alla persona nel determinare l'organizzazione delle proprie attività, sempre in un'ottica di smart working».

>>>

I 50 HR 2022

Cognome	Nome	Ruolo	Azienda
Milano	Livio	Head of Human Resources - EMEA Region	FCA Italy
Milanti	Giancarlo	Executive Vice President Human Resources & Organization	Piaggio & C.
Mongardi	Maurizio	HR & Operations Director	Bocconi
Morselli	Giorgio	Responsabile Gestione Personale e Relazioni Industriali	Granarolo
Panzerà	Elena	Senior VP HR Emea and AP	Sas
Parma	Silvia	Global Human Resources Manager - Smart Power	ABB
Podkowska	Agnieszka	HR Director	Pernigotti
Prestopino	Mauro	Global HR Director	Woolrich
Pupelli	Lavinia	Direttore Risorse Umane e Organizzazione	Snaitech
Quaglia	Giovanni	Human Resources	Magneti Marelli
Quattrocio	Ilaria	VP human Resources	Chromavis
Russomando	Marco	Head of Human Resources & Organization	Illimity
Sala	Elena	Executive Director, HR, Italy & Greece	JP Morgan
Sala	Annalisa	Global Chief People Officer	Arcese Group
Sbarra	Fabrizio	HR Business Partner	syndial / Eni Rewind
Scappini	Pierangelo	Responsabile Risorse Umane e Organizzazione	Poste Italiane
Scarsi	Federico	Head of People Italy	Roofoods LTD
Spinelli	Sergio	Responsabile Risorse Umane e Organizzazione, QSA, SG e IT	Pavimental
Tadini	Laura	Global HR Manager	Giorgio Armani
Tagli	Barbara	Global HRD at Acqua di Parma and HRD at LVMH Italy perfumes & cosmetics	LVMH Italia
Tanghetti	Paolo	Head of executive compensation	Iveco
Tiepolo	Luca	Corporate Director HR, Organization & IT	Illicaffé
Tito	Cinzia	Direttore HR	Loro Piana
Trucchia	Mauro	EMEA Human Resources Director	Canon Italia
Zecchino	Roberto	Vice President Human Resources & Organization South Europe	Robert Bosch

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



10 NOVEMBRE 2022

9:00-17:00 • MILANO

REGISTRAZIONE

Partners

green arrow
CAPITAL
The Alternatives Platform

orrick

Media Partners


LEGALCOMMUNITY


FINANCECOMMUNITY


INHOUSECOMMUNITY


FOODCOMMUNITY

Per info: helene.thiery@lcpublishinggroup.it

Ecco la parola magica: smart working. C'è chi, come Leonardo, a inizio marzo ha adottato un accordo sindacale al riguardo, che, secondo le stime della società, riguarda potenzialmente 17mila dei 30mila dipendenti in Italia. **Antonio Liotti**, chief people & organization officer del gruppo spiega gli obiettivi dell'intesa: «È in grado di supportare il processo di trasformazione dell'organizzazione e del modo di lavorare determinato dalla diffusione di tecnologie digitali. L'accordo rappresenta quindi una leva di inclusione, in quanto migliora il work-life balance delle risorse di Leonardo, definisce un modello evolutivo di organizzazione del lavoro, coniugando crescente autonomia a un maggiore orientamento verso obiettivi e risultati, e costituisce uno strumento di attraction e retention». Nell'attuale fase di transizione verso una "nuova normalità", per Liotti c'è la necessità di «conciliare le esigenze di work-life balance con il raggiungimento degli obiettivi

>>>



LARA CARRESE

FOCUS

DIREZIONI LEGALI E DIPARTIMENTI HR, UNA LIAISON IMPRESCINDIBILE

Abbiamo chiesto ai direttori HR quale siano le tendenze principali e gli elementi che guidano i rapporti tra i dipartimenti di gestione delle risorse umane e le direzioni legali interne alle aziende. «Deve esserci un forte allineamento, un dialogo attivo e virtuoso», sostiene Elena Panzera. «Estrema cooperazione e ascolto reciproco – spiega Roberto Zecchino – sono essenziali per risolvere assieme quelle che sono le situazioni complesse». Per Antonio Liotti, uno dei punti di convergenza è rappresentato dall'ambito real estate: «Stiamo procedendo a modificare il layout degli uffici e di alcuni spazi aziendali per fare dell'azienda e dei suoi spazi terra fertile per una contaminazione reciproca e uno sfruttamento del flusso di informazioni che nella sede lavorativa assumono più valore». «Serve interrelazione strettissima – conclude Lara Carrese – e capacità di dialogo. Un eventuale conflitto o una barriera di incomunicabilità tra HR e legal sarebbero dannosi per il datore di lavoro e significherebbero una perdita di opportunità per l'azienda. Le due funzioni devono rendersi conto dell'importanza di lavorare in maniera coordinata e sinergica, perché l'una si nutre dell'altra e viceversa».

SUSTAINABILITY AWARDS

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE

10 NOVEMBRE 2022

MILANO

Partner



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

info@lcpublishinggroup.it



ROBERTO ZECCHINO

di business. Per questo il nostro innovativo modello ibrido, per cui siamo stati gli apripista tra le aziende delle nostre dimensioni, è improntato alla fiducia reciproca e alla corresponsabilità, che permette di individuare il bilanciamento più efficace tra esigenze dei singoli ed esigenze organizzative».

Obiettivi di business ed esigenze degli individui. La ricerca del giusto equilibrio tra i due aspetti è elemento costante nelle riflessioni dei direttori HR. «Una recente ricerca di Aidp ha coinvolto circa 800 aziende e ha visto oltre il 60% di queste rispondere che indietro non si torna: lo smart working resta. Il tema è però “come rimane?”», avverte Elena Panzera. «Lo smart working è tale – prosegue la presidente di Aidp Lombardia – se cambia davvero l'ecosistema di riferimento in cui si opera la prestazione lavorativa. Deve cambiare il modello organizzativo, il modello di leadership, devono cambiare le tecnologie, gli spazi e

i luoghi di lavoro. Ma prima di tutto deve evolvere in maniera sostanziale il rapporto tra individuo e organizzazione: un rapporto che sia fondato sulla fiducia e la misurazione del risultato e non del tempo». Per fare questo salto verso un nuovo modello organizzativo, secondo la vicepresidente di Aidp Lombardia, i direttori delle risorse umane possono ricavarci un ruolo ben preciso: «Un HR deve essere un facilitatore, un acceleratore di cambiamento. Detto in maniera meno elegante dobbiamo essere “grillo parlante”, rivolgerci alle orecchie giuste: delle istituzioni, degli imprenditori e ceo delle grandi aziende e dei manager». «Infine – conclude Panzera – dobbiamo essere “grillo parlante” anche nei nostri confronti, HR su HR: guardare a noi stessi, alla nostra professione e cercare di lavorare sulle nostre competenze, per far sì che questo ruolo di facilitatore del cambiamento sia veramente nelle nostre corde». 🗣️



ANTONIO LIOTTI

ACC EUROPE ANNUAL CONFERENCE 22-24 May

Hotel Riu Plaza España • Madrid, Spain

Embracing New Beginnings – Inspiring Perspectives for In-house Counsel

Two-day programme with over 22
sessions in a variety of formats

THREE PROGRAM TRACKS

1. Lead the Law
2. Lead the Business
3. Lead Yourself

TOPICS INCLUDE:

- Whistle-blowing
- Risk Management
- Digitalisation
- Antitrust
- IP
- ESG
- DEI
- Ethics ...and much more

**Networking opportunities
with over 25 exhibitors**

REGISTRATION INCLUDES:

- Attendance at all sessions
- Welcome reception
- Gala Dinner at Masía de José Luis

By in-house for in-house.

Join us to experience first-hand why ACC Europe's
Annual Conference is one of the leading events for
European in-house counsel.

The ACC Europe Annual Conference allows
us to grow our connections and networking,
while expanding our knowledge of relevant
topics for the in-house community. The
quality of the presentations, variety of
topics and fabulous speakers make this
an opportunity not to be missed!

Gloria Sánchez, Group Legal VP, Head of Legal for
Technology and Digital, Banco Santander, Spain

**Exclusive discount for *Inhousecommunity* subscribers.
Save over 20% off regular rates.**

REGISTER HERE



INHOUSECOMMUNITY

ACC Europe Media Partner

L'ENIGMA CRYPTO



Il crollo della stablecoin TerraUSD ha fatto tremare il settore. Intanto, da settembre, il mercato degli Nft ha visto le transazioni quotidiane crollare del 92%. MAG ha analizzato lo scenario con Paolo Bonolis, socio di Cms. «Problemi inevitabili in un sistema decentralizzato e privo di autorità regolatorie»

Quando **Edward Snowden** decise di rivelare al mondo l'esistenza di un formidabile apparato di sorveglianza di massa a disposizione del governo degli Stati Uniti, realizzò ben presto di trovarsi di fronte a uno scoglio quasi insormontabile.

L'obiettivo, a suo dire, era alzare l'attenzione dell'opinione pubblica su quelle pratiche e permettere ai cittadini americani di esprimersi sull'opportunità del loro utilizzo. Il punto è: come? Come è possibile rendere comprensibile alle masse una materia così complessa e pregevole di tecnicismi? Non ci si può chiaramente aspettare che tutti sappiano cos'è un metadato, come avviene un'intercettazione telefonica o come i nostri dati personali vengano spostati tra server distanti migliaia di chilometri senza che noi ce

ne accorgiamo. Lo stesso Snowden in un'occasione si pose la questione: «Come è possibile comunicare nello spazio di pochi secondi nozioni la cui comprensione richiede anni di studio?»

Ebbene, un problema molto simile lo vive quotidianamente chiunque si occupi del "mondo crypto". Il fenomeno è oggi tra i più rilevanti, e tutto fa pensare che in ottica futura lo sarà sempre di più. Ma comprenderne davvero la portata e il funzionamento significa combinare conoscenze tecnologiche, informatiche, finanziarie. E anche legali: su queste pagine diamo spesso la parola a professionisti impegnati ad assistere player del settore crypto su temi regolamentari, qualificatori o fiscali, tutt'altro che secondari per un ecosistema così innovativo.

Paolo Bonolis è uno di questi: in qualità di partner responsabile del dipartimento di diritto bancario e finanziario di CMS, negli ultimi anni si è costruito un'expertise in fatto di crypto-assets. La sua chiacchierata con MAG arriva peraltro in un momento particolare, quello di una sorta di prima mini-crisi del settore: il crollo della stablecoin TerraUSD (evidentemente non così stabile), nelle scorse settimane, ha portato l'intero mercato criptoalute a bruciare l'equivalente di 200 miliardi di dollari in un giorno, portando il Bitcoin al valore più basso degli ultimi sedici mesi; nello stesso periodo si è inoltre registrata la prima, grande contrazione del mercato degli NFT, che dallo scorso settembre ha visto il numero di transazioni quotidiane crollare del 92%.

