10° ANNIVERSARIO 2013 | 2023

LC PUBLISHING GROUP

MAG

NUMERO 197 | 13 marzo 2023

Metaverso

Le prospettive della Metanomics raccontate dall'ultimo report di EY

Orrick

Strategia verticale per la law firm che punta su tecnologia, finanza ed energy

I 50 del private equity

Sono i professionisti che nell'ultimo anno si sono messi maggiormente in luce. Una fotografia firmata Financecommunity.it che racconta i profili e il lavoro svolto negli ultimi dodici mesi

Cartoline

Pagamenti digitali: nel 2022 il transato raggiunge i 397 miliardi di euro (+18%)

Nel 2022 il transato con strumenti di pagamento digitale in Italia continua a crescere a doppia cifra e sfiora i 400 miliardi di euro (pari al 40% dei consumi), un valore che include sia i pagamenti basati su carte e wallet (390 miliardi di euro, in crescita del +18% rispetto al 2021), sia i pagamenti basati su conto (7 miliardi di euro di transato). Queste alcune delle evidenze emerse dall'Osservatorio Innovative Payments della School of Management del Politecnico di Milano.

La crescita generale si riflette su tutte le componenti, sia in quelle più tradizionali come le carte, dove i pagamenti contactless raggiungono i 186 miliardi di euro (+45% sul 2021), sia nei nuovi metodi di pagamento (innovative payments) che registrano un valore di 20,3 miliardi (+107%). All'interno degli innovative payments, sono mobile e wearable a rappresentare le due componenti fondamentali della crescita: nel corso del 2022, infatti, gli italiani hanno usato sempre di più lo smartphone o i dispositivi indossabili per effettuare pagamenti in negozio, per un totale di 16,3 miliardi di euro di transato (+122% rispetto al 2021).

Tra i servizi correlati al pagamento che stanno destando sempre più interesse tra i consumatori c'è sicuramente il Buy Now Pay Later (Bnpl). La sua crescita ha caratterizzato il 2021 e si è confermata anche nel 2022, contribuendo in maniera significativa all'incremento generale dei pagamenti digitali. Il 13% degli italiani ha dichiarato di avere già utilizzato questo tipo di servizio per uno o più acquisti online e/o in negozio, mentre il 33% è intenzionato a servirsene in futuro (percentuale che sale al 67% se si considerano anche gli indecisi). Nel 2022 le transazioni Bnpl hanno raggiunto i 2,3 miliardi di euro, con una crescita del +253% rispetto al 2021. L'86% del valore, inoltre, riguarda acquisti effettuati su Internet, un risultato che porta il Bnpl a rappresentare circa il 4% di penetrazione nel mondo online.

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.com

EVENTS CALENDAR 2023

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com • 02 36727659

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.

IP&TMT Awards	Milan, 23/03/2023
Tax Awards	Milan, 13/04/2023
Forty under 40 Awards	Milan, 25/05/2023
Corporate Awards	Milan, 15/06/2023
Italian Awards	Rome, 06/07/2023
Labour Awards	Milan, 14/09/2023
Litigation Awards	Milan, 21/09/2023
Real Estate Awards	Milan, 09/10/2023
Marketing Awards	Milan, 23/10/2023

LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurich, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 26-27/10/2023

LEGALCOMMUNITYMENA AWARDS

The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 23/11/2023

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week	Milan, 12-16/06/2023
Corporate Music Contest	Milan, 14/06/2023

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 Days	NEW DATE Rome, 04-06/10/2023
Inhousecommunity Awards Italia	Milan, 19/10/2023

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	Milan, 03/07/2023
Foodcommunity Awards	Milan, 27/11/2023

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.

Fintech Awards NEW	Milan, 16/03/2023
Financecommunity Awards	Milan, 16/11/2023

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L' evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milan, 13-17/11/2023

LC

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

Sustainability Summit	NEW DATE Milan, 28/03/2023
Sustainability Awards	NEW DATE Milan, 28/03/2023
Inspiralaw Italia	Milan, 03/04/2023

Ask the submission form to: guido.santoro@iberianlegalgroup.com
For more information about the events send an email to: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

IBERIANLAWYER AWARDS

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

Iberian Lawyer Labour Spain	New Date Madrid, 29/03/2023
Sustainability Summit Portugal	New Date Lisbon, 27/04/2023
Iberian Lawyer IP&TMT Spain	Madrid, 23/05/2023
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 29/06/2023
Iberian Lawyer IP&TMT Portugal	Lisbon, 13/07/2023
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 20/09/2023
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 17/10/2023
Legal Day	Madrid, 07/11/2023
Gold Awards	Madrid, 07/11/2023
Iberian Lawyer Labour Portugal	Lisbon, 05/12/2023

THE LATINAMERICANLAWYER AWARDS

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

The LatAm Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 13/12/2023

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week	Milan, 12-16/06/2023

LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurich, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 26-27/10/2023

LEGALCOMMUNITYMENA AWARDS

The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 23/11/2023

Sommario

28
ORRICK, LAW FIRM VERTICALE

78
I 50 DEL PRIVATE EQUITY

60
PIÙ A MENO PER LE DIREZIONI LEGALI

132
TOMEI: «LA TERRA È IL FUTURO»

8
AGORÀ
La fusione tra Kpmg e Lablaw diventa una "best friendship"

18
BAROMETRO
Un pieno di cartolarizzazioni

24
Flowlex:
«Vogliamo essere uno studio 4.0»

36
La Lumia: «Dialogo e innovazione»

46
Così cambia l'arbitrato con la riforma della giustizia civile

50
Alsp: il mercato supera i 20 miliardi di dollari

54
DIVERSO SARÀ LEI
Quanto è importante avere un network? Ce lo dice Bridge the Gap

56
Abbagnara: «Il dragaggio, materia in house»

66
OBIETTIVO LEGALITÀ
Autoriciclaggio: punibilità delle spese personali che inquinano l'economia

70
Il tempo della Metanomics

114
RECRUITMENT
La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it

128
FOOD FINANCE
L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni

138
Apicoltura Piana.
«Lavoriamo circa 5mila tonnellate di miele l'anno»

142
LE TAVOLE DELLA LEGGE
Il Moro. Viaggio in Sicilia a casa Butticé

144
LO SPUNTINO PODCAST
Babylon e la metafora del mercato

146
MIMEMAG

Agorà

La fusione tra Kpmg e Lablaw diventa una "best friendship"

Nella città del Manzoni, verrebbe da dire, che il matrimonio (forse) non s'aveva da fare. Ma del senno di poi sono piene le fosse. Alla fine, il processo d'integrazione di Lablaw in Kpmg ha subito un cambio di rotta. Una correzione di tiro che ha spinto le due organizzazioni professionali a propendere per un modello diverso di collaborazione. Non più una fusione in senso tradizionale, con l'affiancamento dei marchi e l'ingresso dell'intera squadra di giuslavoristi guidata da **Francesco Rotondi** nello studio legale e tributario di Kpmg, ma un accordo di collaborazione, una partnership commerciale, in virtù di cui, però, le due strutture resteranno separate e indipendenti.

La scelta di un assetto operativo di "best friendship", oltre a restituire il crisma dell'indipendenza ai due brand, nelle aspettative delle parti in questione, dovrebbe consentire anche di incrementare con maggiore libertà di movimento la relazione avviata lo scorso settembre preservando le relazioni professionali di assistenza nei confronti dei rispettivi clienti.

Il managing partner di Lablaw, **Francesco Rotondi**, si è detto soddisfatto di questo nuovo accordo che dimostra la volontà di proseguire una relazione che dal punto di vista professionale e commerciale rappresenta un valore nel mercato. Stesso tono si sente nelle parole raccolte da Legalcommunity in quel di Kpmg, dove si sottolinea come questa soluzione si ponga in linea di continuità con gli obiettivi strategici di crescita del network che interesseranno sempre di più il settore sei servizi legali dove continueranno a esserci investimenti (non a caso, dopo l'operazione nell'employement, lo studio ha messo a segno *un deal nell'IP*). Riguardo al labour, poi, l'avvocato **Sabrina Pugliese** che guida l'area legale dello studio Kpmg, contattata da Legalcommunity ha dichiarato che lo studio manterrà «comunque un presidio interno nel diritto del lavoro con un team guidato da Laura Cinicola a cui presto si dovrebbero aggiungere altri professionisti che porteranno la squadra interna di Kpmg nel diritto del lavoro a 10 persone».

Anche in LabLaw si parla di nuovi investimenti e nuovi progetti in arrivo. Un piano strategico che prenderà forma e si delineerà più chiaramente nei prossimi mesi.

FRANCESCO ROTONDI SABRINA PUGLIESE

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.

MAG

LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

LEGALCOMMUNITYMENA

FINANCECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITYUS

FOODCOMMUNITY

FOODCOMMUNITYNEWS

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

LC Publishing Group S.p.A.
Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoi 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 36727659

Filippo Corsi diventa ad di Corsi & Partners

Filippo Corsi è il nuovo amministratore delegato di Corsi & Partners, società specializzata nell'executive search, nella board practice e negli advisory services. Dopo un ventennio di esperienza in realtà industriali ed internazionali tra cui Leonardo, Ansaldo STS, Hitachi Rail ed ITA Airways, dove è stato general counsel dall'ottobre 2021 alla fine del 2022 (per poi essere sostituito da Paolo Quaini), Filippo Corsi nel nuovo ruolo affiancherà Carlo Corsi, presidente esecutivo della società. Grazie all'esperienza maturata come general counsel, compliance officer e consigliere di amministrazione, si occuperà anche di consolidare le attività riguardanti la corporate governance e le practice legal, compliance e regulatory.

FILIPPO CORSI

SARA LABRINI

Garbe Industrial Real Estate Italy nomina Sara Labrini

Garbe Industrial Real Estate annuncia il rafforzamento del team italiano con l'ingresso di **Sara Labrini** nel ruolo di senior technical development manager. La professionista, che ha maturato esperienza nel dipartimento real estate di DHL, si occuperà della supervisione e gestione dei progetti di sviluppo immobiliare logistico relativi al portafoglio di Garbe: dalla pre-construction, alla costruzione e facility handover, e con l'obiettivo di garantire la migliore esecuzione della commessa dal punto di vista progettuale e tecnico.

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITY

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

- INTERVISTE AI PROTAGONISTI
- TREND DI MERCATO
- NEWS DAGLI STUDI LEGALI D'AFFARI
- CAMBI DI POLTRONA
- CLASSIFICHE / BEST 50
- FATTURATI DEGLI STUDI

Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.legalcommunity.it

Cesare Milani nuovo socio di Latham & Watkins

CESARE MILANI

Latham & Watkins ha annunciato la promozione a socio del counsel **Cesare Milani**, con effetto dal 1° marzo 2023. Il professionista, che lavora dalla sede di Milano, è uno dei 23 legali dello studio nominati soci quest'anno e, nel contesto dell'ultimo giro di nomine globali, è anche uno dei tre avvocati basati nell'Europa continentale ad essere promosso partner. Latham & Watkins conta oggi più di 600 professionisti, tra cui più di 100 partner, dislocati nelle sue sedi europee di Bruxelles, Dusseldorf, Francoforte, Amburgo, Madrid, Milano, Monaco e Parigi.
L'avvocato fa parte del dipartimento corporate dello studio e del team Elr (environmental, land and resources). Si occupa di diritto pubblico e amministrativo, di questioni in ambito ESG e regolamentari in genere, assistendo fondi di private equity, banche e operatori industriali.
"Cesare Milani – ha dichiarato **Stefano Sciolla**, office managing partner dell'ufficio milanese di Latham & Watkins – è stato e sarà estremamente importante anche per le nostre practice di private equity e di acquisition financing. La sua è l'ultima di una serie di promozioni interne al nostro ufficio di Milano, a dimostrazione del continuo impegno dello studio nei confronti dei nostri clienti italiani ed europei".

Giulia Ferrarotti entra in Italfarmaco come legal affairs director

Cambio di poltrone in Italfarmaco: **Giulia Ferrarotti** è a capo della direzione affari legali italiana del gruppo dove si occupa di negoziazione della contrattualistica, gestione del contenzioso, compliance e segreteria societaria. La professionista esercita da sempre nel settore legale in house dell'industria farmaceutica. Prima di entrare in Italfarmaco, ha lavorato per 11 anni come head of corporate legal department in Indena, dove ha costituito da zero l'ufficio legale.

GIULIA FERRARIOTTI

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITYMENA

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

Egypt, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates

- LEGAL MARKET IN MENA AREA
- DEAL ADVISORS
- PRIVATE PRACTICE LAWYERS
- RUMORS & INSIGHTS
- LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS
- MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS
- IN-HOUSE LAWYERS

Follow us on

www.legalcommunitymena.com

BPER Banca rafforza il private e wealth management con Alberto Boccaccio

BPER Banca potenzia ulteriormente la neocostituita divisione di private e wealth management con l'ingresso di **Alberto Boccaccio**, che opererà trasversalmente su BPER Banca, Banca Cesare Ponti e Optima SIM, con responsabilità su processi, procedure, progetti, dati e controlli a supporto dei servizi del business. 52 anni, Boccaccio è stato responsabile della direzione organizzazione e IT di Banca Euromobiliare e COO di Barclays. Negli ultimi tre anni è stato coo di Azimut.

ALBERTO BOCCACCIO

Carnelutti Law Firm annuncia nuovi ingressi e promozioni

Continua il processo di riorganizzazione e crescita di Carnelutti Law Firm. Dopo l'ingresso di **Elisabetta Mina**, arriva anche **Marco Lacaita** come nuovo partner. Si aggiungono poi le promozioni interne a partner di **Giulia Busin** e **Roberto De Acetis**. Lacaita, ex Eversheds Sutherland, si unisce al team Energy portando in dote un'importante esperienza maturata anche negli Stati Uniti che conferma la vocazione di Carnelutti rivolta al mercato nordamericano, dove è presente dagli anni Ottanta. Busin collabora con lo studio dal 2016 ed è membro del practice team Labour. De Acetis, con focus su immobiliare e societario, assume il ruolo di vicecoordinatore della practice real estate, guidata da **Benedetta Amisano**.

MARCO LACAITA

GIULIA BUSIN

ROBERTO DE ACETIS

LEGALCOMMUNITY

WomenX IMPACT

Women Worldwide

23 - 24 - 25 Novembre 2023

L'evento internazionale più atteso dell'anno dedicato alla leadership e all'empowerment femminile.

Scopri l'evento sul nostro sito:
https://womenximpact.com/

SILVIA ANNOVAZZI

Silva Annovazzi nominata director e general lawyer di Kyndryl

Silva Annovazzi è diventata director e general lawyer di Kyndryl, società spin-off di IBM IT Infrastructure Services. La nomina arriva a oltre un anno di distanza dall'ingresso di Annovazzi in azienda, dove era entrata per unirsi al team legale globale cybersecurity data protection & regulatory. In passato, Annovazzi ha lavorato come avvocata del libero foro, collaborando con diversi studi legali come Grimaldi, Dewey & LeBoeuf LLP e Deloitte &Touche, specializzandosi, tra le altre cose, nell'area della privacy e data protection.

Kyowa Kirin, Marilena Ritrovato è southern cluster legal & compliance director

Marilena Ritrovato è stata nominata legal & compliance director di Kyowa Kirin per il Sud Europa (Spagna, Italia e Portogallo). La professionista ha iniziato la sua carriera prima come compliance officer e poi come legal counsel di UCB Pharma. Ha poi proseguito come compliance officer per il gruppo Danone in Italia e in Grecia. Negli ultimi quattro anni, invece, ha ricoperto il ruolo di compliance officer & legal counsel presso Grünenthal Italia e Farmaceutici Formenti, entrando a far parte della squadra di Kyowa Kirin e del leadership team del cluster del sud Europa a partire da gennaio 2023.

MARILENA RITROVATO

Inspiralaw Italy

CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

The event dedicated to the top **50** private practice and in-house women lawyers in **Italy** in 2023

03.04.2023

18.45 CHECK-IN
19.00 ROUNDTABLE
19.45 CEREMONY
20.30 STANDING DINNER

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILANO

Follow us on

#inspiralawIT

For info: **ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - 02.36727659**

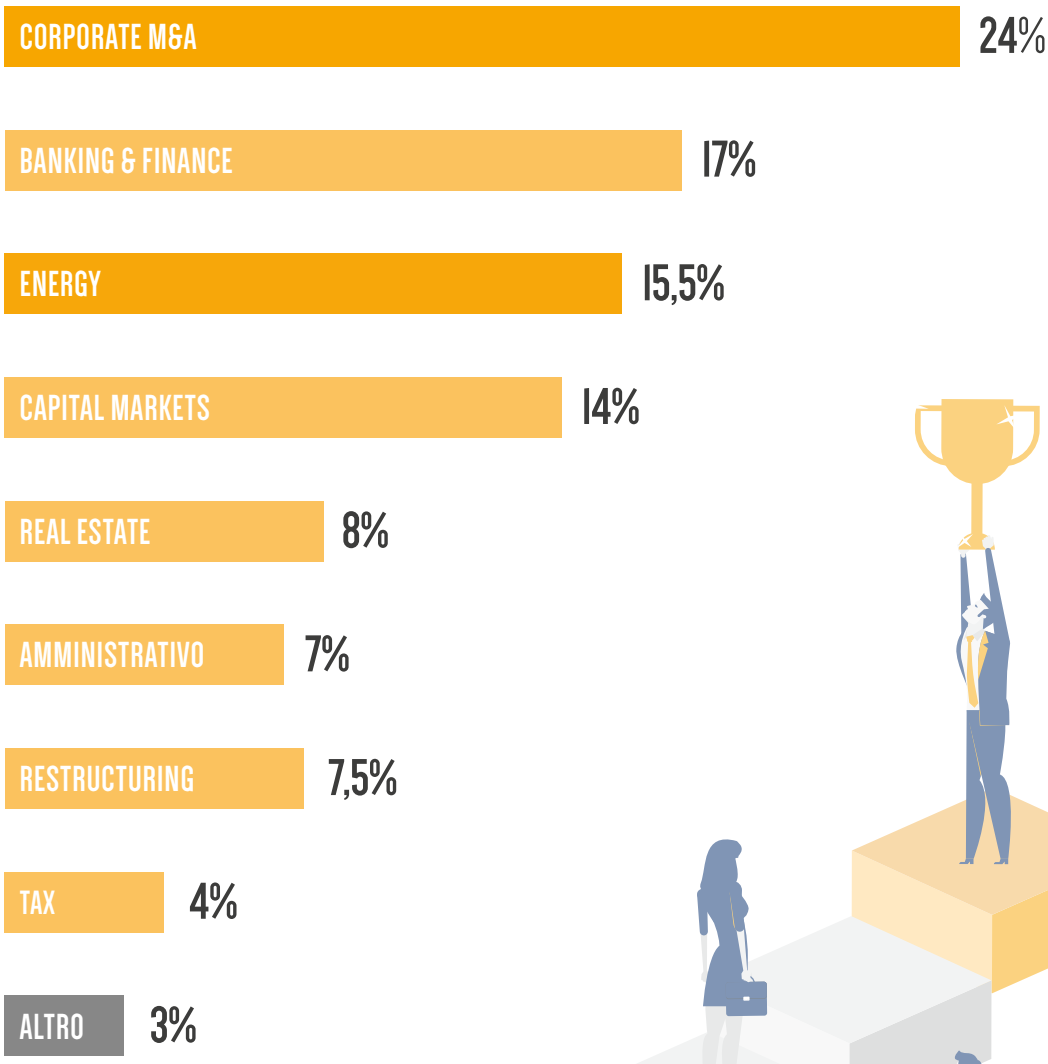
PUBLISHING GROUP LC

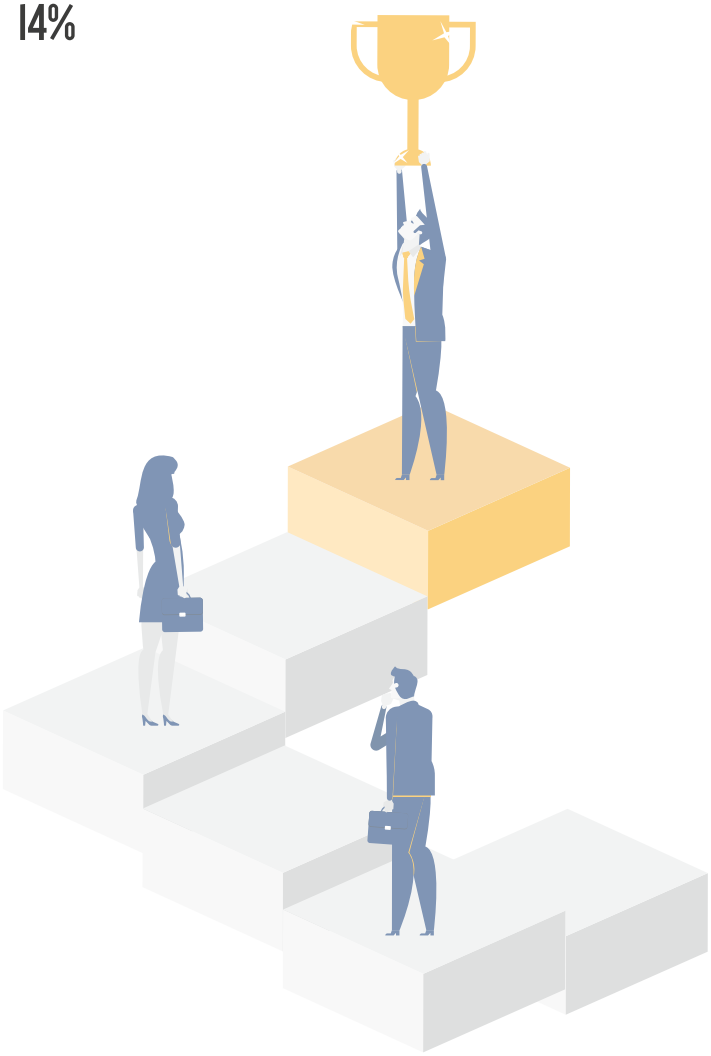
MAG

Il barometro

Un pieno di cartolarizzazioni

I SETTORI che tirano





Periodo 27 febbraio al 12 marzo 2023. Fonte Legalcommunity.it

Allen & Overy e Chiomenti nella cartolarizzazione di finanziamenti auto green di Toyota Financial Services Italia

PIETRO BELLONE

GIANRICO GIANNESI

Si tratta dell'operazione inaugurale per Toyota Financial Services Italia (TFSI) nonché di una delle prime cartolarizzazioni di mercato in Europa del 2023. È la prima volta che una cartolarizzazione di mercato in Europa ha ad oggetto in via esclusiva finanziamenti per veicoli elettrici e ibridi.

Il valore dell'operazione è di circa 540 milioni di euro. I titoli senior – provvisti di rating da parte di Fitch e Moody's e quotati presso il segmento ExtraMOT PRO di Borsa Italiana – sono stati collocati presso investitori qualificati. I titoli junior sono stati sottoscritti da TFSI. L'operazione è stata strutturata in conformità ai criteri di semplicità, trasparenza e standardizzazione previsti dalla regolamentazione europea.

Allen & Overy ha assistito TFSI con un team diretto dal partner **Stefano Sennhauser** e dal counsel **Pietro Bellone**, coadiuvati dagli associate **Chiara D'Andolfo** e **Pietro Milanesi**. I profili fiscali sono stati curati dal partner **Francesco Guelfi** e dal counsel **Elia Ferdinando Clarizia**. Professionisti delle sedi di Milano e Londra hanno altresì fornito supporto in relazione agli aspetti di diritto inglese.

Chiomenti ha assistito – nel ruolo di transaction counsel – Citigroup Global Markets Limited, in qualità di arranger, con un team guidato dal partner **Gianrico Giannesi** e composto dai counsel **Ludovica Cipolla** e **Alessio Palumbo** e dagli associate **Leandro Leone** e **Andrea Cocciolo**. I profili di diritto inglese della cartolarizzazione sono stati trattati dai counsel **Sara Cerrone** e **Fraser Wood** e dall'associate **Sarah Desforges** mentre i profili fiscali sono stati curati dal senior associate **Maurizio Fresca** e dall'associate **Giovanni Massagli**.

La practice
Cartolarizzazione
Il deal
Cartolarizzazione finanziamenti Toyota Financial Services Italia
Gli studi
Allen & Overy, Chiomenti
Il valore
540 milioni di euro

GIAMPAOLO PROVAGGI

PATRIZIO MESSINA

Orrick e BonelliErede con JP Morgan e Banca del Fucino in una cartolarizzazione di crediti pmi

Banca del Fucino, capogruppo del gruppo bancario Igea Banca, assistita da BonelliErede, ha completato con successo una nuova cartolarizzazione, avente come sottostante un portafoglio di crediti in bonis, derivanti da mutui chirografari conclusi con pmi, ditte individuali e liberi professionisti, supportati dalle garanzie MCC e Sace.
L'operazione prevede un finanziamento senior a ricorso limitato di 360 milioni di euro interamente erogato da JP Morgan alla società veicolo Fucino SME 2.0 e una junior note emessa dalla stessa SPV e sottoscritta da Banca del Fucino

di euro 133,3 milioni, per un totale di 493,3 milioni di euro.

Orrick ha assistito JP Morgan, in qualità di arranger, swap counterparty e senior lender, con un team composto dal partner **Patrizio Messina**, dall'of counsel **Daniela Pietrini**, dall'of counsel **Salvatore Graziadei**, dal managing associate **Pietro Tirantello** e dall'associate **Leonardo Tripaldi**. Gli aspetti di diritto inglese sono stati curati dalla partner **Madeleine Horrocks** e dal managing associate **Franco Lambiase** mentre gli aspetti fiscali sono stati curati dall'of counsel **Giovanni Leoni** e dall'associate **Camillo Melotti Caccia**.
BonelliErede ha assistito Banca del Fucino con un team composto dalla partner **Emanuela Da Rin**, dal managing associate **Giovanni Battaglia**, membro del focus team debt capital markets, e dall'associate **Roberto Retina**.

La practice
Cartolarizzazione
Il deal
Cartolarizzazione di crediti di pmi
Gli studi
Orrick, BonelliErede
Le banche
JP Morgan, Banca del Fucino
Il valore
493 milioni di euro

GIOVANNI BATTAGLIA

SALVATORE GRAZIADEI

EMANUELA DA RIN

ANDREA SILVESTRI

BonelliErede, GPD e Allen&Overy nella prima cartolarizzazione di Factorcoop

BonelliErede ha assistito BNP Paribas quale arranger e investitore (tramite il conduit matchpoint finance) nel primo programma di cartolarizzazione di crediti commerciali di Factorcoop, società di factoring delle Coop di consumatori, assistita da GPD. L'operazione prevede la cessione pro-soluto da parte di Factorcoop, su base rotativa, alla società veicolo Paraggi Finance, di portafogli di crediti commerciali performing originati nell'esercizio dell'attività di factoring, vantati sia verso aziende che lavorano nella supply chain del network di Coop come fornitori, sia verso aziende non-captive, fino ad un ammontare massimo di nominali 236 milioni di euro.
Per finanziare l'acquisto dei portafogli di crediti la società veicolo ha emesso tre classi di titoli: una classe senior interamente sottoscritta dal conduit matchpoint finance, e una classe mezzanine e una classe junior interamente sottoscritte da Factorcoop.
Nel contesto dell'operazione Zenith Service ha assunto i ruoli di master servicer, ron, computation agent, e corporate servicer.

