



Banca Investis

I piani e la visione
di Christian Basellini

Private equity Focus

Il settore accelera e tiene
il passo di inizio 2025

Arkios Italy: mid market, primary e sell side

La boutique vuole crescere nell'assistenza alle medie imprese e amplia il top management con l'arrivo di Lorenzo Valentino e Francesca Musto. MAG incontra il ceo, Paolo Cirani

Cartoline



Bain & Company: scende la febbre dell'M&A nel pharma

Secondo il nuovo Global M&A Report 2025 di Bain & Company, il mercato globale delle fusioni e acquisizioni nel settore Healthcare & Life Sciences ha registrato, nei primi dieci mesi del 2024, un calo del 28% rispetto allo stesso periodo del 2023. Si tratta di una delle flessioni più marcate tra le industrie analizzate. Tradizionalmente tra i settori più attivi nel dealmaking, le aziende del comparto si sono trovate ai margini delle operazioni m&a nel 2024, mentre altri settori hanno sperimentato un rimbalzo. Questa contrazione ha colpito in particolare le operazioni strategiche (corporate m&a) nel settore farmaceutico, penalizzate da fattori come tassi di interesse elevati, valutazioni complesse e un contesto normativo più stringente, elementi che hanno scoraggiato i potenziali acquirenti.

La flessione ha riguardato soprattutto il valore complessivo delle operazioni M&A nel settore farmaceutico, che ha subito un calo del 13% dal 2019, mentre il volume dei deal ha registrato una diminuzione più contenuta, pari a circa -5% annuo. Questo trend evidenzia un cambiamento nelle strategie di acquisizione, con un crescente interesse per operazioni di dimensioni più ridotte. Le acquisizioni di valore inferiore ai 5 miliardi di dollari stanno guadagnando terreno per diverse ragioni: la maggiore attenzione regolatoria sui deal di grandi dimensioni, esigenze di finanziamento più prudenti e imminenti scadenze brevettuali. Infine, i dati storici indicano che il mercato tende a premiare le aziende che puntano su operazioni più piccole e strategicamente mirate, piuttosto che su un numero ristretto di acquisizioni di grande portata.

Sul fronte private equity, invece, i deal nel comparto hanno raggiunto il valore di 115 miliardi di dollari, il secondo valore più alto di sempre. Il report sottolinea come questa crescita sia stata trainata da diverse operazioni – con cinque transazioni superiori ai 5 miliardi di dollari (rispetto a due nel 2023 e uno nel 2022) – principalmente nel mercato nordamericano, che rappresenta il 65% del valore globale, e supportata da robusti contributi anche da Europa e Asia-Pacifico.

I trend osservati nelle operazioni di m&a e private equity nel settore Healthcare & Life Sciences nell'ultimo anno riflettono un contesto di crescente incertezza e maggiore prudenza negli investimenti. Tuttavia, le aziende più dinamiche hanno proseguito con strategie mirate di consolidamento e diversificazione. Il 2025 potrebbe segnare un punto di svolta, favorendo un ritorno a operazioni più selettive e strategiche per affrontare le sfide di un mercato in continua evoluzione. 📊



AIJA HALF-YEAR MAY CONFERENCE

14 - 17 May 2025 | Milan, Italy

Milan 2025



MEDIA PARTNERS

 **LEGALCOMMUNITYCH**

 **LEGALCOMMUNITY**

 **IBERIANLAWYER**

 **INHOUSECOMMUNITY**



2025

EVENTS CALENDAR

MAY

- LegalcommunityCH Awards Zurich, 08/05/2025
- Legalcommunity Forty under 40 Awards Milan, 15/05/2025
- The Latin American Lawyer Women Awards São Paulo, 21/05/2025
- Iberian Lawyer Legaltech Day Madrid, 29/05/2025
- Iberian Lawyer IP&TMT Awards Madrid, 29/05/2025

JUNE

- Legalcommunity Week Milan, 09-13/06/2025
- Legalcommunity Corporate Awards Milan, 11/06/2025
- Rock the Law Milan, 12/06/2025
- Iberian Lawyer Energy Day Madrid, 19/06/2025
- Iberian Lawyer Energy Awards Madrid, 19/06/2025

JULY

- Italian Awards Naples, 03/07/2025

SEPTEMBER

- LC Energy Day Milan, 11/09/2025
- The LatAm Energy & Infrastructure Awards São Paulo, 11/09/2025
- Legalcommunity Labour Awards Milan, 18/09/2025
- Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards Madrid, 25/09/2025

OCTOBER

- Inhousecommunity Days Milan, 1-3/10/2025
- Legalcommunity Real Estate Awards Milan, 09/10/2025
- Inhousecommunity Awards Italia Milan, 16/10/2025
- Legalcommunity Marketing Awards Milan, 20/10/2025
- Inhousecommunity Day Switzerland Zurich, 23/10/2025
- Legalcommunity Litigation Awards Milano, 28/10/2025

NOVEMBER

- Iberian Lawyer Inhousecommunity Day Madrid, 06/11/2025
- Iberian Lawyer Gold Awards Madrid, 06/11/2025
- FinancecommunityWEEK Milan, 10-13/11/2025
- Financecommunity Awards Milan, 13/11/2025
- LegalcommunityMENA Awards Riyadh, 20/11/2025

2026

EVENTS CALENDAR

JANUARY

- Legalcommunity Energy Awards Milan, 22/01/2026

FEBRUARY

- Iberian Lawyer Finance Talks and Drinks Madrid, 03/02/2026
- Iberian Lawyer Sustainability Summit - Spain Madrid, 12/02/2026
- Iberian Lawyer Labour Awards Madrid, 12/02/2026
- Iberian Lawyer Inspiralaw Madrid, 26/02/2026

MARCH

- Legalcommunity Finance Awards Milan, 05/03/2026
- Financecommunity Fintech Awards Milan, 12/03/2026
- Legalcommunity IP&TMT Awards Milan, 19/03/2026
- LC Sustainability Summit Milan, 24/03/2026
- LC Sustainability Awards Milan, 24/03/2026
- LC Inspiralaw Italia Milan, 31/03/2026

LEGEND

- Legalcommunity / LegalcommunityCH
- LegalcommunityMENA
- LegalcommunityWEEK
- Financecommunity
- FinancecommunityES
- FinancecommunityWEEK
- Iberian Lawyer
- The Latin American Lawyer
- Inhousecommunity
- Foodcommunity
- LC

ITALY

Contact Referent guido.santoro@lcpublishinggroup.com

FINANCE		
Research Period from	01/12/23	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	30/11/24	
Deadline Submission	11/10/2024*	
Report Publication	Feb-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 13 December 2024

IP&TMT		
Research Period from	01/01/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/12/24	
Deadline Submission	08/11/2024*	
Report Publication	Apr-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 17 January 2025

TAX		
Research Period from	01/02/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/01/25	
Deadline Submission	06/12/2024*	
Report Publication	Apr-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 14 March 2025

FORTY UNDER 40		
Research Period from	01/01/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/12/24	
Deadline Submission	28/02/2025	
Report Publication		

CORPORATE		
Research Period from	01/04/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/03/25	
Deadline Submission	07/03/2025*	
Report Publication	Jul-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 18 April 2025

SPAIN AND PORTUGAL

Contact Referent elia.turco@iberianlegalgroup.com

LABOUR		
Research Period from	01/12/23	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	30/11/24	
Deadline Submission	20/09/2024*	
Report Publication	Apr-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 13 December 2024

IP&TMT		
Research Period from	01/03/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	28/02/25	
Deadline Submission	15/11/2024*	
Report Publication	Jun-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 14 March 2025

ENERGY & INFRASTRUCTURE		
Research Period from	01/04/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/03/25	
Deadline Submission	17/01/2025*	
Report Publication	Jul-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 18 April 2025

LABOUR		
Research Period from	01/04/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/03/25	
Deadline Submission	18/04/2025	
Report Publication	Oct-25	

REAL ESTATE		
Research Period from	01/07/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	30/04/25	
Deadline Submission	16/05/2025	
Report Publication	Nov-25	

INHOUSECOMMUNITY		
Research Period from	01/07/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	30/06/25	
Deadline Submission	23/05/2025	
Report Publication	Nov-25	

LITIGATION		
Research Period from	01/04/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/03/25	
Deadline Submission	30/05/2025	
Report Publication	Nov-25	

FINANCECOMMUNITY		
Research Period from	24/08/24	
Research Period to	31/08/25	
Deadline Submission	27/06/2025	
Report Publication	Dec-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 29 August 2025

SWITZERLAND

Contact Referent elia.turco@lcpublishinggroup.com

SWITZERLAND		
Research Period from	01/01/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/12/24	
Deadline Submission	15/11/2024	
Report Publication	Jun-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 14 March 2025

MENA

Contact Referent elia.turco@lcpublishinggroup.com

MENA		
Research Period from	01/05/24	
Research Period to	30/04/24	
Deadline Submission	27/06/2025	
Report Publication	Jan-26	

LATAM

Contact Referent elia.turco@iberianlegalgroup.com

ENERGY & INFRASTRUCTURE		
Research Period from	01/05/24	
Research Period to	30/04/25	
Deadline Submission	30/05/2025	
Report Publication	Jan-26	

28



126



114



164



8

AGORÀ

Bip Law and Tax, Piermanni alla guida del corporate m&a. Sale a più di 50 il numero di professionisti

16

BAROMETRO

Al traguardo il mega deal 2i Rete Gas

22

CMS, un nuovo managing partner per l'area tax

34

OBIETTIVO LEGALITÀ

Intelligenza artificiale generativa tra potenzialità e rischi: il caso DeepSeek

38

Pérez-Llorca: slancio e rinnovamento

44

Le nuove frontiere del legal marketing passano per l'AI

46

SPECIALE

Legalcommunity IP&TMT Awards 2025: I vincitori

74

I quattro pilastri di Orrick Italia

106

"L'arte non impone, ma induce al pensiero"

110

Brevettazione: l'Italia rallenta, ma scommette sull'effetto unitario

112

DIVERSO SARÀ LEI

Colazione al femminile (con note a margine)

120

Banche digitali: giuristi d'impresa e avvocati d'affari a confronto

130

SPECIALE

Financecommunity Fintech Awards 2025: I vincitori

142

Banca Investis, Basellini: le dimensioni di una banca, la sartorialità di una boutique

146

PRIVATE EQUITY FOCUS

154

Un brindisi con i 50 del private equity

156

FOOD FINANCE

170

TAVOLE DELLA LEGGE

IT Maison Milano: posh ma genuino

172

CALICI E PANDETTE

Layla Inzolia 2023: l'elogio della leggerezza

Agorà

Bip Law and Tax, Piermanni alla guida del corporate m&a. Sale a più di 50 il numero di professionisti



BIP Law and Tax, lo studio legale e fiscale partecipato dalla multinazionale di consulenza BIP e guidato dalla managing partner Stefania Radoccia, segna una tappa importante nel suo percorso di crescita con l'ingresso di **Alessandro Piermanni**. L'avvocato, in arrivo da Dla Piper, entra in squadra come equity partner e sarà alla guida della practice corporate m&a. Porta con sé un importante bagaglio di competenze in fusioni e acquisizioni, joint venture e riorganizzazioni societarie. Insieme a lui, si uniscono allo studio anche Silvana Bonazzi e Alessandra Crivelli, dando vita ad un dipartimento destinato a crescere nei prossimi mesi.

Questi ingressi seguono l'arrivo, nel gennaio 2025, di oltre 30 nuovi professionisti, tra cui i tre equity partners Aldo P. Brielli, Marco Muscettola e Giuliano Zanchi, rispettivamente nei settori healthcare & life science, energy & infrastructure e corporate ([LEGGI QUI](#)).

Successivamente, Sara C. M. Filippo, Matteo Tamborini

e Chiara Goggi hanno arricchito il team portando in BIP Law and Tax la propria esperienza nei settori healthcare & life science ed employment law ([LEGGI QUI](#)). A marzo, inoltre, è entrato anche John Shehata, che si occupa di private clients e del desk Middle East ([LEGGI QUI](#)).

Così, a pochi mesi dalla nascita di BIP Law and Tax, sale a oltre 50 il totale dei professionisti: numero che lo studio ambisce a triplicare entro la fine dell'anno.

Rita Izzo nominata ufficialmente general counsel di Unicredit

Rita Izzo ha ufficialmente assunto il ruolo di general counsel di Unicredit. La professionista era stata nominata general counsel ad interim della banca ad aprile 2024, dopo che Gianpaolo Alessandro aveva lasciato la direzione legale del gruppo. Izzo fa parte del dipartimento legale dal 2008: negli anni ha ricoperto vari ruoli di crescente importanza tra cui, da ultimo, dal 2019 al 2024, quello di head of group digital & operations legal. In passato ha maturato esperienza come giurista d'impresa lavorando in Recordati e BT Italia.





LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

LC Publishing Group S.p.A. – is the leading publisher operating in Italy, Switzerland, Germany, Spain, Portugal and in the Latin America and M.E.N.A. regions, in the 100% digital information related to the legal (in-house and private practice), tax, financial and food sectors from a “business” point of view, i.e. with a focus on the main deals and protagonists.



LC Publishing Group S.p.A.
Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan
Phone: + 39 02 36 72 76 59



Equita: Luigi De Bellis e Simone Riviera nominati co-direttori generali del gruppo



Il consiglio di amministrazione di Equita ha deliberato alcune modifiche al proprio modello organizzativo nominando **Luigi De Bellis** e **Simone Riviera**, già vicedirettori generali della controllata Equita Sim, co-direttori generali di Equita Group. I due, che avranno deleghe su tutto il gruppo, riporteranno al ceo Andrea Vismara. Inoltre, il consiglio ha riferito che alla prossima assemblea verrà proposta la nomina di Paolo Pendenza, già vicedirettore generale Equita Capital Sgr, ad amministratore delegato, di Matteo Ghilotti a vice presidente esecutivo e di Stefano Lustig a presidente non esecutivo.

Umberto Mauro entra in Andersen come partner

Andersen rafforza il proprio dipartimento legale con l'ingresso di **Umberto Mauro** in qualità di partner. Avvocato con oltre venti anni di esperienza nel settore, Mauro arriva da Eversheds Sutherland assieme a un selezionato team di collaboratori, dopo aver ricoperto in passato il ruolo di socio in alcuni dei più prestigiosi studi legali, sia italiani che internazionali. La sua attività si concentra prevalentemente sulle operazioni di finanza strutturata e mercato dei capitali, con una lunga esperienza nel settore delle cartolarizzazioni, nel debt capital market e nell'aviation finance.



LE TAVOLE DELLA LEGGE

LA GUIDA AI RISTORANTI PIÙ AMATI DAGLI AVVOCATI

È la prima guida dedicata ai ristoranti più amati dagli avvocati d'affari italiani: più di 280 indirizzi, da Milano alla Sicilia. Tutti i luoghi raccontati in questa prima edizione meritano la visita e alcuni sono contrassegnati da una, due o tre bilance. Il progetto è il risultato delle segnalazioni raccolte nel tempo su MAG ed è un omaggio alla convivialità come forma di potere "dolce" ma non meno incisivo.

ACQUISTA QUI LA TUA COPIA



PUBLISHINGGROUP
LC

WWW.LCPUBLISHINGGROUP.COM

Giulio Fazio, ex gc di Enel, entra in Lexia come partner



Giulio Fazio, già general counsel di Enel, è ora socio dello studio legale Lexia. Il managing partner Alessandro Dagnino ha accolto l'avvocato nella sede di Roma dello studio appena qualche mese dopo la sua apertura. Esperto in governance di multinazionali e società quotate e nei settori dell'energia e delle telecomunicazioni, oltre che docente in corsi accademici di specializzazione post-universitaria, Fazio è stato general counsel e chief legal officer del gruppo Enel dal 2016 al 2023, anni in cui ha guidato e gestito un team composto da oltre 700 persone in 32 paesi. Ha inoltre curato la

L&B Partners: Marcello Rizzo guiderà il dipartimento mid-market m&a



Marcello Rizzo entra in L&B Partners, società di advisory finanziaria indipendente specializzata nei settori infrastrutturale ed energetico, come partner e responsabile del dipartimento mid-market M&A. Il nuovo ingresso si inserisce all'interno di un più ampio piano di sviluppo strategico di L&B Partners come parte del gruppo bancario nato dall'aggregazione con Banca Ifigest. Rizzo ha ricoperto ruoli di rilievo in realtà come Alantra, Abaxbank, KPMG Corporate Finance ed Euromobiliare Corporate Finance. Ha inoltre gestito operazioni cross-border per un controvalore superiore a 3 miliardi di euro.

Advant Nctm cresce nel labour: arriva il socio Patrizio Bernardo

Patrizio Bernardo entra come partner del dipartimento Lavoro di Advant Nctm, affiancando Michele Bignami, Francesca Pittau e Roberta Russo. Con l'ingresso di Bernardo e del suo team, che comprende Claudia Schmiedt (senior associate), Francesca Retus (associate), due trainee (Sara Salmeri e Emiliano Ferrari) e una persona di staff (Angelica Tamburrano), la practice si consolida raggiungendo un totale di 28 professionisti (mentre sono 79 i partner totali in studio). L'avvocato proviene da Delfino Willkie Farr & Gallagher e vanta una solida esperienza nel diritto del lavoro, tanto in ambito nazionale quanto internazionale.





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

Unicredit, Elisa Liberale è la nuova group digital, media and operations legal

Elisa Liberale è la nuova group digital, media and operations legal di Unicredit. La professionista lascia così la direzione legale di Microsoft, dove negli ultimi dieci anni ha ricoperto funzione di head of legal. In Unicredit ricoprirà il ruolo precedentemente ricoperto da [Rita Izzo, diventata general counsel del gruppo bancario](#). Prima del suo ingresso in Microsoft, Elisa Liberale ha lavorato dal 2002 al 2008 nella squadra legale di IBM e, per i quasi sette anni successivi, in quella di Nokia, occupandosi in entrambi i casi anche della compliance.



Si rafforza il team italiano di Andera Partners. Gonzaga nominato partner



Andera Partners, società europea di private capital, rafforza il proprio team italiano con tre novità: **Francesco Gonzaga**, responsabile del business in Italia, è stato nominato partner; **Carlo Cartapani** assume il ruolo di investment director all'interno di Andera Midcap, e **Filippo Alberti** si unisce al team Investor Relations come responsabile del mercato italiano e Southern Europe. Il rafforzamento del team si inquadra in una fase di forte sviluppo internazionale di Andera Partners, che ha caratterizzato il 2024 con l'annuncio dell'apertura dell'ufficio di Madrid e della partnership strategica con New York Life Investments e Candriam.