Ennesime riprove dell'estrema volatilità di un mercato con potenzialità "di sistema" (potenzialità di cui il "metaverso" dovrebbe rappresentare la massima espressione futura), ma ancora acerbo e instabile. E che proprio per questo è oggetto di tentativi di regolamentazione di varia natura: tutti essenzialmente diretti a tutelare le posizioni di chi investe nei crypto-assets, sempre molto rischiose data la natura decentralizzata della blockchain (la piattaforma su cui avvengono le transazioni). Parliamo di tentativi perché si tratta chiaramente un compito non facile. Ma, se si nuota in questo mare, alla complessità bisogna farci l'abitudine.

Avvocato Bonolis, partiamo dalle vicende di questi giorni: cosa succede? Qualcuno parla di "bolla scoppiata"...

Si tratta di situazioni del tutto inesplorate. Per forza di cose: la materia è innovativa e, al di là di qualche analogia con il mondo della finanza tradizionale, le dinamiche che la muovono sono completamente diverse.

Una criptoalute in teoria "stabile" come TerraUSD è praticamente scomparsa dall'oggi al domani. Si parla di circa 60 miliardi di dollari volatilizzati in poche ore. Come è potuto succedere?

Si è trattato di una grave anomalia. Il meccanismo che rendeva TerraUSD uno "stablecoin" (una criptoalute "ancorata" a un valore costante, ndr) prevedeva l'interazione continua tra due token distinti, Terra e Luna, che in questo modo riuscivano a "bilanciarsi" e mantenere la parità costante rispetto al dollaro. A causa di alcune grosse transazioni, che hanno portato a un forte ribasso di una delle due criptoalute, gli algoritmi



PAOLO BONOLIS

che regolavano quella parità sono saltati, e non sono riusciti più a svolgere la funzione di "ancoraggio".

Una vicenda che fa il paio con la contrazione del mercato degli NFT. Dobbiamo parlare di crisi del mondo crypto?

Non parlerei di crisi. Certo, il settore sembrava in ascesa irrefrenabile; ma sono problemi inevitabili in un sistema decentralizzato e privo di autorità regolatorie. I movimenti del mercato sono scanditi da smart contracts, a esecuzione automatica, e questo ha pro e contro: non potendo intervenire alcuna authority a sistemare le cose quando qualcosa va storto, il sistema dovrebbe autoregolarsi.

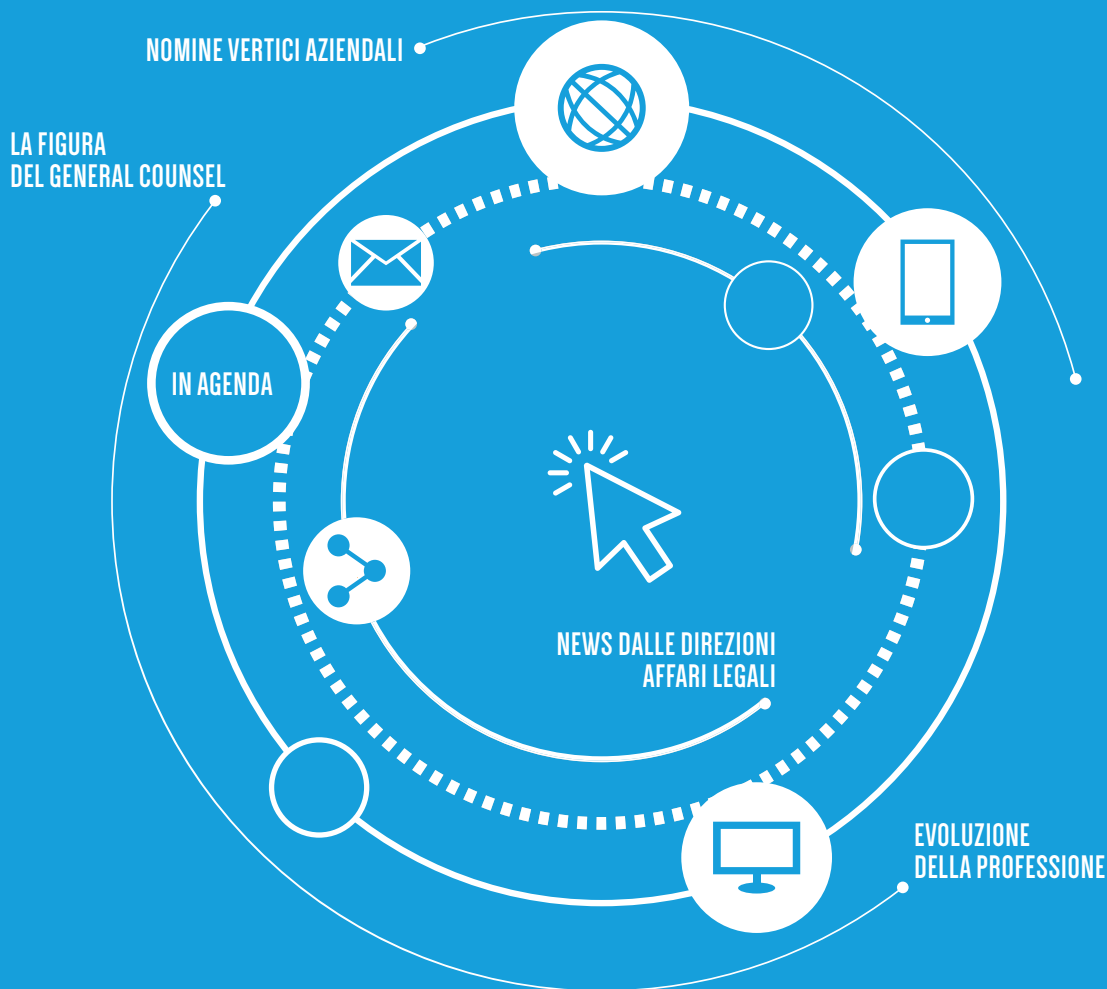
Ci sono però diversi sforzi da parte dei governi tesi a regolare almeno in parte l'operato di chi si muove in questo mercato...

Quello regolamentare è uno dei fronti che seguiamo di più. Il Mef ha da poco emanato il decreto che prevede obblighi come l'iscrizione in un registro di tutti i soggetti che offrono servizi relativi criptoalute, oltre che il monitoraggio dell'operatività dei clienti. Lo stesso decreto ha stabilito l'obbligo per i player extra-UE intenzionati ad operare in Italia di creare una vera e propria società di diritto italiano, non essendo sufficiente una semplice succursale, come per le società UE. Tutte



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

disposizioni leggibili anche in chiave anti-riciclaggio e anti-elusione fiscale. A livello sovranazionale, la Commissione europea ha formulato la proposta di regolamento MiCA, ancora più ambiziosa. Ma la sua implementazione richiederà ancora molto tempo.

Quando si ragiona di regolamentazione di digital asset come questi, si ha sempre la sensazione che la strada sovranazionale sia per certi versi una scelta obbligata...

È una buona osservazione. Molti rimproverano ai vari governi nazionali di non essere al passo con l'evoluzione del fenomeno, ma in effetti se ogni stato emanasse una normativa a sé si creerebbe una parcellazione e dunque una grande confusione, soprattutto a livello europeo. Nelle differenze tra i vari Paesi si anniderebbero mille problemi, ad esempio quello dello "shopping" delle giurisdizioni. La proposta MiCA su questo fronte va nella strada giusta: l'idea generale è quella di un passaporto europeo per operare in questo mercato.

In CMS, come è organizzata l'assistenza ai clienti attivi in questo mercato?

Abbiamo un team multidisciplinare dedicato, che coinvolge i professionisti di vari settori tra cui, oltre al dipartimento di banking, anche quello IT, proprio perché alla base di tutto c'è una componente tecnologica fondamentale, a cui poi si aggiungono competenze che vanno dall'IP, all'insurance e al tax.

Quali sono le attività che vi stanno impegnando di più?

Un grande filone è quello relativo alla qualificazione dei prodotti costruiti su un sottostante crypto. E lì il nostro compito è capire, ad esempio, se si tratta di utility token, che danno semplicemente diritto a ottenere un determinato bene o servizio; o security token, di natura intrinsecamente finanziaria e quindi maggiormente regolamentati. Dalla corretta qualificazione deriva poi l'applicazione di una certa disciplina, anche fiscale.

Qual è il criterio usato per la qualificazione in una categoria o nell'altra?

I criteri sono molteplici e la rilevanza varia a seconda dei casi. Ad esempio, ai fini della qualifica di un token come prodotto finanziario rilevano, tra le altre cose, l'aspettativa di un rendimento e l'assunzione del rischio connesso all'investimento di fondi, mentre ai fini della qualifica di un token come moneta elettronica uno dei criteri rilevanti è la spendibilità. Ad esempio, per quanto riguarda questo ultimo criterio, se un token è spendibile solo in una certa piattaforma, allora rientra negli utility token, al momento non regolati. Diversamente, se il token non è legato a un soggetto o piattaforma specifici, potrebbe essere considerato come moneta elettronica, ed essere assoggettato a una disciplina più stringente. Recentemente, per fare un esempio, ci siamo occupati di una valuta emessa nell'ambito di un videogioco: in quel caso la nostra conclusione è stata che non dovesse essere sottoposto a regolamentazioni specifiche in quanto utility token utilizzabile solo nell'ambito di quel particolare videogioco.

Ultimamente in molti sono entrati in contatto con queste tematiche grazie ai token "brandizzati", come quelli che campeggiano sulle maglie di diverse squadre di calcio di Serie A. Di cosa si tratta?

Sono definiti "fan token", e sono sostanzialmente degli utility token, spendibili dunque soltanto in una determinata piattaforma per ottenere beni o servizi. Sono molto usati da soggetti come i club sportivi innanzitutto per autofinanziarsi; e poi perché entrare in questo mondo permette di raggiungere una platea infinita di destinatari, siano essi clienti o potenziali investitori. Con una possibilità di fidelizzazione ulteriore verso un determinato brand, soprattutto in un momento in cui si parla di generale disaffezione al mondo del calcio tra le giovani generazioni. (g.s.)



LA COMUNICAZIONE INTERNA

Leva strategica per creare e diffondere valore

di gabriella ferraro



L

Lo avete trovato? Il vostro Why intendo. Lo avete trovato? Come ci siamo già detti in altre occasioni quello legale è uno dei settori più competitivi nei quali ci si può trovare a operare. È piuttosto difficile “essere il migliore tra i migliori”, quindi, oltre a offrire servizi straordinari, è evidente che dobbiamo concentrarci sulla ricerca e sull’implementazione di valori e messaggi che ci rendano unici e ci distinguano dai competitor.

Facendo “come se” un lavoro in tal senso sia stato fatto proviamo ad andare avanti. Immagino che nella vostra lista delle “cose da fare” adesso ci sia comunicare “urbi et orbi” questo nostro nuovo e fiammante Why. Ma, attenzione, prima di procedere e investire tempo, denaro ed energia per un maestoso piano di comunicazione esterna che può, a seconda dei casi, prevedere l’organizzazione di eventi per i clienti,



investimenti in pubblicità, azioni di marketing mirato e pubbliche relazioni, sarebbe opportuno fermarsi e dedicare attenzione alla nostra capacità di comunicare internamente allo studio questo nostro *purpose*. Perché? Perché oggi più che mai, nell'era della condivisione online, i professionisti e i dipendenti rappresentano lo

studio agli occhi del mercato e la loro esperienza in termini di motivazione e coinvolgimento nello svolgere il proprio lavoro e la condivisione dei valori dello studio viene trasmessa all'esterno in modo amplificato influenzando sulla reputazione dello studio, sul suo posizionamento e sulla sua capacità di attrarre talenti.