BonelliErede ha agito con un team guidato dalla partner **Emanuela Da Rin** e da **Giovanni Battaglia**, managing associate, coadiuvati da **Roberto Retina** e **Stefania Roma**. Il team è stato anche composto, per la parte fiscale, dal partner **Andrea Silvestri** coadiuvato da **Luigi Quaratino**.
Lo studio legale e tributario GPD ha assistito Factorcoop nelle persone di **Paolo Momigliano**, presidente e socio fondatore di GPD, e dall'altro socio fondatore **Giampaolo Provaggi**.
Zenith Service è stata assistita da Allen & Overy con un team guidato dal counsel **Pietro Bellone**, con il supporto dell'associate **Pietro Milanesi**.

La practice
Cartolarizzazione
Il deal
Cartolarizzazione di Factorcoop
Gli studi
BonelliErede, GDP, Allen & Overy
Il valore
236 milioni di euro

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

IP&TMT

11TH EDITION

23.03.2023

19.15 CHECK-IN

19.30 COCKTAIL

20.15 CEREMONY

21.00 STANDING DINNER

MELIÁ

Via Masaccio, 19 | Milan

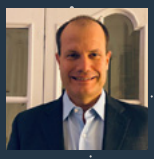
#LcIpTmtAwards

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

LEGALCOMMUNITY AWARDS

IP&TMT 11TH EDITION 23.03.2023

GIURIA



Giuseppe Betti
CFO
Movendo Technology

Emiliano Berti
Head of Legal & Compliance Europe, *Nokia*

Valerio Bruno
Director of Legal Services ICEG Contracting
Accenture

Francesco Carducci
D.P.O. - Legal Director IP
Gruppo Lactalis Italia

Anna Cataleta
Senior Partner
P4I

Valentina Chimirri
Corporate & Risk associate manager
Jakala

Daniele Ciccolo
Head of Legal Affairs
Telepass

Sara Citterio
Corporate Affairs, Legal and Compliance Manager
Trussardi

Luigi Condorelli
Principal Counsel
The Walt Disney Company Italia

Antonio Corda
General Counsel
Vodafone

Furio Curri
Head of Group General Legal Affairs,
Assicurazioni Generali

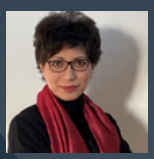
Marcello Dolores
Vice President – Corporate Legal and Regulatory Affairs for Southern Europe
Discovery Networks International

Anna Esposito
Legal Counsel
TeamSystem

Sabrina Gentile
Legal & Corporate Affairs Director
Editoriale Domus

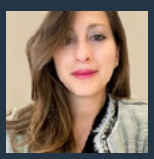
Ming San Hu
Data Protection Officer
Nexi Group

Lorena Iacomino
Legal Manager
Discovery



Rita Izzo
Head of Group Digital & Operations Legal
Unicredit

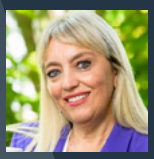
Antonello Lauro
General Counsel
Pomellato



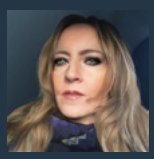
Tiziana Lombardo
Associate – Head of Legal and Corporate Affairs
Quest Partners Italia

Fabrizio Manzi
General Counsel, Chief Legal and Compliance Officer
Italiaonline

Elena Mauri
Group Legal Affairs & IP Director
Ermenegildo Zegna

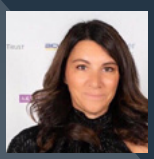


Simona Musso
Chief Legal Officer General Counsel
Lavazza



Monica Nannarelli
Direttore Ufficio Legale
Morellato Group

Antonio Palermo
Group Data Protection Officer
Angelini Holding



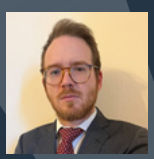
Daniela Paletti
Head of Legal Europe
Edizioni Condé Nast

Rachele Perico
Head of Legal
TBS Crew

Marianna Piana
Deputy General Counsel for Global Broadband
Eutelsat

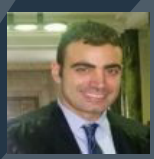
Gianluca Previti
Head of Intellectual Property
Iveco Group

Marco Raffini
Head of Legal
Kering Italia

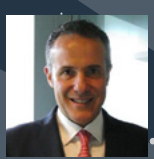


Davide Resentini
Direzione Affari Legali
Eni

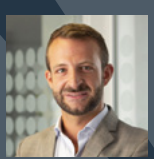
Daniele Roncarà
Head Counsel – Copyright IP & Collecting
SKY



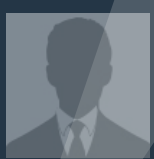
Luca Rossi
General Counsel
Oppo



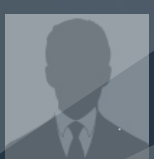
Umberto Simonelli Silva
Chief Legal & Corporate Affairs Officer – Company Secretary
Brembo



Dario Stifano
Senior Legal Counsel
Idealista



Fabio Svizzero
DPO & Sr. Digital Counsel
EMEA



Paola Vella
Technology Transfer Officer
Humanitas Research Hospital

#LcIpTmtAwards

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

Un modello innovativo che punta sulla valorizzazione delle persone e l'impiego della tecnologia. MAG incontra i managing partner Alessandro Guarino e Alessandro Testa

di giuseppe salemme

ALESSANDRO GUARINO E ALESSANDRO TESTA

Flowlex: «Vogliamo essere uno studio 4.0»

L'origine di Flowlex, il progetto professionale degli avvocati **Alessandro Guarino** e **Alessandro Testa**, è legata a doppio filo alla storia professionale dei due managing partner. Che ha un inizio comune: i due si conoscono nel 2010, entrambi al loro primissimo giorno nell'allora studio Lombardi Molinari e associati. Vengono da esperienze simili: laureatisi nelle loro

città (Guarino è milanese, Testa torinese), hanno trascorso un periodo di studio negli Stati Uniti. Dopo l'inizio in Lombardi, proseguono ognuno per la propria strada, facendo esperienze in studi italiani e internazionali. Guarino passa prima in Dla Piper e poi in Lexia, specializzandosi in diritto societario; Testa si perfeziona invece nel diritto immobiliare, dapprima in Apollo & associati, e poi in Freshfields.
Proprio il real estate e il corporate sono le due anime intorno alle quali nel 2016 nasce l'idea di Flowlex. Perché sebbene Guarino e Testa siano ancora avvocati under 40, hanno le idee chiarissime.
A MAG spiegano come i primi anni delle loro carriere abbiano ben presto evidenziato alcune inefficienze.
Fin qui si potrebbe dire non esserci nulla di particolarmente nuovo: è nuova però la risposta che Flowlex prova a dare. I due managing partner dello studio hanno analizzato infatti il funzionamento dei principali player del settore, dal workflow, alla gestione delle esigenze dei clienti al modo in cui sono gestite le carriere dei collaboratori, e vi hanno apportato determinate modifiche: nell'intento di ritrovare quel «valore aggiunto che l'avvocatura d'affari talvolta perde».

Ci spiegate in breve quali sono le particolarità di Flowlex?
Alessandro Testa (AT): Abbiamo deciso di adottare le *feature* vincenti degli studi italiani e internazionali: struttura, dinamismo e capacità di dialogo con il cliente. Ma correggendo le varie inefficienze.

Andiamo con ordine. A quali inefficienze fate riferimento nello specifico?
Alessandro Guarino (AG): Quella dell'avvocato è una professione con una doppia anima: quella esecutiva e quella proattiva, intesa come capacità di generare business. L'approccio adottato da molte realtà contemporanee vede valorizzare esclusivamente la parte esecutiva. Questo da una parte finisce per sopire un po' le caratteristiche del giovane collaboratore in tema di rapporto col cliente e di sviluppo personale, e dall'altra priva il cliente di una figura come l'avvocato quale uomo/donna di fiducia e supporter del proprio business.

AT: Questo approccio talvolta crea un problema: si vedono spesso avvocati che dopo 15-20 anni di carriera vogliono fare il passo decisivo per diventare partner. Ma a quel punto arrivano le domande fatidiche: "Qual è il tuo fatturato? Quali sono i tuoi clienti?". Che non tengono conto del tipo di lavoro che è stato richiesto all'avvocato fino a quel momento.

E in che modo cercate di porre rimedio a questa contraddizione?
AT: Abbiamo preso diversi accorgimenti operativi. In primis sul modo in cui si gestiscono le pratiche, che normalmente vengono affidate inizialmente agli junior per poi arrivare attraverso una lunga catena di montaggio alla supervisione dei più senior, fino al socio. Rischiando che quest'ultimo debba stravolgere il documento a fine percorso. Noi per certi versi invertiamo il processo: il socio è operativo dal "giorno uno"; crea le fondamenta e struttura il documento quasi a quattro mani con il junior, garantendo da una parte un immediato taglio di livello al prodotto e dall'altro una diretta possibilità di formazione al giovane collaboratore, il tutto con un'efficienza anche nei costi a carico del cliente.

Lo studio in cifre

2016
Anno di nascita progetto

3
I partner

10
I collaboratori

2
Le sedi (Milano e Torino)

In che modo queste considerazioni si riflettono sulla gestione delle carriere dei collaboratori?
AT: Crediamo che riuscire ad attrarre e mantenere i talenti sia la sfida del futuro: se si parla di eccessivo turnover e di disaffezione dei motivi ci sono: apatia, noia, insoddisfazione per vari motivi. Noi crediamo innanzitutto nell'ambiente lavorativo: nel nostro studio è consentito lo smart working, perché capiamo le moderne dinamiche di vita delle persone. Ma creiamo inoltre delle politiche di crescita chiare e trasparenti per i nostri collaboratori: il che significa anche capire da subito chi vuole fare un percorso più esecutivo e chi vuole puntare

Vogliamo che chi da noi ha un'indole proattiva, riceva una formazione da futuro partner

Alessandro Guarino

anche sulla sua capacità di sviluppo della clientela.

AG: Noi stessi abbiamo maturato questa consapevolezza quando nei primi anni in studio sentivamo l'esigenza di sollecitare clienti che derivavano dalla nostra sfera personale o che comunque credevamo di poter raggiungere con le nostre expertise. E la nostra impostazione sta piacendo ai nostri collaboratori: spesso li invogliamo a partecipare agli incontri con i clienti anche da soli, per creare il contatto, la fidelizzazione e permettere loro di dimostrare le loro capacità.
AT: In poche parole, vogliamo che chi da noi ha quest'indole proattiva riceva una formazione da futuro partner. Allo stesso modo, chi invece è interessato a una carriera più esecutiva, potrà seguire quel percorso in totale trasparenza.

Quali misure avete apportato per migliorare invece il servizio offerto ai clienti?
AT: Nel rapporto con l'esterno il nostro obiettivo è recuperare il valore aggiunto che l'avvocatura d'affari talvolta sembra aver perso, e cioè la partnership tra l'avvocato e il cliente. Non vogliamo essere un provider di servizi legali su larga scala, ma essere professionisti che accompagnano i clienti non solo nell'esecuzione del lavoro richiesto ma anche nella parte di business vera e propria. Anche per questo abbiamo un focus team (gestito direttamente e operativamente da un socio) per tutte le attività on going, per fornire al cliente su attività ordinaria e sulla contrattualistica in generale la stessa attenzione e livello di seniority che normalmente viene dedicata alle operazioni straordinarie. Di fatto, trasformiamo queste attività da ancillari a core.

AG: Allo stesso modo, se sappiamo che uno dei nostri clienti ha delle esigenze in termini di dismissione immobiliare o in ambito societario, cercheremo di creare dei punti di contatto nel nostro circuito di assistiti. Abbiamo anche creato un software che ricerca e incrocia le esigenze dei nostri clienti divisi per settore, per individuare le operazioni che possono essere di loro interesse.
Recentemente, per esempio, abbiamo trovato dei conduttori ai nostri clienti immobiliari. Ma lo stesso vale per chi cerca di espandersi con operazioni di m&a.

Che ruolo ha il vostro studio sul fronte tecnologico?
AT: Lavoriamo per creare uno studio 4.0. Che significa tecnologicamente avanzato, ma con tecnologia "di sistema": non ci interessa sposare a priori il mondo anglosassone (che in alcuni casi trascura peculiarità straordinarie del nostro sistema). Cerchiamo di abbinare quel mondo alla necessità di far tornare lo studio legale un partner del cliente. Che può sembrare scontato; ma se fatto davvero è innovativo.

AG: Puntiamo poi molto sull'assistenza al mondo delle startup e delle pmi innovative assistendole nel proprio sviluppo durante l'intero ciclo di business. Anche il contribuire direttamente allo sviluppo di questo tipo di realtà è quello che intendiamo quando parliamo di recuperare il ruolo di consulenti di fiducia.

Puntiamo su un approccio di sistema: lo studio legale deve tornare a essere un partner del cliente

Alessandro Testa

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

AWARDS

6th Edition

04 MAY 2023

19.30

AURA

Bleicherweg 5, 8001 Zürich

Svizzera

#legalcommunityCH

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

Orrick, strategia verticale

Cambia la governance in Italia. Attilio Mazzilli affianca Guido Testa nel ruolo di managing partner. L'obiettivo? Essere tra i leader nei settori tech, finance ed energy. Il fatturato 2022 sale a 42,5 milioni

di nicola di molfetta

Un aggettivo per identificare la leadership di uno studio legale d'affari contemporaneo? Non è facile scegliere. Ma sicuramente, tra i più rappresentativi, c'è: diffusa. L'epoca delle persone sole al comando è finita da un pezzo, tramontata man mano che le organizzazioni professionali diventavano più grandi, articolate e complesse. Succede così che il vertice di uno studio possa contare su più di una punta, come testimonia il caso di Orrick. La governance delle sedi italiane della law frim, nata a San Francisco nel 1863 e approdata nello Stivale nel 2003, ha appena registrato una novità importante con la nomina di **Attilio Mazzilli** a managing partner assieme a **Guido Testa** che già ricopriva questo incarico da diverso tempo. Due figure chiave per la gestione della practice italiana dello studio che si vanno ad affiancare a quelle dei fondatori dello studio: **Alessandro De Nicola** che è senior partner e membro del board internazionale dello studio; e **Patrizio Messina**, che non solo è membro del management committee mondiale della law firm, ma è anche il primo italiano nella storia dello studio a essere stato nominato partner in charge per l'Europa. Se De Nicola e Messina operano sotto il vessillo di Orrick da quando la law firm ha deciso di avere una presenza anche in Italia, Testa e Mazzilli sono gli esponenti di quella fetta di partnership che il progetto è riuscito ad aggregare nel corso degli anni, delineando quello che è il suo profilo attuale. Testa, approdato nelle fila dello studio a inizio 2009 (assieme a un pezzo importante di quello che fino ad allora era stato lo studio Vita Samory Fabbrini); Mazzilli, arrivato nel 2015, dopo essere stato in forza a Pavia e Ansaldo, Chiomenti e Carnelutti. In tutto, ad oggi, Orrick conta 110 professionisti, 18 soci e un fatturato che nel 2022 ha raggiunto i 42,5 milioni di euro.

Ma perché si è reso necessario il "raddoppio" del managing partner? «Si è trattato – spiega Testa – di una scelta legata all'incremento dell'attività e degli impegni connessi al ruolo». «Peraltro – osserva Mazzilli –, anche altri uffici di Orrick hanno percorso questa strada». Tra i due managing partner non ci sarà una divisione dei compiti, ma una condivisione della funzione. «Credo che la possibilità di avere uno scambio di punti di vista sia di per sé molto utile. E poi, dopo tanti anni – aggiunge Testa – ci è sembrato doveroso introdurre un elemento di novità». A ben guardare, infatti, la scelta di un profilo come quello di Mazzilli rappresenta un chiaro indicatore di quale sia l'obiettivo di posizionamento di Orrick in Italia. Mazzilli e Testa, rispettivamente responsabile del dipartimento Technology Companies Group, e membro del m&a e private e

L'attività non ha subito battute d'arresto neanche a causa della tanto paventata recessione. E anche questo inizio 2023 sta procedendo bene

GUIDO TESTA

Abbiamo istituzionalizzato un associate committee a livello europeo e un sounding board a livello italiano per creare sinergie

ATTILIO MAZZILLI

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

10th edition Tax

13.04.2023

19.15 CHECK-IN
19.30 COCKTAIL
20.15 CEREMONY
21.00 STANDING DINNER

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8 | Milan

#LcTaxAwards

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

4th Edition

ITALY Forty UNDER 40

25.05.2023

19.15 CHECK-IN
19.30 COCKTAIL
20.15 CEREMONY
21.00 STANDING DINNER

EAST END STUDIOS - SPAZIO ANTOLOGICO

Via Mecenate, 84/10 | Milan

#LcFortyUnder40

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

Lo studio in cifre

1863
Anno di fondazione a San Francisco

2003
Apertura in Italia

2
Le sedi in Italia (Milano e Roma)

110
Il totale dei professionisti in Italia

18
I soci

42,5
I milioni fatturati in Italia nel 2022

+5%
La crescita nell'ultimo anno

quity group, sono due punti di riferimento dell'area tech e corporate che rappresenta uno dei tre focus verticali strategici per la law firm a livello globale. «Il tech – dicono a MAG i due managing partner – è già il settore in cui lo studio risulta essere la prima realtà a livello globale e la strategia di Orrick è quella di diventare leader anche negli altri due sector». Del resto, Orrick è una law firm che nasce alle porte della Silicon Valley e la tecnologia è ormai diventata la chiave di volta per la crescita di qualunque comparto economico, tradizionale o innovativo che sia. Dall'agroindustria alla finanza, basta un suffisso tech e il business decolla. E in Italia, Orrick è spesso presente nelle partite che contano. Solo, per restare ai tempi recenti, Orrick ha affiancato Nextalia nell'acquisizione di Ibf Servizi (agricolturta di precisione) e ha affiancato la fintech Scalapay nel round B di raccolta da 497 milioni di dollari che l'ha portata a entrare nella lista degli "unicorni" italiani, così come ha assistito Coatue e Lightrock come investitori nel round da 320 milioni di Satispay.

Oltre al tech, Orrick punta alla primazia anche in altri due focus verticali: finance ed energy. Nel primo, Orrick Italia, con la practice guidata da Patrizio Messina, è da tempo considerato tra le law firm più attive. Anche qui, qualche esempio riferito alle attività recenti può aiutare. Lo studio ha assistito Banca BPER nella partnership con Gruppo Gardant per la gestione fino a 2,5 miliardi di euro di crediti deteriorati del Gruppo BPER Banca, e Gruppo BCC Iccrea nella cessione di crediti deteriorati, rappresentati da sofferenze e UTP, del valore complessivo di circa 500 milioni di euro.

Discorso a parte, invece, va fatto per l'energy dove lo studio (*si veda il numero 189 di MAG*) nei mesi scorsi ha subito lo spin off del team guidato da Carlo Montella che ha dato vita al progetto Green Horse con cui, però lo studio ha siglato un accordo di collaborazione. «Una soluzione che al momento sembra funzionare bene – dice Testa – anche perché comunque abbiamo mantenuto una sufficiente capacità interna di azione nel settore». Quindi nessun lateral hire in vista nell'energy? «Al momento – dice Mazzilli – non è in programma e tenderei a escludere che qualcuno possa arrivare nel 2023. Questo, però non significa che in futuro non si possa decidere di integrare la practice».

Detto questo, Testa sottolinea come nonostante l'uscita di Montella e del suo gruppo (a cui, nel corso dell'anno, si sono aggiunte le uscite di **Riccardo Troiano**, **Marco Nicolini**, **Francesca Isgrò** e **Raul Ricozzi**) non abbia pesato sul fatturato dello studio che ha comunque registrato una crescita del 5% rispetto all'anno precedente. «L'attività non ha subito battute d'arresto neanche a causa della tanto paventata recessione – aggiunge l'avvocato –. E anche questo inizio 2023 sta procedendo bene con numerosi mandati». Lo studio, inoltre, proprio in questo inizio 2023 è tornato sul mercato prendendo la socia **Mariangela Di Giandomenico** da Eversheds Sutherland e affidandole la guida del dipartimento di diritto amministrativo e pubblico. «Un ingresso – osserva Testa – che si integra con l'offerta dello studio in ambito corporate». È così, aggiunge Mazzilli, che saranno caratterizzati anche i futuri ingressi: «Non ci interessa prendere professionisti al solo scopo di aggregare fatturato – dice il neo managing partner –, ma siamo interessati a

La governance

I managing partner di Orrick Italia negli anni

Alessandro De Nicola (managing partner) 2003/2011
Luigi Colombo (office leader Milano) / **Patrizio Messina** (office leader Roma) 2003-2011

Patrizio Messina (managing partner e office leader Roma) 2012/2019
Luca Fabbrini (office leader Milano) 2012/2013
Guido Testa (office leader Milano) 2013/2019

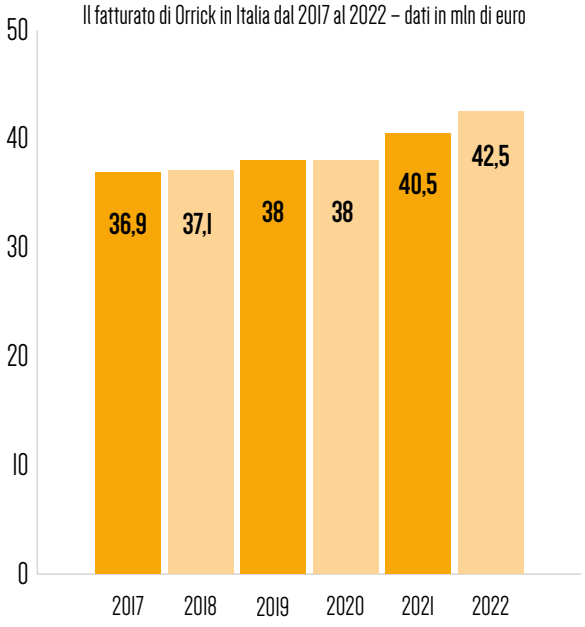
Guido Testa (managing partner) 2019/2022

Guido Testa / Attilio Mazzilli (co managing partner) 2022 ad oggi

individuare profili che si possano integrare con lo studio e che siano strategici nel raggiungimento dei suoi obiettivi, del posizionamento e con il clima che abbiamo costruito al suo interno». L'attenzione alle persone rimane uno dei mantra anche per questa nuova gestione. Il che si sta traducendo sia in iniziative volte a favorire il work life balance, sia in azioni mirate alla valorizzazione dei talenti. «Si va dal remote working due giorni a settimana – dice Testa – a cinque settimane di vacanza durante l'anno per ciascun associate». «Inoltre – sottolinea Mazzilli – abbiamo deciso di istituzionalizzare un associate committee a livello europeo e un sounding board a livello italiano per creare sinergie tra le varie sedi europee nonché commistioni tra i dipartimenti di Orrick Italia, al fine di recepire spunti ed idee, da tutti, tese allo sviluppo professionale di associate e staff in modo che possano continuare a lavorare in condizioni piacevoli e gratificanti come conferma anche il riconoscimento di Fortune, ricevuto per il 7° anno consecutivo, tra la prime 15 aziende nella classifica "Best Companies to Work For"».
Inoltre, la law firm ha attivato una pagina web dedicata alla crescita professionale degli avvocati, "Feedback and Development Tools ", che illustra il processo di revisione annuale e i piani di carriera per gli associate e i counsel di diversa seniority, gestito dal Professional Development Committee che è responsabile di tutte le valutazioni dei partner, degli associate, dei counsel e degli special counsel. A questo si aggiungono le attività previste dal «talent model» dello studio, tra cui spiccano quelle di formazione avanzata (dedicata ai professionisti e ai membri dello staff) non solo in materia di competenze legali e commerciali, ma anche di teamship.

L'andamento

Il fatturato di Orrick in Italia dal 2017 al 2022 – dati in mln di euro



LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

corporate

9th edition

15.06.2023

19.15 CHECK-IN
19.30 COCKTAIL
20.15 CEREMONY
21.00 STANDING DINNER

PALAZZO DEL GHIACCIO

Via Giovanni Battista Piranesi, 14 | Milan

#LcCorporateAwards

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITYCH

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

- LEGAL MARKET IN SWITZERLAND
- IN-HOUSE LAWYERS
- PRIVATE PRACTICE LAWYERS
- RUMORS & INSIGHTS
- LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS
- MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS
- DIGITAL NEWS

Follow us on

www.legalcommunity.ch

ANTONINO LA LUMIA

«Dialogo e innovazione»

ASCOLTA IL PODCAST

Sono le direttrici che guideranno il mandato del nuovo presidente del Coa di Milano, Antonino La Lumia. MAG lo ha intervistato all'indomani dalla sua elezione. «L'avvocatura ha bisogno di un bagno di contemporaneità»

di giuseppe salemme

Incontro **Antonino La Lumia** a due settimane da quando è stato eletto presidente dell'Ordine degli avvocati di Milano. Il 10 febbraio 2023 erano stati resi noti i risultati delle elezioni, che l'avevano visto primeggiare sul resto dei candidati con 1.841 voti. Il successivo 14 febbraio il Consiglio dell'Ordine lo vota ufficialmente come successore di **Vinicio Nardo** per il quadriennio 2023-2026; anche tutti i 16 candidati nella sua lista, Fare Avvocatura, hanno ottenuto un seggio nel nuovo Consiglio.

Classe 1978 (compirà 45 anni ad agosto) è a oggi il più giovane presidente mai eletto alla guida dell'Ordine di Milano. Socio fondatore dello studio Lexalent, La Lumia è un civilista che si occupa di diritto bancario e assistenza alle pmi, con un background anche nel diritto dell'informazione. È altrettanto impegnato sul fronte istituzionale: ha fondato la sezione milanese del Movimento Forense, divenendone poi presidente nazionale, carica che ha mantenuto fino a poche settimane fa; è tesoriere dell'Organismo Congressuale Forense (Ocf), l'organo politico di vertice dell'avvocatura italiana, e da qualche giorno anche vice presidente dell'Unione degli Ordini forensi della Lombardia.

Lo scorso ottobre, in occasione del Congresso nazionale forense di Lecce, aveva posto il tema della modifica delle norme deontologiche forensi relative alla pubblicità informativa degli avvocati. Un tema delicato che necessita un approccio corale di tutti gli attori istituzionali coinvolti.

La sua idea di Ordine si muove su due direttrici: il costante dialogo con le associazioni professionali e l'innovazione della professione. Una prima azione concreta dell'Ordine su temi rilevanti è stata l'istituzione di nuove e più specifiche commissioni.

ANTONINO LA LUMIA

Milano è in controtendenza: siamo l'unico foro in cui gli iscritti aumentano

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

12 - 16 JUNE 2023

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

Ordine degli Avvocati di Milano

Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid

Platinum Partners

BonelliErede

CHIOMENTI

MAISTO E ASSOCIATI

pwc PwC TLS

Gold Partners

Accuracy

ANDERSEN

B&P Barabino & Partners Consulenza in Comunicazione d'Impresa

Baker McKenzie.