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

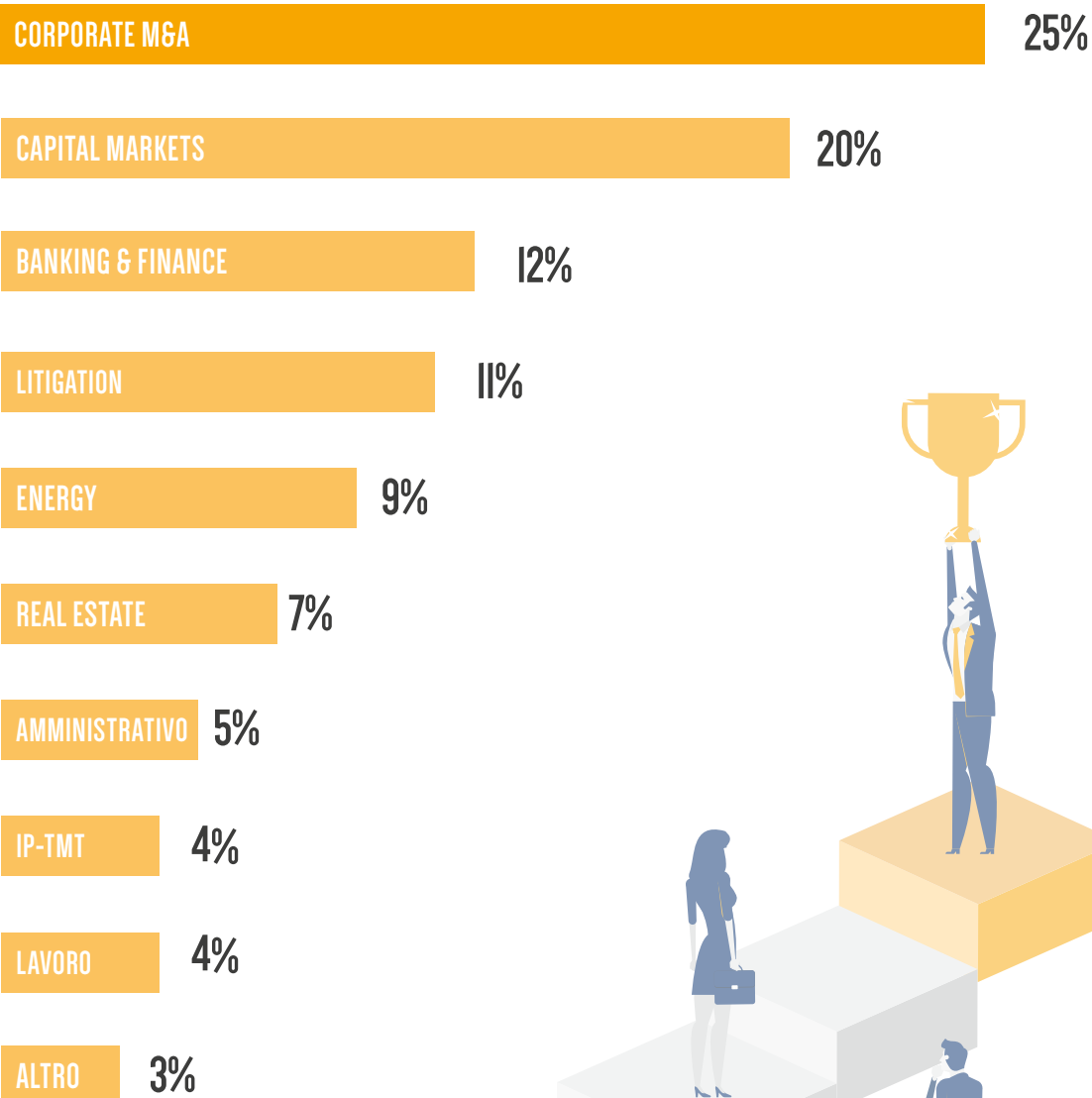


Follow us on



www.legalcommunity.ch

I SETTORI che tirano



Periodo di riferimento: dal 13 marzo 2025 al 12 aprile 2025. Fonte: Legalcommunity.it

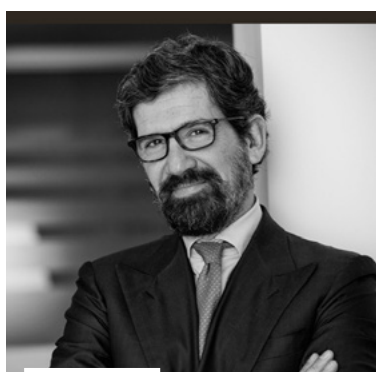
Mega deal da 2,06 miliardi di equity value: Italgas acquisisce 2i Rete Gas

Legance e Foglia & Partners hanno assistito Italgas nel perfezionamento dell'acquisizione di 2i Rete Gas dai venditori F2i e Finavias (veicolo partecipato da APG Asset Management e fondi gestiti da Ardian), che sono stati assistiti da Cleary Gottlieb, Chiomenti e Di Tanno Associati. L'intesa riconosce a 2i Rete Gas un valore di 2,06 miliardi di euro (equity value) alla data del 31 dicembre 2023.

Legance ha agito con un team multipractice composto, per gli aspetti corporate, da **Alberto Giampieri** con **Stefano Bandini**, **Donatella Ruggiero**, **Benedetta Frizzi** e **Ruggero Artale**. I profili banking dell'operazione sono stati seguiti da **Tommaso Bernasconi** con **Marco Gagliardi**, **Federico Liberali** e **Matteo Cornelli**, con focus anche su aspetti debt capital markets curati da **Antonio Siciliano** e **Alice Giuliano**. I profili antitrust sono stati seguiti da **Vito Auricchio**, **Guendalina Catti De Gasperi** e **Edoardo Canali**. I profili regulatory dell'operazione sono stati invece curati da **Cristina Martorana** con **Lucio di Cicco**, **Nicola Balestieri** e **Pietro Monni**. Foglia & Partners ha assistito Italgas in relazione a tutti gli aspetti fiscali dell'operazione con un team coordinato da **Giuliano Foglia** e composto da **Matteo Carfagnini**, **Sergio Mango**,



ALBERTO GIAMPIERI



GIULIANO FOGLIA



GERMANA MENTIL



ROBERTO BONSIGNORE

Emanuele Gentile, **Carolina Castelli** e **Marco Murino**.

AON Italia ha assistito Italgas come broker assicurativo ai fini della polizza W&I emessa nel contesto dell'operazione, con un team composto da **Stefano Zizzi** e **Francesco Maria Russo**. Il team legale in-house di Italgas che ha gestito internamente tutti gli aspetti dell'operazione è composto da **Germana Mentil** (general counsel), **Valentina Piacentini** (head of corporate affairs e coordinatrice delle attività legali del progetto), **Manuela Fabrizi**, **Francesca Ielo** e **Carlotta Datini** (team corporate affairs), **Luca Bilello** (responsabile legal nuovi business e M&A) e **Mariassunta Pica** (head of tax).

Milbank LLP (UK) ha assistito il pool di banche finanziatrici di Italgas ai fini dell'acquisizione. Cleary Gottlieb ha assistito F2i e Finavias in qualità di advisor legale con un team composto da **Roberto Bonsignore**, **Gerolamo da Passano**, **Gabriele Barbatelli**, e **Giovanni Bravi** per gli aspetti corporate/M&A dell'operazione, e da **Matteo Beretta**, **Riccardo Tremolada** e **Giulia Lodigiani** per i profili antitrust.

Nel contesto della vendor due diligence, **Gianluca Atzori**, dell'omonimo Studio Legale si è occupato dei profili di diritto amministrativo e ambientale, mentre **Piergiorgio Mandrizzato** e **Simona Salis** di Ichino Brugnattelli & Associati hanno curato gli aspetti di natura giuslavoristica.

Chiomenti ha assistito Finavias con un team guidato da **Mario Roli** ed **Elena Busson** e composto da **Giulia Elisabetta Uboldi**, **Francesco Rigo**, **Andrea Masut** e **Mattia Cofini**, per i profili

corporate, e inoltre da **Cristoforo Osti**, **Antonino Cutrupi** e **Giacomo Grechi** per i profili antitrust.

Di Tanno Associati ha agito come consulente fiscale di F2i e Finavias e per la Vendor tax due diligence, con un team composto dal partner **Fabio Brunelli** insieme a **Marco Sandoli**, **Sabrina Tronci**, **Matteo Egidi**, **Luca Varasano**, **Valerio Forestieri** e **Vittorio Antonini**. 2i Rete Gas è stata seguita dal proprio team legale interno, diretto dal General Counsel **Simone Agulini**, affiancato da **Walter Cavalli**.

La practice

Corporate M&A

Il deal

Acquisizione di 2i Rete Gas da parte di Italgas

Gli studi

Legance, Foglia & Partners, Cleary Gottlieb, Chiomenti, Di Tanno Associati

Le banche

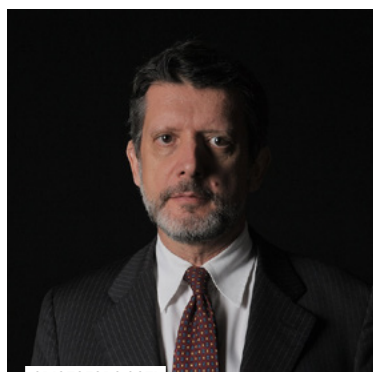
Intesa Sanpaolo, BNP Paribas, Unicredit, Mediobanca, JP Morgan

Il valore

2,06 miliardi di euro

Operazione di rifinanziamento da 2,9 miliardi di euro di Nexi

Linklaters ha assistito Nexi (pagamenti digitali) nell'ambito di un rifinanziamento da 2,9 miliardi di euro. Il pacchetto di rifinanziamento include due term facilities per un totale di 1,9



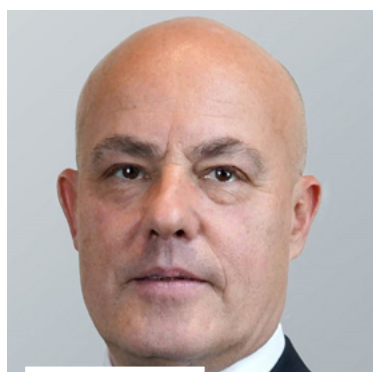
CRISTOFORO OSTI



FABIO BRUNELLI



ALESSANDRA ORTELLI



STEFANO SENNHAUSER

miliardi di euro, con scadenza nel 2030, oltre a una linea di credito rotativa (RCF) da 1 miliardo di euro, anch'essa con termine fissato al 2030. L'operazione permette a Nexi di estendere la durata media del debito e di migliorare la flessibilità nella gestione finanziaria. Nell'operazione, A&O Shearman ha assistito Mediobanca, in qualità di Global Coordinator e Documentation Agent, Intesa Sanpaolo in qualità di Global Coordinator e Facility Agent, UniCredit in qualità di Global Coordinator, e le ulteriori 22 banche del pool che hanno partecipato all'operazione.

Il team di Linklaters ha seguito tutte le fasi dell'operazione con un team guidato dal partner **Ettore Consalvi**, coadiuvato dalla counsel **Alessandra Ortelli**, dall'associate **Maria Chiara De Biasio** e dal trainee **Riccardo Sirchia**. Gli aspetti fiscali dell'operazione sono stati curati dal counsel **Fabio Balza**, insieme all'associate **Luigi Spinello**.

Il team di A&O Shearman è stato guidato dal partner **Stefano Sennhauser**, coadiuvato dall'associate **Alessandro Carta Mantiglia Pasini** e dal trainee **Antonio Bussolino**. Gli aspetti fiscali dell'operazione sono stati curati dal counsel **Elia Ferdinando Clarizia**.

La practice

Bancario

Il deal

Rifinanziamento di Nexi

Gli studi

Linklaters, A&O Shearman

Le banche

Mediobanca, Unicredit, Intesa Sanpaolo

Il valore

2,9 miliardi di euro

L'Opa di MFE su ProSiebenSat

MFE – MediaForEurope, holding del gruppo Mediaset, ha annunciato il lancio di un'offerta pubblica di acquisto (Opa) sulla totalità delle azioni di ProSiebenSat, media company tedesca di cui MFE detiene già il 29,99%.

BonelliErede, con un team composto da **Matteo Erede**, **Luigi Chiarella** e **Giovanni Fumarola**, ha prestato assistenza a MFE in tutte le fasi dell'offerta per i profili di diritto societario e di mercato finanziario, anche coordinando i team dei consulenti legali esteri coinvolti, ossia **Hengeler Mueller** per i profili di diritto tedesco, **Nauta Dutilh** per quelli di diritto olandese e **Perez Llorca** per quelli di diritto spagnolo. Nel contesto dell'offerta, il cui corrispettivo sarà pagato per circa il 78% in denaro mentre il restante 22% mediante scambio di azioni MFE di classe A di nuova emissione, è prevista la messa a disposizione, da parte di un pool di banche finanziatrici guidato da UniCredit e composto da Intesa Sanpaolo, Mediobanca, BPER Banca, Banco BPM, BNP Paribas, Banca Nazionale del Lavoro, CaixaBank e Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, di un finanziamento bancario da destinarsi in parte a finanziare una quota del corrispettivo dell'offerta.

Per quanto concerne il finanziamento dell'Opa, MFE è stata assistita da Legance, con un team coordinato dal partner **Tommaso Bernasconi**,



MATTEO EREDE



TOMMASO BERNASCONI



LORENZO VERNETTI



CRISTIANO GARBARINI

e composto dalla senior counsel **Beatrice Zilio** e dall'associate **Mattia Longo**, e, per quanto riguarda gli aspetti fiscali, dal counsel **Riccardo Petrelli**.

Quanto invece ai profili di diritto olandese e tedesco relativi al finanziamento, anche per questi MFE è stata assistita rispettivamente dagli studi **NautaDutilh** e **HengelerMueller**. Il pool di banche finanziatrici è stato assistito da **PedersoliGattai**, con un team composto dai partner **Carlo Montagna**, **Lorenzo Verneti** e **Gian Luca Coggiola** e dall'associate **Matteo Zoccolan**. I profili fiscali del finanziamento sono invece stati curati dal partner **Cristiano Garbarini** e dalla counsel **Valentina Buzzi**. Quanto invece ai profili di diritto olandese e tedesco, il pool di banche finanziatrici è stato assistito rispettivamente dagli studi **Loyens e Gleiss Lutz**.

La practice

Bancario

Il deal

Opa di MFE su ProSiebenSat

Gli studi

BonelliErede, Legance, PedersoliGattai, Hengeler Mueller, Nauta Dutilh, Perez Llorca, Loyens e Gleiss Lutz

Altri advisor

UniCredit, Intesa Sanpaolo, Mediobanca, BPER Banca, Banco BPM, BNP Paribas, Banca Nazionale del Lavoro, CaixaBank, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria



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



GIOVANNI B. CALÌ

CMS, un nuovo managing partner per l'area tax

Si tratta di Giovanni B. Calì, professionista in forza allo studio dal 1990. Intanto, la squadra di fiscalisti cresce con l'arrivo di Francesco delli Falconi e del suo team.

Il 2025 si è aperto con due importanti novità per CMS in Italia. La prima è stata la nomina di **Giovanni B. Calì** quale nuovo managing partner per l'area tax dello studio (il managing partner dell'area legal è, come noto, l'avvocato **Pietro Cavasola**). La seconda, invece, è stata un importante ingresso che è andato a rafforzare ed accrescere ulteriormente la nutrita compagine di fiscalisti di questa organizzazione. Ci riferiamo all'arrivo di **Francesco delli Falconi**, e del suo team, provenienti dallo studio Scgt. Si è trattato di un ingresso di rilievo soprattutto per il suo portato strategico. Delli Falconi, infatti, apporta specifiche competenze in materia di fiscalità del lavoro e dei profili di diritto tributario riservati alle persone fisiche.

Questo arrivo è quasi coinciso con la nomina di Calì al ruolo di managing partner tax dello studio. Calì, che ha ricevuto il testimone da **Giuseppe Ascoli**, è un professionista cresciuto all'interno dello studio. È entrato nel 1990 e nel 1994 è diventato partner dello studio. Il professionista è anche presidente dell'Ordine dei commercialisti ed esperti contabili di Roma. Si occupa, fra le altre cose, degli aspetti civilistici e fiscali delle operazioni societarie straordinarie e delle compravendite di partecipazioni e aziende; si occupa anche di transfer pricing, prevenzione e risoluzione dei relativi conflitti (advance pricing agreements e mutual agreement procedures), e fiscalità internazionale.

MAG lo ha incontrato per parlare delle novità.

Dottor Calì, lei all'inizio dell'anno ha assunto la carica di managing partner tax di Cms: si tratta di un passaggio esemplificativo della transizione generazionale dell'organizzazione. Come è maturata la sua nomina?

Si è trattato di un normale avvicendamento. Le responsabilità gestionali assorbono molto tempo e quindi è normale passare la palla dopo un periodo più o meno lungo. Peraltro, ci siamo dati nuove regole in base alle quali ogni due anni si rivedono i ruoli di ciascuno per cui la tempistica degli avvicendamenti è ora anche più serrata di un tempo.



FRANCESCO DELLI FALCONI

Perché proprio lei questa volta?

Forse la risposta la dovrebbe chiedere ai miei soci. Ma credo che sia dovuto soprattutto al fatto che io appartengo ad una generazione di mezzo, tra i professionisti più giovani e quelli meno giovani, e quindi ci si aspetta che io possa riuscire a fare sintesi tra le diverse istanze dei vari professionisti dello studio.

La prima mossa dell'area tax dopo la sua nomina è stata il lateral hire di delli Falconi: come si inserisce questo ingresso nella vostra struttura?