Ci sono molte definizioni di comunicazione interna e questo è dovuto al fatto che esiste una moltitudine di tipi diversi di questo tipo di comunicazione: promemoria top-down, feedback peer-to-peer, comunicazioni in tempo di crisi, campagne d'informazione e altro ancora. Ciascuna di queste comunicazioni è

disegnata per raggiungere uno scopo specifico e può avere un target interno diverso. La maggior parte di questi flussi comunicativi esistono in tutti gli Studi senza necessariamente essere soggetti a pianificazione o gestione strategica e questo dovrebbe essere vissuto come un problema... o, se preferiamo, come una mancata opportunità.

La comunicazione, non solo quella interna, ha due capacità importantissime: diffonde valore, perché rende visibili le competenze distintive dello Studio e contribuisce alla crescita e alla diffusione della conoscenza; crea valore, perché attraverso il miglioramento dell'immagine e della credibilità strategica dello studio, ne aumenta il patrimonio intangibile.

Il modo in cui uno studio interagisce con le sue persone e loro interagiscono con esso deve essere una priorità nell'agenda di chi guida uno studio legale anche in virtù dell'affermarsi di nuovi modelli organizzativi e di governance.

In tutte le organizzazioni, e gli studi legali non sono immuni a questo fenomeno, il ruolo delle conoscenze sta rivelandosi come risorsa alla base dell'innovazione, della qualità e della competitività. Possedere la conoscenza significa gestirla, ovvero, veicolare correttamente le informazioni e renderle accessibili alle persone affinché possano lavorare al meglio. A differenza degli asset tangibili, il cui valore decresce con l'uso, la conoscenza più viene condivisa e utilizzata e più aumenta di valore.

La comunicazione interna diviene quindi:

Supporto alle variabili hard dell'organizzazione (norme, procedure, struttura organizzativa);
Supporto ai cambiamenti dei modelli e dei meccanismi di funzionamento organizzativo;
Strumento di gestione delle persone;
Componente fondamentale della cultura e del clima aziendale

Soffermandoci sull'ultimo punto, la comunicazione interna diviene o, meglio, è una *leva strategica* con la quale è possibile trasmettere missioni, valori, strategie e obiettivi, coinvolgere, motivare e sviluppare le competenze delle persone.

La cultura aziendale è un aspetto spesso immateriale ma estremamente influente di uno studio, legato a tutto, dall'attrazione e fidelizzazione dei talenti, fino al coinvolgimento, alle prestazioni finanziarie, alla stabilità o alla longevità del business e altro ancora.

Oggi più che in passato le persone, con la loro professionalità e con il valore aggiunto che riescono a fornire nel lavoro, rappresentano un forte vantaggio competitivo capace di rendere uno studio vincente in un mercato che, come abbiamo detto in apertura, è altamente concorrenziale. È dimostrato che le organizzazioni *purpose-driven* hanno una capacità molto superiore rispetto a quelle *profit-driven* di coinvolgere e fidelizzare le proprie risorse.

Dovrebbero farci riflettere fenomeni quali la *great resignation* (*si veda il numero 180*

di MAG), che ha investito anche il settore legale negli ultimi mesi, e i dati diffusi dall'edizione 2022 del Rapporto Censis sull'Avvocatura presentato pochi giorni fa, in merito all'elevata percentuale di professionisti che sta valutando di abbandonare la professione nonché la difficoltà, raccontata da alcuni managing partner, di trovare nuovi modelli di gestione.

La comunicazione è un processo e parte fondamentale di questo processo è rappresentata dall'ascolto. Impariamo a fare le domande giuste e ascoltiamo le risposte, dedichiamo del tempo per raccogliere le informazioni che ci servono ed elaboriamole in maniera efficace, misuriamo e definiamo KPI di soddisfazione, condividiamo le informazioni e gli obiettivi di business, lavoriamo sulla nostra capacità di dare e ricevere feedback, utilizziamo la tecnologia in maniera intelligente, prestiamo attenzione alle parole che utilizziamo che sono strumenti potenti e devono essere maneggiate con cura e attenzione.

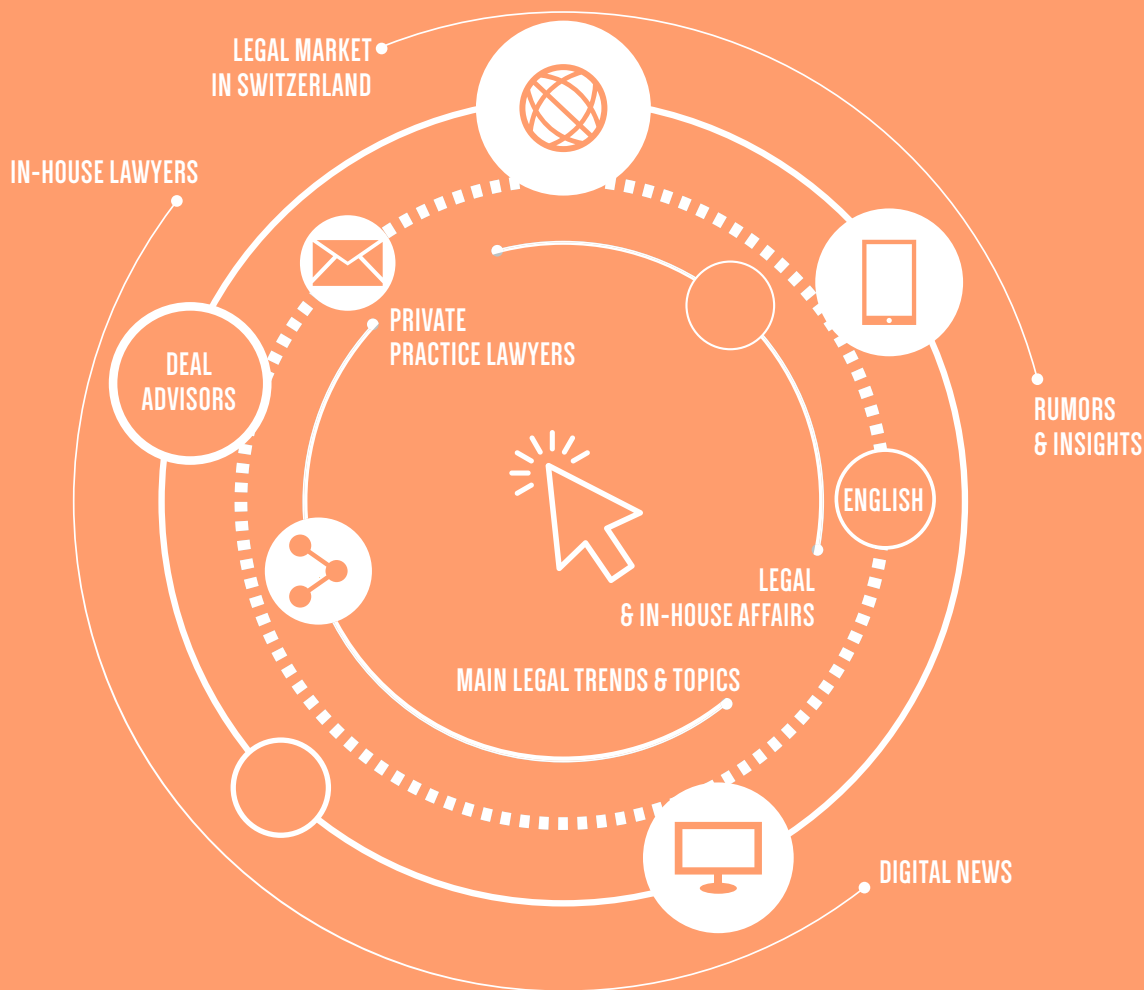
Definire e poi appuntare un insieme di valori sul muro dell'ufficio non definisce né crea una cultura organizzativa e nella maggior parte dei casi la comunicazione che aiuta a creare e raccontare la cultura del nostro studio non è generata dai soci o dai fondatori ma da chi la vive e respira tutti i giorni, le persone, il capitale umano sul quale è importante investire.

**Legal Marketing and Communication Consultant - Founder Sxolé*



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch

LEGAL COMMUNITY AWARDS SWITZERLAND 2022

The Legalcommunity Awards Switzerland 2022 took place in Park Hyatt Zürich. The latest Edition brought together exquisite talent from all parts of the Swiss legal community.

In collaboration with ACC Europe the event celebrated the individuals and teams that distinguished themselves throughout the year 2021.

Guarda il reportage della serata



Video



Foto



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR

ISS SCHWEIZ

LONZA

MICROSOFT

NOVARTIS

ZURICH INSURANCE



Thomas Haeefe, Cordula Altekruenger, Daniel Blaettler, Patrick Fogle, Albert Pereda, Christopher Potts

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR

Andreas Bohrer
Lonza

Andreas Knecht
Partners Group

Alexander Lacher
Generali

ALFRED MÜNCH
Clariant International

Stefan Möсли
Sika



In-house team of the year
**BANKING & FINANCE REGULATORY
AFFAIRS**

CREDIT SUISSE



Lukas Schweizer, Corinne Arnet, Antonio La Verghetta, Daniele Castellano, Nicholas Wershner, Bruce Law

In-house counsel of the year**BANKING & FINANCE**

Romeo Cerutti
Credit Suisse

Christoph Hiestand
Julius Bär

BARBARA LEVI
UBS

Vasco Nesti
Intesa Sanpaolo Private bank (Suisse)

**In-house team of the year****ENERGY**

CLIMEWORKS

CNH INDUSTRIAL

DITH

DXT COMMODITIES

ORYX ENERGIES



David J. Rosenthal, Silvia Delgado del Saz, Stefan Buerge, Eva Schlicht, Eloïse Cazenave, Jan Waltenspül

In-house counsel of the year**ENERGY**

STEFAN BÜRGE
Climeworks

CHRISTIAN JOSS
AEW Energies

CHRISTOPHE ROBERT
Oryx Energies

FEDERICO PICCALUGA
Duferco

CARLOTTA ZEREGA
DXT Commodities



In-house team of the year
FASHION, LUXURY & DESIGN

AUDEMARS PIGUET

ERMENEGILDO ZEGNA

PRADA GROUP

RICHEMONT

VF CORPORATION



In-house counsel of the year
FASHION, LUXURY & DESIGN

NICOLAS BURGNER
Audemars Piguet

GIULIO PARACINO
SWAROVSKI

ELENA MAURI
Ermenegildo Zegna

PASCAL GENEAU
Richemont

MURIELLE VINCENTI
PRADA Group



In-house team of the year
FOOD & BEVERAGE

BARRY CALLEBAUT

COOP

LINDT & SPRÜNGLI

MIGROS

NESTLÉ



In-house counsel of the year
FOOD & BEVERAGE

LEANNE GEALE
Nestlé

MATTHIAS GLATTHAAR
Migros

MARTIN OESCH
Barry Callebaut

JENNIFER PICENONI
Lindt & Sprüngli

JASPRIT SAHNSI
Selecta



In-house team of the year
INDUSTRY INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTION

ABB

CNH INDUSTRIAL

GARRETT MOTION

LE CREUSET

SIKA



In-house counsel of the year
INDUSTRY INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTION

DAHIR ALI
CNH Industrial

KEIR ASHTON
Louis Dreyfus Group

PAOLA MARZOLA
Le Creuset

STEFAN MÖSLI
Sika

ALFRED MÜNCH
Clariant International







In-house team of the year
INSURANCE

AXA SWITZERLAND

GENERALI

SWISSRE

WEFOX

ZURICH INSURANCE GROUP



Philippe Ramer, Sabine Bollman, Andreas Letsch

In-house counsel of the year
INSURANCE

PHILIPPE HENGY
AXA Switzerland

ALEXANDER LACHER
Generali

MARC OLIVIER MORANT
Wefox

KATJA ROTH PELLANDA
Zurich Insurance Group

FABIENNE-ANNE REHULKA
SwissRe



In-house team of the year
LIFE SCIENCES

BAYER

CLARIANT INTERNATIONAL

GALDERMA

LONZA

VIFOR PHARMA



Andreas Hirner, Gregor Frey, Juancho De Lassaletta

In-house counsel of the year**LIFE SCIENCES**

CLAUDIA BÖCKSTIEGEL
Roche

ANDREAS BOHRER
Lonza

PASCAL BUERGIN
Bayer

KAREN HALE
Novartis

ALFRED MÜNCH
Clariant International

**In-house team of the year****REAL ESTATE & INFRASTRUCTURE**

AXA INVESTMENT MANAGERS

HRS

PSP SWISS PROPERTY

SBB CFF FFS – REAL ESTATE

SWISS PRIME SITE

**In-house counsel of the year****REAL ESTATE & INFRASTRUCTURE**

CORINNE BÜHLER
AXA Investment Managers

PHILIPP DIEDERICHS
SBB CFF FFS

STEFAN GROB
Swiss Life Asset Management

RONALD RUEPP
PSP Swiss Property

JÜRGEN SOMMER
Swiss Prime Site



In-house team of the year

TMT

ACER EUROPE

AMAZON WEB SERVICES (AWS)

CLIMEWORKS

GOOGLE

MICROSOFT



Karim Tejani

In-house counsel of the year

TMT

JEFFREY GUTIERREZ
Semtech

OLIVER KIRCHNER
Citrix systems

KARIM TEJANI
Microsoft

JAN WIDMER
Amazon Web Services (AWS)

GUIDO WENNEMER
ACER Europe



In-house team of the year

TRANSPORT

GATEGROUP

SBB CFF FFS

NOVA MARINE CARRIERS

SWISS INTERNATIONAL AIRLINES

SWISSPORT INTERNATIONAL



Christian Haitz

In-house counsel of the year**TRANSPORT****STEPHANIE BREGY***SBB CFF FFS*

DOMINIQUE FEHLMAN

Swiss International Airlines

THOMAS GROSS

Swissport International

CHRISTIAN HAITZ

Gategroup

GABRIELLA RECCIA

Nova Marine Carriers**INNOVATION LEADERSHIP**

LEANNE GEALE

Nestlé

KAREN HALE

Novartis

MARC OLIVIER MORANT

*Wefox Insurance***JASPRIT SAHNSI***Selecta*

RICARDO SCHLATTER

Bitcoin Suisse**THOUGHT LEADERSHIP**

OLIVER ALBRECHT

ABB Turbocharging

CLAUDIA BÖCKSTIEGEL

*Roche***ELMAR BÜTH***Ivoclar Vivadent*

PASCAL GENEAU

Richemont

ANDREAS KNECHT

Partners Group

BEST PRACTICE HEALTHCARE

KEES VAN OPHEM
Fresenius Medical Care



BEST PRACTICE INSURANCE

AXA SWITZERLAND



Helen Villiger, Sabine Morach Blattner, ? Isabelle Bär, ?, Fabian Beyeler

BEST PRACTICE TECHNOLOGY

CLAUDIO ELIA -
TMicroelectroncis



BEST PRACTICE PHARMA

JEAN-PIERRE ANZÉVUI
Galderma







LAW FIRM OF THE YEAR

BÄR & KARRER

HOMBURGER

LENZ & STAEHELIN

NIEDERER KRAFT FREY

WALDER WYSS



Eric Stupp, Joel Fisher, Susanne Schreiber, Arnaud Philippe

LAWYER OF THE YEAR

TINO GABERTHÜEL

Lenz & Staehelin

DANIEL HASLER
Homburger

CHRISTOPH NEERACHER
Bär & Karrer

TILL SPILLMANN
Niederer Kraft Frey

ALEXANDER VOGEL
MLL Legal



Law firm of the year

BANKING & FINANCE

BÄR & KARRER

HOMBURGER

LENZ & STAEHELIN

NIEDERER KRAFT FREY

WALDER WYSS



Bertrand Schott, ? Sandro Abegglen, Philippe Weber

Lawyer of the year**BANKING & FINANCE**

SANDRO ABEGGLEN
Niederer Kraft Frey

RENÉ BÖSCH
Homburger

LUKAS GLANZMANN
Baker McKenzie

SHELBY R. DU PASQUIER
Lenz & Staehelin

ERIC STUPP
Bär & Karrer

**Law firm of the year****CAPITAL MARKET**

ADVESTRA

HOMBURGER

LENZ & STAEHELIN

MLL LEGAL

NIEDERER KRAFT FREY



Iliana Djagova, Nicole Humbel

Lawyer of the year**CAPITAL MARKET**

MATTHIAS COURVOISIER
Baker McKenzie

TINO GABERTHÜEL
Lenz & Staehelin

MARTIN LANZ
Schellenberg Wittmer

THOMAS REUTTER
Advestra

PHILIPPE WEBER
Niederer Kraft Frey



Law firm of the year
CORPORATE AND M&A

BÄR & KARRER

Homburger

Lenz & Staehelin

Niederer Kraft Frey

Walder Wyss



Christoph Suter, Joel Fisher, Eric Stupp, Susanne Schreiber, Arnaud Philippe

Lawyer of the year
CORPORATE AND M&A

DANIEL DAENIKER
Homburger

HANS-JAKOB DIEM
Lenz & Staehelin

CHRISTOPH NEERACHER
Bär & Karrer

ALEXANDER VOGEL
MLL Legal

PHILIPPE WEBER
Niederer Kraft Frey



Law firm of the year
ENERGY

BARYON

BAUR HÜRLIMANN

KELLERHALS CARRARD

STAIGER ATTORNEYS AT LAW

VISCHER



Testo ernheim, Gaudenz Geiger

Lawyer of the year**ENERGY**

MARC BERNHEIM
Staiger Attorneys at Law

MICHAEL MERKER
Baur Hürlimann

STEFAN RECHSTEINER
Vischer

PHYLLIS SCHOLL
Baryon

BEAT SPECK
Wenger Vieli

**Law firm of the year****IP**

HOMBURGER

KELLERHALS CARRARD

LENZ & STAEHELIN

MLL LEGAL

WALDER WYSS



Cornelia Mattig, Andrea Schäffler, Estelle Seiler, ?

Lawyer of the year**IP**

MARCUS FRICK
Walder Wyss

ANDRI HESS
Homburger

ANDREA MONDINI
Times Attorneys

MICHAEL RITSCHER
MLL Legal

Jürg Simon
Lenz & Staehelin



Law firm of the year

LIFE SCIENCES

BÄR & KARRER

BGPARTNER

HOMBURGER

LENZ & STAEHELIN

VISCHER



?, Stefan Kohler, Matthias Staehelin

Lawyer of the year

LIFE SCIENCES

THOMAS EICHENBERGER
Kellerhals Carrard

OLIVER GNEHM
BGPartner

FELIX KESSELING
Bratschi

STEFAN KOHLER
Vischer

FRANK SCHERRER
Wenger Vieli



Law firm of the year

REAL ESTATE & INFRASTRUCTURE

BAKER MCKENZIE

BÄR & KARRER

CMS

LENZ & STAEHELIN

SCHELLENBERG WITTMER



Up: Daniel Kaelin, Charles Gschwind, Claudia Walz, Samuel Marbacher, Zarina Fueglistner, Debora Foglia
Down: Ramon Tissafi, Alexander Wyss, Michael Zeller

Lawyer of the year**REAL ESTATE & INFRASTRUCTURE**

STEFAN GERSTER
CMS

YVES JEANRENAUD
Schellenberg Wittmer

WOLFGANG MÜLLER
MLL Legal

CORRADO RAMPINI
Bär & Karrer

ALEXANDER WYSS
Baker McKenzie

**Law firm of the year****TAX**

BAKER MCKENZIE

BÄR & KARRER

CMS

HOMBURGER

WALDER WYSS



Samuel Marbacher, Susanne Liebel-Kotz

Lawyer of the year**TAX**

DIETER GRÜNBLATT
Homburger

MICHAEL NORDIN
Schellenberg Wittmer

DANIELA SCHMUCKI
Niederer Kraft Frey

SUSANNE SCHREIBER
Bär & Karrer

MAURUS WINZAP
Walder Wyss



Law firm of the year

TMT

HOMBURGER

ID EST AVOCATS

SCHELLENBERG WITTMER

VISCHER

WALDER WYSS



Lawyer of the year

TMT

ROLF AUF DER MAUR
Vischer

CLARA-ANN GORDON
Niederer Kraft Frey

MICHEL JACCARD
id est avocats

GEORG RAUBER
Homburger

MARK REUTTER
Walder Wyss



BEST PRACTICE HEALTHCARE

BGPARTNER



BEST PRACTICE FINANCE & FINTECH

ALTENBURGER



Lawyer of the year

DISPUTE RESOLUTION

BIRGIT SAMBETH GLASNER
Altenburger



Law firm of the year

SUSTAINABILITY

BÄR & KARRER



Susanne Schreiber, Arnaud Philippe



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **16 posizioni** aperte, segnalate da **8 studi legali**: Andersen, Bresner Cammareri Intellectual Property, FPB Legal, Hogan Lovells, Puccio Penalisti Associati, Russo De Rosa Associati, Studio Legale Malagrida & Leopoldo, Studio Legale Sutti.