Bergs & More Legal, Tax and Business Advisory

CastaldiPartners

Gianni Origoni

GPBL

Linklaters

Puccio Penalisti Associati

Supporters

ACC Association of Corporate Counsel Europe

AIFI Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt

AIGI

ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari

Milan Chamber of Arbitration

Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano

gmoventure

Media Partners

LEGALCOMMUNITY · LEGALCOMMUNITYCH · LEGALCOMMUNITYMENA · INHOUSECOMMUNITYUS · INHOUSECOMMUNITY · FINANCECOMMUNITY · IBERIANLAWYER · THE LATINAMERICANLAWYER · FOODCOMMUNITY

Legalcommunity Week 2023

■ *Open with registration* ■ *Event for in-house lawyers, by invitation only*

			Partners	*Venue*	*Reg./Info*
MONDAY 5 JUNE					
From 18:00	■	Pre-Opening Cocktail	B&P Barabino & Partners	Milan	INFO
MONDAY 12 JUNE					
9:00 - 13:00	■	Opening Conference	pwc PwC TLS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "Legal Privilege"	AIGI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30	■	General Counsel Cocktail	GPBL	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8 - Milan	INFO
From 20:00	■	Rooftop Party	CastaldiPartners	CastaldiPartners Via Savona 19 - Milan	INFO
TUESDAY 13 JUNE					
8:00 - 9:30	■	Breakfast on Finance	Gianni & Origoni	Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan	REGISTER
9:15 - 13:00	■	Conference: "Private Capital and Infrastructures for Africa"	BonelliErede	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable	Puccio Penalisti Associati	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 19:00	■	Women leadership: the in-house cocktail	Baker McKenzie	Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan	INFO
WEDNESDAY 14 JUNE					
6:15 - 8:30	■	Corporate Run	LC	Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande 122 - Milan	INFO
9:00 - 13:00	■	Conference	CHIOMENTI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Focus on Maghreb"	CastaldiPartners	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "Focus on Brazil"	gmoventure	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 19:30	■	Rock the Law - Corporate Music Contest	Rock the Law LC	FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli 9 - Milan	REGISTER
THURSDAY 15 JUNE					
9:00 - 13:00	■	Conference	MAISTO E ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable	Bergs & More	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "CFO & Total Reward"	ANDAF Andersen	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
19:15 - 23:30	■	Corporate Awards	Legalcommunity Awards	Palazzo del Ghiaccio Via Giovanni Battista Piranesi 14 - Milan	INFO
FRIDAY 16 JUNE					
18:00	■	International guests greetings	LC	Milan	INFO

SEE YOU FROM 12 TO 16 JUNE 2023

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** - +39 02.36727659

www.legalcommunityweek.com

LEGALCOMMUNITY**WEEK**

LCPUBLISHINGGROUP

#legalcommunityweek

CORPORATE**RUN**

LEGALCOMMUNITYWEEK

Wednesday

14 JUNE 2023

6.15

***6KM** (NON-COMPETITIVE)*

MILAN, TO BE DISCLOSED SHORTLY

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - +39 02.36727659

LEGALCOMMUNITY**WEEK**

LCPUBLISHINGGROUP

CORPORATE**MUSIC**CONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

14 JUNE 2023 from 19.30

FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan

REGISTER

Media Partner

#CorporateMusicContest

For information: martina.vigliotti@lcpublishinggroup.com - +39 02 36727659

Il Presidente La Lumia mi riceve nel primo pomeriggio nel suo nuovo ufficio, in un'ala del Palazzo di Giustizia di Milano. È reduce da una mattinata di interviste: lo sento raccontare al telefono di aver risposto a una domanda sul vecchio progetto della "cittadella giudiziaria" di Milano. «Ho lavorato tanti anni a Roma e vivevo sulla moto per spostarmi tra le varie corti. Ma a Milano abbiamo già la fortuna di avere tutto vicino...», mi dice a telefonata conclusa. Ha l'aria un po' indaffarata, ma sembra al contempo sereno e soddisfatto.

Presidente La Lumia, come sta procedendo l'insediamento e cosa la sta tenendo impegnata in questi primi giorni?
L'insediamento procede bene e spedito. Siamo nel periodo di entrata in vigore della riforma Cartabia, e quindi stiamo gestendo una serie di iniziative per la formazione dei colleghi in ambito sia civile che penale. E siamo a buon punto anche con la costituzione delle varie commissioni tematiche, nel rispetto del programma.

Quale sarà la funzione delle commissioni?
Renderanno l'avvocatura più vicina all'attualità e alle esigenze della società. Ci sarà quindi una commissione per l'Innovazione, intesa non solo in senso tecnologico, ma anche e soprattutto culturale: l'avvocatura ha bisogno di un bagno di contemporaneità, di sperimentarsi anche attraverso nuovi paradigmi.

Quali saranno le principali?
Considerato il delicato periodo di riforme processuali, saranno centrali le commissioni della giustizia civile, penale, tributaria, che - insieme alla commissione giustizia amministrativa e a quella del diritto del lavoro - avranno al loro interno diverse aree tematiche, e si coordineranno con la commissione processo telematico. Sarà fondamentale anche l'apporto della commissione procedure concorsuali ed esecutive, in questo momento di crisi economica particolarmente duro per cittadini e imprese. Avremo sempre un'attenzione particolare a persone, famiglia e minori, con una commissione che si occuperà dei relativi temi. Consolideremo poi i risultati ottenuti dalla commissione rapporti internazionali, apriremo al settore Ip e antitrust, al diritto bancario e al terzo settore. Nutriamo grandi aspettative per la commissione diritto dello sport, che avrà l'occasione unica di lavorare in vista delle Olimpiadi invernali Milano-Cortina 2026.

Poi?
Sarà potenziata la commissione Diritto dell'ambiente, con un focus specifico sulla tutela degli animali, e verrà valorizzata anche la commissione Adr, per promuovere la cultura delle procedure alternative al contenzioso, indispensabili al fianco della Giustizia ordinaria in ogni sistema democratico.
La funzione sociale dell'avvocatura e l'etica professionale saranno sempre centrali: in questo senso, opereranno - tra le altre - la commissione Diritti umani, quella dedicata ai Servizi al cittadino e la nuova commissione Deontologia.

È stato chiamato a guidare l'avvocatura milanese nel post-Covid. Cosa comporterà?
Bisognerà innanzitutto ristabilire degli equilibri che si sono persi e re-innescare un circolo virtuoso nel rapporto tra avvocati e le altre componenti della giurisdizione. Penso banalmente ai rapporti tra avvocati e cancellerie: bisogna tornare alla libera accessibilità di queste ultime, mantenendo anche le comodità del digitale per le prenotazioni. Questo è solo un esempio, ma sarà necessario lavorare per garantire l'applicazione della nuova riforma che tocca tutti gli ambiti e che necessita di una collaborazione puntuale e rigorosa per realizzare delle buone prassi applicative.

I temi all'ordine del giorno per l'avvocatura italiana sono molti. In primis, c'è quello dei giovani. Si parla di disaffezione verso la professione forense...
È un fenomeno vero. Sta arrivando l'onda lunga della diminuzione degli iscritti a giurisprudenza. Poi è fisiologico, per la situazione di crisi economica.
Ma posso darle un dato e dire che Milano è in controtendenza: siamo l'unico foro in cui gli iscritti aumentano. Proprio l'altro giorno ho presieduto la cerimonia dell'impegno solenne, in cui abbiamo dato il benvenuto a 124 nuovi avvocati e avvocate.

Come lo spiega?
Credo che Milano in sé sia un foro attrattivo per

via di tutte le opportunità che offre.
Anche se so perfettamente che la prospettiva milanese non è l'espressione unitaria della situazione nazionale, voglio pensare che possa essere di esempio, creando nuove generazioni di avvocati sempre più preparati, in grado di costruire un patto intergenerazionale che possa portare nuova linfa e nuovi stimoli per tutta l'avvocatura.

Ovvero?
Mi auguro anche che gli avvocati meno giovani e coloro che hanno affrontato con fatica gli ultimi anni possano, attraverso lo sviluppo anche di nuove competenze, vivere una nuova stagione. Questa professione mi appassiona e vorrei che il termine "disaffezione" ceda il passo alla passione per la tutela dei diritti.

Cosa si può fare per arginare il fenomeno?
Puntare su nuove forme di attività professionale: quindi nuove competenze e nuovi settori di attività in primis. È necessario anche favorire le aggregazioni professionali, anche con agevolazioni contributive e fiscali per i giovani avvocati. C'è poi da affrontare il tema della monocommittenza, che soprattutto a Milano è sentitissimo.

Qual è lo stato delle cose?
Attualmente la definizione dei rapporti di lavoro è lasciata all'accordo tra singolo avvocato e studio legale, grande o piccolo; le uniche linee guida in merito sono le best practice messe a disposizione da Asla, ormai qualche anno fa. Serve quindi un tavolo istituzionale per capire come regolamentare questioni importanti quali, ad esempio, la maternità e la paternità, le ipotesi di infortunio e di interruzione del rapporto, il preavviso o il patto di non concorrenza. Questo tenendo sempre fermi i principi di autonomia, libertà e indipendenza della professione.

A tal proposito, lo scorso ottobre è stato presentato in Parlamento il ddl Zanettin. La proposta è quella di istituire due albi aggiuntivi per "ausiliari" e "consulenti legali" in qualità di lavoratori subordinati. La volontà sembra quella di separare in maniera più netta queste figure di collaboratori da quella dell'avvocato titolare o socio di uno studio. Cosa ne pensa?
Bisogna prima capire se e come verrà

ANTONINO LA LUMIA

La pubblicità informativa è un tema essenziale e va affrontato per riflettere sull'adeguamento delle norme

implementato. In ogni caso, bisogna valutare bene termini e condizioni di ogni nuova forma di collaborazione nell'ambito della professione forense: credo che il punto di partenza sia rappresentato da libertà, autonomia e indipendenza, caratteristiche connaturate alla figura e al ruolo dell'avvocato.

A proposito di abilitazione: lo stesso ddl propone anche una modifica dell'esame dopo il regime provvisorio della pandemia...
Relativamente all'esame, bisogna trovare una formula che consenta di premiare il merito, in un tempo congruo. La pandemia per certi versi ci ha condizionato positivamente, consentendoci di sperimentare un'alternativa all'antistorica modalità d'esame. Io credo che ora serva una soluzione mediana, capace di valorizzare sia la capacità di scrittura sia di esposizione di un giovane che si avvia alla professione e di farlo in un arco temporale che permetta di iniziare a lavorare nel giro di pochi mesi.

Agli argomenti della prova orale il ddl aggiungerebbe anche l'amministrazione e la gestione di uno studio legale, a suggerire ulteriormente una più marcata dicotomia tra consulente legale subordinato e avvocato imprenditore tout-cour. Le sembra una strada percorribile?
Non ho la sfera di cristallo per dirlo. L'unica cosa che non vorrei, come ho detto, è che si creassero livelli di avvocatura diversi. È una delicata questione di politica professionale, in cui bisogna capire che tipo di avvocato abbiamo in mente: io penso a un avvocato che abbia la capacità di costruire la propria professione senza precludersi - dall'inizio - alcuna possibilità.

Parliamo di comunicazione. La sua mozione presentata allo scorso Congresso nazionale forense poneva il problema di aggiornare la normativa italiana sulla pubblicità informativa. Come è stata accolta?
La mozione è stata accolta come raccomandazione ed è entrata tra gli atti del Congresso. Io sono stato il primo a mettere sul tavolo questo tema a livello politico e istituzionale, per discuterne a viso aperto. Credo che quello della pubblicità informativa sia un tema essenziale per il futuro della professione, e vada affrontato da parte delle istituzioni per riflettere sull'adeguamento delle norme relative contenute nel codice deontologico.

In quali termini?
Mettendo bene in chiaro che nessuno vuole sdoganare una pubblicità commerciale: per la nostra cultura ed etica professionale, quella rimarrà sempre uno steccato giustamente invalicabile e non verrà mai presa in considerazione. Io mi riferisco alla pubblicità informativa legata al track record, e quindi alla valorizzazione del bagaglio esperienziale degli avvocati, nel quadro ampio di una comunicazione corretta, veritiera e oggettiva, che non violi vincoli stringenti di riservatezza in determinati settori sensibili. A mio avviso, ciò rappresenterebbe un gesto di trasparenza nei confronti del cliente, che verrebbe messo nelle condizioni di conferire l'incarico consapevolmente, considerando le specificità del professionista a cui si vuole rivolgere.

Quello della pubblicità informativa sarà uno dei temi di cui vi occuperete?
Sicuramente. Apriremo un tavolo di dialogo con tutti per portare nelle istituzioni i nostri ragionamenti. L'abbiamo già fatto: come primo punto all'ordine del giorno della prima seduta del consiglio e abbiamo costituito un tavolo permanente con le associazioni forensi. Era uno dei punti centrali del nostro programma: avere un confronto continuo con le associazioni e con i singoli avvocati per dare voce alle loro istanze a tutti i livelli.

Nel vostro programma era menzionata anche l'intelligenza artificiale. È un po' il tema del momento, quindi prima di concludere non posso non chiederle: ha provato ChatGpt? Quali impressioni ha avuto e come valuta questa tecnologia in prospettiva?
Sì, l'ho provata. È sicuramente uno strumento innovativo, un po' un Google elevato all'ennesima potenza. Ma il tema delle IA è sicuramente delicato: in molti aspetti è già ora utile alla professione e lo sarà sempre di più in futuro, ma non si dovrà mai sconfinare nel sostituire l'elemento umano. Anche in questo Milano non perderà il suo ruolo di sperimentatore, soprattutto faremo la nostra parte per promuoverne la cultura e la conoscenza.

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

6th edition

ITALIAN AWARDS

06.07.2023

19.15 CHECK-IN

19.30 COCKTAIL

20.15 CEREMONY

21.00 STANDING DINNER

SPAZIO 900

Piazza Guglielmo Marconi, 26b

Roma

#LcItalianAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

STEFANO AZZALI

Via libera ai provvedimenti cautelari. La disclosure su possibili difetti d'indipendenza diventa obbligatoria. I lodi stranieri diventano esecutivi. L'analisi e i dati della Camera Arbitrale di Milano

Così cambia l'arbitrato con la riforma della giustizia civile

La nuova riforma non solo dà una spinta verso la modernizzazione del sistema giustizia in generale e dell'arbitrato, ma porta l'Italia a diventare un Paese "arbitration friendly"

Lo scorso primo di marzo sono entrate in vigore le nuove disposizioni per i procedimenti arbitrali depositati in Camera Arbitrale di Milano (Cam). La Legge di Bilancio ha infatti anticipato al 28 febbraio 2023 l'entrata in vigore della Riforma della giustizia civile (D. Lgs. 149/2022). Il nuovo Regolamento Arbitrale Cam ha recepito le novità introdotte e si applicherà a tutti i procedimenti avviati a partire da marzo 2023.

Diverse le modifiche introdotte. Anzitutto, salvo diverso accordo delle parti, gli arbitri potranno adottare provvedimenti cautelari, urgenti e provvisori, anche di natura anticipatoria. Come avviene dinanzi al Giudice statale, gli arbitri potranno pronunciare detti provvedimenti senza convocare la parte resistente, se dalla sua convocazione può derivare un grave pregiudizio alle ragioni dell'istante, ferma la successiva tutela del contraddittorio. In secondo luogo, adesso, le parti possono chiedere all'Arbitro d'urgenza, arbitro unico nominato dalla Camera Arbitrale entro 5 giorni dal deposito dell'istanza, di adottare i provvedimenti cautelari; l'intera procedura si conclude entro 20 giorni; seguirà l'arbitrato di merito da instaurarsi entro il termine perentorio di 60 giorni decorrenti dal deposito dell'istanza con la quale si è richiesto l'intervento dell'Arbitro d'urgenza.

Al fine di rafforzare le garanzie di imparzialità e indipendenza degli arbitri, il legislatore ha previsto l'obbligo degli stessi di rivelare ogni circostanza che possa mettere in dubbio la propria indipendenza. Qui va detto che l'obbligo di *disclosure* è stato adottato dalla Camera Arbitrale di Milano nel suo Regolamento ben prima di questa riforma. Un'altra novità riguarda l'esecutività del lodo straniero: è prevista, infatti, l'immediata esecutività del decreto con il quale il Presidente della Corte d'Appello dichiara l'efficacia del lodo straniero con contenuto di condanna.

Questi interventi colmano una lacuna che differenziava il nostro sistema da quello di altri ordinamenti e contribuiscono, secondo Cam, a creare nel Paese una legislazione più favorevole all'utilizzo dell'arbitrato, rendendo l'Italia una sede sempre più appetibile per lo svolgimento di procedure arbitrali internazionali.

L'opportunità di rivedere il regolamento è stata anche l'occasione per apportare alcune piccole modifiche, suggerite dalla prassi applicativa. Per esempio, è stato previsto l'ampliamento dei provvedimenti che, in forma anonima, possono essere pubblicati a fini scientifici; è rimasta ferma la possibilità per le parti di opporsi alla pubblicazione, entro il termine di 30 giorni decorrente dal deposito del lodo. Inoltre, è stato rivisto l'articolo dedicato al deposito degli atti introduttivi (domanda, risposta, replica) nel procedimento di arbitrato semplificato, dedicato ai casi meno complessi, che consente alle parti di giungere a un lodo entro 3 mesi dalla costituzione dell'Arbitro unico, con un risparmio di costi di circa il 30% rispetto al procedimento ordinario.

Sono rimaste invariate le norme poste a garanzia del principio del contraddittorio tra le parti e del diritto di difesa, così come è stato confermato il codice deontologico degli arbitrati, annesso al regolamento. Anche il tariffario non è stato modificato, rimanendo dunque invariati sia gli onorari dell'istituzione sia gli onorari spettanti agli arbitri.

«Le controversie - dichiara

Stefano Azzali, direttore generale della Cam - rallentano l'attività di un'azienda e, soprattutto se protratte nel lungo periodo, ostacolano gli investimenti e l'occupazione. Sempre più imprese negli ultimi anni stanno riconoscendo il valore dell'arbitrato, per la sua capacità di risolvere le liti in modo rapido e con costi certi e predeterminati».
I dati degli ultimi quattro anni sembrano confermare questa posizione. In questo periodo, infatti, si è registrato un aumento del 28% delle domande di arbitrato Cam passate da 102 a 131. Il valore medio delle controversie è pari a 477 milioni di euro all'anno. Intanto, la durata dei procedimenti si è ridotta del 7%. Attualmente un procedimento dura in media 13 mesi.
I settori che registrano un maggiore ricorso all'arbitrato sono il societario (che pesa il 24% sul totale); l'affitto, vendita e cessione del ramo d'azienda (pesa il 18%) e la fornitura di beni e servizi (17%).

«In questo contesto – conclude Azzali - la nuova riforma non solo dà una spinta verso la modernizzazione del sistema giustizia in generale e dell'arbitrato, colmandone alcune lacune, ma soprattutto porta l'Italia a diventare un Paese "arbitration friendly", con effetti economici interessanti: finalmente si consente all'Italia di accrescere il proprio peso nel panorama dell'arbitrato internazionale, rendendo questo Paese una sede sempre più appetibile per lo svolgimento di procedure arbitrali, contribuendo così all'attrazione degli investimenti esteri. Si tratta di una triplice elica per la nostra economia e per il sistema economico. Come tutte le riforme è certamente migliorabile, occorre ora stare attenti ad alcune declinazioni operative e ad alcuni passaggi delicati. Come Cam siamo pronti a fare la nostra parte e siamo a disposizione come tecnici della materia per valorizzare al meglio questo strumento, davvero utile al sistema giustizia e al sistema economico». (n.d.m.)

Negli ultimi 4 anni, a Milano, c'è stato un aumento del 28% delle domande di arbitrato. Il valore delle controversie in un anno è a 477 milioni. La durata di una procedura è di 13 mesi

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

197

PUBLISHINGGROUP LC

Per informazioni sull'acquisto: info@lcpublishinggroup.com

Gli studi legali continuano a investire nei servizi alternativi. Si punta all'efficienza. In Italia ancora pochi esempi. Ecco cosa emerge dal rapporto 2023 curato da Thomson Reuters Institute

Alsp: il mercato supera i 20 miliardi di dollari

I cosiddetti Alsp captive, vale a dire quelli di proprietà degli studi legali, sono il segmento in più rapida crescita, con un aumento di quasi sei volte dal 2015, pari a un Cagr del 47%

Cresce ancora il mercato globale degli Alternative legal service provider (Alsp). Si parla di un settore da 20 miliardi di dollari secondo l'ultima edizione del report Alternative Legal Services Providers 2023 curato da Thomson Reuters Institute in collaborazione con Georgetown Law's Center on Ethics and the Legal Profession e Saïd Business School. In particolare, la crescita del settore ha registrato un'accelerazione negli ultimi due anni, in quanto gli studi legali e i dipartimenti legali aziendali hanno cercato di diventare più efficienti.

Il rapporto Alsp 2023 mostra che alla fine del 2021 gli Alsp sono arrivati a rappresentare una fetta del mercato legale pari a 20,6 miliardi di dollari, con un aumento del 45% dal 2019, equivalente a un tasso di crescita annuale composto (Cagr) del 20%, rispetto al 15% del biennio precedente. La crescita degli ultimi due anni è stata alimentata dal fatto che gli Alsp hanno trovato nuovi modi per servire gli studi legali e i dipartimenti legali aziendali. Nel complesso, il rapporto rivela un mercato legale in evoluzione in cui i confini tra fornitori di servizi legali alternativi, studi legali, dipartimenti legali aziendali e persino aziende di tecnologia e software stanno rapidamente sfumando.

«Sia gli studi legali che i consulenti interni si rendono sempre più conto del valore dei fornitori alternativi di servizi legali», ha dichiarato **James W. Jones**, senior fellow presso il Center on Ethics and the Legal Profession della Georgetown Law e autore principale del rapporto. «Nel frattempo, gli Alsp stanno ampliando i servizi offerti agli studi legali e ai dipartimenti legali aziendali, fornendo servizi specializzati, migliorando l'efficienza dei costi e garantendo una maggiore flessibilità negli organici».

CRESCE L'IMPEGNO DEGLI STUDI LEGALI

Gli Alsp indipendenti rappresentano la maggior parte del mercato (87%), anche se i cosiddetti Alsp captive, vale a dire quelli di proprietà degli studi legali, sono il segmento in più rapida crescita, con un aumento di quasi sei volte dal 2015, pari a un Cagr del 47%. Le Big Four, società di consulenza, invece, risultano il segmento del mercato Alsp che cresce più lentamente, con un Cagr del 5%.

Oltre a creare i propri Alsp, gli studi legali di tutte le dimensioni hanno dichiarato che prevedono di mantenere o aumentare la spesa per gli Alsp nei prossimi due anni, con oltre un quarto (26%) degli studi legali più grandi che prevedono un aumento della spesa. Solo il 3% prevede una riduzione della spesa.

Secondo il rapporto, più della metà degli studi legali di grandi dimensioni ricorre agli Alsp per la consulenza in materia di tecnologia legale: si tratta infatti della seconda ragione più comune per ricorrere a un Alsp. Ma non sono gli unici. Infatti, più di un terzo (37%) degli studi legali di medie dimensioni e il 31% di quelli piccoli ricorre agli Alsp per la consulenza sulle tecnologie legali.

«Gli ALSP stanno dimostrando il loro valore nell'aiutare gli studi legali a identificare e implementare le giuste soluzioni tecnologiche, oltre a fornire formazione e assistenza - ha confermato **Michael Abbott**, responsabile del Thomson Reuters Institute -. Il mercato degli Alsp comprende sempre più spesso aziende di software e fornitori di tecnologie legali complete».

Tra gli esempi recenti di studi legali di primo piano che hanno investito in ALSP captive vi sono il lancio da parte di Shearman & Sterling di Legal Operations by Shearman, un servizio di consulenza sulle operazioni legali dedicato ai dipartimenti legali aziendali, e l'apertura da parte di Ashurst di un'unità di consulenza sul rischio

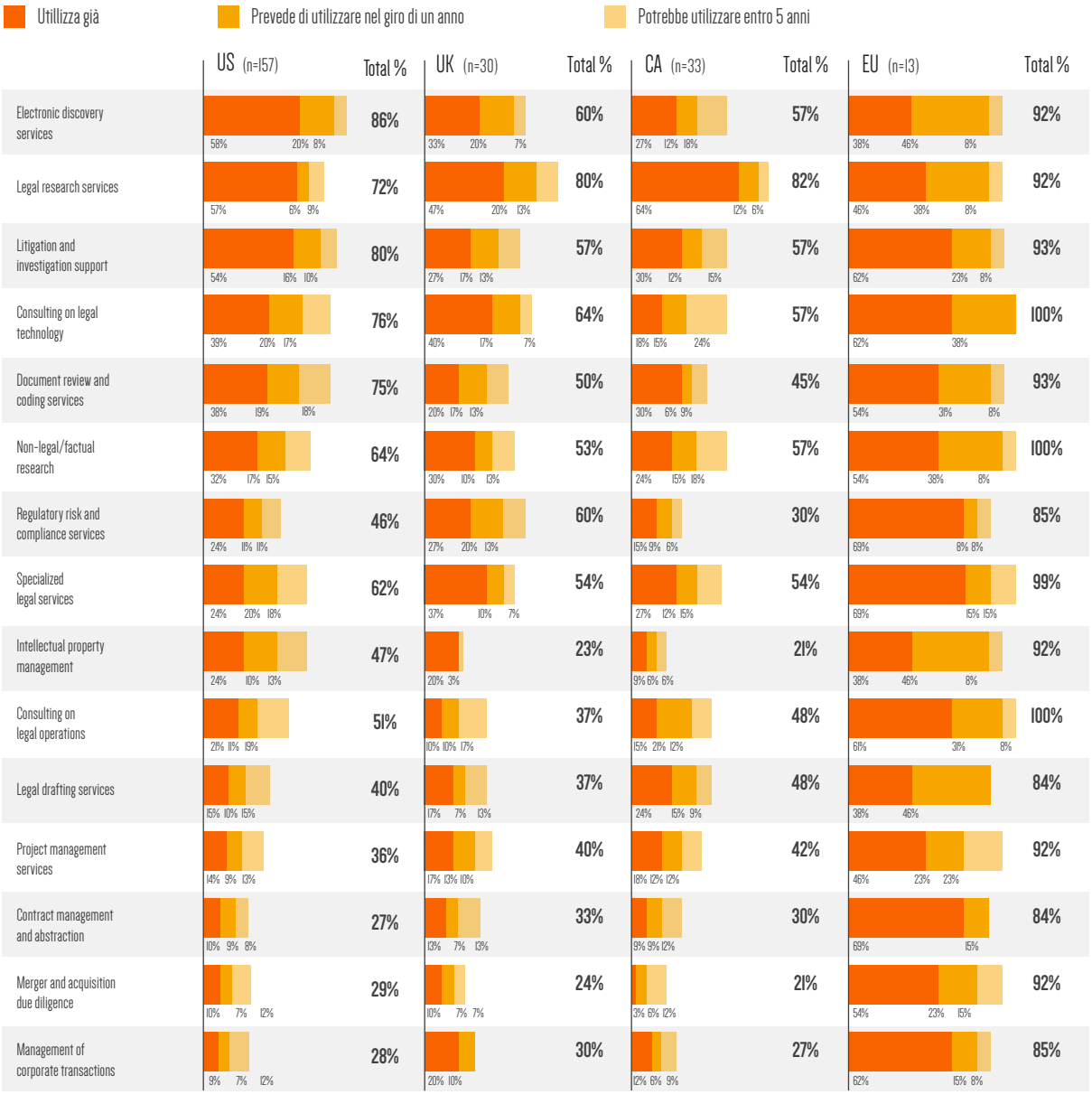
nel Regno Unito. In Italia, ad oggi, sono pochissimi gli studi legali a essere entrati nel mercato degli Alsp. L'esempio più rilevante è senza dubbio quello del Be Lab creato da BonelliErede.

CALANO I BUDGET DEI DIPARTIMENTI IN HOUSE

Mentre gli studi legali decidono di spingere sull'acceleratore, i dipartimenti legali in house sembrano frenare. Stando al report, infatti, un numero crescente di dipartimenti legali aziendali potrebbe ridurre la spesa in Alsp nei prossimi due anni, con il 22% che ha dichiarato di volerla diminuire o di non essere sicuro dei propri piani di spesa, rispetto al 21% che prevede di aumentare la spesa Alsp.

Secondo lo studio, i dipartimenti legali aziendali sono più propensi a utilizzare gli Alsp per le questioni di rischio normativo e di conformità e per la ricerca legale, seguiti dall'e-discovery. (n.d.m.)

IL RICORSO AD ALSP PER AREA GEOGRAFICA



Source: Thomson Reuters 2023

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

concorso letterario

II Edizione

i RACCONTI dell'ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"

Partecipazione: gratuita

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.