Dal punto di vista strategico l'arrivo di Francesco e del suo team rafforza la practice fiscale dello studio in un'area, quella della fiscalità del lavoro in senso lato, che è sinergica alle altre aree di specializzazione del dipartimento fiscale del nostro studio,

«Ci siamo dati nuove regole in base alle quali ogni due anni si rivedono i ruoli di ciascuno per cui la tempistica degli avvicendamenti è più serrata di un tempo»

prevalentemente focalizzato sul supporto fiscale alle imprese. Peraltro, Francesco delli Falconi ha una grande competenza ed esperienza in merito alle implicazioni fiscali del welfare aziendale e della mobilità internazionale dei lavoratori. Il primo è un tema di grande attualità su cui Francesco potrà supportare egregiamente la clientela dello studio. Il secondo è un tema imprescindibile per uno studio come il nostro che, da sempre, si occupa di diritto tributario internazionale e fa parte di uno dei più grandi network internazionali di studi legali.

Oggi com'è strutturata l'area tax dello studio? Quanti soci, e collaboratori, conta e come sono distribuiti in termini di aree di competenza?

Il dipartimento è composto da 42 professionisti, di cui 14 soci. Tutti i professionisti si occupano prevalentemente di fiscalità delle imprese perché la clientela è in massima parte costituita da società appartenenti a gruppi multinazionali. Esistono dei team tax specializzati per materia (contenzioso e pre-contenzioso, transfer pricing, IVA, operazioni straordinarie, redditi da lavoro) e dei team tax specializzati per industry (energy, insurance, pharma, real estate, automotive)

ma in genere evitiamo di operare all'interno di compartimenti stagni perché l'interazione fra competenze ed esperienze diverse fa crescere i professionisti e crea valore aggiunto per i clienti.

CMS è uno degli studi che da più tempo ha scelto di operare sul mercato della consulenza corporate e finance offrendo un range di servizi tanto legali quanto fiscali. Questa scelta resta talmente valida che oggi tutti gli studi d'affari coprono quest'area: cosa la rende fondamentale?

Le imprese che operano in Italia sanno di avere un socio importante che non risulta da una visura camerale ma si vede chiaramente in fondo al conto economico: lo Stato. Qualsiasi loro decisione di business ne deve tenere conto e, pertanto, non può essere presa prescindendo dalle implicazioni fiscali. Avere un dipartimento fiscale in house costituisce quindi per uno studio legale una leva importante per supportare la clientela nel modo più efficace (dal punto di vista della qualità delle consulenze rese) e più efficiente (dal punto di vista dei tempi e dei modi con cui il cliente interagisce con i consulenti esterni).

E poi?

Avere un dipartimento fiscale in house costituisce inoltre per uno studio legale un'occasione di cross selling e quindi di sviluppo del business. Infine, può anche avere una valenza protettiva nella misura in cui sia in grado di impedire ad altri service provider di avvicinare la clientela dello studio. Tutte queste motivazioni stanno inducendo gli studi d'affari ad aprire dipartimenti fiscali. Noi lo abbiamo fatto 25 anni fa.

Quali sono le prospettive future del settore? Quali saranno le attività trainanti?

Noi crediamo che le prospettive siano rosee perché le questioni tributarie sono sempre più complesse, soprattutto nell'ambito della fiscalità delle imprese, e la loro più opportuna gestione necessita di supporti specialistici che le imprese non possono avere all'interno e devono quindi necessariamente reperire all'esterno. Peraltro, la compliance fiscale è

«Il dipartimento è composto da 42 professionisti, di cui 14 soci. Tutti i professionisti si occupano prevalentemente di fiscalità delle imprese»

sempre più percepita come un fattore ESG e ciò induce le aziende ad investire risorse per mitigare il rischio di commissione di violazioni fiscali. Di ciò è consapevole anche il Legislatore che è intervenuto a più riprese e da diverse angolazioni (con le modifiche normative in materia di adeguati assetti, di responsabilità delle società per gli illeciti dei propri esponenti apicali, di regime dell'adempimento collaborativo e di Tax Control Framework opzionale).

Dopo l'ingresso di delli Falconi dobbiamo aspettarci altre mosse?

Il nostro studio sta sul mercato e ciò significa guardarsi sempre intorno, confrontarsi con i competitor e cogliere le opportunità che dovessero presentarsi. Quindi la risposta è

positiva anche se ciò non significa che stiamo per annunciare nuovi ingressi. Del resto, noi ci teniamo a che la crescita dello studio sia armoniosa e ciò implica crescere anche dall'interno, promuovendo i giovani, e non solo mediante laterl hiring. Ciò implica inoltre fare molta attenzione alla compatibilità di chi arriva dall'esterno con il resto dei professionisti dello studio. Compatibilità non solo dal punto di vista tecnico, cioè delle specializzazioni, ma anche comportamentale e della visione della professione e del mercato.

Come si è chiuso in termini di fatturato il 2024 per lo studio? E per l'area Tax?

Posso dire che prosegue il trend di crescita del volume d'affari per lo studio in generale e per il dipartimento fiscale in particolare, che non è certo una crescita a doppia cifra ma è comunque positiva in termini reali e che il peso del dipartimento fiscale all'interno dello studio si attesta intorno al 25%, percentuale senz'altro significativa per una singola practice.

Il budget 2025 è ancora in crescita?

Anche per il 2025 confermiamo un budget in crescita in termini di volume di affari e siamo fiduciosi di raggiungere l'obiettivo prefissato. (n.d.m.) 



THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE ITALIAN BUSINESS COMMUNITY

EVERY ISSUE INCLUDES:



Interviews to lawyers,
in-house counsel, tax experts

Business sector studies

Post-awards reports

Video interviews

Follow us on



Search for MAG on



For information: info@lcpublishinggroup.com

THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE SWISS BUSINESS COMMUNITY

EVERY ISSUE INCLUDES:



Interviews to lawyers,
in-house counsel, tax experts

Business sector studies

Post-awards reports

Video interviews

Follow us on





Anno record per Hogan Lovells: +20%

Parla il managing partner Patrizio Messina. Primo giro di boa dall'arrivo con il suo team nella sede italiana della law firm. In 12 mesi lo studio ha accolto 14 nuovi soci. «Stiamo costruendo una realtà che rispetti il bilanciamento globale in termini di fatturato tra practice: Corporate & Finance (41%), Regolamentare e IP (30%) e Contenzioso (29%). I big deal? «Ci sono diverse attività già in corso»

di nicola di molfetta

FOTO DI GIUSEPPE MACOR

Partire dai risultati. Mettere “a terra” un po’ di dati e riuscire, di conseguenza, a fare un primo, parziale, bilancio di un nuovo corso. Passato un anno dall’inizio della sua gestione in Hogan Lovells, MAG ha incontrato **Patrizio Messina**, managing partner delle sedi italiane della law firm internazionale, per capire qual è la direzione intrapresa dallo studio in questi dodici mesi.

Tra l’altro, il 2025 è un anno importante per Hogan Lovells nella Penisola, visto che taglia il traguardo dei 25 anni di operatività. Un anniversario significativo per un progetto che è evoluto e che solo negli ultimi 12 mesi ha registrato l’arrivo di circa 50 professionisti (tra cui, 14 soci) senza perdere l’attenzione nei confronti dei talenti interni e la loro valorizzazione.

Avvocato Messina, come si è chiuso in termini di bilancio il suo primo anno alla guida di Hogan Lovells (HL) in Italia?

HL Italia ha chiuso il 2024 con una crescita di oltre il 20% rispetto al 2023, con un fatturato di circa 60 milioni di euro, superando anche le nostre previsioni di budget. Un cambio di passo significativo tenuto conto che già lo studio negli anni precedenti già cresceva con un tasso medio annuale di circa il 10%.

La redditività è un parametro sempre più importante. Voi come siete andati?

Nonostante gli investimenti sostenuti per la crescita, siamo riusciti a mantenere un elevato livello di profittabilità, allineato con gli anni precedenti sia a livello di gross margin che di net contribution. Abbiamo un ottimo controllo dei costi di struttura e nei prossimi anni contiamo di ottimizzare, o se preferisce, efficientare ancor più la “macchina operativa” con un lavoro sui processi aziendali e l’uso di nuove tecnologie.

Quali sono i risultati che l'hanno soddisfatto maggiormente?

L’integrazione che si è realizzata tra le diverse practice ha consentito di raggiungere un buon livello di cross-selling domestico. Il fatturato derivante da cross-selling tra le practice italiane è infatti pari al 23% circa del fatturato totale.

La società in cifre

25

Gli anni di presenza in Italia

2

Le sedi: Milano e Roma

32

I partner

140

Gli avvocati (160 contando anche i trainee)

60

I milioni di fatturato nel 2024

+20%

La crescita rispetto al 2023

46

La percentuale di fee earners donne (tra cui 9 soci)

Quali sono, invece, i fattori che secondo lei garantiranno ulteriore crescita allo studio nel prossimo futuro?

L’obiettivo dei prossimi mesi è quello di continuare a lavorare sull’integrazione, portandola a regime, massimizzando le sinergie con i nuovi team e rafforzando la coesione della squadra. Continueremo a tenere al centro della nostra strategia i clienti posizionandoci su operazioni sempre più sofisticate.

In che modo?

Collaboreremo tra team per massimizzare lo sviluppo dei clienti preesistenti, individueremo poi strategie per acquisire grandi nuovi clienti in virtù dell’offerta ancora più allargata, ottimizzando al contempo l’attuale portafoglio clienti che inevitabilmente porterà alla scrematura di quelli meno profittevoli. E non è tutto.

«Continueremo a tenere al centro della nostra strategia i clienti posizionandoci su operazioni sempre più sofisticate»

Dica...

Lavoreremo duro per continuare a essere un employer of choice per mantenere un clima e una cultura di studio che siano i migliori possibili e che permettano lo sviluppo di grandi talenti. La strategia non è nulla senza la cultura. Lo scorso anno ci è stato assegnato il premio di "Best Employer" dalla Luiss Guido Carli e abbiamo ottenuto la Certificazione della Parità di Genere di Bureau Veritas con un punteggio superiore al 90%. Continueremo a lavorare in questa direzione.

Quando ci siamo visti in altre occasioni mi ha accennato alla strategia FRIS di HL. Mi spiega meglio in cosa consiste e quali ricadute potrà avere sull'Italia?

Hogan Lovells ha il suo pilastro storico nella sede di Washington, bilanciato pariteticamente da quello di Londra e un terzo centro fondamentale nelle cinque sedi tedesche. La creazione di una regione integrata tra Francia, Italia e Spagna, da cui l'acronimo FRIS, nel cuore del vecchio continente, è una risposta dello studio per adattarsi ai cambiamenti geopolitici in atto e meglio supportare molti tra i più importanti clienti dello studio su lavori complessi in modo integrato, non solo all'interno della regione ma in tutto il mondo.

Quali sono gli obiettivi di questa mossa?

La regione FRIS si pone l'obiettivo di massimizzare le sinergie tra i tre paesi che costituiscono una zona geopolitica con mercati chiave in EMEA e a livello globale, creando maggiori opportunità di cross-selling tra le sedi di Parigi, Madrid, Roma e Milano e conseguente ulteriore crescita delle due sedi italiane.

I lateral hire sono stati una cifra importante di questo primo anno di sua gestione in HL. Dopo i commenti a caldo, parliamone un attimo a freddo. HL era cresciuto negli anni senza fare lateral. Adesso questi innesti a quali risultati puntano?

Negli ultimi 12 mesi abbiamo visto l'ingresso in Studio di oltre 50 professionisti (si veda la scheda, ndr), di cui 14 partner. Vogliamo

DODICI MESI DI LATERAL

L'ampliamento della compagine italiana di Hogan Lovells è iniziato nel **febbraio 2024**, quando ha integrato un team di sei soci provenienti da Orrick, **Annalisa Dentoni-Litta**, **Madeleine Horrocks**, **Alessandro Accrocca**, **Paola Barometro**, **Sabrina Setini** e **Patrizio Messina**, che ha subito assunto il ruolo di managing partner per l'Italia. L'ingresso di questo primo gruppo ha portato a un significativo potenziamento della practice finance, con particolare attenzione a cartolarizzazioni, finanza strutturata e operazioni di debt capital market.

A **dicembre 2024**, lo studio ha ulteriormente consolidato la propria posizione con l'ingresso di **due soci** esperti in restructuring & special situations, **Francesco De Gennaro** e **Alessandro Lanzi**, provenienti da DLA Piper, insieme a un team di altri 11 professionisti.

Nel **gennaio 2025**, lo studio ha compiuto un ulteriore passo avanti con l'ingresso di sei soci da White & Case - **Ferigo Foscari**, **Iacopo Canino**, **Alessandro Seganfreddo**, **Piero de Mattia**, **Bianca Caruso** e **Andre Pretti** - che hanno contribuito a rafforzare la divisione corporate & finance.

che i nuovi team lavorino sui clienti di studio, affiancando i team esistenti e potenziando l'offerta. Successivamente, costruiremo insieme nuovi rapporti eventualmente, con clienti che origineremo o gestiremo insieme.

Perché la strategia di lateral è partita da restructuring e corporate & finance?

Lo studio vantava già eccellenze negli ambiti fortemente regolamentati tra cui il TMT, l'IP, tutto l'ambito Life Sciences e dell'IA, oltre ovviamente alle preesistenti squadre di finance e corporate. Vogliamo essere percepiti ancora di più come un grande attore del transactional in Italia e abbiamo sentito la necessità di investire proprio in queste aree con l'inserimento di team con competenze complementari ai team preesistenti.

Come si integrano le professionalità arrivate con la squadra e (e le competenze) già presenti?

Abbiamo clienti e competenze complementari. La squadra di finance già presente in HL è leader in Italia nell'ambito della finanzia strutturata e offre assistenza in ambito di debt capital markets e in export and trade finance. Il team entrante porta competenze specifiche nel private debt e direct lending, nell'acquisition finance, Lbo, e sugli High yield. L'offerta del team corporate già presente in HL è stata ampliata dall'ingresso di professionisti

con forti competenze nel public M&A e nell'equity capital markets e arricchita con l'ingresso di un socio dedicato in modo verticale al private equity.

Sono team che potranno crescere ancora con ulteriori lateral?

Il nostro corporate & finance è tra i più grandi per dimensioni e offerta se paragonato ai team degli altri studi internazionali in Italia. Non credo sarà necessario l'inserimento di ulteriori professionisti, salvo occasioni opportunistiche che ci si potranno presentare.

Quali clienti avete acquisito con queste due mosse?

Con il gruppo guidato da Ferigo Foscari, che ha lavorato ad alcune delle più complesse operazioni Private/Public M&A e IPO, stabilendo fortissimi contatti con banche d'affari e assistendo primarie società italiane in momenti cruciali del loro percorso, abbiamo acquisito contatti con ulteriori importanti corporate italiane, molte con attività all'estero, e con le quali lavoreremo su assistenze di corporate (private/public), finanza e altro, grazie alla nostra offerta integrata in ogni ambito del diritto. Inoltre, sono entrati rapporti con molti nuovi fondi di private equity che si andranno ad affiancare ai nostri attuali clienti. Con il gruppo guidato da Iacopo Canino abbiamo acquisito le relazioni con importanti fondi di private debt, oltre che con altre importanti corporate italiane.

E sul fronte restructuring?

Con la squadra di Francesco De Gennaro siamo andati a coprire le aree di crisi di impresa, ristrutturazioni del debito e special situation, permettendoci di supportare con maggiore efficacia i clienti in momenti di transizione e complessità finanziaria. Alessandro Lanzi inoltre è specializzato in procedure concorsuali e contenziosi in materia di procedure fallimentari e di ristrutturazione del debito. Loro hanno fortissime relazioni con fondi di private debt e asset management e portano expertise approfondite in alcuni settori specifici, come per esempio quello dello sport.

In generale, quali sono le fasce di mercato a cui puntate in questi settori?

«Lo studio continuerà nel suo processo di crescita sia tramite lateral che per crescita interna. Arriveremo a 200 professionisti circa tra Milano e Roma»

Puntiamo alle fasce di mercato più alte. Alle operazioni sistemiche e strategiche per il nostro Paese e per i nostri clienti. Vogliamo concentrarci su operazioni sofisticate. Deal strategici su nostri clienti che coinvolgono professionisti da più aree di pratica e deal che portano i nostri clienti all'estero o clienti esteri ad investire in Italia.

Siamo d'accordo che la cartina al tornasole per valutare queste operazioni saranno i mandati che seguiranno? Si sta già muovendo qualcosa?

Sì, certo. Ci sono diverse attività già in corso, molte delle quali ancora confidenziali. Un'operazione pubblica, entrata grazie al lavoro congiunto con il team di Ferigo Foscari, che possiamo menzionare è la nostra recente assistenza a CDP nella cessione a Poste Italiane di una partecipazione pari al 9,81% del capitale sociale ordinario di TIM, nonché nell'acquisto da Poste Italiane di una partecipazione in Nexi pari al 3,78% del capitale sociale, arrivando a detenerne, direttamente e indirettamente, complessivamente il 18,25% di Nexi. Si tratta di una operazione strategica per il mercato delle telecomunicazioni in Italia.

Nuovi lateral (a stretto giro o meno) in che direzione si muoveranno?

In un mercato sofisticato ma piccolo come quello italiano, l'ingresso di sei partner da un altro studio leader è un risultato raro e significativo. Non ci saranno più lateral come quello più recente. Lo studio continuerà nel suo processo di crescita sia tramite lateral che però diventeranno mirati e opportunistici, che per crescita interna. Arriveremo ad avere 200 professionisti circa tra Milano e Roma.

Intanto, bisogna lavorare all'amalgama della squadra: come si sono integrati i nuovi team con il nucleo "storico" dello studio?

Il nostro è un business basato di persone. Abbiamo la sensazione di aver preso professionisti straordinari. C'è chimica tra i soci. Un ottimo clima. Questo ci porterà a crescere di più in senso verticale (con le practice) e orizzontale (creando dei meccanismi per lavorare insieme). Sono nate già diverse opportunità di business cross-practice e cross-border con i nuovi team generate da loro. Al contempo i team italiani e del network hanno già coinvolto i nuovi team su operazioni generate da team già in Hogan Lovells.

HL in questo anno è cresciuto nella sua dimensione multi-practice: qual è il vostro obiettivo di posizionamento? Chi sono i player nel vostro orizzonte competitivo?

Stiamo costruendo un grande studio in Italia, che rispetti il bilanciamento globale in termini di fatturato tra practice: Corporate & Finance (41%), Regolamentare e IP (30%) e Contenzioso (29%). I nostri concorrenti diretti sono i grandi studi internazionali e i primari studi italiani su alcune specifiche area di pratica. 