I professionisti richiesti sono 18 tra:
 Stagiaire/Trainee, Trainee o Praticante
 Avvocato, Praticante, Associate NQ –
 2PQE, Junior Associate, Associate, Senior
 Associate, Dottore Commercialista,
 Collaboratore Commercialista

Le practice di competenza comprendono: International Tax, Corporate Tax & Compliance, Proprietà Intellettuale, Diritto Commerciale e Societario, M&A, Contrattualistica, Real Estate, Debt Capital Markets, Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, Nuove tecnologie, Diritto penale Tributario e Societario, Diritto Penale d'Impresa, Diritto Societario, Tributario, Contabilità, M&A, Diritto bancario, Diritto fallimentare ed esecuzioni immobiliari, Proprietà intellettuale e lingua tedesca

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

ANDERSEN

Sede: Milano

Posizione aperta 1: Dott. Commercialista o
Avvocato

Area di attività: International Tax

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione:

- Esperienza di 3-4 anni su tematiche di consulenza fiscale internazionale - ordinaria e straordinaria;
- Laurea specialistica in Economia o in materie giuridiche, con votazione di almeno 100/110
- Abilitazione alla professione di Dottore Commercialista o Avvocato;
- Ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata);
- Ottime capacità relazionali e comunicative;
- Disponibilità a viaggiare in Italia e all'estero;
- Puntualità, organizzazione, precisione, capacità di analisi

Riferimenti: hr@it.andersen.com

Sede: Torino

Posizione aperta 2: Dottore Commercialista

Area di attività: Corporate Tax & Compliance

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione:

- Esperienza maturata in primari Studi Professionali o in Società di Revisione (ufficio tax);
- Laurea magistrale in discipline economiche;
- Buona conoscenza della lingua inglese;
- Autonomia nella gestione delle pratiche, proattività e capacità di gestire criticità
- Padronanza del pacchetto Ms Office ed in particolare di Excel

Riferimenti: laura.ponzo@it.andersen.com

BRESNER CAMMARERI INTELLECTUAL PROPERTY

Sede: Milano

Posizione aperta: Trainee Trademark Attorney /
Praticante Avvocato

Area di attività: Proprietà Intellettuale

Numero di professionisti richiesti: 1

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

Riferimenti: Emanuele Cammareri (emanuele.cammareri@bcip.it)

FPB LEGAL

Sede: Milano

Posizione aperta 1: Avvocato

Area di attività: Diritto Commerciale e Societario,
M&A, Contrattualistica

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Lo studio ricerca un/una avvocato/a che abbia maturato 3/5 anni di esperienza in attività di consulenza stragiudiziale, in particolare in materia di diritto commerciale e societario, contrattualistica, m&a. Ottimo inglese indispensabile.

Riferimenti: RIF: 202203AF – info@fpblegal.com –
www.fpblegal.com

Sede: Milano

Posizione aperta 2: Praticante

Area di attività: Diritto Commerciale e Societario,
M&A, Contrattualistica

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Lo studio ricerca un/una

praticante che abbia un forte interesse a dedicarsi ad attività di carattere stragiudiziale in materia di diritto commerciale e societario, contrattualistica, m&a, startup e PMI innovative, diritto delle nuove tecnologie e diritto e gestione dei servizi e contenuti digitali, privacy. Ottimo inglese indispensabile.

Riferimenti: RIF: 202202AF – info@fpblegal.com – www.fpblegal.com

HOGAN LOVELLS

Sede: Milano

Posizione aperta 1: Associate NQ – 1PQE

Area di attività: Real Estate

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a Avvocato/a per potenziare il nostro team di Real Estate, sede di Milano.

Il/la candidato/a ideale è:

- Un/a giovane Avvocato/a neo-abilitato/a, con massimo un anno di esperienza post-qualifica, che abbia sviluppato competenze ed esperienza in particolare nelle operazioni di acquisizione e dismissione di asset e portafogli immobiliari, nella predisposizione di contratti di locazione, di appalto o di *property* e *facility management*, nonché nelle questioni di urbanistica, edilizia e diritto ambientale.
- L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

Riferimenti: [Hogan Lovells Associate NQ - 1PQE Real Estate Milano](#)

Sede: Milano

Posizione aperta 2: Associate NQ – 2PQE

Area di attività: Debt Capital Markets

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a Avvocato/a per potenziare il nostro team di Debt Capital Markets, sede di Milano.

Cerchiamo un/a Avvocato che abbia maturato dai due ai quattro anni di esperienza effettiva (incluso il periodo di pratica forense) nel campo del Debt Capital Markets.

Si richiede esperienza in operazioni di **finanza strutturata**, compresi i profili relativi a **cartolarizzazioni**, **cover bonds** ed **emissioni di titoli strutturati**, maturata presso primari Studi

Legali.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

Riferimenti: [Hogan Lovells Associate NQ-2PQE Debt Capital Markets Milano](#)

Sede: Roma

Posizione aperta 3: Senior Associate

Area di attività: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di una figura di Senior Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma.

Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori *regulatory* in generale, diritto ambientale e degli appalti, *energy* e *project finance*.

Il profilo ideale:

- è abilitato alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di minimo 6 anni post-qualifica nel campo del diritto amministrativo
- ha maturato esperienza in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati
- ha un'ottima conoscenza e utilizza la lingua inglese come strumento di lavoro quotidiano nella produzione scritta/orale; tale requisito è considerato essenziale, in mancanza del quale le candidature pervenute non saranno prese in considerazione

Riferimenti: [Hogan Lovells Senior Associate Regulatory \(Administrative and Public Law\) and Environment Roma](#)

Sede: Roma

Posizione aperta 4: Associate

Area di attività: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di una figura di Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma.

Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto

amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori *regulatory* in generale, diritto ambientale e degli appalti, *energy* e *project finance*.

Il profilo ideale:

- è abilitato alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di minimo 4 anni post-qualifica nel campo del diritto amministrativo
- ha maturato esperienza in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati
- ha un'ottima conoscenza e utilizza la lingua inglese come strumento di lavoro quotidiano nella produzione scritta/orale; tale requisito è considerato essenziale, in mancanza del quale le candidature pervenute non saranno prese in considerazione

Riferimenti: Hogan Lovells Associate Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment Roma

Sede: Roma

Posizione aperta 5: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Nuove tecnologie

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista/e per potenziare il nostro team di Strategic Operations, Agreements and Regulation, sede di Roma.

Il/la candidato/a ideale è: un/a neolaureato/a in Giurisprudenza, votazione minima 105/110 ed interesse specifico su nuove tecnologie, e-commerce, information technology e sharing economy e con percorso accademico coerente.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale. Eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate.

Riferimenti: Stagiaire/ Trainee - Nuove tecnologie, sede di Roma

Sede: Milano

Posizione aperta 6: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Nuove tecnologie

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista/e per potenziare il nostro team di Strategic Operations, Agreements and Regulation, sede di Milano.

Il/la candidato/a ideale è: un/a neolaureato/a in Giurisprudenza, votazione minima 105/110 ed interesse specifico su nuove tecnologie, data protection, information technology e con

percorso accademico coerente.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale. Eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate.

Riferimenti: Stagiaire/ Trainee - Nuove tecnologie e data protection, Milano

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

Sede: Milano

Posizione aperta 1: Senior Associate

Area di attività: Diritto penale Tributario e Societario

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: L'attività consisterà nell'assistenza giudiziale e stragiudiziale a privati e società nazionali ed estere. Al candidato/a è richiesto il conseguimento del titolo di avvocato da almeno quattro anni.

Completano il profilo:

- ottima conoscenza della lingua inglese (parlata e scritta)
- autonomia nella gestione dei clienti e dell'attività di udienza
- attitudine a lavorare in team
- spiccate doti relazionali e comunicative
- precisione e puntualità
- intraprendenza e flessibilità
- capacità di sintesi efficace
- familiarità con i principali applicativi Microsoft e le Banche dati giuridiche

Riferimenti: inviare la propria candidatura: info@pucciopenalisti.it

Sede: Milano

Posizione aperta 2: Junior Associate

Area di attività: Diritto Penale d'Impresa

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: L'attività consisterà nell'assistenza giudiziale e stragiudiziale a privati e società nazionali ed estere. Al candidato/a è richiesto il conseguimento del titolo di avvocato da almeno un anno.

Completano il profilo:

- ottima conoscenza della lingua inglese (parlata e scritta)
- attitudine a lavorare in team
- spiccate doti relazionali e comunicative

- precisione e puntualità
- intraprendenza e flessibilità
- familiarità con i principali applicativi Microsoft e le Banche dati giuridiche

Riferimenti: info@pucciopenalisti.it

RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

Sede: Milano

Posizione aperta: collaboratore commercialista abilitato

Area di attività: Diritto societario, tributario, contabilità, M&A

Numero di professionisti richiesti: 2

Descrizione: Collaboratore con 3/7 anni di esperienza in primari Studi Professionali.

Riferimento: info@rdra.it

STUDIO LEGALE MALAGRIDA & LEOPOLDO

Sede: Napoli

Posizione aperta: praticante/trainee da inserire

Area di attività: per la sede di Napoli siamo alla ricerca di due giovani professionisti/i che si dovranno occupare di supportare gli associati dello Studio nelle attività di natura giudiziale e stragiudiziale nelle materie: diritto bancario, diritto fallimentare ed esecuzioni immobiliari

Numero di professionisti richiesti: 2

Breve descrizione: lo studio legale **Malagrida & Leopoldo** seleziona neolaureati in giurisprudenza fortemente motivati ad intraprendere un percorso di crescita finalizzato ad un inserimento stabile nell'area contenziosa civile dello studio.

Il/la candidato/a ideale è: un/a neolaureato/a in Giurisprudenza, votazione minima 105/110 ed interesse specifico in materia di diritto bancario, diritto fallimentare ed esecuzioni immobiliari e con percorso accademico coerente, anche alla prima esperienza post-laurea.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

Ottima padronanza degli strumenti Office

Capacità analitiche e di orientamento al risultato. Spirito proattivo e attitudine al lavoro in team.

Riferimenti: inviare il Cv e lettera motivazionale indicando nell'oggetto praticante/trainee a: studiolegale@malagridaleopoldo.it

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede: Milano

Posizione aperta: Associate

Area di attività: Proprietà intellettuale, lingua tedesca

Numero di professionisti richiesti: 2

Breve descrizione: Lo Studio Legale Sutti seleziona candidati con specifica formazione ed esperienza nel campo del diritto e del contenzioso amministrativo, e in generale del diritto pubblico dell'economia, per un inserimento nelle risorse umane del proprio ufficio milanese (via Durini 20).

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



FOOD FINANCE

BERTONCELLO ACQUISISCE REGGIANA GOURMET
E CREA UN POLO PER LA PASTA E GLI GNOCCHI

FOOD BUSINESS

BRAZZALE 1784. LA RIVINCITA DEL BURRO

KITCHEN CONFIDENTIAL

LA MANTIA TORNA A MILANO:
«IL MERCATO MI HA CONVINTO»

LE TAVOLE DELLA LEGGE

DESCO, TRA TRADIZIONE E SPERIMENTAZIONE

BERTONCELLO ACQUISISCE REGGIANA GOURMET E CREA UN POLO PER LA PASTA E GLI GNOCCHI

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni registrate nel panorama italiano. Miscusi entra nel capitale di Berberè con il 23,5% e Taste of Italy 2 investe nelle Pizzerie Carlos

a cura di eleonora fraschini*



Continuano le operazioni nel settore del food, con particolare dinamismo nel comparto bakery e pasta. Bertoncello, azienda vicentina attiva nella produzione e commercializzazione di gnocchi e farine miscelate, ha acquisito Reggiana Gourmet, produttore di pasta fresca. Nasce così un nuovo polo per la pasta ripiena e gli gnocchi freschi. La catena di pizzerie Berberè ha invece visto l'ingresso nel proprio capitale della startup della pasta espressa Miscusi. Restando nel settore della pizza, il fondo d'investimento Taste of Italy 2, gestito da DeA Capital Alternative Funds Sgr, ha investito nella catena di ristoranti spagnola Pizzerie Carlos.