PUBLISHINGGROUP LC

Diverso sarà lei

Quanto è importante avere un network? Ce lo dice Bridge the Gap

Sara Biglieri di Dentons e Claudia Ricchetti di Ferragamo sull'importanza della rete sociale

di michela cannovale

ASCOLTA IL PODCAST

Si chiama **Bridge the Gap** ed è il programma pensato dallo studio **Dentons** per aumentare la diversità, l'inclusione e l'uguaglianza di genere all'interno delle realtà legali italiane – tanto del libero foro che in house. In che modo? Tutto parte dallo "shadowing", conditio sine qua non attraverso cui mentore e allieva vengono messa l'una accanto all'altra, per imparare a lavorare nel modo giusto e, soprattutto, per creare un nuovo network di contatti. Perché è proprio l'esistenza di una rete sociale, come ci spiega in questa nuova puntata di Diverso sarà lei **Sara Biglieri**, partner di Dentons e promotrice del programma Bridge the Gap, il punto di partenza per l'avanzamento professionale negli studi. «Abbiamo voluto mettere a disposizione delle nostre colleghe le relazioni dello studio per sostenerle nella creazione di una rete professionale anche al fine di raggiungere il nostro obiettivo di avere entro il 2030 almeno il 30% di donne in ruoli di leadership in Europa», le parole dell'avvocata, che ricorda come al programma abbiano già aderito diverse realtà nazionali e internazionali, tra cui **Ferragamo**, **Lottomatica**, **ICS Maugeri**, **Minsait**, **Nomura**, **Prysmian**, **Sagitta SGR** e **Intesa Sanpaolo.**

SARA BIGLIERI

CLAUDIA RICCHETTI

Ma visto che questa è un'intervista doppia, sentirete anche la voce di **Claudia Ricchetti**, general counsel di **Ferragamo** che ci racconta in che modo ha preso parte all'iniziativa e come ha deciso di ricoprire il ruolo di mentore. Buon ascolto a tutti!

SEGUI I NOSTRI PODCAST

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

PARLIAMO
DI LUCI E OMBRE
DELLA DIVERSITY & INCLUSION

IL PODCAST CULTURALE
CHE GUARDA LA BUSINESS COMMUNITY
CON LA LENTE DELLA CULTURA POP

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

FRANCESCO VALERIO ABBAGNARA

Abbagnara: «Il dragaggio e il lavoro in house»

MAG incontra il senior legal counsel di Van Oord, tra le più importanti realtà del settore. In questa intervista spiega perché, fino a oggi, se ne è parlato poco

di michela cannovale

«Faccio parte della dredging business unit: e visto che ci occupiamo di progetti in tutto il mondo, fornisco consulenza legale e strategica in 6 lingue»

Il Ministero delle Infrastrutture ha dichiarato a ottobre 2022 che, fra i finanziamenti garantiti dal Pnrr per lo sviluppo dei porti lungo la Penisola, circa 390 milioni di euro saranno impiegati per aumentare l'attività portuale attraverso opere di dragaggio e nuovi moli e piattaforme. Fra i progetti in programma sono compresi, per esempio, la nuova diga foranea di Genova, probabilmente il più importante intervento infrastrutturale marittimo mai realizzato in Italia, la Darsena Europa a Livorno e gli scavi nel porto di Salerno.
Di dragaggio, fino ad oggi, si è parlato poco fra i non addetti ai lavori. Eppure, è un'operazione fondamentale per un Paese attivo a livello marittimo (e che, come l'Italia, vanta 8mila chilometri di coste e 57 porti di rilievo nazionale), che diventa necessaria quando i grandi porti e i porticcioli costieri iniziano ad insabbiarsi e i sedimenti dei fondali a popolarsi di contaminanti di vario tipo, con effetti nefasti per le attività di pesca e di cantieristica navale. Il motivo per cui se ne discute poco è semplice: si tratta di un'industria estremamente specializzata e, ad esclusione di qualche realtà locale e dei mercati chiusi (Stati Uniti e Cina), il mercato a livello mondiale (anche quello italiano) è in gran parte appannaggio di poche grandi aziende come **Boskalis** e **Van Oord** (entrambe in Olanda) e **Jan de Nul** e **DEME** (in Belgio).
MAG ha incontrato **Francesco Valerio Abbagnara**, che è senior legal counsel della dredging business unit di **Van Oord**, e ha cercato di capire cosa vuol dire essere giurista all'interno di un'impresa che si occupa di dragaggio.

Quanto dragaggio si fa in Italia ogni anno?
I numeri parlano chiaro: a livello mondiale, il fatturato dell'industria del dragaggio (esclusi i mercati chiusi e le relative aziende) nell'anno 2021 è stato intorno ai 6 miliardi di euro. In Italia, il fatturato realizzato da aziende italiane per lavori in Italia o all'estero e da aziende estere per lavori in Italia è stato di circa lo 0,5% di quello mondiale...

Quali sono i motivi di tale limitatezza?
Le ragioni sono da rinvenirsi nella complicata coesistenza di aspetti di carattere ambientale e sociale e aspetti di carattere giuridico, di non facile comprensione e coordinamento. Le attività di dragaggio in Italia diventano spesso oggetto di dibattito e molte volte non sulla base di presupposti scientifici, ma in base alla cosiddetta sindrome nimby *(not in my back yard).*

L'AZIENDA

Van Oord è un'azienda olandese con base a Rotterdam e fondata nel 1868. È specializzata in lavori marini, che sviluppa in tutto il mondo attraverso le sue quattro unità di business: dragaggio, eolico offshore, offshore e Netherlands. Alcuni dei suoi progetti più noti sono l'Afsluitdijk e l'impianto eolico Fryslân nei Paesi Bassi, il Palm Jumeirah a Dubai, negli Emirati Arabi Uniti ed il Fehmarn Belt fra Danimarca e Germania.
L'azienda conta circa 5.000 dipendenti. Le risorse legali sono circa 40 (inclusi paralegals, in-house contract managers e personale amministrativo) e sono divise equamente fra le quattro unità di business.

E quali sono le conseguenze di una mancata attività di dragaggio?
L'Italia è un Paese ad altissima vocazione marittima e turistica e presenta un accentuato fenomeno di erosione costiera, peraltro aggravato dall'intervento antropico. Gli interventi di dragaggio mirati al ripascimento del litorale costiero sono fondamentali, visto che non sempre (e non solo) la mera posa di barriere artificiali risulta essere la soluzione migliore. L'assenza di tali interventi ha ovviamente un forte impatto economico, e non solo per le regioni del Centro-Sud, dove il turismo rappresenta la maggior fonte di entrate, ma anche per i porti.

Cosa intende?
Intendo dire che, in assenza di interventi di dragaggio, l'impatto economico – oltre che ambientale – può essere forte. E anche se i suoi effetti non sono misurabili in tempo reale come con le coste, diventano evidenti nel medio e lungo termine e in termini di perdita di competitività commerciale e turistica. Ma con i fondi derivanti dal Pnrr le cose potrebbero cambiare anche in Italia.

Passiamo all'azienda. Ci descrive l'ufficio legale di Van Oord?
La funzione legal and compliance opera per specialità all'interno delle attività principali dell'azienda (che sono dragaggio, eolico offshore, offshore e tutto ciò che rientra nella categoria più generale "Netherlands") ed è suddivisa in dipartimenti che assicurano il presidio di tutti gli aspetti legali necessari, come corporate governance, compliance, contracts, insurance, tender process, finance, ship management. Nello svolgimento delle proprie attività, la funzione Legal and Compliance opera a stretto contatto con la funzione dedicata allo sviluppo strategico e commerciale, con quella degli acquisti e quella che si occupa dell'ingegneria e della valutazione dei progetti e fornisce anche supporto alle unità locali nei progetti in esecuzione.

Qual è il suo ruolo?
Io faccio attualmente parte della dredging business unit e, visto che ci occupiamo di progetti di dragaggio in tutto il mondo, fornisco consulenza legale e strategica in 6 lingue attraverso l'analisi, redazione e negoziazione di documentazione contrattuale di vario tipo, dalla fase di gara fino all'esecuzione dei contratti.

Ci spieghi nel dettaglio...
Van Oord partecipa a molteplici gare di appalto aperte e procedure negoziate in tutto il mondo, sia come main contractor che come subcontractor, da sola oppure in partnership con altre aziende. I progetti possono essere progetti di dragaggio tout court oppure progetti in cui il dragaggio (ed eventuali attività connesse) è solo una componente minima. In qualità di legali, vengono sottoposti alla nostra attenzione contratti che nella maggior parte dei casi si basano sui modelli Fidic *(Fédération internationale des ingénieurs-conseils),* i più utilizzati nel mondo delle costruzioni in generale.

E cosa ne fate?
Il primo passaggio consiste nel verificare se i contratti aderiscono ai principi base dell'industria del dragaggio, aderenza che dipende dalla maggiore o minore sofisticatezza, esperienza e competenza delle controparti ma anche e soprattutto dalla specifica conoscenza di tale industria. Ovvero sia: a volte i contratti

La funzione legal and compliance opera per specialità all'interno delle attività principali dell'azienda

contengono disposizioni specifiche sui lavori di dragaggio, ma molte volte vi sono solo pochi riferimenti (disegni e/o specificazioni) ed in questo ultimo caso imbastiamo con le controparti una negoziazione per far comprendere le peculiarità dell'attività in questione.

Più a meno per le direzioni legali

Ecco come si risparmia. La prima spesa da ridurre? Quella per la consulenza esterna. I risultati di un'indagine condotta dall'Acc

di michela cannovale

I costi operativi crescono, l'incertezza economica aumenta e i rischi sulla compliance si intensificano. Tre fattori che stanno costringendo le direzioni legali in house a un risparmio forzato che ha i suoi effetti principali su quella che, per quasi tutte le aziende, è la voce di spesa maggiore: l'assistenza legale esterna.

Ecco allora che, per ridurre i costi, da un lato ci si affida sempre di più alle cosiddette legal operations, mentre dall'altro raddoppiano gli sforzi del team legale per fare a meno dell'assistenza di avvocati esterni o, quando questa strada non è percorribile, ridurre le parcelle degli studi.

LEGAL OPERATIONS: UNA FUNZIONE FONDAMENTALE PER TAGLIARE I COSTI

Secondo un'indagine dell'Association of Corporate Counsel (Acc), circa il 60% dei dipartimenti in house delle grandi aziende americane è già riuscito a negoziare con gli studi legali un qualche tipo di accordo diverso dalla fatturazione oraria. Allo stesso tempo, per accrescere l'efficienza operativa del proprio ufficio legale, sempre più giuristi d'impresa decidono di rivolgersi agli specialisti delle legal operations. È sempre l'Acc, infatti, ad evidenziare come circa il 60% dei dipartimenti legali americani sia oggi dotato di almeno uno specialista delle legal operations, contro il 45% del periodo precedente la pandemia.

Quello delle legal operations, in effetti, è un trend che nasce Oltreoceano. Ma secondo **Inga Rusu**, alla guida delle legal operations della sede italiana di **Emerson Corporate**, colosso americano attivo nell'integrazione di tecnologia e ingegneria per il settore industriale, commerciale e dei consumi, «se ne fa uso sempre più spesso anche in Europa».

Intervistata da MAG, Rusu ha spiegato in che modo la sua funzione può aiutare a ridurre le spese per gli studi legali (che in Emerson rappresentano ben il 50% sul totale della spesa annua esterna) e sostenere la leadership del dipartimento in house in tempi di ristrettezze economiche.

«La messa a punto del cosiddetto "vendor management program" è il punto di partenza.

INGA RUSU

PUBLISHINGGROUP
LC

PREZZO
39.90€

ORDINA
LA TUA COPIA!

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.com

Da oltre quarant'anni l'**Associazione CAF** accoglie e cura in maniera specifica e professionale minori vittime di abusi e maltrattamenti.

I bambini e ragazzi, accolti presso le 5 Comunità Residenziali gestite dall'Associazione, provengono da contesti familiari talmente difficili e deprivanti, che spesso non hanno avuto alcuna possibilità di vivere esperienze di normalità adatte alla loro età.

L'Associazione CAF, anche quest'anno tra i principali Charity Partner della Milano Marathon, punta a raccogliere 30.000 euro per **donare a questi minori la possibilità di vivere il tempo libero** dagli impegni scolastici **facendo esperienze positive e adatte alla loro età**, proprio come fanno i loro coetanei che vivono in famiglia.

Un pomeriggio al cinema, una serata in pizzeria, una gita fuori porta: piccoli momenti di evasione che li aiutino a staccare dai loro problemi e dalla routine della vita all'interno delle strutture di accoglienza.

Partecipa alla Milano Marathon 2023 con l'Associazione CAF e contribuisci a donare occasioni di svago ai bambini accolti in Comunità

CORRI IN STAFFETTA
ALLA MILANO MARTHON
ISCRIVENDOTI TRAMITE
L'ASSOCIAZIONE CAF

<< Scopri come

SE NON SEI UN RUNNER
PUOI PARTECIPARE ALLA
MARATONA SOLIDALE
SU RETEDELDONO.IT

Scopri come >>

ASSOCIAZIONE CAF
Centro Aiuto Minori e Famiglie

Per maggiori informazioni e supporto scrivi a
eventi@associazionecaf.org oppure chiama lo 02 8378360

Segui @associazionecaf | www.associazionecaf.org

LEGALCOMMUNITY
Media partner

Facile immaginare che la recessione possa fungere da catalizzatore per l'adozione di nuove tecnologie per massimizzare i risultati e contenere i costi delle aziende

Questo programma prevede l'analisi dettagliata di quanto si spende annualmente per ogni studio legale con cui si collabora e aiuta a pianificare meglio le pratiche individuando quale lavoro può essere svolto in house e quale, invece, tramite gli studi legali. In concreto, la direzione legale, una volta stabilito un rapporto con lo studio legale, procede in primis con la negoziazione delle tariffe orarie. Si possono valutare degli sconti per le rate standard o, in alcuni casi, è possibile ricorrere a *flat fees* o *fixed fees*, note anche come *Afa (alternative fees agreements)*», ha dichiarato Rusu, che ha poi precisato: «Ovviamente, oggi, la tecnologia ci aiuta moltissimo a velocizzare anche questo tipo di negoziazioni: tramite piattaforme specifiche si può mandare un Rfp (*request for proposal*) a diversi studi legali, identificando chi offre meno in modo veloce ed efficace ed evitando decine di e-mail e documenti Excel». Ma la tecnologia permette anche di implementare l'automazione dei processi. Questo è possibile attraverso i sistemi di e-billing & matter management, Clm o Ip management system, che sono ormai diventati cruciali per la gestione di qualsiasi funzione legale e il relativo taglio delle spese.

«Il legal matter management & e-billing system – ha proseguito Rusu – è un'applicazione che consente di monitorare la spesa per ogni pratica, pianificarne i costi e comunicare rapidamente con gli studi legali. In che modo? Facendo sì che le fatture degli studi combacino con le linee guida di fatturazione decise dall'azienda e rifiutando automaticamente le parcelle contenenti voci non precedentemente pattuite».

«Attraverso il contract lifecycle management tool (Clm) siamo invece riusciti ad automatizzare la gestione di tutti i processi relativi ai contratti, dall'avvio del rapporto con gli studi esterni, alla negoziazione e approvazione dei lavori, al rinnovo della collaborazione», ha detto ancora Rusu, sottolineando che proprio il Clm è uno dei sistemi più utilizzati dalle direzioni legali in house, in quanto permette a ciascun utente coinvolto di seguire lo stato di avanzamento di un contratto a partire dalla prima revisione fino al suo completamento, copiando peraltro lo stesso modello contrattuale per diverse relazioni lavorative – e visto che il tempo è denaro, si tratta di un aspetto fondamentale quando l'obiettivo è il risparmio.

Sono due, quindi, le linee attraverso cui il team delle legal operations guida l'ufficio legale nella riduzione dei costi: adozione della tecnologia e istituzione di una disciplina della fatturazione. «Così facendo – ha sottolineato infine Rusu – in Emerson siamo riusciti a dare il via ad un meccanismo di risparmio consistente a livello globale. Tanto che, attraverso la negoziazione e la redistribuzione del lavoro, abbiamo tagliato il 20% delle spese esterne sull'interno anno. Senza contare che, grazie alla standardizzazione delle pratiche, abbiamo anche migliorato la comunicazione e relazione commerciale con gli studi legali che ogni anno collaborano con noi».

> **Circa il 60% dei dipartimenti legali americani è oggi dotato di almeno uno specialista delle legal operations, contro il 45% del periodo precedente la pandemia**

IL GENERAL COUNSEL E LA SPECIALIZZAZIONE DEI LEGALI INTERNI

Quando non è l'addetto alle legal operations ad occuparsi della riduzione dei costi, questo compito spetta al general counsel o chief legal officer dell'azienda. MAG si è rivolto in questo caso a **Vita Capria**, head of legal di **EF Solare Italia**, azienda attiva nel settore del fotovoltaico in Europa, e le ha chiesto come sta indirizzando (e tagliando) la spesa esterna.

«Anche noi utilizziamo una piattaforma digitale che permette di disciplinare la fatturazione da parte degli studi attraverso quanto deciso negli accordi quadro. In questo modo, riusciamo a conoscere a priori con quanti studi collaboreremo nel corso dell'anno e quanto spenderemo, tenendo quindi sotto controllo le spese».

«Ma oltre alla tecnologia, quello su cui ci siamo focalizzati – ha continuato Capria – è lo sviluppo delle competenze legali interne. Nel 2022 abbiamo portato a termine un'importante acquisizione di nuove risorse legali iniziata due anni fa e siamo riusciti a non appaltare alcuna pratica ordinaria all'esterno, affidandoci agli studi soltanto per casi di contenzioso in tribunale e operazioni straordinarie di acquisizione».

E mentre legal operations e general counsel si danno da fare per sopravvivere all'incertezza economica che caratterizza il presente, l'intelligenza artificiale ha già avuto modo di dimostrare di poter venire in soccorso a milioni di utenti in tutto il mondo, uffici legali compresi.

Non molto tempo dopo l'arrivo sul mercato di chatGpt, infatti, la start up di legal tech **Lexion** ha annunciato il lancio del suo AI Contract Assist, software che utilizza la tecnologia GPT-3 per aiutare gli avvocati a leggere e portare a termine quanto previsto all'interno dei contratti in modo più efficiente, migliorando i processi interni e riducendo, dunque, le spese. Difficile non prevedere, a questo proposito, che l'intelligenza artificiale non produca nel corso di questo 2023 altre innovazioni che cambieranno ulteriormente il paradigma di approccio al lavoro da parte delle direzioni legali (e non solo). Facile immaginare che la recessione possa fungere da catalizzatore per l'adozione di nuove tecnologie per massimizzare i risultati e contenere i costi delle aziende. Ma questo avremo sicuramente modo di verificarlo nei prossimi mesi.

VITA CAPRIA

Obiettivo legalità

Autoriciclaggio: punibilità delle spese personali che inquinano l'economia

di sabrina familiari*

Con questo articolo si approfondirà una pronuncia della Corte di Cassazione in materia di autoriciclaggio con la quale è stata introdotta una nuova interpretazione del comma IV dell'art. 648 ter del Codice Penale.

Prima di entrare nel merito della pronuncia della Corte di Cassazione in materia di autoriciclaggio, depositata lo scorso 3 febbraio 2023, è utile inquadrarne la fattispecie così come introdotta dalla legge n. 186 del 15 dicembre 2014 ed entrata in vigore il 1° gennaio 2015.

Il reato di autoriciclaggio si configura quando (comma 1 dell'art. 648 ter c.p.):

- si è commesso o si ha concorso a commettere un delitto non colposo (cd. Reato presupposto);
- si è impiegato, sostituito, trasferito in attività economiche, finanziarie, imprenditoriali o speculative, il denaro, i beni o le altre utilità provenienti dalla commissione di tale delitto;
- l'impiego, la sostituzione e il trasferimento in attività economiche, finanziarie, imprenditoriali sono tali da *"ostacolare concretamente l'identificazione della loro provenienza delittuosa"*.

La volontà del legislatore nell'introduzione del reato di autoriciclaggio è stata quella di punire l'autore del reato presupposto che autoricicli i proventi del delitto precedentemente commesso ed evitare così inquinamenti dell'economia legale.

Al IV comma dell'art. 648 ter c.p., il legislatore ha tuttavia previsto che *"Fuori dei casi di cui ai commi precedenti, non sono punibili le condotte per cui il denaro, i beni o le altre utilità vengono destinate alla mera utilizzazione o al godimento personale"*.

A tal proposito, il 3 febbraio 2023 è stata depositata la Sentenza n. 4855 del 22 dicembre 2022 pronunciata dalla Sezione II Penale della Corte di Cassazione che ha chiarito quando deve essere applicata tale clausola esimente.

Infatti, nonostante *"Con l'introduzione di tale comma, il legislatore pur incriminando la condotta di sostituzione o trasformazione attuata dall'autore del delitto presupposto l'ha limitata escludendo la punizione della stessa*

- *sia sotto il profilo oggettivo e cioè per difetto di offensività rispetto al bene giuridico protetto (ordine pubblico economico) prevedendo che la condotta deve essere tale da "ostacolare concretamente l'identificazione della provenienza delittuosa";*
- *sia sotto il profilo soggettivo con l'introduzione della clausola di non punibilità del quarto comma secondo la quale non è punibile la condotta mirata alla mera utilizzazione o al godimento personale",*

la Sezione II Penale della Corte di Cassazione ha, di fatto, ribaltato tale approccio stabilendo che tale clausola non opera a favore dell'autore di una delle fattispecie di reato presupposto al riciclaggio che utilizza i proventi illeciti in denaro per effettuare operazioni di movimentazione bancarie oppure plurimi acquisti di beni mobili e immobili allo stesso intestati.

Nel caso esaminato, la Sezione II Penale della Corte di Cassazione si è dovuta esprimere in merito ad un ricorso presentato da parte dell'imputato condannato al reato di autoriciclaggio e detenzione illecita di ingenti quantità di sostanze stupefacenti dalla Corte di Appello di Milano con sentenza del giugno 2021.

L'imputato ha sostenuto nel ricorso presentato l'applicazione del comma IV dell'art. 648 ter c.p. dichiarando che la detenzione era *"per mera utilizzazione personale".*

La Sezione II Penale della Corte di Cassazione ha però confermato la pronuncia del G.U.P. presso il Tribunale di Monza del luglio 2020, avendo l'autore del reato presupposto al riciclaggio (traffico di stupefacenti) utilizzato i proventi illeciti per:

- spostare parte delle somme provento del reato in un paese estero quale la Croazia, e quindi *"elemento già di per sé evocativo della volontà di nascondimento del denaro";*
- *utilizzare successivamente le somme per estinguere finanziamenti, effettuare acquisti di beni mobili di elevato valore (quali autovetture e motoveicoli), di beni immobili (anche con il versamento di rate di mutuo) e di quote societarie, in quanto, "pur apparendo di natura personale, non possono che comportare l'inquinamento dell'economia legale".*

In conclusione, la Sezione II Penale della Corte di Cassazione si è espressa a favore della non applicabilità della clausola ex comma IV dell'art. 648 ter c.p. quando *"si manifesti un'evidente attività di trasformazione del denaro in altri impieghi e beni con chiaro intento speculativo ed effetto decettivo" (appunto, reimmettere in circolazione le somme di denaro di provenienza illecita per il sostenimento di spese personali al fine di ostacolare il rinvenimento della loro origine illecita), "(...) anche laddove tali condotte fossero finalizzate a meglio godere del denaro stesso o a far fronte a spese personali dell'autore del reato presupposto".*

**Forensic Accountant & AML Specialist*

MASTER UNIVERSITARIO DI 1° LIVELLO IN

DIRITTO SPORTIVO E RAPPORTI DI LAVORO NELLO SPORT

IX° EDIZIONE - A.A. 2022/23

DIRETTRICE

Prof. Tiziana Vettor

OBIETTIVI E COMPETENZE

Il Master prevede un percorso didattico completo e approfondito nella materia del Diritto sportivo e del Diritto del lavoro sportivo allo scopo di formare nuove figure professionali nel settore dello sport.

PERCORSI FORMATIVI

ALLIEVE/I: 4.500 € - 30 posti
UDITRICI/UDITORI: 1.800 € - 6 posti
INGLESE GIURIDICO SPORTIVO: 800 € - 6 posti

SEDE DEL CORSO

Università degli Studi di Milano-Bicocca
Milano, P.za dell'Ateneo Nuovo, 1

SVOLGIMENTO DELLE LEZIONI

Venerdì dalle 10.00 alle 19.00
Sabato dalle 8.30 alle 13.30
INIZIO LEZIONI: 5 MAGGIO 2023

INFO E ISCRIZIONI

info@masterdirittosportivo.it

LC PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITY

CHIUSURA ISCRIZIONI
14 MARZO 2023

ILT

LC PUBLISHING GROUP

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

I dati del report "Web 3.0: Metaverso e NFT", realizzato da EY, in collaborazione con il Centro di Ricerca in Strategic Change della Luiss. Radoccia: «Diversi i nodi da sciogliere»

di claudia la via

Il tempo della Metanomics

Le aziende iniziano a credere nel Metaverso e vogliono cominciare seriamente a investirci, seppure con cautela. A dirlo è il report "Web 3.0: Metaverso e NFT", realizzato da EY, in collaborazione con il Centro di Ricerca in Strategic Change di Luiss Guido Carli, secondo cui oltre il 40% delle aziende italiane ed estere intervistate ritiene che il tasso di crescita medio dei ricavi nel Metaverso nei prossimi 10 anni sarà superiore al 40%. L'indagine sostiene che il 30% delle aziende ha già avviato o intende investire nella sperimentazione e adozione delle tecnologie emergenti e il 25% intende farlo nel breve periodo. Soltanto il 6% però prevede di investire più del 50% del budget a disposizione. «Un approccio prudente legato al fatto che, sebbene il management abbia compreso il notevole potenziale del web 3.0, sono diversi i nodi ancora da sciogliere, a partire da ingenti costi di investimento iniziale, scarsa chiarezza sulle reali potenzialità e opportunità, ma anche assenza di una normativa adeguata», spiega **Stefania Radoccia**, managing partner dello studio legale e tributario di EY, sottolineando come, a detta anche del 64% degli intervistati, la normativa vigente oggi non sia adeguata a rispondere ai diversi scenari abilitati dal web 3.0.