PROMOZIONI

**UNA SOCIA E DUE COUNSEL
PROMOSSE A GENNAIO 2025**

Tra le priorità nella gestione Messina di Hogan Lovells si conferma la valorizzazione dei talenti. «Lavoriamo da tempo sull'attenzione alle persone, alla formazione a tutti i livelli anche tramite le academy che abbiamo lanciato nel 2024», afferma il managing partner.

Nell'ultimo anno, **Giulia Mariuz** è stata promossa partner. «La sua giovane età, unita al suo approccio innovativo, la rende un esempio di come la nuova generazione di avvocati possa portare innovazione e freschezza nel settore legale, in particolare nel settore TMT, dove il panorama legale è in continua evoluzione». Mariuz vanta una expertise specifica in materia di privacy, protezione dei dati e cybersecurity. «Grazie alla sua expertise e al suo approccio spiccatamente business-oriented, è apprezzata dai clienti per la sua capacità di sviluppare soluzioni innovative, sfruttando il valore economico e competitivo dei dati nel rispetto della normativa applicabile», aggiunge sempre Messina. Altre due promozioni hanno riguardato le counsel **Giada Cagnes** ed **Eugenia Gambarara**. Cagnes è counsel del dipartimento di diritto del lavoro, guidato in Italia dal socio e deputy managing partner **Vittorio Moresco**. Gambarara è counsel del dipartimento di Technology, Media and Communications e Commercial.



LEGALCOMMUNITYGERMANY

The first 100% digital portal in English addressed to the German legal market.
It focuses on both lawfirms and inhouse legal departments

LEGAL MARKET IN GERMANY

IN-HOUSE LAWYERS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

DEALS & ADVISORS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

DIGITAL NEWS



Follow us on



www.legalcommunitygermany.com

Obiettivo legalità



Intelligenza artificiale generativa tra potenzialità e rischi: il caso DeepSeek

di Ilaria De lasio*

Negli ultimi anni gli sviluppi tecnologici legati all'intelligenza artificiale, nello specifico quella Generativa, hanno interessato una fascia sempre più ampia della popolazione.

Quasi tutti ormai hanno provato, almeno una volta, ad utilizzare ChatGPT rimanendo sorpresi della velocità di risposta. Ciò che però non tutti sono in grado di comprendere, sono i rischi legati al suo utilizzo.

Ma andiamo con ordine.

Quando parliamo di intelligenza artificiale generativa (o "Gen AI") ci riferiamo a quel tipo di intelligenza artificiale in grado di creare, dietro richiesta degli utenti, contenuti originali come testi, immagini, video, codici di programmazione eccetera. Quanto più la richiesta è dettagliata, tanto più dettagliato sarà il contenuto creato.

Ed è proprio dal dettaglio delle richieste che sorge uno dei rischi principali: le informazioni fornite (e di conseguenza utilizzate per l'addestramento) in che modo sono protette?

È quanto si è chiesto il Garante per la Protezione dei Dati Personali, aprendo un'istruttoria nei confronti di DeepSeek, il modello sviluppato dalle due società cinesi Hangzhou DeepSeek Artificial Intelligence e Beijing DeepSeek Artificial Intelligence, che a differenza dei più rinomati ChatGPT e Gemini è gratuito e soprattutto Opensource.

Il 28 gennaio 2025, il Garante ha infatti inviato una richiesta di informazioni alle due società cinesi chiedendo "di confermare quali siano i dati personali raccolti, da quali fonti, per quali finalità, quale sia la base giuridica del trattamento, e se siano conservati su server collocati in Cina. Il Garante, inoltre, ha

chiesto alle società che tipo di informazioni vengano utilizzate per addestrare il sistema di intelligenza artificiale e, nel caso in cui i dati personali siano raccolti attraverso attività di web scraping [n.d.r.: una tecnica di estrazione dei dati da un sito web mediante l'utilizzo di software], di chiarire come gli utenti iscritti e quelli non iscritti al servizio siano stati o vengano informati sul trattamento dei loro dati.”

Il giorno successivo le due società hanno fornito riscontro al Garante affermando, tra le altre cose:

- che le società non erano entrate, né avevano pianificato di entrare nel mercato italiano;

di aver rimosso l'App DeepSeek dagli App store italiani (in contraddizione quindi con quanto dichiarato precedentemente) e

- che il Regolamento GDPR non trova applicazione in relazione alle attività di trattamento di dati personali dalle stesse poste in essere.

Al contrario, il Garante aveva rilevato non solo che il servizio risultava ancora accessibile per gli utenti precedentemente registrati, ma anche che, da quanto descritto nella policy sulla privacy (tra l'altro disponibile solo in inglese e non sufficientemente dettagliata), i dati raccolti dal titolare nell'ambito della fornitura del servizio DeepSeek sono conservati presso la Repubblica Popolare Cinese e quindi soggetti a normative meno garantiste rispetto al GDPR.

Di conseguenza, il Garante ha ordinato la “limitazione definitiva delle attività di trattamento dei dati personali di interessati che si trovano nel territorio italiano che avvengono nell'ambito del servizio DeepSeek”.

Problemi legati alla banca dati di DeepSeek sono stati riscontrati anche dalla società di sicurezza cloud Wiz che, il 29 gennaio, ha pubblicato un rapporto da cui emerge come DeepSeek abbia lasciato uno dei suoi database su internet. Tramite questo database, accessibile senza alcun sistema di autenticazione, secondo il rapporto fornito,

sarebbero stati visibili oltre un milione di informazioni sensibili.

Se questo non bastasse, il 27 gennaio, la società cinese ha denunciato di aver ricevuto un attacco informatico su larga scala in grado di sovraccaricare i server di DeepSeek, obbligando la stessa a limitare temporaneamente le registrazioni degli utenti, causando quindi un rallentamento nel servizio.

Nonostante ciò, il successo del software cinese è stato talmente rapido da attirare l'attenzione della criminalità informatica che si è attivata creando siti web che imitano quello ufficiale di DeepSeek, con l'unico obiettivo di distribuire malware sotto forma di falsi “client desktop”.

Questi siti propongono agli utenti di scaricare un presunto client desktop di DeepSeek, mai rilasciato ufficialmente dalle società in versione Windows, il quale, una volta scaricato, installa automaticamente sul computer un virus in grado di modificare le impostazioni di sistema ed attivare il protocollo SSH (Secure Shell) garantendo quindi l'accesso remoto al computer della vittima, la quale, a meno di controlli o problemi conclamati, rimane ignara della compromissione avvenuta.

Quanto finora descritto non ha ovviamente l'obiettivo di scoraggiare l'utilizzo della Gen AI, ma solo quello di invitare gli utenti ad un utilizzo consapevole. Nello specifico, le aziende italiane dovrebbero iniziare a stabilire delle policy interne precise per il suo utilizzo e garantire una formazione interna in grado di limitare i rischi legati alla sicurezza informatica, anche servendosi, dove necessario, di consulenti specializzati.

** Forensic Accountant*

THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

EVERY ISSUE INCLUDES:



Interviews to lawyers,
in-house counsel, tax experts



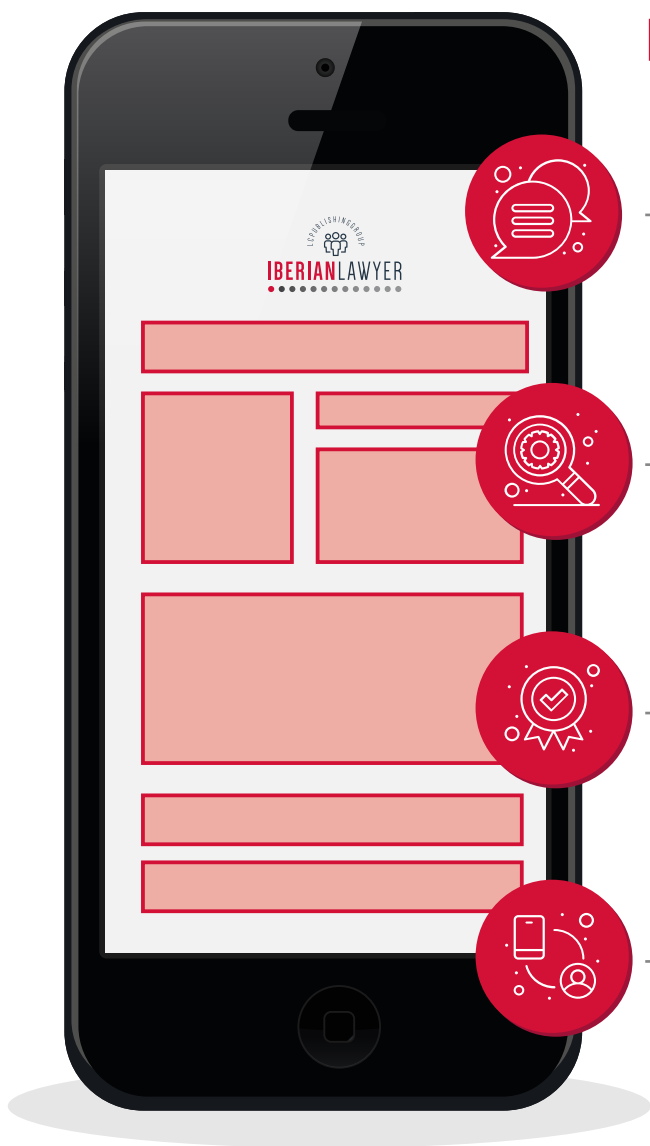
Business sector studies



Post-awards reports



Video interviews



Follow us on



THE DIGITAL MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN
BUSINESS COMMUNITY

EVERY ISSUE INCLUDES:

Interviews to lawyers,
in-house counsel, tax experts

Business sector studies

Post-awards reports

Video interviews

Follow us on





PEDRO PÉREZ-LLORCA

Pérez-Llorca: slancio e rinnovamento

Con una crescita del 33% nel 2024 e un fatturato quintuplicato in dieci anni, lo studio punta su mercati chiave e nuova governance per affrontare il futuro del settore legale

di Ilaria Iaquinta

Rimettersi in discussione costantemente, nonostante i buoni risultati, per crescere ancora di più e meglio: sembra essere questa la strada tracciata da Pérez-Llorca. Pur avendo quintuplicato il proprio fatturato nell'ultimo decennio, con un percorso di crescita continua negli ultimi cinque anni e un incremento del 33% del fatturato globale nel 2024, superando i 165 milioni di euro (133,6 milioni, +8% in Spagna), lo studio non ha tolto il piede dall'acceleratore. E anzi, ha puntato con decisione sull'espansione internazionale, investendo in modo particolare in mercati chiave come il Portogallo — con l'apertura dell'ufficio a Lisbona alla fine del 2023, dove lavorano già circa 45 professionisti — e il Messico, attraverso l'integrazione dello studio González Calvillo, completata nel luglio scorso. A ciò si aggiunge il potenziamento strategico della sede di New York, che oggi offre consulenza non solo in diritto spagnolo, ma anche in quello portoghese e messicano.

Ma non si tratta solo di espansione geografica. Sono state prese anche decisioni fondamentali sul piano interno per prepararsi al futuro. L'introduzione di una nuova governance all'inizio dello scorso anno segna l'avvio di una successione graduale dopo decenni di leadership unipersonale da parte di **Pedro Pérez-Llorca**, managing partner dello studio dal 1997. Questo cambiamento si concretizza nella promozione di figure chiave come **Julio Lujambio**, nominato socio esecutivo,

Iván Delgado, socio esecutivo internazionale, e **Constanza Vergara**, socia e chief operating officer dello studio, oltre alla creazione di un partnership board internazionale di 30 membri che assicura una rappresentanza equilibrata di Spagna, Portogallo e Messico. E, per completare questo ambizioso progetto, Pérez-Llorca ha puntato sull'innovazione e la digitalizzazione. Ne è un esempio l'integrazione di Legora, uno strumento di intelligenza artificiale generativa di seconda generazione, che testimonia l'impegno dello studio nella modernizzazione dei processi e nella risposta a una domanda crescente di efficienza e rapidità nei servizi legali.

Di seguito, in un'intervista con Pedro Pérez-Llorca, vengono analizzati i fattori che hanno alimentato questo successo e si delineano le prospettive future di uno degli studi legali più dinamici del panorama legale.

Si è chiuso un anno molto positivo per lo studio. Nonostante le incertezze geopolitiche e l'inflazione...

Siamo molto soddisfatti del 2024 e della crescita degli ultimi dieci anni. Il risultato del 2024 ha due motori. Da un lato, la nostra attività nei mercati spagnolo e portoghese è cresciuta praticamente in

«La Spagna potrà essere il nostro primo mercato, ma mi piacerebbe avere un'attività più bilanciata»



tutte le aree, sia transazionali che non. Dall'altro, c'è un elemento straordinario: l'ingresso nel mercato messicano attraverso un'integrazione. Entrambi i fattori spiegano insieme il 33%.

Lo studio ha accelerato la sua espansione internazionale. Possiamo dire che oggi l'ambizione di Pérez-Llorca sia rivolta principalmente all'estero?

Non solo. L'aspetto più evidente è che in un anno siamo passati dall'operare in un solo mercato, la Spagna, a tre, con Portogallo e Messico. È quindi normale che questo cambiamento e l'internazionalizzazione attirino l'attenzione, ma continuiamo ad avere una forte ambizione di crescita in Spagna: lavoriamo con un numero sempre maggiore di clienti, partecipiamo alle operazioni più importanti del Paese e continuiamo a crescere, sia attraverso promozioni interne a socio sia con assunzioni esterne. Abbiamo ambizione internazionale, ma portiamo avanti anche un importante progetto di crescita in Spagna.

Come stanno andando il Portogallo e il Messico? Gli obiettivi prefissati sono stati raggiunti?

Sia in Portogallo che in Messico, due progetti chiave per il 2024, abbiamo raggiunto gli obiettivi e siamo molto soddisfatti. In Portogallo abbiamo iniziato a costruire il team assumendo avvocati che conoscevano già, uno ad uno. In Messico abbiamo realizzato una fusione, un'integrazione di uno studio completo. Sono progetti molto diversi, ma abbiamo raggiunto gli obiettivi in entrambi i mercati.

State valutando l'ingresso in altri mercati? Qual è il prossimo passo che dovremmo aspettarci?

Ci si può aspettare uno sviluppo importante in Portogallo e in Messico e una crescita delle nostre sedi internazionali (New York, Londra, Bruxelles e Singapore, ndr). Finora, da questi uffici si offrivano

LO STUDIO IN CIFRE

468

Avvocati nel mondo

92

Soci nel mondo

64

Soci in Spagna

350

Avvocati in Spagna

10 uffici

Barcellona Bruxelles Lisbona Londra Madrid Città del Messico Monterrey New York Singapore

solo servizi di diritto spagnolo, ma ora, invece, siamo in grado di fornire consulenza anche in diritto portoghese e messicano, il che rende naturale che queste sedi crescano di dimensioni. L'esempio più evidente è New York, dove molto presto entrerà a far parte del team José Ignacio Rivero, un grande socio messicano di M&A. Con questo, diventeremo il primo studio messicano a esercitare il diritto messicano da New York.

Il business internazionale rappresenta attualmente il 20% del fatturato complessivo. Quali sono gli obiettivi numerici per questo segmento e che strategie state adottando per farlo crescere?

FATTURATO 2024

165+ milioni di fatturato in euro (+33%)

133,6+ milioni di fatturato in Spagna (+8%)

«Stiamo conducendo un ricambio generazionale che va oltre la mia persona o i singoli ruoli»

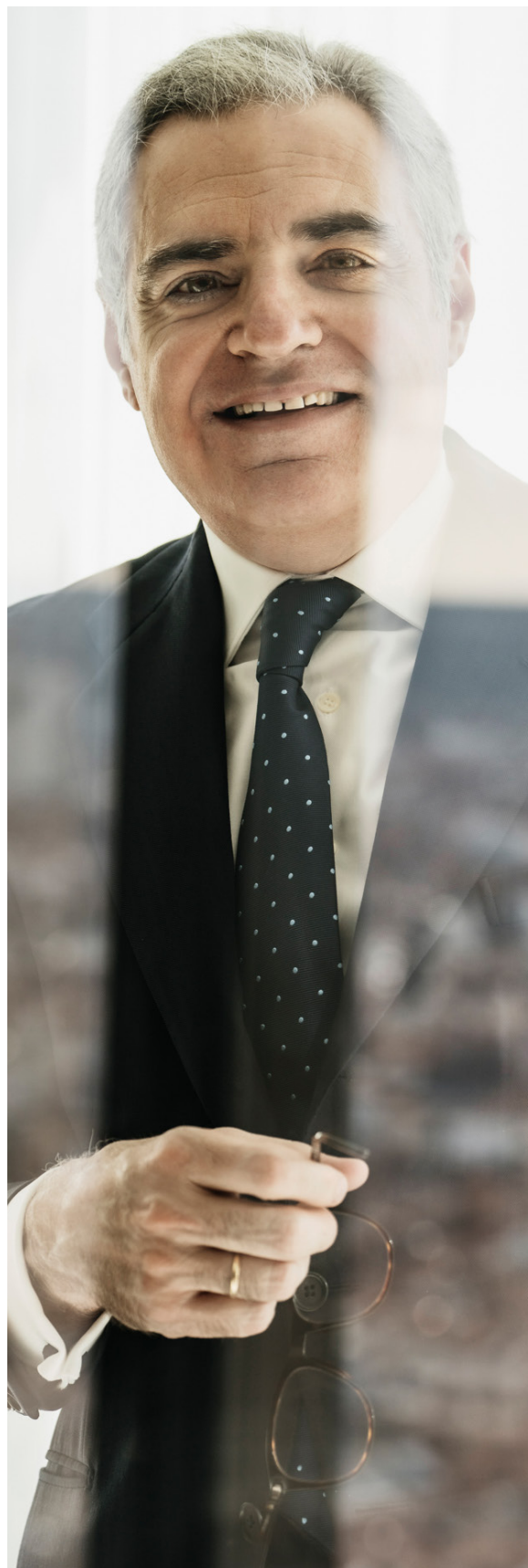
In questa fase, l'obiettivo è far crescere questa percentuale e arrivare a un equilibrio maggiore. La Spagna potrà essere il nostro primo mercato, ma mi piacerebbe avere un'attività più bilanciata. Vogliamo aumentare quel 20%. E per farlo stiamo già investendo in nuovi ingressi in Portogallo, Città del Messico, Monterrey, e rafforzando le nostre sedi internazionali, come dicevo prima a proposito di New York.