BERTONCELLO

RAFFORZA LA PRESENZA NEL MONDO DELLA PASTA

CON **REGGIANA GOURMET**



Bertoncello ha acquisito il 100% di Reggiana Gourmet creando un nuovo polo volto a rafforzare il posizionamento delle due aziende in Italia nel settore degli gnocchi e della pasta fresca. Questo completamento reciproco di gamma permetterà, con un portafoglio prodotti completo e diversificato, di rispondere alle esigenze delle principali catene della GDO italiane ed estere.

Reggiana Gourmet, con sede a Bagnolo in Piano (Reggio Emilia) produce pasta fresca ripiena (ravioli, tortelli, tortellini e cappelletti). Nel 2021 Reggiana, che impiega 35 dipendenti, ha realizzato un fatturato di oltre 8 milioni di euro servendo direttamente o tramite grossisti importanti catene della GDO e player industriali. La produzione è totalmente internalizzata con impianti all'avanguardia e processi produttivi automatizzati e utilizza ingredienti di prima qualità. I soci venditori reinvestiranno in Bertoncello e **Giovanni Ronconi** continuerà a gestire Reggiana Gourmet in qualità di presidente e amministratore delegato.

L'operazione, che segue l'acquisizione di **Carlo Crivellin** (attiva nella produzione di gnocchi e pasta fresca, tradizionali e gluten free) da parte di Bertoncello di marzo 2021, permetterà di creare un gruppo unico in Italia, attiva nel segmento della pasta fresca, attivo sia nei prodotti a marchio che nel private label.

Con l'acquisizione di Reggiana, Bertoncello raggiunge un fatturato consolidato di oltre 35 milioni di euro e continua il percorso di crescita e di internazionalizzazione avviato con l'ingresso di Alcedo a luglio 2020.

«Questa è la seconda acquisizione in meno di due anni dal nostro investimento, dopo l'acquisizione di Crivellin. Abbiamo creato un'eccellenza nel panorama italiano».

«Reggiana Gourmet rappresenta il perfetto completamento per la nostra azienda, grazie ad un portafoglio prodotti che completa la nostra offerta», spiega **Fabian Bertoncello**, presidente e ad di Bertoncello.

«L'acquisizione ci permette di consolidare la nostra presenza nel mercato della pasta fresca, con un marchio riconosciuto per la sua tradizione e qualità che si sposa perfettamente con il posizionamento di Bertoncello». Per Alcedo l'operazione è stata condotta dai partner **Maurizio Tiveron**, **Michele Gallo** e **Filippo Nalon** e dall'investment manager **Gioia Ronchin**.

Bertoncello è stata assistita per gli aspetti legali e societari da Adacta Tax & Legal con un team guidato da **Riccardo Carraro** con **Nicola Sella** e **Alberta Lazzari**. Adacta Advisory e Adacta Tax & Legal hanno svolto le due diligence finanziaria e fiscale, grazie ai team guidati rispettivamente da **Francis De Zanche**, con **Alberto Ferracina** e **Alessandra Nicastro**, e **Giulia Gionfriddo**. Per gli aspetti banking Bertoncello e Alcedo sono stati assistiti **Alessandro Magnifico** di Gop.

Pirola Corporate Finance ha agito in qualità di advisor finanziario dell'operazione con il partner **Ludovico Mantovani**, il senior manager **Marco Gregorini** e l'analyst **Andrea Ancarani**.

Lo studio legale Freshfields Bruckhaus Deringer ha assistito i venditori per il contratto con gli avvocati **Luigi Verga**, **Barbara Degli Esposti** e **Giulio Politi**, supportati da **Domitilla D'Ambra** e **Ludovico Gogliano**. Gli aspetti di diritto bancario sono stati curati dagli avvocati **Francesco Lombardo** e **Andrea Giaretta** mentre i profili di diritto immobiliare sono stati seguiti dagli avvocati **Nicola Franceschina** e **Emanuele Cossa**.

Lo studio Losi Cavazzini con i partner **Antonio Cavazzini** e **Elena Pucci**, **Lara Rastelli** ha curato per Reggiana Gourmet la financial, tax ed accounting due diligence.

9th Edition
SAVETHEBRAND
BY FOODCOMMUNITY

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

04.07.2022

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ 6/8 • MILANO

PROGRAMMA

18.45 Accredito
19.00 Tavola rotonda
19.45 Premiazioni
20.30 Standing dinner

Partner

SBNP BISCOZZI
NOBILI
PIAZZA
studio legale tributario

CARNELUTTI
LAW FIRM

#SaveTheBrand  

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it • 02 36727659

PUBLISHING GROUP
LC

MISCUSI ACQUISISCE IL 23,5% DELLE PIZZERIE BERBERÈ

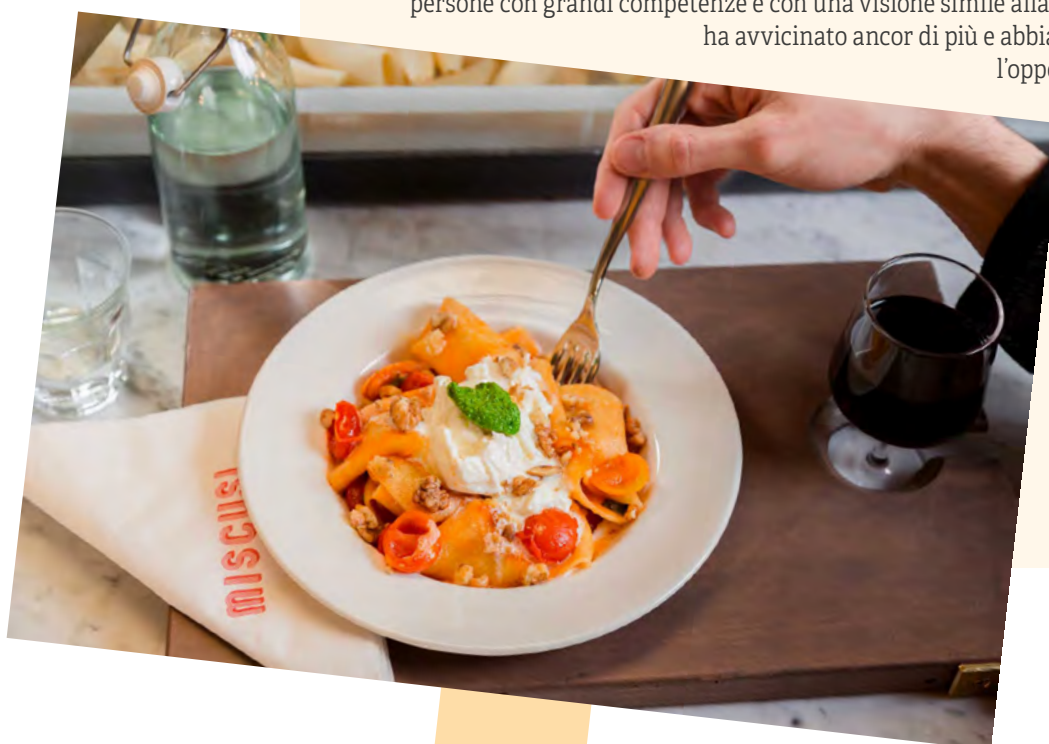
La startup della pasta espressa Miscusi entra nel capitale di Berberè, catena di pizzerie fondata dai fratelli Aloe, con una quota del 23,5%. La gestione delle pizzerie resterà ai fratelli Aloe. Non sono stati forniti altri dettagli sull'affare, ma le due aziende stimano di arrivare complessivamente a 40 milioni di euro di fatturato nel 2022 per poi scalare e superare i 100 milioni di ricavi nel 2024.

Per accelerare l'espansione, si legge in una nota, il gruppo si prepara a un nuovo fundraising. Intanto Miscusi a giugno inaugurerà la seconda apertura a Londra e a settembre toccherà al terzo negozio di Torino.

«Abbiamo investito in Berberè per iniziare un progetto che vedrà nascere un gruppo che mette a sistema prima di tutto tecnologia e filiera, i due asset che reputiamo più importanti per la rivoluzione di cui abbiamo bisogno: quella dei contadini», ha detto **Alberto Cartasegna**, co-founder e ceo di Miscusi entrato a far parte del consiglio di amministrazione di Berberè.

«In Miscusi – hanno aggiunto i fratelli **Aloe, Salvatore e Matteo** – abbiamo trovato delle persone con grandi competenze e con una visione simile alla nostra. Il covid ci ha avvicinato ancor di più e abbiamo considerato l'opportunità di lavorare

assieme su molti aspetti comuni. Come abbiamo fatto nel 2015 con l'entrata di Alce Nero – hanno concluso – oggi abbiamo aperto le porte anche a Miscusi, con la certezza che le tre aziende potranno fare grandi cose».





FOODCOMMUNITY --- AWARDS

6th Edition

SAVE THE DATE
30.11.2022

Milano

TASTE OF ITALY 2

ENTRA NELLA CATENA PIZZERIE CARLOS

Il fondo d'investimento Taste of Italy 2, gestito da DeA Capital Alternative Funds Sgr, ha acquisito una partecipazione significativa nel capitale della catena di ristoranti spagnola Pizzerie Carlos.

I partner di Pizzerias Carlos sono stati assistiti da Houlihan Lokey, come advisor finanziario e Hogan Lovells come consulente legale. Mentre DeA Capital Alternative Funds è stata assistita da V4 Financial Partners, Garrigues, PwC, Marsh e Erm.

Con 73 negozi in tutta la Spagna, 39 dei quali in franchising, il gruppo sta attraversando un processo di espansione eccezionale, confermando progressivamente la sua posizione tra i principali marchi di pizza in Spagna.

Pizzerie Carlos è presente sul mercato spagnolo dal 2009, da allora ha vissuto una crescita stabile nel corso degli anni, anche durante la pandemia, grazie all'ottimo posizionamento nel mercato della consegna. Nel 2021, l'azienda, con un team di oltre 1.800 professionisti, ha fatturato 40 milioni di euro, con un aumento del 26,5% rispetto all'anno precedente.

Tresmares Capital, la piattaforma di finanziamento alternativo promossa dal Banco de Santander, ha fornito diverse linee di credito a sostegno dello sviluppo del piano industriale di Pizzerias Carlos.



**Per segnalare operazioni per questa rubrica scrivere a eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.it*



LA MANTIA TORNA A MILANO:

«IL MERCATO MI HA CONVINTO»

L'oste siciliano racconta il progetto nel contesto in Stazione Centrale. «Per ora il target è uguale a quello che avevo in Piazza Risorgimento. Lo prendo come un ringraziamento per quello che ho fatto per sei anni»

di camilla rocca

Tra le aperture più attese dell'anno, il ritorno di **Filippo La Mantia** a Milano, nello scenario di Mercato Centrale, racconta di una nuova tipologia di ristorazione. Meno legata al classico format di ristorante ma inserita all'interno di un contesto più ampio e, in definitiva, più stimolante. Più inclusivo, dato che al Mercato Centrale c'è posto per tutte le tasche e tutti i gusti, ma anche unico nel suo genere, rappresentante di un territorio che con il viaggio ha molto a che fare: la Sicilia.

E così il Mercato Centrale vira sempre più a diventare un format d'arrivo piuttosto che un luogo di partenza, dove fermarsi per un boccone prima di intraprendere un viaggio.