Quel che è certo però è che ormai è tempo di parlare di "Metanomics", ossia una nuova economia legata allo sviluppo del Metaverso, che porta con sé l'evoluzione dei modelli di business e la nascita anche di nuove figure professionali. «Si prevede una crescita del mercato globale del Metaverso fino a circa 800 miliardi di dollari entro il 2025 secondo gli analisti di Bloomberg. I motivi sono diversi: da una parte la possibilità di realizzare esperienze immersive superando i limiti spazio-temporali e permettendo una maggiore interazione, dall'altra il fatto che il Metaverso consente di abilitare nuovi modelli anche nell'ambito della formazione e della manutenzione grazie alla creazione di un ambiente virtuale che simula situazioni reali», sottolinea **Giuseppe Perrone**, Innovation Consulting Leader di EY Italia.
Questo cambiamento digitale ha portato non solo le aziende ad adattare e rivoluzionare i propri modelli di business, ma ha anche permesso di abilitare nuovi scenari. «Solo per fare qualche esempio sono nate dimensioni come la "Creator economy", ossia la possibilità di scambio di asset virtuali ed esecuzione di transazioni economiche

Ci sono aspetti che dovranno essere approfonditi, come il concetto di luogo di lavoro e le ricadute sulla normativa

Stefania Radoccia

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITY

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

- LA FIGURA DEL GENERAL COUNSEL
- NOMINE VERTICI AZIENDALI
- NEWS DALLE DIREZIONI AFFARI LEGALI
- EVOLUZIONE DELLA PROFESSIONE

Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.inhousecommunity.it

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

4th EDITION

SAVE THE DATE

4 - 6 OCTOBER 2023

ROME

THE EVENT DEDICATED TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

Partners

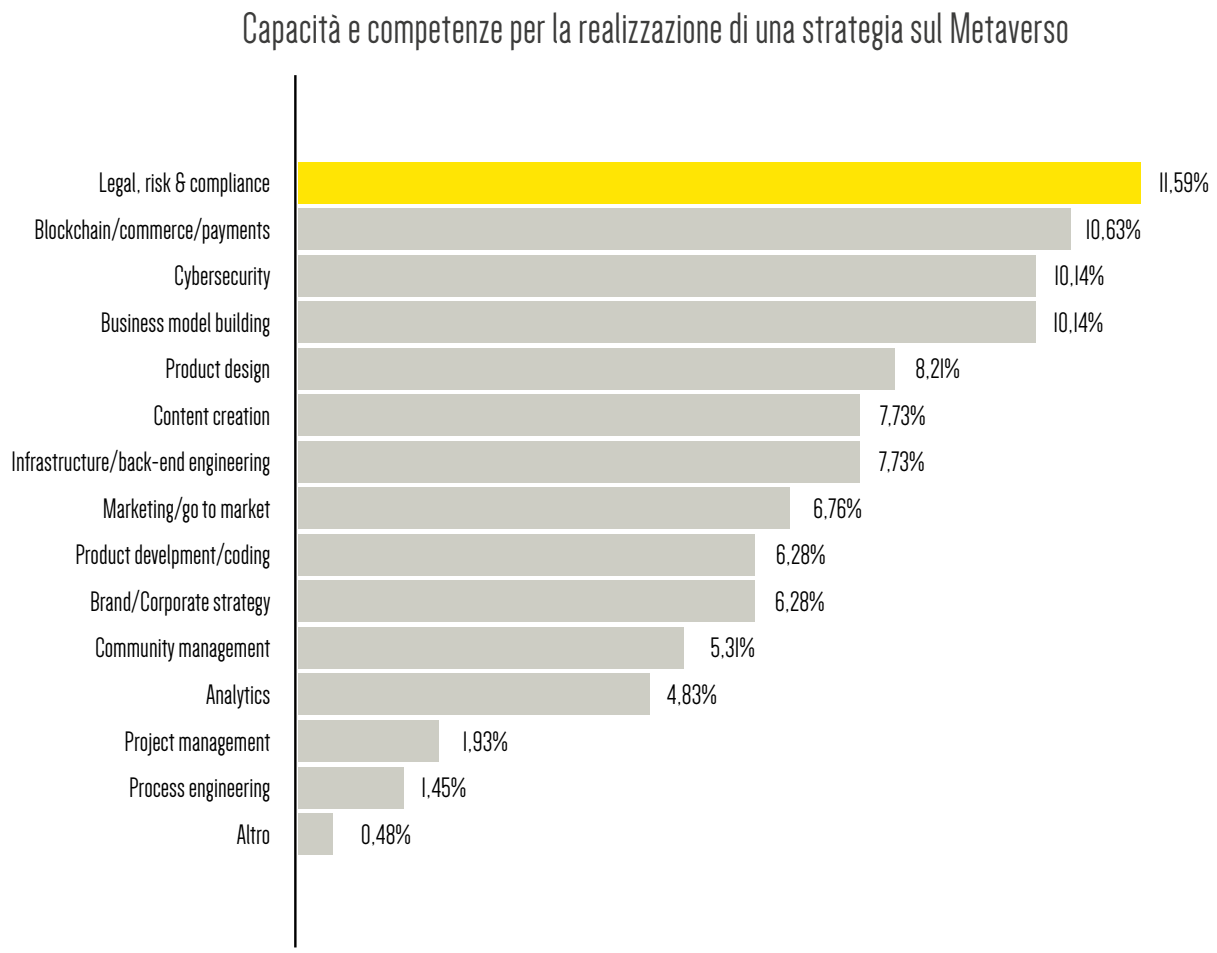
Sponsor

With the support of

MAG 197

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

#InhousecommunityDays



Fonte: EY-Luiss Web 3.0 (Metaverso e NFT) Survey 2023

all'interno di un ecosistema digitale, ma è anche significativamente cresciuta la dimensione della customer experience grazie a esperienze multisensoriali e luoghi virtuali immersivi», spiega Perrone. Tanti gli ambiti coinvolti in questa "rivoluzione virtuale", anche se sicuramente i settori che avranno un impatto maggiore saranno quelli della moda, del lusso, dell'healthcare e della life science. «Il motivo è semplice: nella moda il metaverso è in grado abilitare processi creativi e dimostrativi prima inimmaginabili, mentre nell'healthcare sarà uno strumento efficace per migliorare la telemedicina, i trial clinici e le attività di ricerca e formazione», prosegue Perrone.

Ma cosa potrà succedere davvero nei prossimi 5 anni? Il Metaverso potrebbe essere destinato a scomparire? «Non si può trattare di una bolla perché il web 3.0 ha permesso lo sviluppo di una nuova economia digitale basata su un ecosistema decentralizzato, digitalizzato, disintermediato e "trusted". E oggi stiamo vivendo una fase di consolidamento e stabilizzazione dell'intero ecosistema», dice Perrone.
Certo, sottolinea lo studio EY, sarà però fondamentale adattare la disciplina giuridica, per fornire certezza a tutte le situazioni che si manifesteranno nei mondi virtuali. «È necessario un approccio interdisciplinare con l'obiettivo di interpretare in chiave evolutiva le disposizioni già esistenti e creare regole generali, piuttosto che introdurre norme calibrate su singole fattispecie che rischiano di essere rapidamente superate dal progresso tecnologico», spiega Stefania Radoccia, secondo cui i temi che richiedono una maggiore attenzione normativa riguardano soprattutto il mondo delle transazioni economiche e la relativa fiscalità, la cybersecurity (soprattutto la gestione dei dati personali) e il comportamento sociale ed etico.

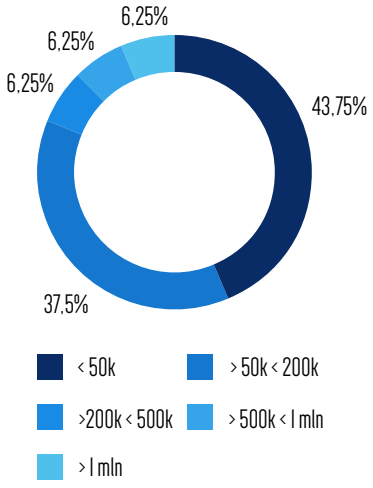
Anche da un punto di vista fiscale sarà necessaria un'armonizzazione tra le varie giurisdizioni dei singoli Paesi. «È fondamentale concepire un'idea di compliance sovranazionale, anche alla luce dei notevoli sforzi e delle recenti esperienze che gli Stati stanno portando avanti in materia di global minimum tax. Inoltre, data la crescente quantità di dati personali che circolano e vengono trattati attraverso il web, è determinante lavorare su un doppio fronte: da un lato applicando i principi generali che il legislatore europeo ha già saputo individuare nel GDPR, dall'altro, le nuove tecnologie dovranno essere osservate e percepite anche come strumenti di gestione e monitoraggio dei trattamenti dei dati personali a supporto della compliance», spiega Radoccia.
A livello normativo, inoltre, Radoccia sottolinea come le nuove tecnologie e le loro applicazioni potranno avere un forte impatto anche sul mondo del lavoro: «Ci sono aspetti che dovranno essere approfonditi, come il concetto di luogo di lavoro (con il superamento dei tradizionali vincoli di tempo, luogo e spazio), la formazione dei lavoratori e le possibili ricadute sulla normativa in tema di salute e sicurezza».

Si prevede una crescita del mercato globale del Metaverso fino a circa 800 miliardi di dollari entro il 2025

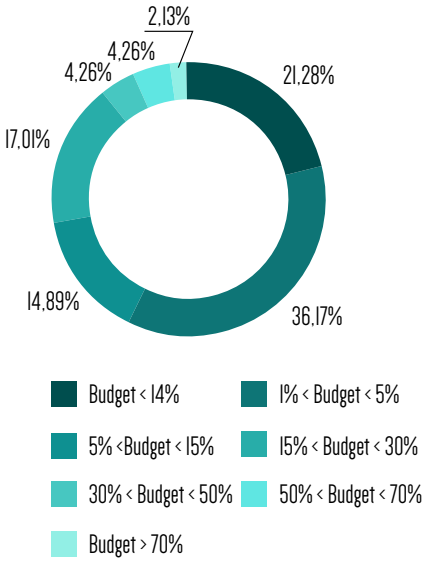
Giuseppe Perrone

Quanto i manager sono disposti ad investire in progetti di sperimentazione del Metaverso in termini sia monetari che di percentuale del budget a disposizione

Importi da investire in prgetti Metaverso



Percentuale del budget da investire in progetti Metaverso



Fonte: EY-Luiss Web 3.0 (Metaverso e NFT) Survey 2023

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITYUS

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

- LEGAL AND INHOUSE AFFAIRS
- INHOUSE INTERNATIONAL POSITIONS
- GENERAL COUSEL IN THE US
- COMPANIES' TOP MANAGEMENT
- INTERNATIONAL DIGITAL NEWS

Follow us on

www.inhousecommunityus.com

ACC EUROPE ANNUAL CONFERENCE

16-18 April • SQUARE Conference Centre – Brussels, Belgium

Building Bridges — Join your in-house colleagues from across Europe for the 2023 ACC Europe Annual Conference in Brussels, the heart of Europe.

The city of Brussels and its role in bringing people together perfectly symbolises our conference theme: "Building Bridges", which is all about inspiring in-house counsel to forge relationships that open our minds to new opinions, challenge insights, provide fresh experiences, and teach us how to sustain connections.

Sessions will be delivered over three dynamic programme tracks, and will cover topics including:

LEAD THE LAW

- Cartels
- Legal professional privilege
- Cyber-attacks and personal data
- Advocacy in Europe

LEAD THE BUSINESS

- Crisis management
- Legal ops as business enablers
- Embracing employee views
- ESG and sustainability

LEAD YOURSELF

- Building your in-house career
- The art of persuasion
- Diversity, equity and inclusion
- Stimulate creativity

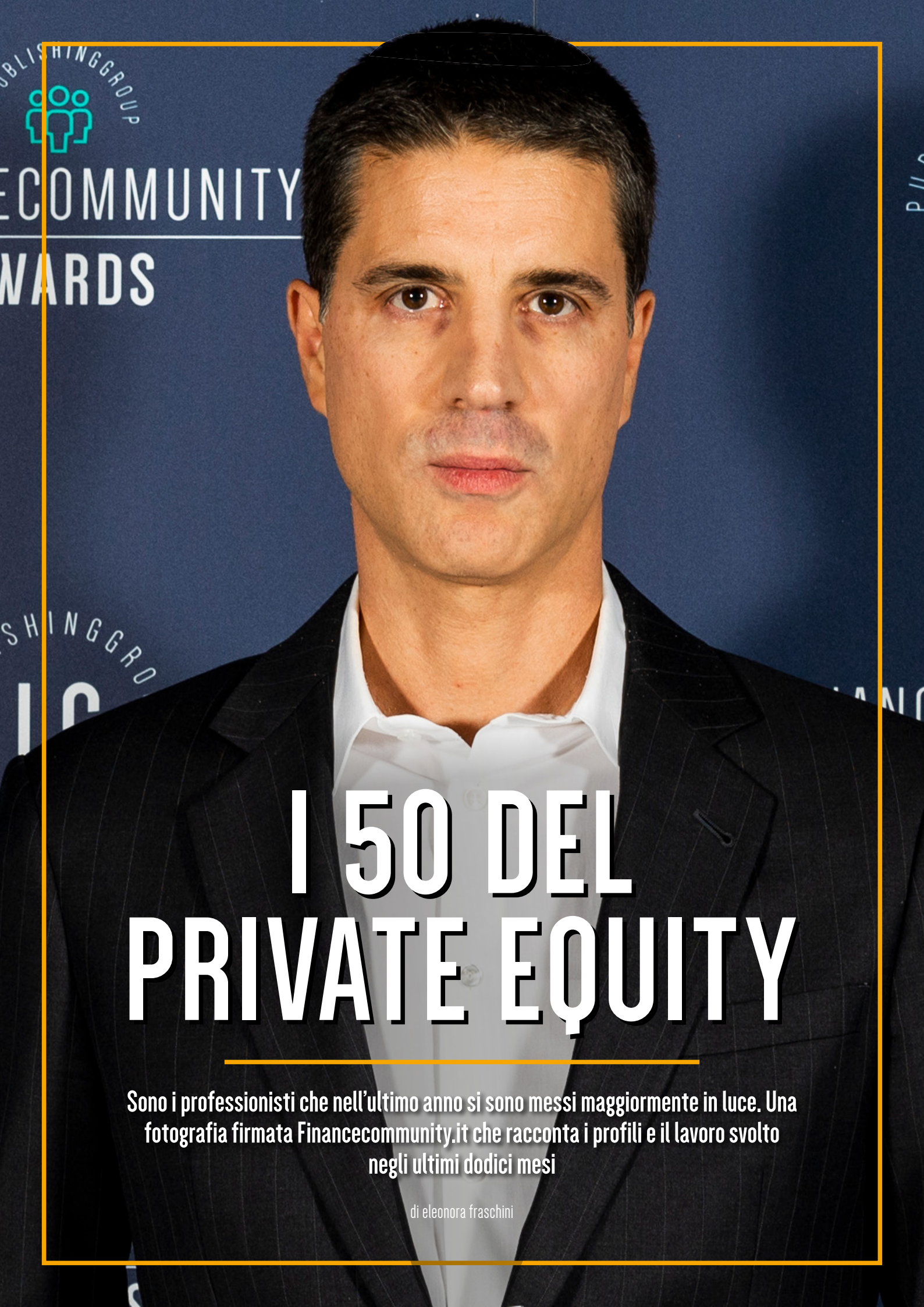
1. **ACC Bitesize**
   3 short, powerful, and inspirational presentations.
2. **Roundtable Sessions**
   Intimate sessions moderated by ACC Board members to discuss, debate, and share ideas.
3. **Social programme prior to and after the conference**
   Including a guided tour of the city centre and visits to the European institutions.

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITY

Media Partner

acceurope2023.com • acc.com/europe



I 50 DEL PRIVATE EQUITY

Sono i professionisti che nell'ultimo anno si sono messi maggiormente in luce. Una fotografia firmata Financecommunity.it che racconta i profili e il lavoro svolto negli ultimi dodici mesi

di eleonora fraschini

Il private equity continua a crescere e il mercato italiano non fa eccezione. Nel corso del 2022 sono state registrate 441 operazioni, un dato in crescita rispetto ai 387 deal del 2021, già anno da record. In particolare l'ultimo trimestre ha segnato la migliore performance registrata dall'Osservatorio PEM in un trimestre nel corso dell'ultimo ventennio.

A conferma della rilevanza del settore, sempre più spesso sono proprio i fondi di private equity a essere protagonisti delle operazioni di primo piano che interessano le realtà del nostro Paese. Da Blackstone e KKR, i colossi statunitensi che si sono interessati ad Atlantia e alla rete Tim, a Nextalia e Investindustrial, che scommettono sulle eccellenze del made in Italy, i fondi sono sempre più presenti sul nostro territorio. Per questo Financecommunity ha selezionato i 50 professionisti del settore che nell'ultimo anno si sono distinti maggiormente per il loro ruolo e le attività che hanno intrapreso.

Ecco di seguito i loro profili.

01

ANDREA VALERI

BLACKSTONE

SENIOR MANAGING DIRECTOR

Andrea Valeri è presidente di Blackstone Italia e senior managing director di Blackstone Credit. Prima di entrare in Blackstone Credit, ha lavorato nel Tactical Opportunities Group e ha guidato diversi investimenti, tra cui Center Parcs, Joa Group, Gems Education, Versace, Beauparc, Murka e SuperBet. In precedenza, Valeri è stato vicepresidente di Goldman Sachs e ha lavorato presso Bain & Co. Ha conseguito un MBA alla Columbia University, dove si è laureato con lode, e un master in ingegneria e management all'Università di Padova. Negli ultimi anni il suo nome è comparso nei più importanti dossier del settore: dalla vendita di Industrie De Nora a Snam, all'acquisizione di Aspi da parte di Cdp Equity, Blackstone Infrastructure Partners e Macquarie Asset Management. Nel 2022 è stato protagonista dell'opa di Blackstone ed Edizione su Atlantia, con un valore complessivo di oltre 50 miliardi di euro. L'operazione, avvenuta tramite il veicolo schema Alfa, rappresenta il più grande LBO della storia (a livello globale).

02

FRANCESCO CANZONIERI

NEXTALIA SGR

CEO

Professionalità, track record e relazioni: sono questi gli ingredienti con cui Francesco Canzonieri ha creato Nextalia Sgr nel 2021. Il lancio del primo fondo Nextalia Private Equity è stato un successo: a dicembre ha raccolto sottoscrizioni per 563 milioni di euro, e al final closing ha tagliato il traguardo degli 800 milioni.
A febbraio il cda ha inoltre approvato il regolamento del nuovo fondo Nextalia Credit Opportunities, fondo di investimento alternativo di tipo chiuso riservato a investitori professionali.
La boutique rappresenta per Canzonieri il coronamento di una carriera in ascesa nel mondo del banking: in pochi anni è passato dalla Bocconi a Goldman Sachs, per poi spostarsi in Barclays e tornare in Italia, nel ruolo di global co-head corporate and investment banking in Mediobanca.

03

ANDREA BONOMI

INVESTINDUSTRIAL

FONDATORE E PRESIDENTE

Un anno ricco di sfide per Investindustrial, guidata dal ceo Andrea Bonomi. Nato nel 1965 a New York, ha fondato nel 1990 la società di investimento che oggi conta 11 partner e 165 collaboratori in tutto il mondo, gestisce 11 miliardi di euro e impiega 46mila persone. Nell'ultimo anno Investindustrial è stata particolarmente attiva nel settore del food e dell'agroalimentare e da settembre detiene la maggioranza di Eataly, eccellenza italiana. Da dicembre inoltre supporta la crescita di MTD e a febbraio ha acquisito Procon.

04

NINO TRONCHETTI PROVERA

AMBIENTA

FOUNDER E MANAGING PARTNER

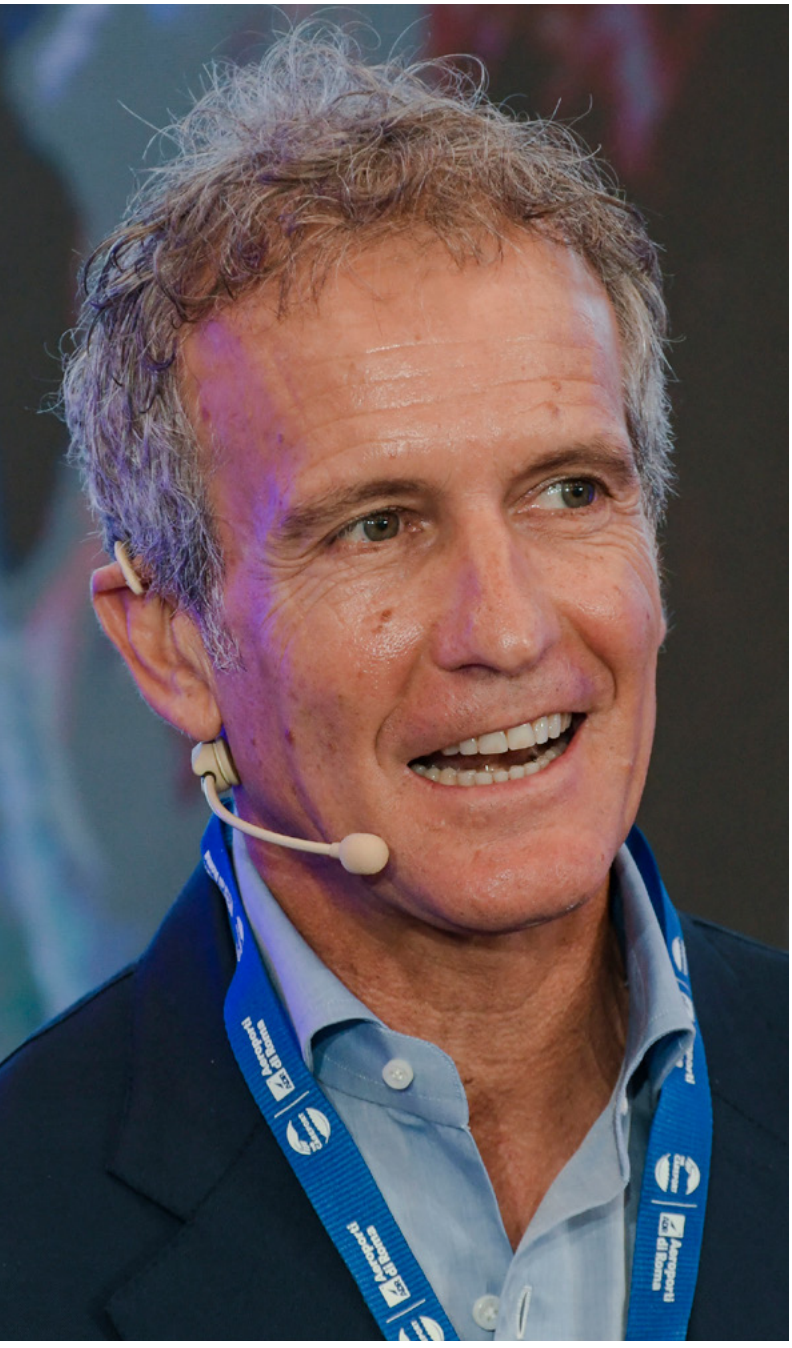
Prima di dar vita ad Ambienta, Nino Tronchetti Provera ha ricoperto importanti incarichi nel mondo della finanza. All'inizio della sua carriera, è stato consulente presso McKinsey & Co, dal 2002 al 2007 ha lavorato all'interno del gruppo Telecom Italia, prima come amministratore delegato di Finsiel e poi in qualità di direttore generale di Olivetti. Nel 2007 ha fondato Ambienta, società di investimenti focalizzati sulla sostenibilità. La realtà gestisce asset per oltre 3 miliardi di euro e, nell'ambito del private equity, ha perfezionato 60 investimenti.

05

ALESSANDRO BENETTON

21 INVEST

FOUNDER



Nato a Treviso, classe '64, Alessandro Benetton ha iniziato la sua carriera in Goldman Sachs International a Londra. Nel 1992 ha fondato 21 Invest (all'epoca 21 Investimenti) diventando uno dei pionieri del private equity in Italia. Dall'anno scorso è anche presidente del cda di Edizione. Sotto la sua guida 21 Invest ha realizzato diversi importanti deal, tra cui l'accordo con Wise Equity per una partecipazione in Trime e le acquisizioni condotte da Zanzar, società in portafoglio. Esperto sciatore, Benetton è anche appassionato collezionista di arte contemporanea.

06

FRANCESCO MELE

CDP EQUITY

AMMINISTRATORE DELEGATO

Dallo scorso settembre Francesco Mele, 53 anni, ricopre la carica di amministratore delegato di Cdp Equity, la holding di investimenti controllata da Cassa depositi e prestiti. Mele proviene da Illimity Bank, dove negli ultimi quattro anni ha ricoperto l'incarico di cfo e responsabile delle funzioni centrali. In precedenza, ha lavorato per Monte dei Paschi di Siena, Nomura e Goldman Sachs. Nel dossier Tim, Cdp Equity sta giocando un ruolo importante: ha presentato un'offerta non vincolante, insieme a Macquarie Asset Management, per l'acquisto di NetCo che sarà valutata in queste settimane.

07

GIOVANNI TAMBURI

TIP

FOUNDER

Crescere insieme alle imprese. Giovanni Tamburi, 69 anni, socio fondatore di Tamburi Investment Partners (Tip), ha fatto di questo criterio la regola per sviluppare la società quotata che oggi conta più di 5 miliardi di euro investiti direttamente e tramite club deal. Tip ha chiuso i primi nove mesi del 2022 con un utile pro forma consolidato di oltre 122,7 milioni e con un patrimonio netto di oltre 1,14 miliardi. Nell'ultimo anno Tip si è impegnata in diversi importanti investimenti, con particolare attenzione al settore tecnologico, food e agritech.

08

GIAMPIERO MAZZA

CVC CAPITAL PARTNERS

MANAGING PARTNER

Dal 2010 a capo di CVC, per le attività in Italia, c'è Giampiero Mazza, noto negli ambienti finanziari internazionali per la sua esperienza nel campo del private equity. In precedenza, infatti, è stato managing partner di BC Partners, dove si è occupato soprattutto del mercato spagnolo.
Nell'ultimo anno CVC ha continuato a investire nel settore education e it: attraverso il gruppo Multiversity ha acquisito l'Università Telematica San Raffaele Roma e da agosto detiene il 70% di Maticmind. A ottobre inoltre ha rilevato il 50% di Gridspertise da Enel.

09

NICOLÒ SAIDELLI

ARDIAN

HEAD OF ARDIAN ITALY
AND DEPUTY HEAD OF BUYOUT

Nicolò Saidelli è entrato in Ardian nel 2008 come director all'interno del team buyout con sede a Milano, con la responsabilità degli investimenti italiani. Nell'ultimo anno, il fondo di private equity ha partecipato a diverse importanti operazioni, tra le più recenti ricordiamo l'acquisizione della maggioranza di Assist Digital e di una quota in Theradial group. Prima di entrare in Ardian, ha trascorso cinque anni come Partner di L Capital e in precedenza ha lavorato con GE Equity Italia, Salomon Smith Barney, Lehman Brothers, Gruppo Richemont, Canal Plus e Gruppo Olivetti.

10

ALBERTO SIGNORI

KKR

PARTNER

Da qualche anno sentiamo parlare del fondo statunitense per la sua intenzione di acquisire Tim. Il percorso è iniziato 2020 quando KKR è entrato in Fibercop con una quota del 37,5%, e continua a svilupparsi nelle ultime settimane. A inizio febbraio ha infatti avanzato un'offerta non vincolante per Netco, che gestisce gli asset infrastrutturali di Tim. Il professionista che sta gestendo il deal per conto del fondo è Alberto Signori, in KKR dal 2018 con la responsabilità delle operazioni nel settore infrastrutture in Europa, Medio Oriente e Africa. Signori in precedenza ha lavorato per Infracapital, Ubs e Commerzbank.

11

RENATO RAVANELLI

F2I

AMMINISTRATORE DELEGATO

Ravanelli, nel suo ruolo di amministratore delegato di F2i, anche quest'anno ha visto la realizzazione di alcuni importanti traguardi. Il gestore indipendente italiano di fondi infrastrutturali ha infatti asset under management per oltre 7 miliardi di euro. Di recente ha investito nel settore della gestione dei servizi ospedalieri con l'acquisizione di HISI, mentre il mese scorso ha aderito Global Compact delle Nazioni Unite. Ravanelli, che ricopre la carica dal 2014, ha alle spalle una lunga carriera nel settore energy: è stato direttore generale di A2A e cfo di Edison.

12

MARCO DE BENEDETTI

THE CARLYLE GROUP

MANAGING DIRECTOR

Nato a Torino nel 1962, De Benedetti ricopre il ruolo di managing director di Carlyle e co-head di Carlyle Europe da novembre 2005. In precedenza, era stato amministratore delegato di Tim e di Telecom Italia, e anche in Carlyle continua a seguire i settori delle telecomunicazioni e dei beni di consumo di marca. Basato a Milano ha fornito consulenza su diversi investimenti europei, tra cui NBTY, Moncler, Golden Goose e Hunkemöller. Attualmente è membro dei cda di Design Holdings, Twin-Set, e Forgital.