Tutti i grandi studi legali spagnoli sembrano puntare sull'espansione internazionale. In cosa pensa che Pérez-Llorca si distingua dai suoi concorrenti in questa strategia?

Un elemento distintivo importante è il nostro approccio al mercato messicano e latinoamericano. Abbiamo voluto iniziare dal mercato più importante e, forse, anche il più difficile: il Messico. Senza commentare l'operato dei nostri concorrenti, nel nostro caso credo che rappresenti un elemento differenziante l'essere entrati in Messico con un investimento molto significativo. Un'altra differenza fondamentale è la modalità di ingresso: abbiamo integrato uno degli studi più importanti del Paese. Credo che siano questi due gli elementi che distinguono il nostro progetto.

Per quanto riguarda il nuovo modello di governance, quali sono state le motivazioni che vi hanno spinto a implementarlo?

Le motivazioni sono state due. La prima: organizzare la mia successione. Sono stato managing partner per decenni e, nel 2023, ho compiuto 55 anni. A tutti noi è sembrato il momento giusto per avviare un processo di transizione graduale. Questa è stata una delle ragioni principali. La seconda motivazione è



stata il rafforzamento delle nostre strutture di governance, con l'obiettivo di poter affrontare nuove sfide, in particolare quella dell'internazionalizzazione.

Che cambiamenti si stanno osservando nei processi decisionali e nella cultura dello studio?

I cambiamenti sono piuttosto evidenti. Oggi abbiamo un team di gestione molto più solido e strutturato, che ci consente di affrontare un numero maggiore di progetti. Inoltre, stiamo conducendo un vero e proprio ricambio generazionale, che va oltre la mia persona o i singoli ruoli. Stiamo assistendo a un passaggio di responsabilità e potere decisionale dalla mia generazione a una nuova generazione, composta da professionisti tra i 45 e i 50 anni, che rappresentano figure chiave all'interno dello studio.

Ritiene necessario passare da strutture monocratiche a modelli di leadership più diversificati per sostenere progetti ambiziosi in un mercato legale in continua evoluzione?

Credo che ogni studio debba trovare la propria strada. Non mi sentirei di dire che esista una formula valida per tutti. Nel nostro caso, c'erano diverse ragioni per collegializzare maggiormente il processo decisionale. La prima è che ho ricoperto il ruolo di unico managing partner per molto tempo. La seconda è che volevamo favorire un ricambio generazionale. E la terza è legata al fatto che siamo passati dall'essere una realtà operativa solo in Spagna a uno studio presente su più mercati. Per affrontare questa nuova fase, riteniamo necessario avere un team di management più ampio e articolato.

Negli ultimi anni avete spinto sulla digitalizzazione e introdotto sistemi di intelligenza artificiale. Quali risultati state raccogliendo? Quali risultati concreti state ottenendo e come percepite la risposta dei clienti? È una richiesta che proviene direttamente da loro?

I clienti si aspettano da noi maggiore rapidità, efficienza e sicurezza, ma senza dirci come diventarlo. Sta a noi esplorare continuamente i modi per riuscirci. Secondo noi, che strumenti tecnologici come Legora aiutano in tutti e

tre questi aspetti e, finora, questo progetto ha dato risultati molto positivi. Attualmente misuriamo due cose: il livello di utilizzo (basso o alto) e l'impatto sull'efficienza del nostro lavoro. Gli indicatori sono buoni in entrambi i casi: molti avvocati accedono costantemente a Legora integrandolo nel loro lavoro, e il risultato complessivo in termini di efficienza e performance è positivo. Continueremo quindi a investire in questa direzione tecnologica.

Abbiamo assistito a grandi fusioni a livello internazionale, come quelle tra A&O e Shearman & Sterling, HSF e Kramer Levin. Qual è la sua valutazione sull'impatto di queste fusioni nel mercato globale?

Queste fusioni sono un fenomeno specifico. Non stiamo assistendo a un'ondata di fusioni nel mercato legale a livello mondiale, bensì ad alcune fusioni strategiche che facilitano l'accesso degli studi legali britannici al mercato statunitense, spinte da questa esigenza. In Europa continentale non si osserva una tendenza simile. Nemmeno in America Latina, fatta eccezione per la nostra integrazione di González Calvillo, e per alcune operazioni simili realizzate da alcuni nostri concorrenti. In sintesi, le integrazioni tra studi britannici e statunitensi sono molto visibili, ma rappresentano un fenomeno piuttosto limitato e centrato sull'accesso agli Stati Uniti.

In chiusura, come vede il mercato dei servizi legali in Spagna rispetto ad altri mercati esteri? Quali opportunità e carenze identifica nel panorama nazionale?

Vedo un mercato molto competitivo, con studi legali spagnoli solidi e robusti. Ci sono cinque grandi studi nazionali che detengono una quota molto rilevante nel mercato legale per quanto riguarda il lavoro transazionale e regolatorio. Credo che questa sia la caratteristica principale. È un mercato aperto, in cui operano anche alcuni attori, principalmente britannici, e in cui le divisioni legali delle Big Four hanno anch'esse il loro spazio. Abbiamo creato studi sofisticati, istituzionalizzati, ben strutturati e con un certo grado di internazionalizzazione, il che ci consente di offrire un servizio di qualità. In generale, sono soddisfatto del lavoro che abbiamo fatto tutti insieme. 

SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



PARLIAMO
DI LUCI E OMBRE
DELLA DIVERSITY & INCLUSION



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



Le nuove frontiere del legal marketing passano per l'AI

di Sebastiano Distefano*



L'adozione dell'AI nel settore dei servizi legali, e più in generale nell'industry dei professional services, non è esattamente una passeggiata. Sfide etiche, necessità di garantire la riservatezza dei dati dei clienti e la trincea della resistenza al cambiamento da parte di alcuni professionisti sono ostacoli con cui confrontarsi.

Eppure la potenza di questa trasformazione è inarrestabile: l'AI sta riscrivendo le regole del gioco anche nell'ambito dei servizi professionali, disegnando un futuro dove tecnologia e intuizione, expertise e genio umano si fondono per forgiare servizi di consulenza più efficienti, accessibili, client centric e tailor-made.

Se fino ad ora i confronti su questo tema si sono in larga parte focalizzati soprattutto sull'applicazione dell'AI nell'ambito della contrattualistica, di documenti di natura tecnica e delle attività di due diligence in operazioni complesse, va considerato che grazie all'intelligenza integrata, nuovi tool tecnologici di marketing aiutano a prendere decisioni più efficaci e in tempi più rapidi. È un dato di fatto che l'intelligenza artificiale

generativa e predittiva utilizzi dati affidabili per personalizzare ogni fase del c.d. "customer journey" e fidelizzare i clienti in modo duraturo, attraverso una nuova "customer experience" più allineata all'esigenza dei general counsel di un approccio vicino alle loro esigenze, facendo ora leva sull'utilizzo più strutturato e pensato di AI e legal tech. Unificando ad esempio tutte le fonti di dati per creare una sorta di scheda del cliente a 360 gradi, con informazioni in tempo reale, l'integrazione di dati e strumenti di analisi basati sull'AI non è più fantascienza – esistono già tool in commercio che lo fanno – e permette di accelerare la generazione di lead, creare connessioni rilevanti con clienti e prospect e potenziare le azioni di marketing B2B. È dunque palese che la potenza

dell'AI, anche guardando a trend recenti nei mercati UK e US, si applichi ai principali ambiti del marketing, della comunicazione e del business development, non solo, come già accade, ad ausilio all'attività di comunicazione, ad esempio nel copy writing di testi più mirati, incisivi o accattivanti ma anche, in maniera decisamente più dirompente, ad attività di lead generation e sviluppo del business. Non è più una questione di se e quando ma a livello più concreto si tratta di concentrarsi ora, e anche in fretta, sull'analisi degli strumenti di efficientamento dei processi di legal marketing che usano l'AI, presenti sul mercato, e portare avanti un'assessment mirato all'individuazione dei tool più in linea con le esigenze dello studio, in accordo con il business plan e le linee strategiche che guidano le attività di sviluppo della law firm.

Sulla base di queste considerazioni, se alcuni studi, anche tra i principali player di mercato, hanno

negli ultimi tempi strutturato o ristrutturato i loro team in house di business development e marketing (BD&M), spesso sull'onda della crescita dimensionale dell'organizzazione attraverso recenti lateral hire, sulla selezione di profili mid-junior per attività di coordinamento ma di base per task prettamente operativi, dove gli indirizzi strategici sono rimasti nelle mani dei c.d. comitati business development composti da partner e da altri professionisti senior come counsel e senior associate, a tendere il trend sarà l'opposto, ovvero dotarsi di professionisti del marketing, business development e comunicazione senior e di esperienza con il ruolo di interpretare, in chiave strategica, i "pronostici" dell'AI generativa e predittiva nell'ottica di attività di new business development o di revisionare e verificare i contenuti prodotti o implementati con l'AI nell'ambito di progetti di corporate communication o ancora di guidare programmi

di CRM dove i dati vengono arricchiti dall'AI.

In definitiva, Legal Design e AI vanno ora in parallelo condividendo l'obiettivo di rendere il mondo dei servizi legali più accessibile ed efficiente, se pur con approcci diversi. L'AI può in primis automatizzare task ripetitivi e compilativi nell'ambito delle attività di BD&M, sgravando il workload dei membri del team in-house per concentrarsi su attività più complesse e strategiche e migliorando l'efficienza, mentre ad esempio attraverso il Legal Design ci si occupa in contemporanea di progettare nuovi servizi legali innovativi incentrati sulle esigenze dei clienti. 

**esperto in business development & marketing per i servizi professionali*



#1078682413

Legalcommunity IP&TMT Awards 2025

LEGALCOMMUNITY
AWARDS

IP&TMT

13TH EDITION

20.03.2025

I VINCITORI

Sponsor THE
LAWYER
LONDON DRY GIN



[SFOGLIA LA FOTOGALLERY](#)

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



Al Museo Nazionale Scienza e Tecnologia Leonardo Da Vinci di Milano si sono svolti i Legalcommunity IP&TMT Awards 2025. La cerimonia è stata l'occasione per celebrare le eccellenze del mercato legale nel settore della protezione della proprietà intellettuale, delle telecomunicazioni e dei media.

La tredicesima edizione dell'evento, organizzata da Legalcommunity.it, ha visto il conferimento dei riconoscimenti attribuiti dalla giuria alle eccellenze che nel corso dell'anno si sono distinte maggiormente per reputazione e attività.

Di seguito i vincitori di tutte le categorie:



PUBLISHING GROUP
LC

DIVERSO SARÀ LEI

PODCAST

LUCI E OMBRE DELLA DIVERSITY
NEGLI STUDI LEGALI E IN AZIENDA.
MICHELA CANNOVALE INTERVISTA
I PROTAGONISTI DELLA BUSINESS COMMUNITY.

**ASCOLTALO
ORA**



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

Categoria	Vincitore
LAW FIRM OF THE YEAR	Orsingher Ortu
LAWYER OF THE YEAR	Stefania Bergia - Simmons & Simmons
LAW FIRM OF THE YEAR IP	Trevisan & Cuonzo
LAWYER OF THE YEAR IP	Laura Orlando - Herbert Smith Freehills
LAW FIRM OF THE YEAR PATENTS	Jacobacci Avvocati
LAWYER OF THE YEAR PATENTS	Gualtiero Dragotti - DLA Piper
LAW FIRM OF THE YEAR TRADEMARKS	EY
LAWYER OF THE YEAR TRADEMARKS	Monica Riva - Legance
LAW FIRM OF THE YEAR COPYRIGHT	Ontier
LAWYER OF THE YEAR COPYRIGHT	Licia Garotti - PedersoliGattai
LAW FIRM OF THE YEAR DESIGN	Rucellai&Raffaelli
LAWYER OF THE YEAR DESIGN	Fabrizio Sanna - Orsingher Ortu
LAW FIRM OF THE YEAR LIFE SCIENCES	Hogan Lovells
LAWYER OF THE YEAR LIFE SCIENCES	Valentina Bonomo - L&B Partners Avvocati Associati
LAW FIRM OF THE YEAR ADVERTISING	Deloitte Legal
LAWYER OF THE YEAR ADVERTISING	Gianluca De Cristofaro - LCA
LAW FIRM OF THE YEAR FOOD & BEVERAGE	Bird & Bird
LAWYER OF THE YEAR FOOD & BEVERAGE	Vincenzo Acquafredda - Trevisan & Cuonzo
LAW FIRM OF THE YEAR FASHION & LUXURY	Eversheds Sutherland
LAWYER OF THE YEAR FASHION & LUXURY	Anna Gardini - Chiomenti
LAWYER OF THE YEAR IP ENERGY	Marco Annoni - DWF
LAW FIRM OF THE YEAR SPORT	Gianni & Origoni
LAWYER OF THE YEAR SPORT	Pierfilippo Capello - Deloitte Legal
LAW FIRM OF THE YEAR ART	BIPART
LAWYER OF THE YEAR ART	Silvia Stabile - TARGET
LAW FIRM OF THE YEAR CIVIL LITIGATION	BonelliErede
LAWYER OF THE YEAR CIVIL LITIGATION	Gianluca De Cristofaro - LCA
LAW FIRM OF THE YEAR CRIMINAL LAW	Bana Avvocati Associati
LAWYER OF THE YEAR CRIMINAL LAW	Elisabetta Busuito - Busuito Studio Legale
FIRM OF THE YEAR FILING	Studio Torta
LAW FIRM OF THE YEAR DIGITAL TECH	EY
LAWYER OF THE YEAR DIGITAL TECH	Paola Furiosi - PwC TLS
LAW FIRM OF THE YEAR TMT	Baker McKenzie
LAWYER OF THE YEAR TMT	Giangiacomo Olivi - Dentons
LAW FIRM OF THE YEAR INFORMATION TECHNOLOGY	DLA Piper
LAWYER OF THE YEAR INFORMATION TECHNOLOGY	Italo de Feo - CMS
LAW FIRM OF THE YEAR MEDIA	Gianni & Origoni
LAWYER OF THE YEAR MEDIA	Giulio Vecchi - LCA
LAW FIRM OF THE YEAR TELECOMMUNICATIONS	Cleary Gottlieb
LAWYER OF THE YEAR TELECOMMUNICATIONS	Gilberto Nava - Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
LAW FIRM OF THE YEAR PRIVACY	PANETTA Studio Legale
LAWYER OF THE YEAR PRIVACY	Massimiliano Masnada - Hogan Lovells
LAW FIRM OF THE YEAR INNOVATION	KPMG
LAWYER OF THE YEAR INNOVATION	Alberta Antonucci - On The Web Side
LAW FIRM OF THE YEAR HIGH-TECH & CYBERSECURITY	CBA
LAWYER OF THE YEAR HIGH-TECH & CYBERSECURITY	Stefano Mele - Gianni & Origoni
LAW FIRM OF THE YEAR AI	Morri Rossetti & Franzosi
LAWYER OF THE YEAR AI	Edoardo Tedeschi - Simmons & Simmons
LAW FIRM OF THE YEAR E-SPORTS	LEXIA
LAWYER OF THE YEAR E-SPORTS	Simona Lavagnini - LGV Avvocati



LAW FIRM OF THE YEAR

BIRD & BIRD

DENTONS

HOGAN LOVELLS

ORSINGER ORTU

SIMMONS & SIMMONS



GIULIA RAVASIO, MARTA MINONNE, VERA COLLAVO, YARA TORIELLO, OLGA SIHTAR, DAVIDE GRAZIANO, GIUSEPPE MAZZAGLIA, MARCO CONSONNI, GIANCARLO MORETTI, DOMENICO COLELLA, MATTEO ORSINGER, FABRIZIO SANNA

LAWYER OF THE YEAR

STEFANIA BERGIA
Simmons & Simmons

GIOVANNI GALIMBERTI
Bird & Bird

LUIGI MANSANI
Hogan Lovells

GIANGIACOMO OLIVI
Dentons

MATTEO ORSINGER
Orsingher Ortu



LAW FIRM OF THE YEAR IP

BIRD & BIRD

EY

HERBERT SMITH FREEHILLS

SIMMONS & SIMMONS

TREVISAN & CUONZO



VINCENZO ACQUAFREDDA, CAROLINA CITTERIO, ROBERTA STASI, LUCA TREVISAN, DOMENICO ANACLETO, LORENZO BATTARINO, VIRGINIA BELLUCCI, CARLO COLACI



LAWYER OF THE YEAR IP

STEFANIA BERGIA
Simmons & Simmons

GIOVANNI GALIMBERTI
Bird & Bird

GIOVANNI GUGLIELMETTI
BonelliErede

LUIGI MANSANI
Hogan Lovells

LAURA ORLANDO
Herbert Smith Freehills



LAW FIRM OF THE YEAR PATENTS

DENTONS

DWF

EY

GIANNI & ORIGONI

HERBERT SMITH FREEHILLS

JACOBACCI AVVOCATI



LAW FIRM OF THE YEAR TRADEMARKS

DWF

EY

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

RUCELLAI&RAFFAELLI



LAWYER OF THE YEAR TRADEMARKS

MARCO ANNONI
DWF

DANIELE CANEVA
EY

NINO DI BELLA
Gianni & Origoni

MONICA RIVA
Legance

GIULIO ENRICO SIRONI
Simmons & Simmons



JACOPO GRAFFER, FRANCESCA CORDOVA, ALESSANDRA OTTOLINI, GIUSEPPE MARZANO, MONICA RIVA, FRANCESCO CHIERICHETTI, CECILIA OMETTO, SARA GENINATTI, AURORA FOLLARO

LAW FIRM OF THE YEAR COPYRIGHT

BIRD & BIRD

BONELLIEREDE

CBA

ONTIER

PEDERSOLIGATTAI



ANNALaura AVANZI, GIULIA MARTINO, LILIANA CONTE, COSTANZA ADINOLFI, PIERLUIGI DE PALMA, LUCA PARDO, CARMEN FERNÁNDEZ VADILLO, BERNARDO GUTIERREZ