E lo dimostra proprio in nuovo ristorante dell'oste siciliano che tutta Milano aspettava tanto che riaprisse.

Un nuovo inizio per Filippo La Mantia al Mercato Centrale. Si vocifera che con questo nuovo contratto non si paghi un affitto prestabilito ma una percentuale sui ricavi, è corretto?

Non si vocifera, funziona così al Mercato Centrale. Ed è per questo motivo che ho scelto di aprire qui. Non si paga l'affitto ma si corrisponde una percentuale sul fatturato.

Trova la formula incentivante per l'apertura di nuovi ristoranti, soprattutto in questo periodo?

Certo, altrimenti non avrei scelto di aprire al Mercato. Corrispondendo una percentuale, più incasso e più pago, ma sono compresi molti altri vantaggi, per esempio, l'assistenza - anche tecnica - da parte di tutto il personale. Qui sono tutti molto disponibili.

>>>



STABILIMENTO MONTE CENGIO



LA CUCINA



IL LOCALE



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



Come si colloca la formula La Mantia all'interno del Mercato Centrale? Possiamo dire che è la parte più gourmet e di alta ristorazione?

Gli altri artigiani gestiscono delle botteghe. Ognuno ha la sua filosofia, ovvio, ma la mia non è l'unica cucina proprio da ristorazione dell'intero complesso.

Ha intenzione di aprire altri ristoranti a sua firma in altri Mercati? Quali?

Sì, mi piacerebbe far parte di tutti i Mercati e ho già cominciato a parlarne con Umberto Montano. Forse non proprio altri ristoranti come a Milano, ma botteghe più piccole che possano offrire anche solo una parte della mia cucina, magari quella improntata allo street food. Roma è senza dubbio la prima in cui aprirei. La città eterna è per me una piazza straordinaria.

Pensa che rispetto all'altro ristorante il fatturato sarà molto diverso, date le dimensioni ridotte?

Certo, ma anche a causa del periodo storico in cui stiamo vivendo. Lì, avevo un grande numero di coperti e organizzavo molti eventi, mentre qui sono un po' limitato dal non avere uno spazio esterno dedicato al ristorante.



Ritiene che sia cambiato il target di persone che si avvicinano al ristorante?

Per ora il target è uguale a quello che avevo in Piazza Risorgimento. Veder arrivare gli stessi clienti, che vanno mediamente dai 30 agli 80 anni, è per me un grande atto di amore, lo prendo come un ringraziamento per quello che ho fatto per sei anni.

La formula street food all'entrata è un modo per attirare e far conoscere anche il ristorante o è un format totalmente slegato e a sé?

Il servizio del ristorante è diverso da quello di tutte le altre botteghe e la maggior parte delle

«VIVO ALLA
GIORNATA DANDO
SEMPRE
IL MASSIMO:
QUESTA SARÀ
LA MIA NUOVA
FILOSOFIA»

persone che entrano al Mercato cercano un'esperienza diversa. Sicuramente ne entrano molte, e questo aiuta a farsi vedere.

Quali sono i suoi piani per il futuro?

Al momento non ho programmi. Dopo il periodo pandemico preferisco prendere le decisioni giorno per giorno, senza, al momento, progettare grandi cose per il futuro. Vivo alla giornata dando sempre il massimo: questa sarà la mia nuova filosofia. 🍷



ROBERTO BRAZZALE

BRAZZALE 1784.

LA RIVINCITA

DEL BURRO

Formaggio, tra tradizione e innovazione. Nell'intervista a MAG, Roberto Brazzale ha illustrato le novità, l'approdo al Sigep di Rimini e gli scenari futuri

di letizia ceriani

Brazzale fa formaggi e burro dal 1784. Convenzionale l'anno, perché gli albori sembrano risalire alla prima metà del '600. Oggi alla guida dell'azienda di famiglia ci sono i tre fratelli **Roberto, Piercristiano e Gianni**. Quattrocento anni di storia, resilienza e ricerca sul prodotto, ma soprattutto 400 anni di fede in un unico credo: «Il burro, l'unico anti depressivo al 100% naturale». L'infanzia dei tre fratelli sa di musica e panna: il padre chimico-industriale li inizia al settore, mentre la madre, organista di professione, li educa alla musica classica. I Brazzale nascono come malghesi e asiaghesi DOC, accomunati da una forte vocazione commerciale; prima la produzione di Grana Padano, poi di Gran Moravia (realizzato proprio in Moravia, regione in Repubblica Ceca) e infine il burro.

Lungi dall'essere considerato un sottoprodotto del formaggio o uno strumento di cucina, nell'ottica dei Brazzale, il burro è invece un formaggio tipico, complesso e duttile, speciale cardine tramite cui veicolare le eccellenze gastronomiche italiane.

«Per fare prodotti eccellenti bisogna avere libertà di formulazione, direzione e visione», sottolinea l'avvocato Brazzale. Il battesimo dell'azienda al Sigep, fiera riminese, nell'edizione 2022 è più esattamente un invito a tornare alle cose semplici, intuitive ed essenziali della vita.

È stato un anno ricco di novità.

L'approdo al Sigep 2022 è un traguardo. Parliamo un attimo di numeri. Come si è chiuso per Brazzale il 2021?

Si è chiuso con grandi novità, tra cui l'inaugurazione del nuovo magazzino robotizzato di stagionatura a Cogollo del Cengio, dedicato alla stagionatura di Gran Moravia. Quest'anno abbiamo inaugurato il *Brazzale Science Nutrition & Food Research Center* con l'Università Statale di Milano, produzioni e vendite hanno avuto una crescita del 15% rispetto all'anno precedente.

Sul piano dei conti?

Non è sicuramente stato uno dei migliori anni dal punto di vista della marginalità, a causa della seconda ondata di Covid che ha fermato la clientela soprattutto nel primo semestre del 2021. A partire dal secondo semestre, però, abbiamo registrato un netto miglioramento e un ritorno alla parziale normalità di consumo e di acquisto, specialmente nei canali horeca e nel food service.

Parola chiave: collaborazione. Parlo di quella con l'Accademia Dolce e Salato e con l'Università Statale di Milano. Brazzale si propone come un consulente per aziende e accademie e il burro è il prodotto principale per la realizzazione di qualsiasi progetto. Che cosa hanno significato per voi queste iniziative?

Confidiamo nel fatto che queste sinergie porteranno tanto lavoro d'ora in poi. Vogliamo creare una gamma completa



«MI PIACE
PENSARE
CHE IL
NOSTRO
BURRO
SUPERIORE
SIA COME
UNA ROLLS-
ROYCE:
PERFETTO
IN OGNI
DETTAGLIO»

di prodotti per i professionisti, alcune magari più concentrate sul professionale e sul funzionale. Il nuovo centro ricerca in collaborazione con l'Università Statale di Milano è una vera e propria integrazione: inaugureremo a breve il laboratorio di livello universitario che ha lo scopo di fornire informazioni di grande profondità scientifica sul prodotto e sul processo. Bisogna rendersi conto del fatto che, nel settore lattiero-caseario, purtroppo, noi professionisti ci presentiamo con un livello di conoscenza del prodotto estremamente superficiale e utilizziamo concetti che possiedono poca fondatezza scientifica. Occorre dunque informarsi e studiare per capire di più.

L'intento è anche quello di informare il cliente sul prodotto che arriva a casa, immagino.

Ci informiamo e informiamo a nostra volta, direi. Siamo vecchi di 400 anni, ma grazie a questi nuovi incontri e studi, ci stupiamo ogni volta della ricchezza del latte e dei suoi derivati e cerchiamo di comunicarla.

Mi sembra di capire che l'azienda si faccia portatrice di un'idea un po' contro corrente, basata sulla convinzione che il burro non faccia male come tanti dicono. Nella conferenza stampa che ha aperto la fiera riminese del Sigep, ha menzionato il libro della giornalista e saggista americana Nina Teicholz, dal titolo "The Big Fat Surprise"...

Per anni abbiamo sopportato questa denigrazione infondata e la disinformazione e, nel 2015, abbiamo deciso di reagire anche sull'onda di una profonda revisione da parte della scienza. Abbiamo organizzato un convegno a Thiene, in provincia di Vicenza, invitando tutti i principali esperti del settore. Eravamo rimasti incuriositi dal libro di Nina Teicholz, uscito un anno circa prima, che svelava la falsità e la strumentalità delle teorie ostili al burro e l'abbiamo invitata. Il suo è stato uno studio importantissimo. Abbiamo deciso di offrire la possibilità di abbattere una sorta di tabù della società. «Il burro fa male» è

un'affermazione smentita dalla scienza, dalla dietologia.

La vostra posizione pensa che abbia influito sulla visione generale nel settore o, perlomeno, in Italia?

Abbiamo contribuito a un movimento scientifico portato avanti da molti, ma non solo da noi. C'è molta voglia di prendere atto del fatto che ci sono state raccontate molte frottole. Tanti professionisti sono felici di far conoscere e dare voce alla riabilitazione del burro.

Anche il grande successo che sta trovando la pasticceria negli ultimi anni è strettamente legato a questa *renaissance* del burro...

Non si capisce chi traini cosa, in effetti. Ma basterebbe pensare al mondo dei lievitati per rendersi conto di quanto sia imprescindibile per la lavorazione di moltissime ricette. Il burro cambia tutto. È anche un antidepressivo naturale...

Brazzale significa anche sostenibilità e innovazione. Avete da poco inaugurato un nuovo stabilimento. Quali sono le novità rispetto ai precedenti? È stato costruito ad hoc per il vostro burro superiore?

Credo molto nel nuovo stabilimento



«IN AFFARI,
QUANDO CI
SI APRE AL
MONDO, LO
SCAMBIO
È SEMPRE
VIRTUOSO E
BIVALENTE»

che è stato pensato proprio per i burri speciali. Si trova ai piedi del monte Cengio, a pochi chilometri dalla nostra sede centrale. È uno stabilimento di livello strutturale altissimo, pensato ad hoc per le produzioni artigianali che necessitano di molta cura ed elevata manodopera qualificata. Ha una sua autonomia rispetto alle altre attività, il suo sviluppo è parallelo e risponde a logiche diverse dalle altre produzioni.

Quando è stato inaugurato?

È stato avviato nell'estate 2021. Il burro artigianale ovviamente viene prodotto in minori quantità. Abbiamo deciso di sperimentare varie aromatizzazioni, creando un'intera gamma: al sale affumicato, all'erba cipollina, al finocchietto selvatico, al caviale e quello al sale marino integrale.

Per il gelato Fiordilatte lanciato al Sige, invece, di quali strumentazioni avete avuto bisogno? Avete creato un'area apposita?

La struttura produttiva è ancora in fase di allestimento. Al momento è prodotto solo in laboratorio a Cologollo del Cengio. Non abbiamo ancora bisogno di creare uno stabilimento apposito, in quanto vi dedichiamo semplicemente un'ala riservata dell'edificio. Il nostro gelato ha come base il burro.

La Grande Distribuzione è una vostra grande alleata.