13

FABIO CANÈ

NB RENAISSANCE

PARTNER E CO-FOUNDER

Il nome Fabio Canè si ritrova in molti importanti dossier, tra cui Lima Corporate, Ilpea, Fila, Pavan, Esaote, Engineering, Comelz, Rino Mastrotto Group, Sicit e Inetum.
Prima di fondare NB Renaissance nel 2015, ha ricoperto diversi incarichi in Intesa Sanpaolo, è stato co-fondatore di Yoox e partner di Bain & Co. È inoltre membro del cda e presidente del buyout committee di Aifi.
Nell'ultimo anno NB Renaissance ha continuato a crescere, come dimostra la scelta di diventare socio di Neopharmed.

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITY

ITALIAFINTECH

FINTECHAWARDS

16 MARCH 2023

18.45: Check-in

19.00: Welcome greetings

- **Aldo Scaringella,** CEO e Founder, *LC Publishing Group SpA*

19.05: Roundtable

SPEAKERS

- **Italo de Feo,** Partner, *CMS*
- **Giuseppe Donvito,** Partner at *PIOI Venture*
- **Andrea Nuzzi,** Head of Corporate and Financial Institutions, *CDP*
- **Francesco Panfilo,** Senior Advisor, *Apax Partners*
- **Barbara Poggiali,** Presidente, *Fondo Italiano di Investimento*

MODERATOR

- **Nicola di Molfetta,** Editor in chief, LC Publishing Group SpA

19.40: Keynote Speech

- **Arturo Gonzalez Mac Dowell,** Chair at Asociación Española de *Fintech e Insurtech*

19.55: Closing remarks

- **Sergio Zocchi,** President of *ItaliaFintech*

20.00: Ceremony

20.30: Standing Dinner

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8 | Milan

Partners 42LF THE INNOVATION LAW FIRM · CMS law·tax·future · GATTAI, MINOLI, PARTNERS STUDIO LEGALE · LEXIA AVVOCATI

#fintechawards

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

LC PUBLISHING GROUP
FINANCECOMMUNITY

ITALIAFINTECH

FINTECHAWARDS

16 MARCH 2023

JURY

Anna Di Silverio
CEO
Avanade Europa

Laura Furlan
Direttore Generale
PostePay

Alessandro Hatami
Founder
Pacemakers.io

Fabrizio Pagani
Senior Advisor
Vitale & Co.

Francesco Panfilo
Senior Advisor
Apax Partners

Corrado Panzeri
Partner e Head of InnoTech Hub di The European House
Ambrosetti

Barbara Poggiali
Presidente
Fondo Italiano di Investimento

Aldo Scaringella
CEO
LC Publishing Group

Sergio Zocchi
Presidente
ItaliaFintech

Partners

42LF THE INNOVATION LAW FIRM

CMS law·tax·future

GATTAI, MINOLI, PARTNERS STUDIO LEGALE

LEXIA AVVOCATI

#fintechawards

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

14

ANDREA OTTAVIANO

CLESSIDRA PRIVATE EQUITY SGR

AMMINISTRATORE DELEGATO

A 20 anni dalla sua nascita, Clessidra ha superato la soglia del miliardo di euro di interventi e progetta di espandersi all'estero. All'interno della holding, Clessidra Private Equity Sgr gioca un ruolo di primo piano: guidata da Andrea Ottaviano, quest'anno progetta di chiudere il suo quarto fondo con 600 milioni di raccolta. Prima di entrare in Clessidra, nel 2019, Ottaviano ha maturato un'esperienza ventennale nel private equity lavorando presso L Catterton Europe e Sofipa Private Equity. Gli esordi della sua carriera, invece, sono avvenuti nel banking di istituti del calibro di Merrill Lynch, Mediobanca, Barclays de Zoete Wedd e Société Générale.

15

EUGENIO DE BLASIO

GREEN ARROW CAPITAL

FOUNDER E CEO

Fondata nel 2012 da Eugenio de Blasio e Daniele Camponeschi, Green Arrow Capital gestisce oggi asset per 2 miliardi di euro. «I criteri di sostenibilità guidano le nostre strategie», ha spiegato de Blasio a MAG in una recente intervista. «Nel campo delle infrastrutture, investiamo solo nelle energie rinnovabili e nel private equity le aziende che acquisiamo devono poter convertire il proprio ciclo produttivo da standard a sostenibile». Con questi principi, Green Arrow Capital è diventata leader negli investimenti alternativi ed è attiva nel private equity con quattro fondi.

16

MARCO RAYNERI

AKSÌA

MANAGING PARTNER

Marco Rayneri opera nel settore della finanza aziendale e del private equity dal 1990: prima presso JP Morgan e Sanpaolo Finance, poi per Bikuben Whitefriars Ltd. Nel 1997 ha fondato Aksìa insieme a Nicola Emanuele: oggi la realtà ha due fondi in gestione e oltre 500 milioni di capitale investito. Nell'ultimo anno Aksìa si è distinta per gli investimenti nel mondo agritech e food: si è aggiudicata il processo competitivo per la business combination tra il Gruppo Giunti e Scarabelli Irrigazione e ha creato il Gruppo Italian Food Excellence, polo italiano nella produzione di pasta fresca.

17

BARBARA POGGIALI

FONDO ITALIANO D'INVESTIMENTO

PRESIDENTE

Barbara Poggiali è presidente di Fondo Italiano d'Investimento SGR da maggio 2022. Nel corso della sua carriera, iniziata presso McKinsey & Company, ha ricoperto ruoli di primo piano in Leonardo, Poste Italiane e PosteMobile e RCS MediaGroup.
Con 13 fondi gestiti e 600 aziende coinvolte, Fondo Italiano d'Investimento si è distinto per varie iniziative nell'ultimo anno. Di recente ha deciso di investire nel mondo del turismo con l'acquisizione di una partecipazione in HNH Hospitality.

18

NICOLA EMANUELE

AKSÌA

MANAGING PARTNER

Nicola Emanuele ha alle spalle 30 anni di carriera nel private equity, con una vasta esperienza nel contesto orientale. Opera infatti nel settore del private equity dal 1993, lavorando per Exor Group, nel sud-est asiatico e in Europa. Nel 1997 fonda, insieme a Marco Rayneri, Aksìa: oggi la realtà ha due fondi in gestione e oltre 500 milioni di capitale investito. Prima del 1993 ha lavorato per l'Istituto Finanziario Italiano, la holding italiana del Gruppo Agnelli, e presso Coopers & Lybrand, società internazionale di audit.

19

IGNAZIO CASTIGLIONI

HAT

AMMINISTRATORE DELEGATO

Nata nel 2007, HAT è guidata dal ceo Ignazio Castiglioni, che è anche il co-founder. Nel corso degli anni ha raccolto e gestito oltre 400 milioni di euro distribuiti su 4 fondi, con una forte specializzazione in investimenti di private equity per la crescita di aziende tecnologiche e innovative italiane.
Tra le 37 operazioni di investimento completate ricordiamo Assist Digital, GPI, Huma, Lutech, Luisa Via Roma, Platum, Primat, Safety21, SIA, Wiit. Castiglioni in precedenza ha lavorato per Pentar SRL, Vegagest SGR e Sagitta Sgr.

20

FRANCESCO PASCALIZI

PERMIRA

PARTNER E RESPONSABILE PER L'ITALIA

Alla guida della divisione italiana di Permira c'è Francesco Pascalizi, specializzato nelle opportunità di investimento nel settore consumer. Prima di entrare in Permira, ha lavorato per Bain Capital e Ubs. Il suo nome compare in molte operazioni di primo piano degli ultimi anni, che hanno visto Permira investire in Golden Goose, La Piadineria, Arcaplanet, eDreams OdigeO, Sushiro, Marazzi Group e Valentino. Tra i deal più recenti, è da ricordare l'acquisizione della partecipazione in Kedrion, detenuta da FSI, che si è svolta a gennaio.

21

MARCO PINCIROLI

WHITE BRIDGE INVESTMENTS

CEO

Nata nel 2013, White Bridge Investments è guidata dal founder Marco Pinciroli. Nel corso degli anni ha effettuato investimenti dal valore complessivo importante. Tra questi, ha promosso il progetto di consolidamento nel mondo degli accessori del lusso, nel quale a gennaio è entrata anche C.D.C. Luxury Chains. A dicembre il fondo White Bridge Investments II ha acquisito una quota di maggioranza della società tecnologica Crionet, mentre poche settimane fa è stata la volta di Tikedo.

22

MICHELE SEMENZATO

WISE EQUITY

SENIOR PARTNER E FONDATORE

Prima di fondare Wise Equity, nel 2000, Semenzato ha conseguito un'importante esperienza nel settore lavorando in Bain & Company e ABN Amro. Wise Equity investe in eccellenze italiane attive in mercati di nicchia, rivolte all'export e con piani di forte sviluppo internazionale. Al momento ha in gestione due fondi: Wisequity IV con 215 milioni di euro e Wisequity V con 260 milioni di euro, ed è in fase di raccolta del sesto fondo con un obiettivo di raccolta di 370 milioni. Wise Equity ha completato di recente 3 operazioni di disinvestimento: Trime, venduta a 21 Invest, Vittoria, in cui ha deciso di re-investire al fianco di Telemos Capital, e Tapì, ceduta a Sterling Square Capital Partners.

23

ALESSANDRO BINELLO

QUADRIVIO

CEO E CO-FONDATORE

Dalle migliori cantine vinicole ai beni e servizi per gli over 50: Quadrivio Group si conferma uno dei più importanti operatori del panorama italiano nel settore degli investimenti alternativi. Alla guida del fondo Alessandro Binello, che in un'intervista ha raccontato a MAG: «Made in Italy è sinonimo di design, fashion, cosmetica, food e wine, settori in cui abbiamo investito oltre 300 milioni in due anni. L'Italia è la seconda manifattura in Europa, animata dal sistema di piccole e medie imprese. Noi investiamo in queste realtà».

24

FRANCESCO CASIRAGHI

ADVENT INTERNATIONAL

MANAGING DIRECTOR

Casiraghi è entrato in Advent nel 2007 e gestisce le transazioni del comparto italiano, oltre a essere membro del team industriale. Il suo nome compare in diverse operazioni dell'ultimo anno. Tra queste ricordiamo il deal di gennaio tra Irca, acquisita nel 2022 da Advent International, e il gruppo Kerry. Si tratta della terza operazione realizzata dal produttore dolciario con la regia di Casiraghi. In precedenza, il manager ha lavorato in Merrill Lynch e Procter & Gamble.

25

GABRIELE CIPPARRONE

APAX PARTNERS

PARTNER

Gabriele Cipparrone è partner del team tech di Apax Partners. Prima di entrare in Apax nel 2003, ha lavorato per McKinsey & Company e Soros. Ha studiato ingegneria presso il Politecnico di Torino, l'Ecole Centrale de Paris e la Harvard Business School. Cipparrone durante l'ultimo anno ha dato un importante contributo nel corso dell'operazione che ha visto Lutech, gruppo dell'ICT controllato da Apax Partners acquisire Atos Italia.

26

ROBERTO FIORELLO

BAIN & COMPANY

RESPONSABILE ITALIA PRIVATE EQUITY

Fiorello ha un'esperienza significativa nella consulenza strategica a fondi di private equity - settore che rappresenta un terzo del business globale della società - avendo lavorato a molti progetti di due diligence e portafoglio. Ha inoltre sviluppato un expertise consolidata nell'IT, avendo portato a termine importanti progetti su questo fronte al fianco dei propri clienti. Prima del suo ingresso in Bain nel 1997, Fiorello ha lavorato in Monitor Company.

27

STEFANO FERRARESI

BC PARTNERS

PARTNER

Ferraresi è entrato a far parte di BC Partners nel 2002. È partner nel team di private equity con sede a Londra e guida il settore business services and industrials, con responsabilità regionale per l'Italia. Con questo ruolo ha seguito deal di primo piano, tra cui Cigierre, DentalPro, Fedrigoni, Forno d'Asolo e I.M.A. Industria Macchine Automatiche. In precedenza, ha lavorato nella divisione European leveraged finance di Merrill Lynch e ha fatto parte del team European high yield origination presso Barclays Capital.

28

WALTER RICCIOTTI

QUADRIVIO

CEO E CO-FONDATORE

Nell'ultimo anno Quadrivio, di cui Walter Ricciotti è co-fondatore, ha creato un polo di cantine italiane di fascia premium attraverso Prosit. La società ha infatti acquisito Casa Vinicola Caldirola e la Cantina di Montalcino. Anche il nuovo fondo Silver Economy Fund si è attivato con l'investimento in PureLabs. Imprenditore italiano con oltre 20 anni di esperienza, Ricciotti in precedenza ha lavorato in Procter & Gamble e in Boston Consulting Group.

29

VALENTINA PIPPOLO

BREGAL

UNTERNEHMERKAPITAL (BU)

PARTNER E COUNTRY HEAD ITALIA

Prima di approdare in Bregal Unternehmerkapital, Pippolo è stata partner e head of Italy di Alpha Group e ha lavorato per Magenta SGR e Merrill Lynch. Dalla sede milanese del fondo di private equity ha gestito diverse operazioni, tra cui l'acquisizione della maggioranza di Italgel e Safety21, con cui il fondo ha portato a termine anche un importante add-on con l'acquisizione di Ge.Fi.L dal gruppo Kauri.

30

BEPPE FUMAGALLI

KOINOS CAPITAL

PRESIDENTE

Da imprenditore a investitore. Insieme al fratello Aldo, Beppe Fumagalli è stato alla guida di Candy, l'azienda di famiglia, fino al 2018. Dopo aver ceduto lo storico brand a Qingdao Haier, i due fratelli hanno iniziato la loro seconda vita da investitori: nel loro portafoglio ci sono Cortilia, Genenta Science, Tannico , CoImmune e Philogen. Nel 2021 hanno poi acquisito la maggioranza di Koinos Capital sgr, che gestisce Koinos 1. L'anno scorso il fondo ha acquisito la maggioranza di Platum per un valore di circa 57 milioni di euro.

31

RAFFAELE LEGNANI

H.I.G. CAPITAL

HEAD OF MILAN OFFICE

Attivo nel mondo del private equity dal 1996, Raffaele Legnani dirige le attività di H.I.G. in Italia. Il mese scorso, il fondo d'investimento internazionale, dedicato in Europa principalmente al mercato delle piccole e medie imprese, ha acquisito la maggioranza di Pinalli, piattaforma di distribuzione di prodotti beauty & personal care. Sotto la guida di Legnani, H.I.G. aveva già operato nel settore, con l'investimento in Acqua & Sapone. Prima di entrare nel fondo, ha fondato Atlantis Partners e ha lavorato per Goldman Sachs a Londra.

32

MARCO PIANA

VAM INVESTMENTS

MANAGING PARTNER

Alla base del successo di VAM Investments c'è la combinazione di esperienze di Marco Piana, Francesco Trapani e Umberto Quadrino. Il fondo affianca aziende leader del proprio settore per farle crescere. Con questo intento il mese scorso ha acquisito una quota di maggioranza di ConformGest, società attiva nel settore dei veicoli usati. Piana ha alle spalle una lunga carriera che lo ha visto lavorare per Fondo Italiano d'Investimento, 3i Group plc, Investitori Associati Magenta e McKinsey & Company.

33

MAURIZIO TAMAGNINI

FSI

AMMINISTRATORE DELEGATO

Maurizio Tamagnini nel 2016 ha fondato il Fondo Strategico Italiano e da allora ricopre il ruolo di amministratore delegato. Nella sua esperienza ventennale, ha curato più di un centinaio di operazioni di finanza straordinaria, private equity e debito. Tra le varie iniziative intraprese da Fsi nell'ultimo anno, è sicuramente da segnalare l'investimento, effettuato tramite Mediobanca, in Anima Holding con l'acquisizione di una quota del 7,2%. Tamagnini in precedenza ha lavorato per Bank of America Merrill Lynch.

34

MAURO ROVERSI

AMBIENTA

CIO

Mauro Roversi è founding partner e chief investment officer di Ambienta. Nel suo percorso all'interno del fondo è stato coinvolto in numerose transazioni, tra cui Nactarome, Lakesight Technologies, IPCleaning, Caprari, Phoenix International, Tower Light, Envirogen ed Energy Wave. Nell'ultimo anno, in particolare, ha seguito l'ingresso di Calpeda, produttore di sistemi per il ciclo integrato dell'acqua, nella platform company Wateralia. Roversi fa parte, inoltre, parte del consiglio di Aifi ed è membro del mid-market council di Invest Europe.

35

GIORGIO DE PALMA

CVC

PARTNER

La carriera di Giorgio De Palma è iniziata in Morgan Stanley, ma si è sviluppata soprattutto in CVC, dove è entrato nel 2005 come managing director. Negli ultimi anni, oltre a essere stato nominato partner, De Palma ha seguito diverse importanti operazioni, tra cui l'acquisizione della maggioranza di Maticmind, attraverso il fondo CVC Capital Partners Fund VIII. Siede inoltre nel consiglio di amministrazione di 12 società, tra cui Recordati e Sisal, acquisite in passato dal fondo.

36

MARCO BELLETTI

AZIMUT LIBERA IMPRESA SGR

AMMINISTRATORE DELEGATO

Da settembre 2018, a capo di Azimut Libera Impresa SGR c'è Marco Belletti. Ingegnere, ha alle spalle una carriera ventennale nel corporate e investment banking: ha infatti lavorato per Sopaf, Interbanca e Société Générale. Sotto la sua guida, Azimut Libera Impresa SGR si è posta come obiettivo l'internazionalizzazione delle pmi italiane. Si è inoltre impegnato nell'abbassamento della soglia di sottoscrizione per i fondi alternativi: il fondo Demos, con un limite di 5mila euro, è uno dei più accessibili in Europa. Tra gli investimenti più importanti, quelli in Isola Dei Tesori, Sicer e Induplast.

37

FILIPPO GAGGINI

PROGRESSIO

MANAGING PARTNER

Filippo Gaggini opera nel private equity dalla metà degli anni '90. Ha iniziato nella divisione PE di Banca Commerciale Italiana per poi passare a The Carlyle Group, Investitori Associati e Investindustrial. Fondata nel 2005, Progressio, di cui Filippo Gaggini è azionista di riferimento, è interamente detenuta dal management team. Nel dicembre 2022 il fondo Progressio Investimenti III ha ceduto la quota detenuta in Assist Digital a favore di Ardian, realizzando il terzo disinvestimento negli ultimi 15 mesi dopo la cessione di Interni e di Save The Duck.

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITY

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

CAMBI DI POLTRONA

TREND DI MERCATO

NEWS DALLE BANCHE/FONDI/SGR

ADVISOR FINANZIARI

Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.financecommunity.it

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

NEXT EDITION

13-17 NOVEMBER 2023

MILAN 5th EDITION

The global event
for the finance community

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILAN

Platinum Partner Legance AVVOCATI ASSOCIATI

Gold Partner Linklaters

Sponsors Accuracy

#financecommunityweek

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

38

FRANCO PRESTIGIACOMO

XENON PRIVATE EQUITY

CEO

Franco Prestigiacomo è nel team di Xenon Private Equity dal 2000 e si occupa dell'analisi degli investimenti, della gestione complessiva e della supervisione del portafoglio. Lo scorso novembre, sotto la sua guida, il fondo ha supportato un'importante iniziativa nel mondo della comunicazione. Grazie all'investimento di Xenon Private Equity, è nata Excellera, holding di advisory frutto della partnership tra Cattaneo Zanetto & Co., attiva nei servizi di government affairs, e Community, che si occupa di servizi di comunicazione e reputation management. In precedenza, Prestigiacomo ha lavorato per Shell Italia e per gruppo Ansaldo.

39

ANDREA MAZZAFERRO

CAPITAL DYNAMICS

MANAGING DIRECTOR E HEAD OF PRIMARIES

Mazzaferro ricopre il ruolo di managing director e lavora presso la sede milanese di Capital Dynamics dal 2018. Lo scorso dicembre è stato nominato anche head of primaries Europe. Vanta un'ampia esperienza nella valutazione, selezione e monitoraggio degli investimenti nelle strategie di private equity e di debito a livello globale. Capital Dynamics gestisce più di 14 miliardi di dollari di asset under management e advisory e impiega circa 160 professionisti in 14 uffici in tutto il mondo. Prima di lavorare per questa realtà, Mazzaferro è stato in Advanced Capital SGR e Bank of America Merrill Lynch.

40

MAURO MORETTI

THREE HILLS CAPITAL PARTNERS

FOUNDER E MANAGING PARTNER

Prima di fondare la società, Mauro Moretti è stato partner di Hutton Collins. All'inizio della sua carriera ha lavorato presso BC Partners e J.P. Morgan. A ottobre, THCP ha annunciato la chiusura definitiva di Three Hills Capital Solutions IV, che ha raggiunto un hard cap di un miliardo di euro. Tramite il fondo, ha anche completato l'investimento in CareTech, azienda specializzata in assistenza sociale e servizi educativi. THCP ha inoltre investito 61 milioni di euro in Castellet Hospitality, un gruppo alberghiero con sede a Marsiglia. Con il fondo THCS III, infine, ha sostenuto SEC Newgate nel delisting dell'azienda dall'AIM di Londra.

41

GIANFRANCO BUREI

EULERO CAPITAL

FOUNDING PARTNER

E CO-AMMINISTRATORE DELEGATO

Nel 2020 Gianfranco Burei ha dato vita a Eulero Capital insieme a Roberto d'Angelo ed Enrico Palandri. Si tratta di una holding di investimento con ottica di permanent capital, che include nell'azionariato una trentina di primarie famiglie imprenditoriali italiane e che nell'ultimo anno ha intrapreso molte interessanti iniziative. Il mese scorso, insieme a Fondo Italiano d'Investimento sgr, Eulero Capital è entrato nel capitale del gruppo veneto degli hotel HNH. Per la holding si tratta del quarto investimento, dopo quelli in Cel General Contractor, Poké House e Gruppo Exacta, mentre sta finalizzando la quinta operazione.

42

LUCA BUCELLI

TIKEHAU CAPITAL

CO-HEAD OF ITALY

Luca Bucelli è entrato a far parte di Tikehau Capital nel 2014. In precedenza, ha lavorato presso AlixPartners, dove si è occupato di ristrutturazioni finanziarie e operative con clienti francesi e italiani. Ha iniziato la sua carriera nel 2004 in Lehman Brothers.
Tikehau Capital, gruppo globale di asset management alternativo, ha 37,5 miliardi di euro in gestione ed è sempre più interessato al mercato italiano. Ha inoltre adottato una strategia di impact private equity, dedicata agli investimenti in progetti e società che sostengono e accelerano la transizione verso l'agricoltura rigenerativa.

43

EUGENIO PREVE

CINVEN

PARTNER

Eugenio Preve è a capo del team italiano di Cinven ed è specializzato nel settore industriale. Per conto del fondo ha lavorato a numerose partecipazioni, tra cui Amadeus, Arcaplanet, Avio, Eurovita e Medpace.
Prima di entrare a far parte di Cinven, Preve ha lavorato per JP Morgan a Londra e a Milano, collaborando a diversi mandati insieme al team TMT europeo e di advisory italiano. Con oltre 44 miliardi di euro investiti e 39 miliardi raccolti, Cinven si occupa di diversi comparti.

44

MARCO GIUSEPPINI

METRIKA SGR

CEO

Prima di fondare Metrika Sgr, Marco Giuseppini ha vissuto diverse esperienze nel mondo private equity. Ha iniziato la carriera in 21 Invest, per poi proseguire in Mandarin (oggi Mindful) Capital Partners e in EOS Investment Management. Nell'ultimo anno Metrika, specializzata nel settore industrial si è impegnata in diverse importanti operazioni. Ha infatti acquisito la maggioranza di Alimac e ha stretto una partnership con Alkemy per lo sviluppo digitale delle società in portafoglio.

45

PIETRO BUSNARDO

GRADIENTE SGR

MANAGING PARTNER

Pietro Busnardo ha fondato Gradiente nel 2009, dopo aver lavorato per Innogest SGR, McKinsey & Co., 3i Europe. Dopo le varie attività registrate nell'ultimo periodo, lo scorso dicembre, il fondo Gradiente II, gestito da Gradiente Sgr, ha completato l'investimento in DF Elettronica, azienda attiva nel settore Electronic Manufacturing Services (EMS) specializzata nell'assemblaggio di schede elettroniche per applicazioni tecnologiche avanzate destinate a diversi settori.

46

LORENZO STANCA

MINDFUL CAPITAL PARTNERS

MANAGING PARTNER

Lorenzo Stanca è uno dei fondatori di Mindful Capital Partners (in origine Mandarin Capital Partners), managing partner e membro dell'advisory committee.
È parte del team di investimento e si occupa di origination, strutturazione, negoziazione, esecuzione e monitoraggio degli investimenti. Attualmente, segue gli investimenti in Italcer, Waico e Selematic. Ha oltre 30 anni di esperienza in istituzioni finanziarie di primo piano, come gruppo Intesa Sanpaolo IMI e Unicredit.

47

DOMENICO TONUSSI

ITAGO SGR

MANAGING DIRECTOR

Domenico Tonussi da più di 20 anni si occupa di attività di corporate finance e di fondi di private equity, di cui è stato anche gestore. Prima di entrare in Itago ha infatti lavorato per Finint e M&A Financial boutique. Sotto la sua guida, gli interessi del fondo spaziano tra diversi ambiti. Di recente Itago ha perfezionato il quarto investimento del fondo Itago IV in Eco-Techno, società attiva nel mercato dei sistemi di depurazione delle acque reflue, e ha avviato una collaborazione con la Collezione Peggy Guggenheim di Venezia.

48

FRANCESCO CONTE

QUATTROR

CEO

Francesco Conte ha alle spalle un'esperienza pluriennale di private equity, prima in LBO Italia e successivamente in BC Partners, dove ha ricoperto la carica di amministratore delegato in Italia. Ha iniziato la carriera nel dipartimento M&A di Morgan Stanley a Londra e successivamente in Bain come consulente strategico. Sotto la sua guida QuattroR è stata attiva negli ultimi anni. Lo scorso dicembre, ad esempio, ha stretto un accordo di partnership con Investindustrial a supporto del piano di crescita di Medical Technology and Devices Group.

49

MAURIZIO ESPOSITO

CREDEM PRIVATE EQUITY

AMMINISTRATORE DELEGATO

Con Maurizio Esposito al timone, Credem Private Equity quest'anno è protagonista di un importante deal. Lo scorso dicembre ha infatti lanciato un'opa sulla totalità delle azioni di Finlogic, società quotata all"Egm e specializzata nel settore IT. Al suo fianco hanno investito anche NB Aurora e PM&Partners.
La società di gestione dei fondi chiusi del gruppo Credem e i coinvestitori hanno come obiettivo il successivo delisting di Finlogic da Euronext Growth Milan. All'inizio della sua carriera Esposito ha lavorato presso Quadrivio e successivamente è stato board member di diverse società.

50

RAFFAELE DE COURTEN

ALTO PARTNERS

AMMINISTRATORE DELEGATO

Raffaele de Courten ha costituito Alto Partners nel 2000. Alle spalle, una lunga carriera nel mondo finance: ha infatti lavorato per Banca Europea per gli Investimenti in Lussemburgo e per Mediobanca. Oltre a supervisionare le attività di Alto Partners, si occupa di origination, strutturazione del debito, fundraising e relazioni con gli investitori. Oggi il fondo vanta 664 milioni di euro di investimenti aggregati del team in 45 operazioni e quattro fondi gestiti.

recruitment

La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **n. 20 posizioni aperte,** segnalate da **n. 7 studi legali:**

I professionisti richiesti sono n. 25 tra:
Trainee Trademark Attorney / Praticante Avvocato, Trainee Corporate Compliance, Avvocato, Praticante Milano neolaureato, Associate, Associate Employment and Benefits, Senior Associate Data Protection, Associate Debt & Finance.