LAWYER OF THE YEAR COPYRIGHT

MATTIA DALLA COSTA
CBA

PIERLUIGI DE PALMA
Ontier

LICIA GAROTTI
PedersoliGattai

SIMONA LAVAGNINI
LGV Avvocati

MONICA RIVA
Legance



AMBRA ZANON, MATTIA PRIVATO, CHIARA MANFRIN, ROSSANA CEREDA, LICIA GAROTTI, COSTANZA SANDRUCCI, MATILDE MAIORANO, GIORGIO RAPACCINI, GIULIA DI BIASE, ELENA VALDATA, SARA MARIA GUGLIELMO, MARCO GALLI, VITTORIA OMARCHI

LAW FIRM OF THE YEAR DESIGN

EY

ORSINGERH ORTU

PEDERSOLIGATTAI

RUCELLAI&RAFFAELLI

TREVISAN & CUONZO



LUCA DIRUTIGLIANO, SEBASTIAN LOMBARDI, MICHELE FRANZOSI, OTTAVIA RAFFAELLI, GIULIA OLIVETTI, MADDALENA MORI, LEONARDO CELLARO

LAWYER OF THE YEAR DESIGN

DANIELE CANEVA
EY

PAOLA FURIOSI
PwC TLS

ANNA GARDINI
Chiomenti

MARINA LANFRANCONI
KPMG

FABRIZIO SANNA
Orsingher Ortu



LAW FIRM OF THE YEAR LIFE SCIENCES

BIRD & BIRD

HERBERT SMITH FREEHILLS

HOGAN LOVELLS

JACOBACCI AVVOCATI

L&B PARTNERS AVVOCATI ASSOCIATI



ALESSANDRA PANNOZZO, LAURA TREVISANELLO, ANDREA SCHETTINO, GIOVANNI GHERARDI, LUIGI MANSANI, FRANCESCO BANTERLE, GIOVANNI TRABUCCO

LAWYER OF THE YEAR LIFE SCIENCES

VALENTINA BONOMO
L&B Partners Avvocati Associati

NICCOLÒ FERRETTI
Nunziante Magrone

FEDERICO FUSCO
Dentons

FABRIZIO JACOBACCI
Jacobacci Avvocati

LUCA PELLICCIARI
Trevisan & Cuonzo



LAW FIRM OF THE YEAR ADVERTISING

BIPART

DELOITTE LEGAL

LCA

ON THE WEB SIDE

ONTIER



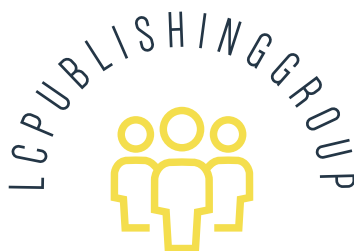


**PREZZO
39.90€**

**ORDINA
LA TUA COPIA!**

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.com

ILT



ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

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

Per informazioni: info@italianlegaltech.it

Per membership: membership@italianlegaltech.it



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

LAWYER OF THE YEAR ADVERTISING

ALBERTA ANTONUCCI
On The Web Side

GIANLUCA DE CRISTOFARO
LCA

PAOLA FURIOSI
PwC TLS

LUCA PARDO
Ontier

MASSIMO TAVELLA
Tavella Avvocati Associati



LAW FIRM OF THE YEAR FOOD & BEVERAGE

BIRD & BIRD

CHIOMENTI

DENTONS

LEGANCE

TREVISAN & CUONZO



FRANCESCA SIGNORINI, PAOLA RUGGIERO, FRANCESCA ROMBOLÀ, CRISTIANA ANDREOTTA, RACHELE MACOR

LAWYER OF THE YEAR FOOD & BEVERAGE

VINCENZO ACQUAFREDDA
Trevisan & Cuonzo

FEDERICO FUSCO
Dentons

GIOVANNI GALIMBERTI
Bird & Bird

ANNA GARDINI
Chiomenti

MONICA RIVA
Legance



LAW FIRM OF THE YEAR FASHION & LUXURY

BIRD & BIRD

CHIOMENTI

DELOITTE LEGAL

EVERSHEDS SUTHERLAND

NUNZIANTE MAGRONE



LAWYER OF THE YEAR FASHION & LUXURY

MARCO ANNONI
DWF

ANNA GARDINI
Chiomenti

IDA PALOMBELLA
Deloitte Legal

FEDERICA SANTONOCITO
Morri Rossetti & Franzosi

ANNA MARIA STEIN
Eversheds Sutherland



JACOPO BAIERI, LUDOVICA DE ROSA, GIORGIA CHIZZALI, GIACOMO DI GRAZIA, ANNA GARDINI, MARTINA NATALI, MARIA CHIARA RAVAGNAN, STEFANO CARASSO

LAWYER OF THE YEAR IP ENERGY

MARCO ANNONI
DWF

ANNA GARDINI
Chiomenti

PIERO POUCHÉ
Herbert Smith Freehills

BARBARA SARTORI
CBA

ANNA MARIA STEIN
Eversheds Sutherland



LAW FIRM OF THE YEAR SPORT

DELOITTE LEGAL

DENTONS

GIANNI & ORIGONI

ORSINGHER ORTU

WITHERS



FEDERICO PAESAN, DANIELE RONCARÀ, LUCA RINALDI, RAFFAELLO STEFANO DE MARCO, NINO DI BELLA, GIORGIA SEGALIARI, FRANCESCA DI LAZZARO, MASSIMO STERPI

LAWYER OF THE YEAR SPORT

PIERFILIPPO CAPELLO
Deloitte Legal

MARCO CONSONNI
Orsingher Ortù

RAFFAELLO STEFANO DE MARCO
Gianni & Origoni

JACOPO LIGUORI
Withers

FEDERICO VENTURI FERRIOLO
LCA



LAW FIRM OF THE YEAR CIVIL LITIGATION

BONELLIEREDE

EVERSHEDS SUTHERLAND

HERBERT SMITH FREEHILLS

JACOBACCI AVVOCATI

LGV AVVOCATI

RUCELLAI&RAFFAELLI



GIOVANNI GUGLIELMETTI, MARTINA MARASHLIEVA, MARTINA DANI, EMMA HÉLÈNE MIRELLA CAVALLARI, PASQUALE TAMMARO

LAWYER OF THE YEAR CIVIL LITIGATION

MATTIA DALLA COSTA
CBA

GIANLUCA DE CRISTOFARO
LCA

MICHELE FRANZOSI
Rucellai&Raffaelli

LUIGI GOGLIA
LGV Avvocati

ANNA MARIA STEIN
Eversheds Sutherland



FRANCESCO DE RUGGERIS, MIRIAM LORO PIANA, MATTEO DI LERNIA, GIANLUCA DE CRISTOFARO, MARCO LOSITO, MARINA SAVIO, EMILIO BAROZZI

LAW FIRM OF THE YEAR CRIMINAL LAW

ALLEVA E ASSOCIATI

BANA AVVOCATI ASSOCIATI

BUSUITO STUDIO LEGALE

PISTOCHINI AVVOCATI

SIMBARI AVVOCATI PENALISTI



ANTONIO BANA, MARCELLO BANA, MARTINA EMILIA SCALIA, MARIELLA BANA, GIACOMO GUALTIERI, JACOPO CAMPOMAGNANI

LAWYER OF THE YEAR CRIMINAL LAW

GUIDO CARLO ALLEVA
Alleva e Associati

ANTONIO BANA
Bana Avvocati Associati

ELISABETTA BUSUITO
Busuito Studio Legale

ALESSANDRO PISTOCHINI
Pistochini Avvocati

ARMANDO SIMBARI
Simbari Avvocati Penalisti



FIRM OF THE YEAR FILING

BARZANÒ & ZANARDO

BUGNION

MODIANO&PARTNERS

RAPISARDI INTELLECTUAL PROPERTY

STUDIO TORTA



MARIA TERESA SAGUATTI, SIMONE MANGINI, LIDIA CASCIANO, RAFFAELLA BARBUTO, FABIO D'ANGELO, MARIA CHIARA CESARANI, ERIKA ANDREOTTI, FRANCESCO FUSSELLO, MAURO ECCETTO, GABRIELE MARTINI

LAW FIRM OF THE YEAR DIGITAL TECH

EY

GIANNI & ORIGONI

LCA

PEDERSOLIGATTAI

PWC TLS



MANUEL FIORILLO, GIULIA SILIPO, SIMONE D'ERAMO, MARCO LUCCHINI, DANIELE CANEVA, NICOLETTA COLOMBO, LUCIA NOVIELLO, SILVIA STADERA, GIANLUCA FUCCI, OTTONE TRANIELLO GRADASSI

LAWYER OF THE YEAR DIGITAL TECH

DANIELE CANEVA
EY

PAOLA FURIOSI
PwC TLS

LICIA GAROTTI
PedersoliGattai

BARBARA SARTORI
CBA

MASSIMO STERPI
Gianni & Origoni



ALESSANDRO LORETI, CECILIA ORTOLEVA, VALENTINA BUCCARELLI, FRANCESCA CALIRI, PAOLA FURIOSI, GIULIA GIALLETTI, EDOARDO DI MAGGIO, FRANCESCO GAGGIOLI

LAW FIRM OF THE YEAR INNOVATION

KPMG

LCA

MORRI ROSSETTI & FRANZOSI

ON THE WEB SIDE

SIMMONS & SIMMONS



DAVIDE DONATO, FRANCESCA CAVALLIN, GIACOMO VACCA, MATTEO BIONDETTI,
MARINA LANFRANCONI, FRANCESCA LEONI, ANDREA PANZERA

LAWYER OF THE YEAR INNOVATION

ALBERTA ANTONUCCI
On The Web Side

CARLO IMPALÀ
Morri Rossetti & Franzosi

MARINA LANFRANCONI
KPMG

EDOARDO TEDESCHI
Simmons & Simmons

GIULIO VECCHI
LCA



LAW FIRM OF THE YEAR TMT

BAKER MCKENZIE

BIRD & BIRD

DENTONS

HOGAN LOVELLS

ORSINGHER ORTU



LEONARDO LAZZARO, CHIARA LEONI, FRANCESCA GAUDINO, GERARDO SESSA, JACOPO FARINASSO

LAWYER OF THE YEAR TMT

MARCO BERLIRI
Hogan Lovells

ITALO DE FEO
CMS

RAFFAELE GIARDA
Baker McKenzie

GIANGIACOMO OLIVI
Dentons

MATTEO ORSINGER
Orsingher Ortu



LAWYER OF THE YEAR INFORMATION TECHNOLOGY

ITALO DE FEO
CMS

CARLO IMPALÀ
Morri Rossetti & Franzosi

VALERIO MOSCA
Legance

BARBARA SARTORI
CBA

EDOARDO TEDESCHI
Simmons & Simmons



LAW FIRM OF THE YEAR MEDIA

CLEARY GOTTlieb

DENTONS

GIANNI & ORIGONI

LCA

ORSINGER ORTU



FRANCESCA DI LAZZARO, FEDERICO PAESAN, DANIELE RONCARÀ, LUCA RINALDI,
GIORGIA SEGALIARI, NINO DI BELLA, MASSIMO STERPI, RAFFAELLO STEFANO DE MARCO

LAWYER OF THE YEAR MEDIA

PIERLUIGI DE PALMA
Ontier

SIMONA LAVAGNINI
LGV Avvocati

LUCA RINALDI
Gianni & Origoni

FABRIZIO SANNA
Orsingher Ortu

GIULIO VECCHI
LCA



DONATELLA CAPIZZI MAITAN, MICOL SABATINI, FRANCESCO DE RUGGERIS, MARCO LOSITO, GIULIO VECCHI, MATTEO DI LERNIA, MIRIAM LORO PIANA, EMILIO BAROZZI, MIRIAM CUGUSI, MARINA SAVIO

LAW FIRM OF THE YEAR TELECOMMUNICATIONS

CLEARY GOTTlieb

DELOITTE LEGAL

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

MORRI ROSSETTI & FRANZOSI

PWC TLS



VALERIO COSIMO ROMANO, GIANLUCA FAELLA

LAWYER OF THE YEAR TELECOMMUNICATIONS

FEDERICA CARETTA
Deloitte Legal

GIANLUCA FAELLA
Cleary Gottlieb

CARLO IMPALÀ
Morri Rossetti & Franzosi

FRANCESCA ISGRÒ
PwC TLS

GILBERTO NAVA
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici





LEGALCOMMUNITY
AWARDS

6th Edition

ITALY **Forty40** UNDER

15.05.2025

19.15 CHECK-IN

19.30 COCKTAIL

20.15 CEREMONY

21.00 STANDING DINNER

22.30

DJ SET & OPEN BAR

EAST END STUDIOS - SPAZIO ANTOLOGICO

VIA MECENATE 84/10 | MILAN

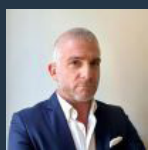
Sponsor **THE
LAWYER**
LONDON DRY GIN

#LcFortyUnder40  

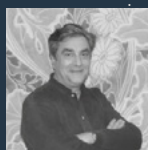
For info: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com - 02.36727659



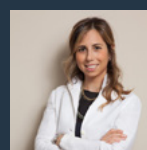
Antonello Amoroso
Founder
Amaranto Holding



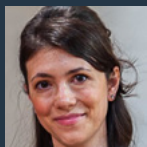
Giovanni Aprile
Group Head of Tax
Dedalus



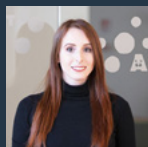
Alberto Arrotta
Presidente CdA
Merito Sgr



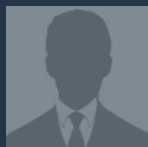
Solange Baruffi
General Counsel
ICE Pharma



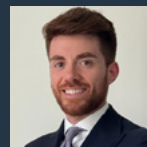
Chiara Maria Benini
Tax Director
Finavedi



Linda Botto
Legal Specialist
Agrifarma



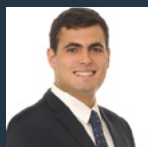
Giulio Brunetti
Executive Director
JP Morgan



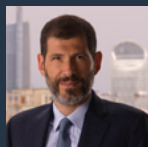
Giovanni Cimino
Director – Asset Management
Hines Italy



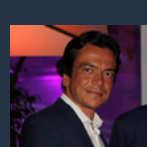
Marcello Ciampi
Head of Legal Affairs
Tages Capital SGR



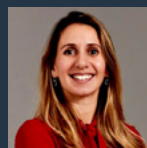
Marcello Caione
Group M&A Senior Advisor
Renera Energy



Silvio Cavallo
General Counsel and Chief Compliance Officer
Pillarstone



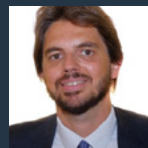
Federico Ciotola
Head of Legal Capital Markets
Borsa Italiana



Sabrina Costanzo
General Counsel Compliance and Group Functions,
Campari Group



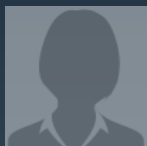
Stefano Crisostomo
Senior Legal Counsel
Assicurazioni Generali



Giorgio Tosetti Dardanelli
Responsabile Compliance e Antiriciclaggio
Banca Profilo



Daniele De Ferra
Senior Legal Counsel Italy
N26 Bank SE



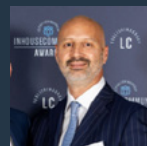
Giuseppina Del Vecchio
Adempimenti fiscali & Contenzioso Tributario
Gruppo Banco BPM



Pietro Diana
Investment Director
Illimity SGR



Eduardo Di Mauro
Legal Director
Pernigotti



Edoardo Disetti
Legal Director and Head of M&A and Corporate Transactions, MSC



Giorgio Fenili
Director – Private Equity
Green Arrow Capital Group



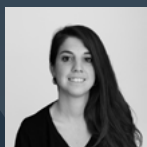
Marco Ferrari
Head of Legal NPE Transactions
Intesa Sanpaolo



Anna Maria Ferri
Head of Contracts
Italia Trasporto Aereo



Gianfranco Gagliardi
CEO
Silver Ridge Power Italia



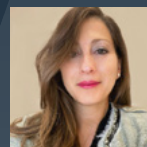
Alice Garlisi
Legal IP & Media Counsel
Fever



Gabriele Gatti
Managing Director – Finance Director, *Swisspower*
Rinnovabili Italia



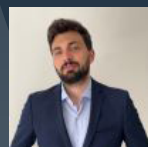
Monica Lanzi
Wealth Advisor
Mediolanum Private Banking



Tiziana Lombardo
Head of Legal & Corporate Affairs, *Haeres Capital Italia*



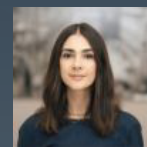
Sandro Marcucci
CFO
Alba Leasing



Gianluca Martinelli
Global Data Privacy Manager
Avolta AG



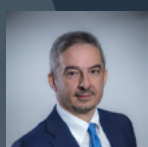
Marta Minaldo
Head of Legal
Everli



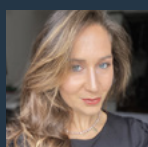
Monica Moretti
General Counsel
ICO.P



Tommaso Moroni
Principal
Peninsula Capital



Pietro Pacchione
Managing Director
Tages Capital SGR



Silvia Pincirolì
Corporate Affairs Specialist
MFE - MediaForEurope



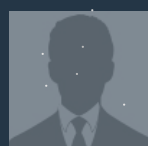
Olga Primiani
Legal Counsel - Legale e Regulatory Affairs
Banco BPM



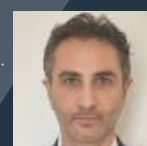
Michela Privitera
Head of License Compliance EMEA
Ansys



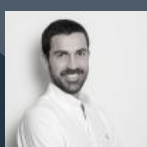
Roberta Raimondi
Head of Legal and Compliance
RGI GROUP



Francis Ravano
Head of Finance
Futura Group



Andrea Rigazio
Direttore
ICO.P (French Branch)



Francesco Saluto
Head of Asset Management
Delos Service Spa



Chiara Scala
Senior Tax Underwriter
Acquirflex



Ulisse Spada
General Counsel & Secretary of the Board of Directors
DiaSorin



Rocco Steffenoni
Head of Public & Private Contracts Head of Legal Energy Solutions PA
District Heating ENGIE Servizi



Giuseppe Stuppia
Responsabile Affari Legali
Banca Generali



Fulvio Tagliatela
Senior Director, Financial & Operational Restructuring Advisory, *Alvarez & Marsal*