Siamo legatissimi alla GDO. Di base, fatturiamo 230 milioni all'anno e abbiamo due grandi canali: il retail e i professionisti, e sono due canali nettamente distinti. Il burro superiore, come le dicevo, ha ovviamente numeri minori.

È sotto gli occhi di tutti che siamo costretti a fare i conti, già da ora, con le conseguenze economiche del conflitto russo-ucraino. Vi aspettate che l'azienda risenta molto del rincaro dei prezzi?

La nostra azienda ha uno storico di 400 anni. Ha visto tutto, dalle guerre mondiali alle crisi finanziarie, e credo che





STABILIMENTO MONTE CENGIO

abbiamo maturato una certa esperienza nell'affrontare gli imprevisti e le sfide che il mondo continuamente riserva. Lo facciamo ispirandoci ai principi di buon senso e prudenza trasmessi dai nostri antenati.

Sappiamo che le crisi sono cicliche e questo non ci spaventa. Ogni giorno possiamo fare le cose in modo migliore usando impegno e creatività.

A proposito di italianità, lei definisce l'Europa «un'unica grande realtà». Brazzale porta avanti un'idea di made in Italy un po' ibrido, ovvero un'idea di prodotto frutto della collaborazione di materie prime non solo italiane. Che cos'è quindi il "made in Italy" secondo lei?

Il made in Italy in purezza non esiste. Ogni prodotto finito è frutto di una catena internazionale del valore. Qui in Italia il concetto di made in Italy viene legato troppo spesso all'origine della materia prima, ma questo è autolesionistico e talvolta ingannevole perché spesso le materie prime provengono dall'estero. Più utile sarebbe valorizzare l'italianità della trasformazione, che è la nostra vera carta vincente. Ciò consentirebbe di crescere molto di più fuori dal nostro Paese che

soffre di limiti territoriali strutturali e irrimediabili.

Quindi lei difende l'internazionalizzazione della produzione...

La nostra regola è fare le cose dove riescono meglio senza guardare le bandiere. Se vogliamo essere schietti, l'Italia non è il Paese migliore per fare il latte, perché fa troppo caldo e c'è poca terra disponibile. Oltre le Alpi i climi sono nettamente più adatti e le vacche producono latte migliore. Come è successo a noi in Moravia, in Repubblica Ceca, dove abbiamo fatto formaggi molto più buoni che in Veneto, nella Pianura Padana. Allo slogan made in Italy preferiamo quello made in Brazzale o made in future.

Potrebbe spiegarmi meglio il passaggio?

Il valore aggiunto di Gran Moravia si realizza per il 50% in Repubblica Ceca e per il 50% in Italia, abbiamo conservato tutte le fasi di direzione, stagionatura, confezionamento, logistica, marketing commercializzazione in Italia. Da quando abbiamo iniziato a produrre Gran Moravia abbiamo triplicato il personale in Italia.

In sintesi, la questione è concettuale. Bisognerebbe cambiare il concetto stesso di made in Italy.

O quantomeno estenderlo, non limitarlo solo ai prodotti realizzati con materia prima nata e prodotta solo ed esclusivamente in Italia, ne guadagnerebbero tutti.

Alla base, vi è quindi un problema educativo: i consumatori non si informano e si accontentano di un'etichetta semplicemente rassicurante...

Oggi, il concetto di made Italy è condizionato dagli interessi particolari di una minoranza. In realtà, l'Italian sounding, ossia il richiamo all'Italia di produzioni straniere si dice superi i 100 miliardi di euro. Non è altro che domanda di prodotti italiani che noi non riusciamo a soddisfare per il deficit strutturale di materia prima nazionale. Questi numeri sono la prova più evidente di quanto sia autolesionistico concepire in un certo modo il made in Italy.

Dal 2020 a oggi, abbiamo vissuto varie crisi. Anche il discorso delle materie prime ci apre gli occhi su uno scenario drammatico che va attraversato e a cui va dato un senso. È un'occasione, secondo lei?

La nostra scelta di creare una grande filiera ecosostenibile in Moravia dove le risorse sono abbondanti e in equilibrio con la natura ci permette, oggi, di garantire ai nostri clienti l'approvvigionamento di prodotto senza contrazioni. Da almeno due generazioni non vivevamo un momento di così grande pericolo per i rifornimenti della catena alimentare mondiale, oggi si tocca con mano quanto sia preziosa la libertà degli scambi e l'integrazione delle economie.

Mi sembra di capire che l'export sia uno dei settori più prolifici per Brazzale.

Vendiamo i nostri prodotti in 60 Paesi del mondo. In Repubblica Ceca, per esempio, abbiamo 25 negozi e vendiamo il 75% di prodotto importato dall'Italia. Quando ci si apre, lo scambio è sempre virtuoso



e bivalente. All'estero realizziamo circa un terzo del fatturato complessivo. Siamo particolarmente attivi in Germania, Spagna, Inghilterra, Cina, Paesi Arabi, Benelux, Giappone e Corea. Il mondo è una bellezza, nel tripudio della sua varietà, e l'Italia deve capire di essere depositaria di una tradizione che deve essere valorizzata operando scelte intelligenti. Per crescere ci si deve aprire e non invece imporsi logiche di chiusura autolesionistica. ■

DESCO, tra TRADIZIONE e SPERIMENTAZIONE

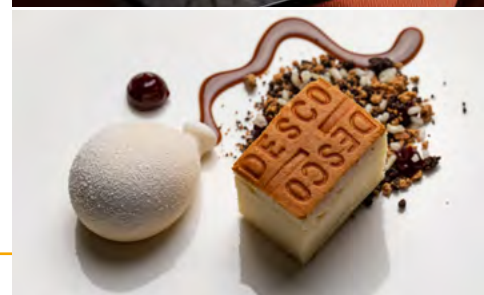
di camilla rocca

Nel pieno cuore di Milano, Desco porta una bella eredità, quella di arrivare dopo il locale milanese dell'istrionico **Antonello Colonna**. Grandi spazi a due passi dal Duomo, in una delle zone a più alta densità di studi legali. Moderno ed elegante, da Desco si viene per una proposta non convenzionale, in cui autenticità e influenze cosmopolite si intrecciano in un originale gioco di contrasti, esprimendo la "Milano di oggi" in tavola.

L'idea di cucina contemporanea e innovativa dello chef **Roberto Godi**, le competenze nel campo della ristorazione del marketing manager **Emanuele Sala** e quelle del designer **Pasquale Di Meglio** hanno dato vita a un'atmosfera sofisticata e giovane, che promette di sorprendere, dal business lunch alla cena. Desco propone una cucina all'avanguardia, che parte dalle ricette di una volta per poi sperimentare e innovare. L'alta qualità delle materie prime, unita all'estro dello chef, si traduce in piatti divertenti e gustosi.

La carta dei vini di Desco, dal proprio canto, si distingue per la continua ricerca tra le migliori proposte italiane e francesi. Da sottolineare anche la cura degli interni affidata all'architetto **Paolo Albano**, che gioca con contaminazioni tra i dettagli architettonici, raffinati corpi illuminanti e le esclusive illustrazioni di **Simone Massoni** e **Maria Chiara Fantini**, che impreziosiscono le pareti e fanno capolino tra le portate al Desco con personaggi diversi, che ben rappresentano l'eclettico pubblico di questo spazio unico. 🍷

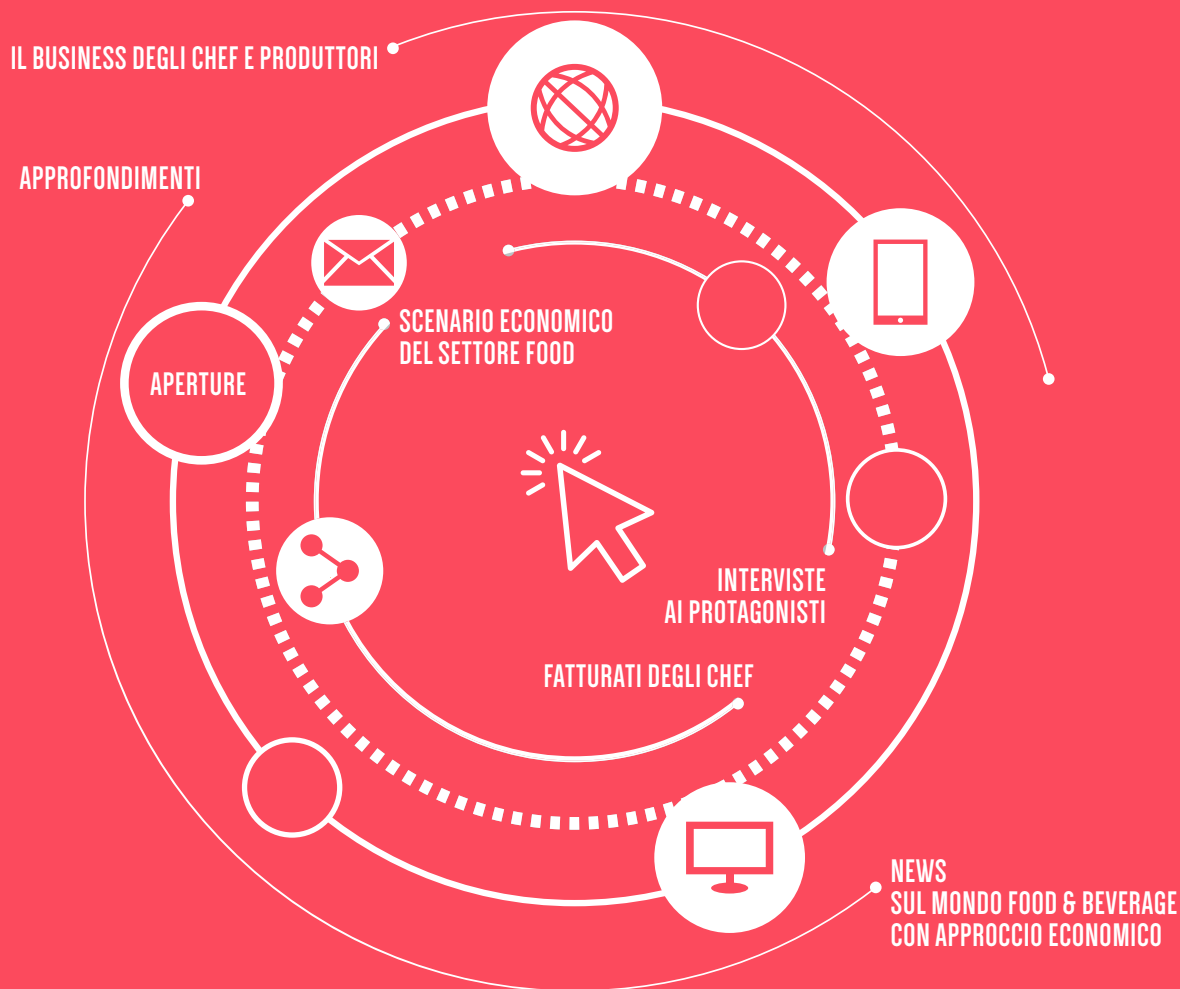
DESCO MILANO - VIA BASSANO PORRONE, 8 - 20121 MILANO - 02.36.75.83.60 - WWW.DESCOMILANO.IT





FOODCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.foodcommunity.it



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 srl
Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoj 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 36727659