Le practice di competenza comprendono: proprietà intellettuale, diritto amministrativo, amministrativo (global regulatory - environment), contenzioso Civile, contenzioso e arbitrati, employment and benefits, privacy, data protection, cybersecurity, debt&finance, corporate compliance, diritto commerciale e societario, M&A, contrattualistica commerciale, lingua tedesca, corporate, financial services (focus regolamentazione del settore assicurativo), regulatory (administrative and public law) and environment, litigation, multidisciplinare, tax.

Per future segnalazioni scrivere a: *alexia.pontiroli@lcpublishinggroup.com*

BRESNER CAMMARERI

1

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

CARNELUTTI LAW FIRM

1

SEDE: Milano
POSIZIONE APERTA: Avvocato
AREA DI ATTIVITÀ: Diritto amministrativo
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE: Giovane avvocato con un anno di esperienza e ottimo inglese da inserire nel team di diritto amministrativo
RIFERIMENTI: *careers@carnelutti.com*

2

SEDE: Milano
POSIZIONE APERTA: Praticante Milano neolaureato
AREA DI ATTIVITÀ: Contenzioso Civile
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE: Praticante neolaureato/a con ottimo inglese andrà a integrare un team di contenzioso civile composto da 6 persone
RIFERIMENTI: Carnelutti Careers *careers@carnelutti.com*

DELOITTE

1

SEDE: Genova
POSIZIONE APERTA: Associate Employment and Benefits
AREA DI ATTIVITÀ: Employment and Benefits
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE: Lavorerai nel team Employment and Benefits e sarai coinvolto/a, con un crescente grado di autonomia, nelle attività di:

- Consulenza day by day alle aziende clienti, con predisposizione e redazione di documenti finalizzati al supporto alla Direzione del personale quali: contratti di lavoro subordinato, autonomo, di collaborazione, contratti di agenzia, lettere di licenziamento, contestazioni disciplinari ecc.;
- Supporto ai profili giuslavoristici delle operazioni straordinarie e di riorganizzazione: Due Diligence, con redazione del relativo Due Diligence Report, assistenza alle procedure sindacali di legge, redazione e revisione della relativa documentazione;
- Consulenza in ambito domestico e internazionale in materia lavoristica e previdenziale con predisposizione di ricerche dottrinali e giurisprudenziali, predisposizione e revisione di pareri e documenti.

Rispondi al profilo che cerchiamo se sei un/a Avvocato/a con almeno 5/6 anni di esperienza specifica in ambito giuslavoristico, preferibilmente in uno studio internazionale, e parli/scrivi fluentemente in inglese.
RIFERIMENTI: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo *recruitinglegal@deloitte.it*
indicando nell'oggetto: Rif. E&B Genova

2

SEDE: Milano
POSIZIONE APERTA: Senior Associate Data Protection
AREA DI ATTIVITÀ: Privacy, Data Protection, Cybersecurity
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE: Lavorerai nel team Data Protection e opererai con un alto livello di autonomia, svolgendo un'attività di consulenza stragiudiziale ad ampio raggio in materia di Privacy, Data Protection e Cybersecurity.
Rispondi al profilo che cerchiamo se sei un/a Avvocato/a con almeno cinque anni di esperienza post abilitazione, maturata specificamente in ambito Data Protection in primari studi legali italiani o internazionali. Requisito necessario è l'ottima conoscenza della lingua inglese.
RIFERIMENTI: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo *recruitinglegal@deloitte.it*
indicando nell'oggetto: Rif. DP MI

3

SEDE: Milano
POSIZIONE APERTA: Associate Debt & Finance
AREA DI ATTIVITÀ: Debt&Finance
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE:
Lavorerai nel team Debt&Finance e sarai coinvolto/a con un crescente grado di autonomia nelle attività di:

- redazione di contrattualistica finanziaria e bancaria (e.g. contratti di finanziamento, contratti di sottoscrizione, regolamenti obbligazionari, contratti di garanzia);
- redazione di pareri, memoranda e documenti a supporto di scelte strategiche aziendali o di raccordo internazionale tra i vari uffici di Deloitte Legal nel mondo, in italiano e/o in inglese;
- Due diligence per i profili di diritto bancario e finanziario, in italiano e/o in inglese.

Rispondi al profilo che cerchiamo se sei un/a Avvocato/a con almeno due anni di esperienza specifica in ambito Banking & Finance
RIFERIMENTI: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo *recruitinglegal@deloitte.it* indicando nell'oggetto: Rif. D&F MI

4

SEDE: Milano
POSIZIONE APERTA: Trainee Corporate Compliance
AREA DI ATTIVITÀ: Corporate Compliance, 231
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE:
Sarai coinvolto/a, con un crescente grado di autonomia, nelle attività di:

- implementazione e aggiornamento di Modelli Organizzativi di Gestione e Controllo ai sensi del D.Lgs. 231/2001 e supporto alle attività dell'Organismo di Vigilanza;
- design e implementazione di sistemi di deleghe e procure;
- assistenza a progettazione, sviluppo e attuazione di programmi di Corporate compliance per gruppi societari (salute e sicurezza sui luoghi di lavoro ai sensi del D.Lgs. 81/2008, Compliance alimentare, ESG, Anticorruption, Compliance ambientale, Whistleblowing);
- pareristica in ambito Compliance, Governance, supporto a organismo di vigilanza, attività di monitoraggio in ambito compliance 231, due diligence in ambito compliance EHS, 231, ESG, anticorruzione ecc.

Sei il profilo che cerchiamo se hai una laurea magistrale in Giurisprudenza e un'esperienza di pratica di almeno sei mesi in ambito Compliance e 231, parli un ottimo inglese e hai grinta da vendere.
RIFERIMENTI: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo *recruitinglegal@deloitte.it* indicando nell'oggetto: Rif. Trainee Compliance MI

FPB LEGAL

1

SEDE: Milano
POSIZIONE APERTA: Avvocato/a
AREA DI ATTIVITÀ: Diritto commerciale e societario, M&A, contrattualistica commerciale.
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE:
Lo Studio ha in corso una selezione per un/una avvocato/a da inserire nel team M&A/Corporate. Ottimo inglese indispensabile.
RIFERIMENTI: *www.fpblegal.com*, *info@fpblegal.com*, RIF: 202302AF

1

HOGAN LOVELLS STUDIO LEGALE

SEDE: Roma e Milano
POSIZIONE APERTA: Stagiaire/Trainee
AREA DI ATTIVITÀ: Corporate
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 2
BREVE DESCRIZIONE:
Siamo alla ricerca una/un giovane collaboratrice/collaboratore per potenziare il nostro team Corporate M&A, sede di Roma.
La/il candidata/o ideale è neolaureata/o (votazione minima 105/110) con uno spiccato interesse per il diritto commerciale.
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
In particolare, ricerchiamo candidati che abbiano sviluppato la capacità di lavorare in team e su diversi progetti contemporaneamente. Flessibilità e curiosità completano il profilo della/del candidata/o ideale.
RIFERIMENTI: *Qui la pagina recruitment dello studio*

2

SEDE Roma
POSIZIONE APERTA: Stagiaire/Trainee
AREA DI ATTIVITÀ: Financial Services (focus regolamentazione del settore assicurativo)
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro dipartimento di Financial Services (con focus nella regolamentazione del settore assicurativo), sede di Roma.
Il nostro team presta consulenza legale alle imprese assicurative e agli intermediari operanti in Italia in relazione all'applicazione della disciplina legale

e regolamentare con riferimento a tutte le fasi e a tutti gli aspetti della loro attività d'impresa. Seguendo un approccio multidisciplinare, il nostro dipartimento di diritto regolamentare assicurativo affianca ove necessario i colleghi che si occupano di diritto societario nell'ambito di operazioni straordinarie che coinvolgono imprese del settore assicurativo o qualora sia necessaria una consulenza specializzata, così come collabora con il dipartimento di contenzioso dello Studio, qualora sia cruciale il supporto regolamentare al fine dell'interpretazione e dell'applicazione della disciplina vigente.
Il/la candidato/a ideale è un/a giovane neolaureato/a in Giurisprudenza con votazione minima 105/110 uno spiccato interesse per la materia e una conoscenza fluente dell'inglese scritto e parlato quale requisito indispensabile. Eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero o presso un'autorità di vigilanza dei settori assicurativo, bancario o dei mercati finanziari sono positivamente valutate.
RIFERIMENTI: *Qui la pagina recruitment dello studio*

3

SEDE Roma
POSIZIONE APERTA: Trainee con esperienza
AREA DI ATTIVITÀ: Amministrativo (Global Regulatory - Environment)
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE: Siamo alla ricerca di un/a Giovane Professionista 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, supportando i colleghi più senior 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:

- un praticante avvocato che abbia maturato un'esperienza effettiva di almeno un anno nel settore, preferibilmente in primari studi legali internazionali o boutique
- la conoscenza fluente della lingua inglese (scritta e parlata) è un requisito indispensabile: eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate

RIFERIMENTI: *Qui la pagina recruitment dello studio*

4

SEDE: Roma
POSIZIONE APERTA: Stagiaire
AREA DI ATTIVITÀ: Amministrativo (Global Regulatory - Environment)
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE: Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Diritto Amministrativo (Global Regulatory - Environment), supportando i colleghi più senior 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 un/una neolaureato/a in Giurisprudenza preferibilmente con tesi in diritto amministrativo, votazione minima 105/110.
La conoscenza fluente della lingua inglese (scritta e parlata) è un requisito indispensabile: eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate.
RIFERIMENTI: *Qui la pagina recruitment dello studio*

SUSTAINABILITY SUMMIT

LCPUBLISHINGGROUP

28 MARCH 2023

9:00-13:00

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILAN

REGISTRATION

Event to be held in Italian

Sponsors Accuracy BAT green arrow CAPITAL The Alternatives Platform PANETTA studio legale

Media Partners LEGALCOMMUNITY FINANCECOMMUNITY INHOUSECOMMUNITY FOODCOMMUNITY

For info: alice.pratissoli@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

#LcSustainabilitySummit

SUSTAINABILITY SUMMIT

LCPUBLISHINGGROUP

28 MARCH 2023

9:00-13:00

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILAN

PROGRAM*

08:45 **CHECK-IN & WELCOME COFFEE**

09:00 **WELCOME MESSAGE**

09:05 **SESSION I "ENVIRONMENT"**
Andrea Di Paolo, Head of Legal, Compliance and Regulatory Affairs, *BAT South Europe* and Vice President, *BAT Trieste S.p.A.*
Andrea Montermini, Vice President & Managing Director Western Europe, *EFESO Consulting*
Greta Perrone, ESG Manager, *Axpo Italia*
Fabio Ranghino, Partner and Head of Strategy & Sustainability, *Ambienta*
Moderator
Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity.it*

10:05 **KEYNOTE SPEECH**
Alice Grittini, International Subsidiary Banks Sustainability Manager and Head of Sustainable Development, *Intesa Sanpaolo*

10:15 **SESSION II "FINANCE"**
Eugenio De Blasio, Founder & CEO, *Green Arrow Capital*
Marco Festari, Chief Institutional Affairs, Communication & Sustainability Officer, *Mooney*
Giovanni Foti, Partner, *Accuracy*
Roberto Massarenti, Head of Infrastructure Finance – Italy, *NATIXIS*
Angela Racca, Head of Investor Relations & Sustainability, *Tages Capital Sgr*
Barbara Roversi, Managing Director, Impact, *Three Hills Capital Partners*
Moderator
Eleonora Fraschini, Journalist, *Financecommunity.it*

11:15 **COFFEE BREAK**

11:30 **SESSION III "GOVERNANCE"**
Rosy Cinefra, Vice President, Head of Legal, *NTT DATA Italia S.p.A*
Sara Citterio, Group General Counsel, *Trussardi*
Giovanni Cucchiarato, Group General Counsel, *Dedalus*
Silvia Alessandra Fappani, Head of Management and Supervisory Bodies Secretary's Office, *Enel S.p.A.*
Giovanni Lombardi, General Counsel, *illimity Bank* and General Manager, *fondazione illimity*
Moderator
Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity.it*

12:30 **CLOSING REMARKS**

12:45 **LIGHT LUNCH**

*in progress

Sponsors Accuracy BAT green arrow CAPITAL The Alternatives Platform PANETTA studio legale

Media Partners LEGALCOMMUNITY FINANCECOMMUNITY INHOUSECOMMUNITY FOODCOMMUNITY

For info: alice.pratissoli@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

#LcSustainabilitySummit

SUSTAINABILITY AWARDS

LCPUBLISHINGGROUP

28 MARCH 2023

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ 6/8
MILANO

19:15	CHECK-IN
19:30	COCKTAIL
20:15	CEREMONY
21:00	STANDING DINNER

Partner PANETTA studio legale

Sponsor Accuracy

Media Partners LEGALCOMMUNITY FINANCECOMMUNITY INHOUSECOMMUNITY FOODCOMMUNITY

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - 02.36727658

#LcSustainabilityAwards

LC PUBLISHING GROUP

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

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

5

SEDE: Roma
POSIZIONE APERTA: 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: *Qui la pagina recruitment dello studio*

6

SEDE: Roma
POSIZIONE APERTA: Stagiaire/Trainee
AREA DI ATTIVITÀ: Litigation
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Litigation, sede di Roma.
La/il candidata/o ideale è una/un laureanda/o oppure neolaureata/o con votazione minima 105/110 e uno spiccato interesse per l'ambito del contenzioso societario, assicurativo e arbitrati.
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
RIFERIMENTI: *Qui la pagina recruitment dello studio*

7

SEDE: Roma
POSIZIONE APERTA: Stagiaire/Trainee
AREA DI ATTIVITÀ: TAX
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE: Il/La candidato/a collaborerà all'interno del

dipartimento TAX fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto tributario, sia nel settore contenzioso che in quello stragiudiziale.
Il profilo ideale è:

- un/a laureato/a in Giurisprudenza con indirizzo tributario che abbia preferibilmente conseguito un master in diritto tributario;
- la conoscenza fluente della lingua inglese (scritta e parlata) è un requisito indispensabile: eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate

RIFERIMENTI: *Qui la pagina recruitment dello studio*

8

SEDE: Roma
POSIZIONE APERTA: Associate
AREA DI ATTIVITÀ: TAX
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE:
Il/La candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento TAX fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto tributario, sia nel settore contenzioso che in quello stragiudiziale.
Profilo ideale:

- Avvocato/a abilitato/a alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di almeno 2/3 anni (incluso il periodo di pratica forense) nel campo del diritto tributario in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nel settore
- ha un'ottima conoscenza ed 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: *Qui la pagina recruitment dello studio*

9

SEDE: Milano / Roma
POSIZIONE APERTA: Stage pre-laurea
AREA DI ATTIVITÀ: Multidisciplinare
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 2 per sede
BREVE DESCRIZIONE: Siamo sempre alla ricerca di giovani e brillanti studenti di Giurisprudenza al IV e V anno interessati a svolgere un tirocinio curriculare presso le nostre sedi di Milano e Roma.
I tirocinanti collaborano con tutti i dipartimenti dello Studio e supportano i professionisti svolgendo varie attività quali, a titolo esemplificativo, ricerche, traduzioni e supporto nella stesura di prime bozze di documenti e memoranda. Hanno inoltre la possibilità di partecipare alle varie attività formative organizzate dallo Studio.
Il/la candidato/a ideale è: studente di giurisprudenza con un brillante

curriculum accademico. Disponibilità per almeno tre mesi full time. 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: *Qui la pagina recruitment dello studio*

STUDIO LEGALE SUTTI

1

SEDE: Milano
POSIZIONE APERTA: Associates
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.

STUDIO PAVIA E ANSALDO

1

SEDE: Milano
POSIZIONE APERTA: Trainee
AREA DI ATTIVITÀ: Contenzioso e Arbitrati
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE:
Pavia e Ansaldo Studio Legale ricerca, per il Dipartimento Contenzioso e Arbitrati un laureando/neolaureato da inserire presso la sede di Milano.
REQUISITI

- Laurea in Giurisprudenza, nei tempi ordinari, con una votazione non inferiore a 105, conseguita nel 2022 o da conseguire nella prima metà del 2023;
- Forte motivazione alla professione e interesse per le aree contenzioso e arbitrati /diritto bancario e finanziario;
- Buona conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.

- RESPONSABILITÁ
- La risorsa sarà inserita nel Dipartimento Contenzioso e Arbitrati e si occuperà di contenzioso e arbitrati in particolare negli ambiti:
- Civile, societario e commerciale;
- Bancario e finanziario.

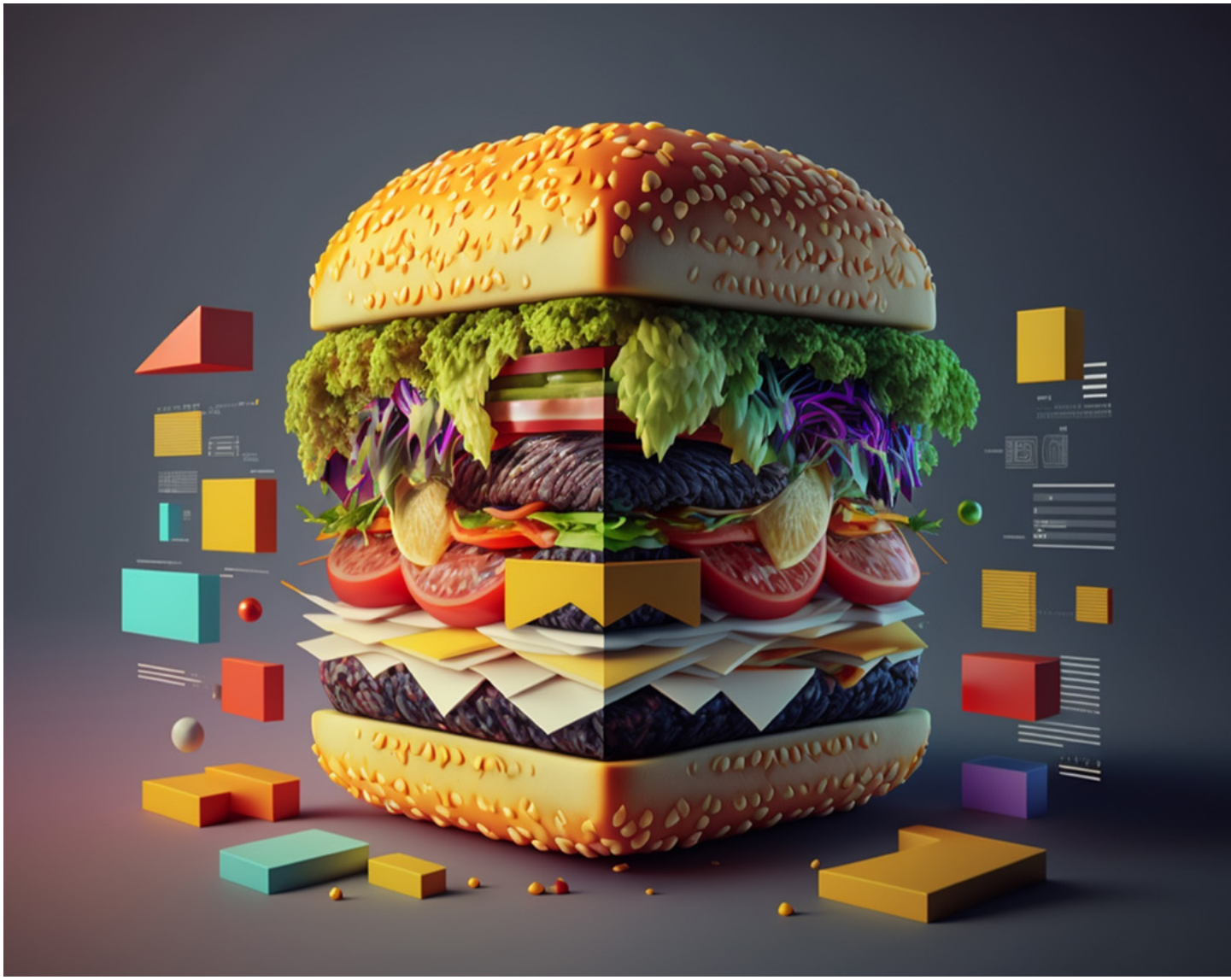
RIFERIMENTI: Per inviare il CV *https://www.pavia-ansaldo.it/recruiting/*

2

SEDE: Roma
POSIZIONE APERTA: Trainee
AREA DI ATTIVITÀ: Contenzioso e Arbitrati
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE:
Pavia e Ansaldo Studio Legale ricerca, per il Dipartimento Contenzioso e Arbitrati, un neolaureato da inserire presso la sede di Roma.
REQUISITI

- Laurea in Giurisprudenza, nei tempi ordinari, con una votazione non inferiore a 105, conseguita nel 2022;
- Forte motivazione alla professione e interesse per le aree contenzioso e arbitrati;
- Buona conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.
- RESPONSABILITÁ
- La risorsa sarà inserita nel Dipartimento Contenzioso e Arbitrati e si occuperà di contenzioso e arbitrati in particolare negli ambiti:
- Civile, societario e commerciale;
- Bancario e finanziario.

RIFERIMENTI: Per inviare il CV *https://www.pavia-ansaldo.it/recruiting/*



Food Finance

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni

a cura di eleonora fraschini*

Due importanti realtà made in Italy hanno ottenuto dei finanziamenti da primari istituti di credito: Lavazza ha ricevuto 600 milioni di euro da un pool di banche e a Bresciangrana sono stati accordati 2 milioni di euro, erogati da BPER Banca con la Garanzia Green di Sace all'80%. Prosegue poi l'impegno di Renzo Rosso nel comparto wine: dopo aver creato la holding Brave Wine per gestire i propri investimenti nel settore, ha acquisito una partecipazione di maggioranza in Josetta Saffirio di Sara Vezza.

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

Lavazza ottiene un finanziamento da 600 milioni da un pool di banche

Un pool di banche formato da BNL BNP Paribas, BNP Paribas Italian Branch, Banco Bpm, Intesa Sanpaolo, Mediobanca e Rabobank – che hanno agito in qualità di mandated lead arrangers e finanziatori – ha sottoscritto un contratto di finanziamento con Lavazza, attivo a livello internazionale nel mercato del caffè.
Intesa Sanpaolo – attraverso la divisione IMI corporate & investment banking – ha agito inoltre come agent e sustainability coordinator.
Mediobanca ha lavorato con un team composto da **Marco Beduschi**, **Francesco Chiaraluce**, **Marco Spano**, **Stefania Vascelli**.
L'importo complessivo di 600 milioni di euro è articolato in una linea di credito term loan e una linea di credito revolving, entrambe con durata di 5 anni, ed è finalizzato a generiche esigenze della società compresi progetti nell'ambito della sostenibilità.
Il finanziamento è legato a specifici obiettivi esg di Lavazza, con la previsione di un meccanismo premiante collegato al raggiungimento di determinati parametri di sostenibilità.
Shearman&Sterling ha affiancato la direzione affari legali e societari di Lavazza, composta dal general counsel **Simona Musso** e dal corporate affairs senior counsel **Stefano Zamuner**, con un team guidato dal partner **Pasquale Bifulco** coadiuvato dall'associate **Alessandro Ciarmiello**.
Dentons ha assistito gli istituti finanziari con un team coordinato dal partner **Alessandro Fosco Fagotto** e dal managing counsel **Franco Gialloreti**, coadiuvati dall'associate **Flaminia Lucchetti**.

Renzo Rosso con Brave Wines investe in Josetta Saffirio di Sara Vezza

Renzo Rosso continua a investire nel settore wine. L'imprenditore fondatore del marchio Diesel e presidente del gruppo Otb (che raccoglie, tra gli altri, i marchi Jil Sander e Maison Margiela) ha infatti creato la holding Brave Wine per gestire i propri investimenti nel settore vinicolo di alta gamma.
Primo atto della holding è l'acquisto di una partecipazione di maggioranza in Josetta Saffirio di Sara Vezza, che produce Barolo e Nebbiolo a Monforte D'Alba (Cuneo). «Il 2023 segna l'inizio di una nuova avventura», commenta Vezza. «L'ingresso di Brave Wine nel capitale dell'azienda ci consentirà di concretizzare più velocemente e con maggiore efficacia il progetto di consolidare i nostri marchi nel mercato del Nebbiolo e del Barolo, nonché lo sviluppo della produzione di Alta Langa».
Oltre Josetta Saffirio, Brave Wine gestirà Diesel Farm, cantina sulle colline di Marostica (VI) di proprietà di Rosso da circa 30 anni, e una partecipazione significativa rilevata a fine 2022 in Benanti, cantina siciliana dell'area etnea.
«Ho creato la holding Brave Wine per gestire in toto il mio progetto vino», spiega l'imprenditore. «L'idea è quella di essere presenti nei territori d'eccellenza in Italia e nel mondo. Abbiamo già integrato due eccellenze come Benanti e Josetta Saffirio di Sara Vezza, ma continueremo nella nostra ricerca per avere un portfolio rappresentativo della ricchezza e della qualità di questo settore a livello internazionale».
Renzo Rosso è inoltre presidente di Red Circle e Red Circle Investments che gestiscono rispettivamente le proprietà immobiliari che gli fanno capo (incluso il polo hotellerie), e un portfolio di partecipazioni in società ad alto contenuto di innovazione e sostenibilità, tra cui Masi.

RENZO ROSSO

Bper Banca e Sace per il futuro green di Bresciangrana

Bresciangrana, tra le aziende più importanti del settore lattiero-caseario italiano, ha ricevuto un finanziamento di 2 milioni di euro, erogato da BPER Banca e assistito dalla Garanzia Green di Sace all'80%.
L'operazione è finalizzata alla realizzazione di un cogeneratore capace di produrre sia energia elettrica che acqua calda e vapore grazie al recupero e alla riconversione dell'energia termica, ottimizzando in questo modo il calore utilizzato nei vari processi termoelettrici.
Tra i benefici, il finanziamento consentirà all'azienda lombarda di migliorare l'efficienza complessiva di utilizzo dell'energia e di ridurre le emissioni climalteranti migliorando così l'impatto ambientale della sua attività produttiva.
Bresciangrana, fondata nel 1997, è un'azienda lombarda con sede a Cignano di Offlaga (Brescia) specializzata nella produzione di formaggio Grana Padano DOP ed altri formaggi italiani a pasta dura, oltre che nella commercializzazione e stagionatura di prodotti caseari per i più importanti produttori di formaggio in Italia. Il Gruppo Sace contribuirà con la Garanzia Green alla riqualificazione energetica dell'azienda permettendole di realizzare una trasformazione in chiave sostenibile e raggiungere i propri obiettivi ambientali.

Tomei: «la terra è il futuro»

A gennaio 2023 ha aperto Corteccia, la nuova insegna milanese di Cristiano Tomei. In un'intervista a MAG, lo chef racconta il progetto, all'insegna della territorialità e della condivisione a tavola

di letizia ceriani

«Corteccia è stato pensato come luogo per la condivisione, non esiste un menù alla carta, ma una lista di pietanze, dimenticate antipasto, primo e secondo!»

C'è chi alla sostenibilità dedica libri, pamphlet, orazioni politiche, e chi invece semplicemente la fa. Ha aperto a gennaio, al civico 12 di Corso Europa, nella Milano più centrale, il nuovo ristorante dell'istrionico **Cristiano Tomei** (classe 1974). Corteccia «prende il nome da uno dei miei piatti firma», racconta lo chef con il suo spiccato accento viareggino. Il progetto parte «un po' per caso». Non è un bistrot, né un ristorante gourmet, né tantomeno un'osteria. È la naturale evoluzione della cucina di Cristiano Tomei, *semper fidelis* al territorio, al gusto genuino e all'inclusività, di sapori e ingredienti.