Federico Vota
UK DPO | Ireland & ANZ Data Protection Manager
Dedalus Group

LAW FIRM OF THE YEAR PRIVACY

CBA

CHIOMENTI

GIANNI & ORIGONI

HOGAN LOVELLS

PANETTA STUDIO LEGALE



FRANCESCO VADORI, ANNALISA ALFANO, MARTA FRAIOLI, ROCCO PANETTA, CAMILLA ANGELINI E SANDRO CONTE

LAWYER OF THE YEAR PRIVACY

GIOVANNA BOSCHETTI
CBA

LORENZO CONTI
Rucellai&Raffaelli

GIULIO CORAGGIO
DLA Piper

MASSIMILIANO MASNADA
Hogan Lovells

ROCCO PANETTA
PANETTA Studio Legale

PIERLUIGI PERRI
Chiomenti



LAW FIRM OF THE YEAR HIGH-TECH & CYBERSECURITY

CBA

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

PANETTA STUDIO LEGALE

PEDERSOLIGATTAI



ALESSIA FERRARO, LUCA TRAMONTIN, BARBARA SARTORI, GIOVANNA BOSCHETTI, GIULIA CIPRIANI, ANNA IORIO, SILVIA CAMPESATO, EVELINE POVOLERI

LAWYER OF THE YEAR HIGH-TECH & CYBERSECURITY

GIOVANNA BOSCHETTI
CBA

MARCO GALLI
PedersoliGattai

STEFANO MELE
Gianni & Orioni

VALERIO MOSCA
Legance

ROCCO PANETTA
PANETTA Studio Legale



FLAVIA BAVETTA, STEFANO MELE, LAURA CAMARDELLI E FRANCESCO CERCIELLO

LAW FIRM OF THE YEAR AI

DENTONS

HOGAN LOVELLS

LCA

**MORRI ROSSETTI
& FRANZOSI**

SIMMONS & SIMMONS



FLAVIA BAVETTA, STEFANO MELE, LAURA CAMARDELLI E FRANCESCO CERCIELLO

LAWYER OF THE YEAR AI

MARCO BERLIRI
Hogan Lovells

ITALO DE FEO
CMS

CARLO IMPALÀ
Morri Rossetti & Franzosi

EDOARDO TEDESCHI
Simmons & Simmons

GIULIO VECCHI
LCA



LAWYER OF THE YEAR E-SPORTS

PIERFILIPPO CAPELLO
Deloitte Legal

IACOPO DESTRI
C-Lex

SIMONA LAVAGNINI
LGV Avvocati

GIULIETTA MINUCCI
LEXIA

NICOLETTA SERAO
LCA



SAVE THE DATE



LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

8th edition

The event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland

08 MAY 2025

ZÜRICH

18.00	Check-in
18.30	Awards Ceremony
19.30	Flying Dinner

#legalcommunityCH



For information: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com - +39 02.36727659



ATTILIO MAZZILLI

I quattro pilastri di Orrick Italia

La law firm punta su: technology, banking, white collar, e m&a. Parla il managing partner, Attilio Mazzilli: «Nel 2024, fatturato e redditività sono stati superiori agli obiettivi. La combinazione tra alta specializzazione, sinergie globali e selezione dei talenti genera valore reale per i clienti e per la firm»

di nicola di molfetta

Un anno fa, per Orrick, in Italia, è cominciata una nuova stagione. Sappiamo che le dinamiche degli studi legali sono caratterizzate da fasi di cambiamento, consolidamento e crescita. È una sorta di ciclo vitale che si alimenta senza soluzione di continuità accompagnando l'evoluzione delle strutture, anno dopo anno. Questo, in qualche modo, è quello che è successo a inizio 2024 anche qui. All'uscita di alcuni importanti soci, pensiamo a Patrizio Messina e Alessandro De Nicola passati con i loro team rispettivamente in Hogan Lovells e BonelliErede (si vedano i numeri 213 e 214 di MAG), è seguita non solo l'affermazione di una nuova leadership che da tempo aveva cominciato a farsi spazio nella practice italiana della law firm, ma anche un vero e proprio nuovo corso strategico contraddistinto da un allineamento della squadra tricolore alla visione globale dello studio. Di questo nuovo corso MAG ha parlato con **Attilio Mazzilli**, managing partner degli uffici Italiani di Milano e Roma e responsabile del Tech group italiano, nonché membro dell'International technology companies group dello studio.

«Il 2024 è stato un anno di forte consolidamento e focus in aree strategiche (con il ridimensionamento di tutto quanto non core), con risultati che confermano la validità della nostra strategia – afferma Mazzilli –. Il fatturato e la redditività sono stati ben superiori agli obiettivi, dimostrando che la combinazione tra alta specializzazione, sinergie globali e selezione mirata dei talenti sta generando valore reale per i clienti e per la firm».

Orrick Italia, all'inizio del 2025, è uno studio focalizzato su quattro pilastri: technology & innovation; banking & finance; white collar, internal investigations & compliance; e m&a & private equity. Questi pilastri, poi, si sviluppano in modo sinergico con practice complementari come public law, employment, restructuring e real estate.

«La nostra scelta è stata netta – sottolinea Mazzilli – allineare Orrick Italia alla strategia globale della firm, puntando su settori e practice che generano il massimo valore per i clienti e che si integrano con i nostri uffici in Europa e negli Stati Uniti. A un anno di distanza, possiamo dire di aver raggiunto questo obiettivo tenendo il

numero dei professionisti dello studio nel giusto dimensionamento e con una forte attenzione nell'evitare overlapping tra professionisti della stessa practice (quindi ognuno ha e avrà differenti skills e know-how da offrire ai clienti della firm)».

La crescita dell'organico non è un obiettivo in sé. «Il nostro modello non è basato sulla crescita numerica, ma sulla costruzione di una piattaforma coesa e di altissima qualità, fondata su talenti di livello Tier 1 e una collaborazione trasversale tra practice e mercati globali». Dopodiché con l'avvocato Mazzilli abbiamo passato in rassegna la struttura dello studio e le sue figure chiave. A cominciare dal settore tech, visto che lo riguarda direttamente, inteso



MARINA BALZANO

«La nostra scelta è stata netta: allineare Orrick Italia alla strategia globale della firm, puntando su settori e practice che generano il massimo valore per i clienti e si integrano con i nostri uffici in Europa e negli Stati Uniti»

sia come venture capital che m&a. «È per natura un ecosistema che trascende i confini nazionali – ha dichiarato l'avvocato e managing partner di Orrick Italia –. È stato quindi naturale per me creare da sempre delle forti sinergie con hub strategici come Londra e la Silicon Valley, che consentono da un lato l'esposizione delle startup italiane ad ecosistemi molto più ricchi e maturi, dall'altro agli investitori internazionali di avere un gateway privilegiato per il talento tecnologico italiano. Gli altri soci della mia squadra si innestano perfettamente nel profilo internazionale del dipartimento».

In riferimento al banking & finance, Mazzilli ha sottolineato il ruolo chiave assunto dalla partner **Marina Balzano** (da poco promossa equity assieme all'avvocata Jean Paule Castagno), nel nuovo assetto dello studio, distinguendosi per la sua visione internazionale. «Ha favorito il consolidamento delle connessioni con il network globale di Orrick, rafforzando l'assistenza ai principali gruppi bancari, fondi di private debt e investitori istituzionali. Con un'esperienza consolidata in operazioni di finanziamento complesse, tra cui leveraged finance, corporate lending e private debt, è ormai un punto di riferimento nel settore». Quanto a **Jean Paule Castagno**, penalista di respiro internazionale alla guida della practice white collar, internal investigations & compliance di Orrick Italia, Mazzilli ha evidenziato come sia stata capace

di costruire il presidio del settore «intorno a tre pillar (compliance, indagini interne, e assistenza nel contenzioso penale) con il preciso obiettivo di accompagnare i clienti nella prevenzione del coinvolgimento in procedimenti penali attraverso una chiara anticipazione dei rischi. Ha creato importanti sinergie con il dipartimento tech dello studio in tema di cybersecurity, intelligenza artificiale, fintech e criptovalute, ambiti fortemente in linea con la strategia globale (si veda il box dedicato all'attività dello studio nel corso del 2024, ndr)». Inoltre, ha osservato il managing partner, la practice è pienamente integrata con tutti i dipartimenti della realtà italiana, primo tra tutti l'm&a, dove



JEAN PAULE CASTAGNO

le tematiche sanzioni internazionali & export control oltre che valutazioni di impatto ESG sono sempre più richieste dai clienti.

A proposito di m&a, l'arrivo di **Fabio Fauceglia** e del suo team dall'ex studio associato a Shearman & Sterling, sempre a inizio 2024, è stato strategico per rafforzare l'attività sul versante fusioni e acquisizioni, con una visione fortemente internazionale. «Guido Testa (socio storico della practice e già co-managing partner dello studio) e Fauceglia sono fortemente sinergici nell'assistere importanti investitori, nonché società domestiche e internazionali, family office e imprenditori in operazioni di m&a sia nazionali sia cross-border – osserva Mazzilli –. Questo è un settore che siamo pronti ad arricchire con professionisti di m&a con un verticale specifico sull'infrastruttura (uno dei core della firm) e un avvocato international operante nel private equity buy side».

E poi, il managing partner menziona anche «lo straordinario lavoro» di professionisti come **Mariangela Di Giandomenico**, partner responsabile della practice di public law, regulatory e competition per l'Italia, recentemente nominata membro del Commission Stakeholder Expert Group on Public Procurement (Segpp) della Commissione

«Il nostro modello non è basato sulla crescita numerica, ma sulla costruzione di una piattaforma coesa e di altissima qualità, fondata su talenti di livello Tier 1 e una collaborazione trasversale tra practice e mercati globali»

Europea, «grazie alla sua competenza in materia di appalti pubblici». **Mario Scofferi**, partner responsabile della practice di employment «che apporta un contributo importante, seguendo le delicate dinamiche del nostro mondo del lavoro, sia nel contesto di operazioni straordinarie in Italia che nelle attività tradizionali dei clienti dello studio». E ancora, **Daniela Andreatta**, «professionista dall'indiscusso profilo internazionale nelle cosiddette "special



Deal sotto la lente

Dal tech & venture al white collar: operazioni in evidenza

Orrick in Italia ha avuto un 2024 estremamente vivace sotto il profilo delle operazioni seguite. A "consuntivo" si può parlare di un anno in cui lo studio è riuscito a posizionarsi alla guida di diversi deal in tutti i settori chiave per la propria strategia.

Tech & Venture Capital

- Neva Sgr nel contesto del round di Serie C da 100 milioni di euro di D-Orbit e nel round di Serie C da 36 milioni di euro di xFarm Technologies.
- Medical Microinstrument, azienda specializzata nello sviluppo di tecnologie avanzate per la microchirurgia robotica, nel suo round di Serie C da oltre 100 milioni di dollari.
- Indaco Venture Partners nel contesto del round di Serie A da 15 milioni di Tes Pharma.

M&A & Private Equity

- Buddyfit nell'ingresso in Gymondo, operatore tedesco del fitness online.
- Bialisi, azienda italiana che opera nel settore della diagnostica medica, in operazioni di acquisizione di laboratori di analisi.
- Orienta Capital Partners e Faro Alternative Investments per l'acquisizione di Sunseeker International, storico cantiere britannico.



situations”, quindi investimenti in distressed assets e procedure di ristrutturazione societaria e finanziaria, e Francesco Macrì, che assiste investitori internazionali nel contesto di operazioni di real estate e che da un anno ha creato delle ottime sinergie con il resto del team». Il 2025, nella visione di Mazzilli, sarà un anno di ulteriore consolidamento: «Continueremo a investire solo su talenti di livello Tier 1, perfettamente sinergici con il nostro attuale team e con la strategia globale». La logica con cui lo studio vuole continuare a muoversi è quella che, sempre lo scorso anno, ha portato in squadra anche un profilo come quello di Andrea Mezzetti, entrato come of counsel, esperto in privacy, cybersecurity e AI regulation. «Ha rafforzato la nostra offerta in settori chiave per la firm. Queste integrazioni sono state da subito eccellenti, sia da un punto di vista professionale che personale. Si sono create ottime sinergie con gli altri dipartimenti e una grande cooperazione per il business development della firm». Tutto questo, senza dimenticare l'importanza della crescita per linee interne. Investire sulla valorizzazione dei talenti cresciuti nello studio è un altro fattore caratterizzante del nuovo corso

di cui stiamo dicendo. «Uno dei pilastri della nostra strategia è la crescita dei professionisti che hanno dimostrato un contributo strategico alla firm». Non a caso, nel 2024, **Livia Maria Pedroni** e **Flavio Notari** sono stati promossi partner. «Livia è diventata partner a 35 anni, grazie al contributo significativo dato al dipartimento technology companies attraverso l'assistenza a società tech e agli investitori nel contesto di operazioni di m&a, private equity e venture capital, sia domestiche che cross-border. Anche Flavio Notari è diventato partner nello stesso anno, perché è stato naturale valorizzare il contributo di un professionista con una vasta esperienza nel contesto dell'innovazione del tessuto imprenditoriale italiano», afferma Mazzilli che, poi, aggiunge: «Nel 2025, **Giulio Asquini** e **Andrea Alfonso Stigliano**, rispettivamente il braccio destro di Marina Balzano per il banking & finance e di Jean Paule Castagno per white collar, internal investigations & compliance, sono stati promossi a of counsel. Investire nei talenti interni più meritevoli, in perfetta coerenza con la nostra strategia globale, è la chiave per garantire la crescita sostenibile della firm». 📌



Banking & Finance

- Banco BPM e alcuni fondi gestiti da Azimut Investments nel finanziamento per l'acquisizione della maggioranza di ILC da parte del club deal organizzato da Innova Investments.
- Eurazeo nel finanziamento unitranche per l'ingresso di Barabino & Partners in Excellera Advisory Group.
- Un pool di banche (tra cui Banco BPM, BPER Banca, Crédit Agricole, Cassa Depositi e Prestiti e Banca Popolare di Sondrio) nel finanziamento per l'acquisizione di cinque società italiane operanti nel settore del packaging per la moda e il lusso da parte del fondo Arca Space Capital.

White Collar, Internal Investigations & Compliance

- Lo studio rappresenta uno dei principali gruppi fintech a livello europeo nell'ambito di un procedimento penale per i reati di riciclaggio, ostacolo alle funzioni dell'Autorità di Vigilanza e abusivismo finanziario;
- Lo studio rappresenta oltre 200 investitori che sono stati vittime di bancarotta fraudolenta nel crollo della piattaforma di scambio di criptovalute The Rock Trading.
- Lo studio ha assistito Save The Children nel procedimento penale dinanzi al Tribunale di Trapani, ottenendo il non luogo a procedere nei confronti del team leader di Save the Children coinvolto nella missione umanitaria di ricerca e soccorso in mare nel Mediterraneo lanciata dall'organizzazione nel 2016 e 2017.

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

NEXT EDITION

09-13

JUNE 2025

MILAN 9th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

www.legalcommunityweek.com



For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659 • #legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

PLATINUM PARTNERS



CHIOMENTI

VITALE

GOLD PARTNERS



MAISTO E ASSOCIATI



SILVER PARTNERS



SUPPORTERS



MEDIA PARTNERS



THURSDAY 5 JUNE			VENUE - MILAN	
18:30	Pre-Opening Cocktail		Signorvino Via Pasubio 2	INFO
MONDAY 9 JUNE			VENUE - MILAN	
08:45	WELCOME COFFEE			
09:00 13:00	Opening Conference: Legal market trends: overview from international leaders	CHIOMENTI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
	LUNCH BREAK			
14:00 16:00	Roundtable: International desks: aligning results strategy with results for global success		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
	COFFEE BREAK			
16:00 18:00	Roundtable: Legal privilege: international tour		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
18:00	 NETWORKING COCKTAIL			
18:30	General Counsel Cocktail	GPBL	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8	INFO
From 20:15	Garden Terrace Party		CastaldiPartners Via Savona 19/A Milan	INFO
TUESDAY 10 JUNE			VENUE - MILAN	
08:00 09:30	Dialogue: Breakfast on finance	GIANNI ORIGONI &	Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan	REGISTER
09:15 13:00	Conference: Tax	MAISTO E ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
11:00 13:00	Roundtable: Legal marketing and communication		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
11:00 13:00	Roundtable: The Strategic Value of Data in HR Management		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
	LUNCH BREAK			
14:00 16:00	Roundtable: AI between transparency and data protection		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
14:00 16:00	Roundtable: Corporate investigations		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
14:15 16:00	Roundtable: Professional skills for tomorrow's lawyers?		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
	COFFEE BREAK			
16:00 18:00	Roundtable: Algeria and the Mattei Plan: a roadmap for strategic collaboration		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
16:00 18:00	Roundtable: Digitalization and employment		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
16:15 18:00	Roundtable: M&A Cross Border		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER

■ Open with registration ■ Private Event

18:00  NETWORKING COCKTAIL

19:00 **Women leadership: the in-house cocktail**

**Baker
McKenzie.**

Baker McKenzie
Piazza Filippo Meda 3

INFO

From
20:00 **Summer Cocktail**

FIVERS 

FIVERS
Via Paleocapa 5

INFO

WEDNESDAY 11 JUNE

VENUE - MILAN

06:30 **Run the Law**



Canottieri San Cristoforo
Alzaia Naviglio Grande 122

INFO

09:15 **Conference:** Investment funds entering the legal sector

bip. Law

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17

REGISTER

09:15 **Conference:** How to finance a sustainable defense economy

VITALE

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17

REGISTER

11:00 **Roundtable:** From stress to success: manage mental health balance and prevent burnout in the legal career



Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17

REGISTER

LUNCH BREAK

14:00 **Roundtable:** Real estate

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17

REGISTER

COFFEE BREAK

16:00 **Roundtable:** Nuclear power in the energy transition

 **PedersoliGattai**

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17

REGISTER

18:00  NETWORKING COCKTAIL

19:15 **Corporate Awards**



INFO

THURSDAY 12 JUNE

VENUE - MILAN

09:15 **Conference:** International arbitration & mediation. The impact of technology and trade wars

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17

REGISTER

LUNCH BREAK

14:00 **Roundtable:** AI in criminal law: revolutionizing investigations and legal procedures

 **SIMBARI**
AVVOCATI PENALIST

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17

REGISTER

14:00 Diversity and inclusion in the legal profession: shaping future legal careers and workplaces