Il format, ideato e realizzato dallo chef insieme a **Food Media Factory**, propone non un menù, ma una «lista di pietanze» che si affideranno di volta in volta alla stagionalità del momento. In linea con il ritmo meneghino, il nuovo locale è aperto tutti i giorni a pranzo e a cena. Di altra materia rispetto allo stellato di Lucca, L'Imbuto, Corteccia ha prezzi più abbordabili e un'atmosfera «divertente e rilassata», inserisce i commensali in uno spazio di gioco. Corteccia si sviluppa, infatti, all'interno di un luogo polifunzionale che include anche uno spazio coworking di Cofoundry.
Al centro della tavola di Tomei, il cibo, espressione del gusto e di una certa idea di convivio.

Il suo nuovo ristorante Corteccia inaugura il 2023. Come è stato pensato il format?
Innanzitutto, eliminiamo le etichette. Mettiamo da parte le osterie contemporanee e ristoranti gourmet e parliamo di cibo. L'apertura di Corteccia, come tutte le cose belle, è successa un po' per caso. La proposta è arrivata da Carla Icardi, Umberto Chiaramonte e *Food Media Factory* e io, con la mia solita incoscienza, mi sono buttato subito in questo progetto un po' pazzo...

Perché Milano?
Ci tengo a precisare che non sono venuto a Milano per risolvere i problemi della ristorazione, né tanto meno per essere più bravo degli altri. Milano è una città estremamente stimolante e viva. Non sono angosciato, anzi mi sento molto rilassato e sto vivendo questa nuova esperienza con alle spalle una certa storia. Quest'anno, tra l'altro, L'Imbuto compie 23 anni...

E c'è una continuità rispetto all'Imbuto?
Io penso che le esperienze nuove che un cuoco fa, soprattutto se ha alle spalle un ristorante di proprietà come nel mio caso, vadano interpretate sempre in maniera diversa. Per me Corteccia è proprio questo: qualcosa di nuovo. I ristoranti devono cambiare ed evolversi e, in questo senso, non vedo rottura rispetto ai miei progetti avviati, ma semplicemente un diverso approccio. I clienti mi sembra che ci stiano dando ragione. A me piace costruire le cose con calma, un passo per volta e sto vivendo la nuova apertura in quest'ottica.

> «Noi tutti abbiamo la responsabilità di difendere i territori in cui viviamo e respiriamo: un pomodoro è come il Colosseo, un monumento che va difeso»

Senza la fretta di dare una determinata direzione al progetto...
Sto vivendo Corteccia con gioia, con l'approccio più libero possibile, senza voler fare la copia del mio primo ristorante... il locale milanese è stato pensato come luogo per la condivisione, non esiste un menu alla carta, ma una lista di pietanze, dimenticate antipasto, primo e secondo! C'è anche un menù degustazione per permettere ai commensali di condividere i piatti. Questo è il mood di Corteccia: sano divertimento.

E perché "Corteccia"?
Anche il nome del progetto è emerso in modo abbastanza casuale, parlando con Carla Icardi, e riprende uno dei miei piatti più iconici, ovvero una corteccia di pino riscaldata al forno con del manzo stracciato. È uno dei piatti più iconici della mia cucina ed è stato di ispirazione.

Quanti coperti?
Corteccia conta 67 coperti all'interno, di cui 10 al bancone e 8 nella sala privè con al centro un tavolo imperiale, a cui nella bella stagione si aggiungono i 15 posti del dehor.

Da quante persone è composta la brigata?
Per ora, tra cucina e sala, ci sono circa dodici persone. La cucina è guidata dal mio braccio destro Fabio Anello, mentre il direttore di sala è Giorgio Di Nunno. Io riesco a esserci una volta a settimana, massimo due.

Come sta andando il ristorante?
La cosa straordinaria è che in un mese e mezzo ci sono clienti che anche a pranzo si appassionano e provano diversi piatti e questo per me è molto importante.
Ci siamo dimenticati che lo scopo dei ristoranti è quello di ristorare.
I piatti di Corteccia sono piatti ad alta intensità di sapore e il sapore soddisfa e questo non è un aspetto banale. Chi mangia un piatto da

Corteccia, ne esce sazio.

Il suo modo di cucinare è sempre stato legato a una grande tecnica unita al coinvolgimento sensoriale di cui parlava proprio ora... Come si è evoluto negli anni?

La mia cucina si è evoluta come mi sono – spero – evoluto io. Quando ero più giovane ho fatto tanti errori, ma sono contento di averli fatti perché ho imparato tanto. Se non si sbaglia, non si cambia mai. Noi cuochi non inventiamo nulla, mettiamo semplicemente nei piatti la nostra vita, la nostra quotidianità.

Cioè?

Si lega, se vogliamo, al discorso della stagionalità. Dovrebbe essere la normalità seguire la stagionalità e la territorialità quando si costruisce un menù. E non parliamo di chilometro zero. La territorialità include anche un discorso sociale e culturale. Milano non è Lucca e può dare qualcosa di diverso. Prendiamo il risotto alla milanese, per esempio, un piatto persiano; questo dimostra quanto la cucina milanese fin dalle origini sia inclusiva e multiculturale. Questa è l'evoluzione in cucina.

E Corteccia?

Per Corteccia vale lo stesso discorso. Abbiamo deciso di partire inserendo un elenco di pietanze, ma tra una settimana qualcosa già cambierà, perché il menù stesso non è sostenibile, anche a livello economico. I ristoranti sono delle aziende.

E in che senso il menù non è una forma sostenibile?

Nel senso che il mercato non propone tutti i giorni gli stessi prodotti e i ristoranti devono fare i conti con la reale disponibilità della merce, dalle proteine ai vegetali, al mare...tutto ha una propria stagionalità. È inutile continuare a fare finta di nulla.

Che cosa vuol dire essere sostenibili oggi secondo lei?

Io credo che nessuno sia infallibile, ma credo anche che chi fa il mio lavoro debba assumersi un impegno morale o almeno provarci. È inutile parlare di sostenibilità se poi usiamo la soia rifermentata coreana...bisognerebbe essere più coerenti. Io sono inclusivo per natura, soprattutto in cucina. La cucina italiana è fatta di stratificazione culturale... Il passaggio deve avvenire in modo osmotico, non forzato o per qualche moda. Quando una cucina va di moda, per me, è sulla strada del fallimento. La cucina racconta le persone che la fanno, le racconta profondamente. Se io utilizzo un petto d'anatra comprato sottovuoto, faccio un danno, perché dovrei invece usare l'anatra intera, dalla lingua alle zampe.

Lei è a tutti gli effetti chef e imprenditore. In che modo riesce a conciliare le varie attività?

La mia settimana è piena di impegni, ma sono proprio questi impegni a tenermi vivo. Non mi permetto di andare a dire ai miei contadini come potare gli ulivi, perché mi fido ciecamente. È necessario quindi formare una squadra che funzioni, in cui le varie parti lavorino in armonia. E sul lavoro, ci vogliono rispetto e professionalità. A Lucca, per esempio, il ristorante rimane chiuso due giorni, perché penso sia fondamentale lasciare spazio alle persone, per il riposo e la vita privata. A Milano, per ora, non possiamo ancora farlo, ma ci arriveremo.

È vero che è difficile trovare ragazzi giovani che lavorino nella ristorazione?

Penso che sia un problema generale e che sia il risultato di tanti aspetti che non sono stati

gestiti bene. Io sono convinto che i giovani siano una ricchezza unica e incredibile. Sono il nostro domani e hanno bisogno di essere nutriti non solo di cibo, ma di curiosità, di cultura. La cucina è apertura mentale e oggi più che mai ne abbiamo bisogno.

Qual è dunque il ruolo della cucina nello scenario globale?

Noi tutti abbiamo la responsabilità di difendere i territori in cui viviamo e respiriamo. Un pomodoro è come il Colosseo, un monumento che va difeso. Il punto di partenza sono le abitudini alimentari, e noi siamo le nostre abitudini. Il problema è che parliamo molto e agiamo poco. Dovremmo davvero tornare a vivere della natura. Il cibo è diventato una malattia sociale: fa tutto male e fa tutto bene. Vedo poco realismo in giro.

Cosa significa vivere vicino alla natura?
Nel Neolitico l'uomo mangiava più di 200 tipi di vegetali; oggi, di media, ne mangia dodici o quattordici. Ecco, per me la vittoria più grande è far nascere in loro il desiderio di scoprire i frutti dell'orto, di spalancare gli occhi.
Ma questa non è filosofia, è la vera normalità. Seguendo questo ragionamento, Milano dovrebbe cambiare mentalità: è circondata dalle campagne e ha tutte le potenzialità per aprirsi...

Su quali progetti intende investire maggiormente?
Oltre a tutte le attività legate alla ristorazione, senz'altro investirò molto nell'azienda agricola che ho fondato a Lucca nel 2021. È per me molto importante e la porto avanti soprattutto per i miei figli. Sono profondamente convinto che la terra sia il futuro, un futuro di consapevolezza, di vicinanza alla natura, che ci può dare una concreta speranza.

LC PUBLISHING GROUP

FOODCOMMUNITY

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

- IL BUSINESS DEGLI CHEF E PRODUTTORI
- APPROFONDIMENTI
- SCENARIO ECONOMICO DEL SETTORE FOOD
- INTERVISTE AI PROTAGONISTI
- FATTURATI DEGLI CHEF
- NEWS SUL MONDO FOOD & BEVERAGE CON APPROCCIO ECONOMICO

Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.foodcommunity.it

Apicoltura Piana. «Lavoriamo circa 5mila tonnellate di miele l'anno»

Un'azienda da oltre un secolo impegnata nella salvaguardia delle api e del miele. MAG incontra Davide Donadi, direttore commerciale

di letizia ceriani

Nel 2021 la famiglia Mengoli decide di riacquisire il 60% delle quote di Apicoltura Piana, in passato cedute a *Naturalia Ingredients*, facente capo al gruppo *SECI Holding*. Nell'attività aziendale rivive più di un secolo di esperienza nell'allevamento certificato dell'*Apis Mellifera Ligustica*. Piana lavora il miele per conto di terzi e invasetta il prodotto finale per la Grande Distribuzione. Il miele oggi, soprattutto a causa del cambiamento climatico, vive una vera e propria crisi, ma c'è chi in tutti modi cerca di costruire ponti e fondamenta per la sua sopravvivenza futura. MAG ha incontrato **Davide Donadi**, direttore commerciale dell'azienda. Da questo dialogo emerge come il settore sia legato a doppio filo con i temi che attraversano e provocano l'industria agroalimentare nella sua totalità: filiera sostenibile, biodiversità, tradizione e innovazione.

Apicoltura Piana produce e lavora miele dal 1903. Qual è il claim dell'azienda?
Apicoltura Piana nasce nel 1903 per prendersi cura del mondo apistico e delle tecniche apistiche, allevando e producendo api regine. Da qui il mondo dei derivati dell'alveare, la loro lavorazione e i prodotti, sia di filiera che per la cosmesi. Oggi l'azienda lavora circa 5.000 tonnellate di miele l'anno ed è leader in Italia in valore e in volume nel settore del miele.

Cosa significa lavorare "nel miele" oggi?
Obbligatoria una specifica. Apicoltura Piana compra il miele dagli apicoltori ed essendo una società per noi non si tratta solo di conferitori ma di veri e propri fornitori. Il miele viene acquistato per poter rispondere innanzitutto alla domanda, considerando che l'azienda copre il 20% circa del fabbisogno nazionale con miele comprato in Italia e in Europa.

E dove di preciso?
Nello specifico, compriamo dall'Ucraina, che è peraltro il più grande fornitore europeo – dove ci

«L'Italia vanta un'importante biodiversità ma la produzione non è sufficiente a coprire il fabbisogno nazionale»

DAVIDE DONADI

sono infinite distese di girasoli -, e dall'Ungheria. La vocazione per la produzione di miele penso sia legata alla morfologia dei territori, non tanto a una passione o a un fattore culturale. L'Italia vanta un'importante biodiversità ma la produzione non è sufficiente a coprire il fabbisogno nazionale. Si rende quindi necessario comprarlo altrove per poi lavorarlo e invasettarlo qui.

Il periodo post - pandemico ha causato perdite all'azienda?
Il mercato del miele, in realtà, ha mantenuto gli stessi valori dal 2020 al 2022. Lo spostamento in termini di valore è inferiore al 3-4%. Non c'è stato un calo a valore, anche se abbiamo avuto molti problemi in Italia sia livello climatico sia con l'inflazione indotta che ha influito sulle marginalità.

Cioè?
Negli ultimi due anni ci sono state gelate primaverili che non hanno permesso alcune fioriture, come l'acacia e l'arancio, e la scarsità ha messo realmente in crisi l'apicoltura italiana, alzando il prezzo del poco miele che c'era. Nel 2021, in particolare, non c'era acacia disponibile. Questo ha portato tutto il comparto a vivere una sorta di inflazione prima dell'inflazione vera e propria. Dal 2021 il miele ha cominciato ad avere prezzi differenti e con la guerra russo-ucraina la situazione si è chiaramente acuita, considerando i prezzi della materia prima, la crisi legata al vetro, all'alluminio e alla carta.

Quindi possiamo dire che non avete riscontrato un calo vero e proprio in termini di fatturato...
In realtà no. Numeri alla mano, siamo passati da un fatturato di 21,8 milioni a 21,5 milioni. Non ci sono grandi scostamenti. È chiaro che si sono però ridotte di molto le marginalità dell'azienda. Posto che di per sé il miele non ha grandi marginalità e ha sempre un prezzo alto, non sono i volumi che influiscono positivamente o meno sugli acquisti. Nel 2022, invece, abbiamo chiuso l'anno con un fatturato di 24 milioni circa. La crescita, quindi, c'è stata.

« Il nostro obiettivo per il futuro è sicuramente quello di riportare in auge l'heritage dell'azienda che quest'anno compie 120 anni »

Apicoltura Piana fa da distributore, ma possiede anche un suo brand. Di cosa si tratta?
Il brand *Piana Miele*, commercializzato nella Gdo, si differenzia con due prodotti di punta: uno è lo Squeeze, sulla cui ricerca stiamo puntando molto, prodotto oggi in plastica riciclata e con un pack estremamente funzionale. Il secondo è un prodotto di filiera. Siamo convinti che l'attenzione all'ambiente sia oggi un aspetto fondamentale per l'acquisto di un prodotto, anche rispetto all'Agenda Europea 2030, è un plus che è anche al centro dell'attenzione del consumatore stesso.

Continuando sul tema dell'innovazione e della sostenibilità, interessante la collaborazione con Melixa System.
Melixa System è una start-up trentina su cui Apicoltura Piana ha investito molto proprio perché nell'alveo della tradizione di Piana Miele, per dare continuità, prendersi cura delle api e dell'alveare e lavorare fianco a fianco degli apicoltori, è nel nostro Dna, benché non siamo cooperativa, ma direi più come una grande famiglia di apicoltori. Questo è il nostro ideale.

La collaborazione ha portato alla costruzione delle arnie intelligenti. Che cosa sono?
Lo scopo delle arnie intelligenti è quello di dare la possibilità ad apicoltori e ricercatori di sapere esattamente cosa succede nell'alveare anche quando gli stessi sono a casa o altrove, potendo vedere tutto quello che concerne, il meteo, il peso – grazie a una bilancia – e quindi il livello di produzione. Una serie di sensori interni all'arnia permette invece di sapere cosa sta accadendo, se si stanno sviluppando malattie piuttosto che altre problematiche. Fino ad arrivare a un brevetto unico che si chiama "conta-voli" che monitora la quotidianità delle api bottinatrici, per capire se volano, sciamano – quindi se ne vanno – e se occorre intervenire con dei correttivi.

Quali sono più o meno le tempistiche della dotazione?
Non è possibile per ora dotare tutte le arnie. Teniamo conto del fatto che un sistema controller monitora fino a dieci arnie, ma un apicoltore può averne oltre 2.500, quindi si tratta di un processo molto graduale. Mi piacerebbe, in futuro, poter coinvolgere gli stessi consumatori in modo da supportare gli apicoltori che – con la crisi in atto – tutelano in prima persona con il loro lavoro la biodiversità.

A proposito di sostenibilità e filiera, in che modo la vostra può dirsi certificata e tracciata?
Negli anni abbiamo ottenuto quasi tutte le certificazioni di filiera: la certificazione per le produzioni biologiche BIOGRICERT, la certificazione UNI EN ISO 9001, così come le internazionali IFS e BRC e, più recentemente, le certificazioni Halal, Kosher e ISO 22005 relativa alla tracciabilità. Di questo andiamo molto fieri e siamo molto attenti a rispettare le aspettative dei marchi con cui lavoriamo. Il controllo del miele grezzo deve superare diversi passaggi e momenti prima di essere poi lavorato e confezionato in vasetto.

Obiettivi futuri?
Il nostro obiettivo per il futuro è sicuramente quello di riportare in auge l'heritage dell'azienda che quest'anno compie 120 anni.

Come?
Attraverso il nostro brand e, piano piano, creando un rapporto sempre più stretto con i consumatori, cercando di raccontare tutta la storia e l'impegno che stiamo mettendo per il futuro dell'azienda e dell'apicoltura. In definitiva, vorremmo crescere in termini di distribuzione e continuare a investire nella ricerca, nelle collaborazioni già avviate e nell'innovazione, proseguendo sulla strada già tracciata.

Tavole della legge

Il Moro. Viaggio in Sicilia a casa Butticé

di letizia ceriani

L'anima del Moro si incarna nel lento abbraccio di **Vincenzo**, **Salvatore** e **Antonella Butticé** che dal 1996 si dedicano alla ristorazione. Il Moro sorge alle porte di Milano, nel centro storico di Monza e propone una cucina gourmet di chiara vocazione siciliana. I copioni in famiglia sono sapientemente distribuiti: in cucina Salvatore, specializzato in pasticceria, Vincenzo, che nasce cuoco e diventa padrone di casa, in sala Antonella, sommelier precisissima.

La perfetta coincidenza tra forma e contenuto, l'attitudine all'ospitalità tutta mediterranea, si manifestano nelle portate realizzate in una veste contemporanea degna della tradizione. La carta dei vini, che annovera circa 450 etichette, racconta i terroir di Sicilia e Lombardia.
Poco da dire sulla cura del contesto. Il servizio è giovane e professionale, gli spazi eleganti e raccolti, il cibo è un tripudio di finezza e gusto e viene impiattato con maestria.
«In cucina si sbaglia anzi, si deve sbagliare – spiega Vincenzo – La storia è piena di grandi piatti nati da un errore». Ma, vi posso assicurare, che era tutto impeccabile.
L'entrée consiste in una serie di golosi appetizer: patè di sarde e chutney di cipolla rossa, pane cunzatu e finocchietto selvatico, sfincione e piccole sfoglie di cipolla con foie gras.
Si passa subito alla portata del pane (con il pane questa volta...), fatto in casa due volte al giorno utilizzando solo antichi grani siciliani, frutto di 36 ore di lievitazione con lievito madre.

Ci tuffiamo nella fiera del carboidrato: focaccia, pane in cassetta di legno, brioches sfogliate salate ai mille semi e sottili grissini ai peperoni.
Accogliamo ora uno dei piatti signature dello chef, l'assoluto di gambero "Regina Margherita", ovvero un cannolo di battuta di gambero di Mazara del Vallo ripieno di caponatina di melanzane, accostato a qualche goccia di frutto della passione, pistacchi e polvere di olio extravergine. La quintessenza della Trinacria.
Si prosegue con il polpo imbufalito, coricato su crema di burrata di bufala, gel al mango e crema di zucca, innaffiato al momento con una crema di cime di rapa selvatica.
Arriviamo alle portate principali. Per cominciare, veniamo travolti dai bottoni ripieni di scampi e limone accompagnati da brodo di scampo e gallina. È poi il momento del piatto firma del Moro: i paccheri dai Monti Sibillini, sono immersi in una densa, ma per nulla stucchevole, crema di pistacchi e sormontati da una tartare di gamberi. Intensa ode in onore del frutto verde, ormai prezzemolo dei giorni nostri.
I tempi salati terminano con il rombo arrosto "alla ghiotta", insaporito in olive, capperi e pomodorini.
La fine del viaggio è purtroppo vicina e lo annuncia un pre-dessert al lampone che rinfresca il palato per fare spazio al dessert vero e proprio. "Era la cassata" non è che una rivisitazione del celebre dolce siculo. Alla cieca, ha il sapore della cassata migliore della vita: presenti all'appello i canditi – home made -, la ricotta di pecora, il cioccolato, di Modica e in forma di granella, la mandorla, in crema di gelato; aggiunta crunchy e divertente, nonché cucchiaio improvvisato, il croccante alla mandorla.
Chiude il cerchio una selezione di piccola pasticceria: crema di gianduia, gelé, e (immancabile) pistacchio.
In abbinamento, solo vini siciliani, dalle pendici dell'Etna, fino ad arrivare al livello del mare. Grande sapidità, verticalità e profumo compongono un seducente e rassicurante refrain.

IL MORO
VIA GIAN FRANCESCO PARRAVICINI, 44, 20900 MONZA (MB) - 039 327899

Lo spuntino

Babylon e la metafora del mercato

di giuseppe salemme

ASCOLTA
IL PODCAST

Babylon non è un capolavoro; e non è un film brutto. È un buon film. Da sette. O, per chi preferisce, da tre stelline, anche quattro. È a tratti spettacolare, ben fotografato e ben girato (il regista, Damien Chazelle, è quello dell'ottimo Whiplash, del buon La La Land e del dimenticabile First Man). Ma è molto lungo (3 ore e 10) e forse si perde eccessivamente tra chiacchiere e trovate a effetto soprattutto verso la fine, quando anche chi ha chiuso gli occhi per una decina di minuti ha capito benissimo quello che l'autore vuole dire (per chi non l'avesse capito, ne parliamo nel podcast abbinato a questa recensione).
Molti ghirigori, insomma, quando in realtà la cosa migliore del film è il concetto alla base dell'intreccio.
Babylon è ambientato in un momento preciso della storia: quello del passaggio dal cinema muto all'era del sonoro. È il momento in cui, dall'oggi al domani, un'intera industria cambia: nuovi strumenti, nuovi prodotti, nuove figure professionali, nuovo modo di lavorare. E così, quello che ieri era essenziale oggi d'improvviso non conta quasi più. In un terrificante istante ci si rende conto che la star di turno, protagonista di successo di innumerevoli blockbuster, dal fisico scultoreo e dal volto iper espressivo, formidabile nel muoversi sul set a favore di telecamera, ha una pessima dizione. Quando si muove è troppo rumorosa, disturba i microfoni e l'audio distorce. Non ha voglia di cambiare modo di lavorare, e forse non ha nemmeno la pazienza per ripetere take dopo take, una star come lei. Persino il regista, sovrano assoluto del set, è costretto ad abdicare al suo trono per i pochi, infiniti secondi che separano il suo "cut!" dal pollice in su del microfonista.

Si tratta di una metafora semplice ma potente

del modo in cui funziona il mercato, e di come qualsiasi posizione di vantaggio, anche costruita con merito, sia frutto di condizioni ambientali contingenti e sempre mutevoli. Nemmeno il mercato legale italiano sfugge a simili dinamiche, e chi legge MAG abitualmente lo sa bene. L'arrivo delle law firm anglosassoni ne ha già dato la prova, cambiando in pochi anni il modo di intendere e svolgere la professione di avvocato e costringendo l'aristocrazia legale italiana a correre ai ripari e adattarsi al nuovo contesto, cedendo parte della propria posizione di predominio: anche qui abbiamo visto le star del mercato costrette all'improvviso ad affannarsi per rimanere in gioco.
La domanda allora è: quale sarà la prossima svolta? Il prossimo momento che costringerà tutti a rivalutare i propri punti di forza e i propri punti deboli, a evolvere e a riposizionarsi di conseguenza?

Difficile non andare col pensiero alle nuove intelligenze artificiali creative: l'effetto "wow" che abbiamo provato tutti al primo contatto con ChatGpt non deve essere stato troppo dissimile da quello provato dai nostri antenati che, negli anni '20, scoprirono che le figure in movimento sullo schermo potevano anche parlavano, cantare, suonare. Le IA generative sono (per ora) imperfette, imprecise e anche parecchio inquietanti; ma se è vero che hanno fatto sì che qualcuno pronunciasse la parola "obsoleto" addirittura in riferimento a Google (e questo qualcuno è chi Google magari la comanda), quanto ha senso che gli avvocati si ripetano che non c'è nulla di cui preoccuparsi? Che la macchina non sostituirà mai l'uomo? Che l'elemento creativo e la responsabilità del professionista non ammetteranno mai surrogati? Anche gli scettici sul cinema sonoro non erano pochi. Forse erano addirittura la maggior parte: era uso comune chiamarli "talkies" per distinguerli dai "movies". Oggi di talkies non parla più nessuno. Parliamo di cinema, e il cinema parla. Babylon lo mette in scena in maniera chiara: chi rifiuta il microfono rischia di rimanere muto.

MimēmaG

a cura de Il Praticante Medioevale*

@ilpraticantemedioevale

ilpraticantemedioevale.it

10th Edition

PUBLISHING GROUP LC

SAVE THE BRAND

BY FOODCOMMUNITY

The event that celebrates
the Italian brands in the **FOOD** sector

03.07.2023

18.45

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILAN

#SaveTheBrand

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

San Raffaele Business School
SBS
University of Rome

LEGALCOMMUNITY

FINANCECOMMUNITY

CELF Center of European Law and Finance

orrick FINANCE

II Edizione

Finance Law Academy 2023

Per ulteriori informazioni sul bando

LC PUBLISHING GROUP

MAG

IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Follow us on

Search for MAG on

Download on the App Store | GET IT ON Google Play

N.197 | 13.03.2023

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

con la collaborazione di
giuseppe.salemme@lcpublishinggroup.com
michela.cannovale@lcpublishinggroup.com
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.com
eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.com

Hanno collaborato
ilaria iaquinta, claudia la via

Graphic Design & Video Production Coordinator
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.com

Design Team and Video Production
andrea.cardinale@lcpublishinggroup.com
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com
claudia.gentile@lcpublishinggroup.com

Group Market Research Director
vincenzo.rozzo@lcpublishinggroup.com

Market Research Executive
guido.santoro@lcpublishinggroup.com
elia.turco@lcpublishinggroup.com

Market Research Team
bruna.maciel@lcpublishinggroup.com

CEO
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director
helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Group CFO
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Senior Legal Counsel
beatrice.azzolini@lcpublishinggroup.com

Events & Sales Coordinator
silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Events Assistant
ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com
alexia.pontiroli@lcpublishinggroup.com

International Project & Conference Manager
anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

Communication & Social Media Department
floriana.papalia@lcpublishinggroup.com
alice.pratissoli@lcpublishinggroup.com
martina.vigliotti@lcpublishinggroup.com

Marketing & Sales Supervisor
chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Sales Coordinator
vincenzo.corrado@lcpublishinggroup.com

Direttore Responsabile Iberian Lawyer e The Latin American Lawyer
ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

Account Executive Brazil, Iberian and LatAm Markets
amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Legalcommunity CH
mercedes.galan@lcpublishinggroup.com

Legalcommunity MENA
suzan.taha@lcpublishinggroup.com

Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.com

Servizi Generali
marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.com

Per informazioni
info@lcpublishinggroup.com

Editore
LC Publishing Group S.p.A.
Sede operativa:
Via Savona, 100 - 20144 Milano
Sede legale:
Via Tolstoi, 10 - 20146 Milano
Tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.com