 
WOMEN IN A LEGAL WORLD

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17

REGISTER

COFFEE BREAK

18:30 **Rock the Law**



Magazzini Generali
Via Pietrasanta 16

REGISTER

OPENING CONFERENCE

LEGAL MARKET TRENDS: OVERVIEW FROM INTERNATIONAL LEADERS

PROGRAM

- 8:45 Check-In and Welcome Coffee
- 9:10 Greetings
- 9:15 Welcome Messages
- 9:30 **Roundtable I**
- 10:45 Coffee Break
- 11:15 **Roundtable II**
- 12:30 Closing Remarks
- 13:00 Light Lunch

Speakers*:

Franck Audran, Partner & Member of the Committee, *Gide Loyrette Nouel*

Gregorio Consoli, Managing Partner, *Chiomenti*

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

Mohamed Elmogy, General Counsel, *Siemens Energy UAE* & President, *ACC MENA*

Stéphanie Fougou, General Counsel, *Technicolor*, Chairwoman of the Board, *ECLA*

Filippo Modulo, Managing Partner, *Chiomenti*

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

Alicia Muñoz Lombardia, Deputy Secretary of the Board, Head of Governance and Legal, *Santander Spain*

Agostino Nuzzolo, General Counsel and Legal, Regulatory and Tax Affairs

Executive Vice President - DPO and Secretary of the Board, *TIM*

Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.A*

Nicola Verdicchio, Chief Legal Officer, *Pirelli*

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +34 915633691

9 JUNE

09.00 - 13.00

HOTEL

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

REGISTER HERE



Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Legalcommunity Week is supported by

ROUNDTABLE

INTERNATIONAL DESKS: ALIGNING RESULTS STRATEGY WITH RESULTS FOR GLOBAL SUCCESS

**REGISTER
HERE****9 JUNE | 14.00 - 16.00****HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA** | Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy**SPEAKERS*:****Andrea Albano**, WW General Counsel, *Fendi***Emiliano Berti**, Head of Legal & Compliance, MN Europe, *Nokia***Fabrizio Caretta**, Group Chief Legal & Compliance Officer, *Dolce & Gabbana***Daniele Novello**, Managing Director and General Counsel, *TotalEnergies Italia Servizi***Umberto Simonelli**, Chief Legal & Corporate Affairs Officer and Company Secretary, *Brembo*For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

* in progress

Patronage

Legalcommunity Week is supported by

ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ROUNDTABLE

LEGAL PRIVILEGE: INTERNATIONAL TOUR

REGISTER
HERE



9 JUNE | 16.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA | Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy

SPEAKERS*:

Dahir Ali, Vice President, General Counsel Asia Pacific, *CNH Industrial*

Isabel Fernandes, Group Legal Counsel, *Grupo Visabeira*

Stéphanie Fougou, EVP/ General Counsel, Technicolor group, Chairwoman of the Board, *ECLA*

Giorgio Martellino, General Counsel and Compliance Officer, *Avio*, Vice President, *AIGI*

Frederic Puel, Partner, *Fidal*

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

Mahmoud Shaarawy, Chief Legal & Compliance Officer, *HSA Group*

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

* in progress

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



General Counsel COCKTAIL

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI
Piazza Borromeo 8 - Milan

TO BE PRESENTED DURING THE EVENT:

GC CHAMPIONS LIST 2025

BY INHOUSECOMMUNITY.IT

**9
June
2025**
from 18.30

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE LAWYERS - THIS INVITATION IS STRICTLY PERSONAL
FOR INFORMATION PLEASE SEND AN EMAIL TO: HELENE.THIERY@LCPUBLISHINGGROUP.COM

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Legalcommunity Week is supported by

GARDEN TERRACE PARTY

09-06-2025

FROM 20.15

CastaldiPartners - Via Savona 19/A - Milan

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE LAWYERS - THIS INVITATION IS STRICTLY PERSONAL
FOR INFORMATION PLEASE SEND AN EMAIL TO: ANNA.PALAZZO@LCPUBLISHINGGROUP.COM

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

ACC Association of
Corporate Counsel
EUROPE



INDAF
Associazione Nazionale
Direttori Amministrativi e



elsa
The European Law Students' Association
ITALIA

FONDAZIONE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
DI MILANO

MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION

WLW
WOMEN IN A LEGAL WORLD

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

GIANNI &
ORIGONI

Piazza Belgioioso 2 - Milan

10.06.2025

8:00-9:30

ON FINANCE *Breakfast*

Register



For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Legalcommunity Week is supported by



CONFERENCE

TAX

**REGISTER
HERE****10 JUNE | 9.15 - 13.00****HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA**

Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

Patronage*Legalcommunity Week is supported by*

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP



ROUNDTABLE

LEGAL MARKETING AND COMMUNICATION

REGISTER
HERE



10 JUNE | 11.00 - 13.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17

Milan, Italy

SPEAKERS*:

Federico Dal Poz, Chief Legal Officer, *Amplifon*

Adriano Peloso, Country Counsel, Legal Director, EMEA, Italy, Spain & Portugal

Lenovo and Board Member, *AIGI*

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

* in progress

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Legalcommunity Week is supported by



ROUNDTABLE

REGISTER
HERE

AI BETWEEN TRANSPARENCY AND DATA PROTECTION

10 JUNE | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA | Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy

SPEAKERS*:**Maurizio di Bartolomeo**, Head of Legal and Corporate Affairs & Corporate Secretary, *Gruppo Giochi Preziosi***Daniele Caneva**, Law Leader and IP Department Leader, *EY SLT***Valentina Finazzo**, DPO, *American Express***Alice Flacco**, General Counsel, *MicroPort Scientific Corporation (CRM)***Patrizia Pasetti**, Head of Governance and Digital Innovation, Legal, Regulatory and Tax, *TIM***Alessandra Pietroletti**, Partner IT & Data Protection, *EY SLT*For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

* in progress

Patronage

Legalcommunity Week is supported by

ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ROUNDTABLE

REGISTER
HERE

CORPORATE INVESTIGATIONS

10 JUNE | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA | Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy

Greetings**Aldo Scaringella**, CEO, LC Publishing Group S.p.A.**Keynote Speech****Gary Miller**, Chairman, International Fraud Group (IFG)**Speakers*****Eugenio Fusco**, Deputy Prosecutor, Milan Public Prosecutor's Office**Saverio Lembo**, Partner and Co-Head of White-Collar Crime practice group, Bär & Karrer, Geneva**Cristina Rustignoli**, General Counsel, Generali Italia**Moderator****Andrea Puccio**, Founding Partner, Puccio Penalisti Associati

* in progress

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

Patronage

Legalcommunity Week is supported by





REGISTER HERE

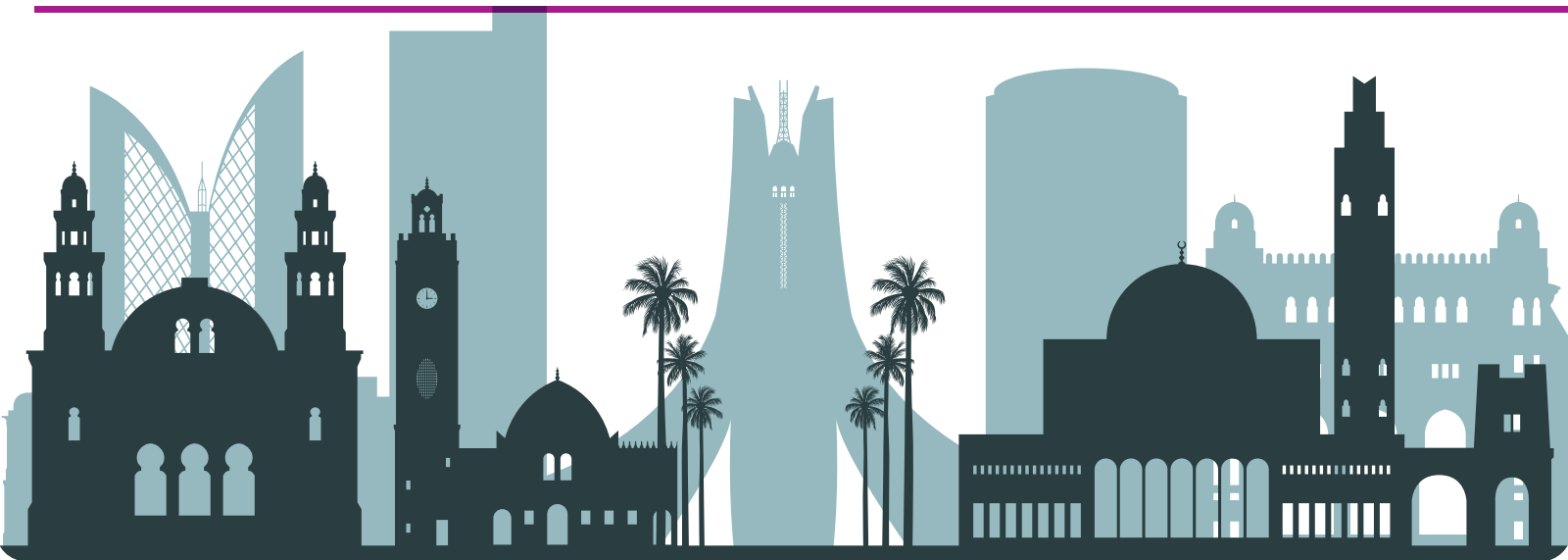


in progress



elsa
The European Law Students' Association
ITALIA





ROUNDTABLE

ALGERIA AND THE MATTEI PLAN: A ROADMAP FOR STRATEGIC COLLABORATION

**REGISTER
HERE****10 JUNE | 16.00 - 18.00****HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA |**

Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

* in progress

Patronage

ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

Legalcommunity Week is supported by

ROUNDTABLE

**REGISTER
HERE**

DIGITALIZATION AND EMPLOYMENT

10 JUNE | 16.00 - 18.00**HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA** | Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy**SPEAKERS*:****Simone Davini**, Head of Legal & Corporate Affairs, *Crédit Agricole Corporate & Investment Bank***Alessandra Bini**, Senior Counsel, Trust and Compliance Europe, *IBM***Clemente Perrone**, Chief People & Organization Officer, *Gruppo Sirti***Javier Ramirez**, Vice President & Associate General Counsel, Regions Litigation, *HP Inc.*
Head of Advocacy, *ACC Europe*For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

* in progress

Patronage

Legalcommunity Week is supported by

ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

Women leadership

the
in-house
cocktail

10 June

From 19:00

Baker McKenzie
Piazza Filippo Meda 3
Milan

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE LAWYERS - THIS INVITATION IS STRICTLY PERSONAL
FOR INFORMATION PLEASE SEND AN EMAIL TO: HELENE.THIERY@LCPUBLISHINGGROUP.COM

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Legalcommunity Week is supported by



Wednesday
11 JUNE 2025

6KM (NON-COMPETITIVE)



REGISTER NOW WITH ENDU

PARTICIPATION: €10

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

WHERE:

Canottieri San Cristoforo
Via Alzaia Naviglio Grande 122, Milan

PROGRAM:

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

Organized by





CONFERENCE

REGISTER
HERE

INVESTMENT FUNDS ENTERING THE LEGAL SECTOR

11 JUNE | 09.15 - 11.00**HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA**

Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

Patronage

ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

Legalcommunity Week is supported by

CONFERENCE

HOW TO FINANCE A SUSTAINABLE DEFENSE ECONOMY

11 JUNE | 09.30 - 13.00

Lunch to follow

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy

**REGISTER
HERE**

- 9:15 Check-In and Welcome Coffee
- 9:30 Greetings
- 9:35 Keynote Speech
- 9:45 **Roundtable I: How to finance defense**
- 10:00 Coffee Break
- 11:30 **Roundtable II: Where to invest for defense**
- 12.45 Closing Remarks
- 13:00 Light Lunch

Speakers***Orlando Barucci**, Managing Partner, *Vitale & Co***Nicola Di Molfetta**, Editor-in-Chief, *Legalcommunity* and *MAG***Fabrizio Pagani**, Partner, *Vitale & Co.* | Professor, *SciencesPo Paris* | Former G20 Sherpa and OECD Director**Andrea Pescatori**, CEO and Managing Partner, *Ver Capital*

*In progress

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

Patronage

Legalcommunity Week is supported by

ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ROUNDTABLE

REGISTER
HERE

FROM STRESS TO SUCCESS: MANAGE MENTAL HEALTH BALANCE AND PREVENT BURNOUT IN THE LEGAL CAREER

11 JUNE | 11.00 - 13.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA | Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy

SPEAKERS*:**Lodovico Bianchi Di Giulio**, Group General Counsel, *BIP Group***Giuseppe Catalano**, Company Secretary and Head of Corporate Affairs, *Assicurazioni Generali***Angelica Orlando**, General Counsel, *Sky Italia***Luís Graça Rodrigues**, Head of Legal Department, Europe | Lusophone Africa | Philippines, *Minsait***Claudia Ricchetti**, General Counsel, *PwC Italia*For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

* in progress

Patronage

Legalcommunity Week is supported by

ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ROUNDTABLE

NUCLEAR POWER IN THE ENERGY TRANSITION

**REGISTER
HERE****11 JUNE | 16.00 - 18.00****HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA**

Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

SPEAKERS*:

Ivan Aloï, Founding Partner, *SURE – Financial Advisor*

Federico Piccaluga, Group General Counsel, *Duferco*

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

* in progress

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Legalcommunity Week is supported by



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

corporate

11th edition

11.06.2025

19.15 CHECK-IN

19.30 COCKTAIL

20.15 CEREMONY

21.00 STANDING DINNER

PADIGLIONE VISCONTI

Via Tortona, 58 | Milan

Sponsor **THE
LAWYER**
LONDON DRY GIN

#LcCorporateAwards  

For info: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

CONFERENCE

INTERNATIONAL ARBITRATION & MEDIATION. THE IMPACT OF TECHNOLOGY AND TRADE WARS

PROGRAM

- 8:45** Check-In and Welcome Coffee
9:10 Greetings
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.A*
9:15 Introduction
Stefano Azzali, Secretary General, *Camera Arbitrale di Milano*
9:30 **Arbitration in Turbulent Times – Technology, Tariffs and the Pressures on Global Business**
Speakers*:
Barbara Benzoni, Head of Legal of the International Mid-Downstream and Chemical activities, *Eni*
Cristina Dumitrita Milincianu, Senior Legal Counsel, *Baker Hughes*
Marlen Estévez Sanz, Partner and Member of the Board of Directors, *RocaJuryent* and President and Founder, *Women in a Legal World (WLW)*
Omar Puertas, Partner, *Cuatrecasas (Madrid)*
Eduard Saura, Managing Partner for Spain and Latin America, *Accuracy*
11:00 Coffee Break
11:30 **Mediation as a Business Lifeline – Resolving Disputes Amid Trade Wars and Uncertainty**
Speakers*:
Nicolas Bourdon, Partner, *Accuracy*
Fabio Fagioli, Group General Counsel, *MAIRE*
Francesco Pergolini, Head of Litigation and Labour Law, *Vodafone Italia*
Laura Rigo, Head of Legal, *HP Italy*
Joe Tirado, Mediator & Arbitrator, *JAMS (London)*
Agnė Tvaronavičienė, Professor, *Mykolas Romeris University (Vilnius)*
Moderator
Giuseppe De Palo, Mediator & Arbitrator, *JAMS (New York)*
12.50 Q&A & Conclusion
13:00 Light Lunch

12 JUNE
09.15 - 13.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

**REGISTER
HERE**



For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO





ROUNDTABLE

DIVERSITY AND INCLUSION IN THE LEGAL PROFESSION: SHAPING FUTURE LEGAL CAREERS AND WORKPLACES

**REGISTER
HERE****12 JUNE | 14.00 - 16.00****HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA** | Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy**SPEAKERS*:****Daniele Ciccolo**, Head of Legal Affairs, *Telepass***Ilaria De Benedictis**, Head of Legal & Institutional Affairs, *Manifatture Sigaro Toscano***Marlen Estévez Sanz**, Partner and Member of the Board of Directors, *RocaJunyent*and President and Founder, *Women in a Legal World (WLW)***Pietro Galizzi**, Head of Legal, Regulatory & Compliance Affairs, *Eni Plenitude Società Benefit***Maria Mariniello**, Group Head of Corporate Affairs, *doValue***Germana Mentil**, General Counsel, *Italgas***Flavia Maria Tavasci**, Senior Legal and Compliance Counsel - South Europe Area, *BAT***Isabella Toth**, Director of Legal and Corporate Affairs, *Hewlett Packard Enterprise***Micaela Vescia**, Chief of Corporate and Legal Affairs, *Azienda Trasporti Milanesi*For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

* in progress

Patronage

Legalcommunity Week is supported by

ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

#rockthelaw
#legalcommunityweek

ROCK
THE LAW

#legalcommunityweek

CORPORATE MUSIC CONTEST

2025 EDITION
MILAN

12.06.25
from 19.00

MAGAZZINI GENERALI
Via Pietrasanta, 16
Milan

REGISTER HERE

For Info

chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com · +39 02 36727659



«L'arte non impone, ma induce al pensiero»

L'avvocato Giuseppe Iannaccone, ospite del podcast Legalcommunity InterViews, racconta lo spirito della sua collezione di opere contemporanee in esposizione a Palazzo Reale, a Milano

di nicola di molfetta

Fino al prossimo 4 maggio 2025, Palazzo Reale a Milano ospita la mostra *"Da Cindy Sherman a Francesco Vezzoli. 80 artisti contemporanei"*, con 150 opere di artisti internazionali. Curata da Daniele Fenaroli con Vincenzo de Bellis e promossa dal Comune di Milano, Palazzo Reale e Fondazione Giuseppe Iannaccone, l'esposizione esplora la realtà contemporanea attraverso temi profondi come identità, corpo, diritti, solitudine e relazioni sociali.

In 11 sale, l'apertura è affidata a Cindy Sherman, che con 6 opere introduce una riflessione sull'identità femminile. A seguire, lavori di artisti come Nan Goldin, Matthew Barney, Kiki Smith, Francesco Vezzoli, Dana Schutz e molti altri. Ogni sala propone un tema chiave dell'arte contemporanea, dal confronto tra natura e artificio alla destrutturazione degli archetipi culturali.

Il percorso si muove tra reale e immaginario, intrecciando mito, storia, politica e società. La mostra è anche un omaggio al ruolo del collezionismo privato nell'arte. Come afferma l'avvocato **Giuseppe Iannaccone** in questa puntata del podcast *Legalcommunity InterViews*, gli artisti mutano con i tempi, ma il cuore umano, con la sua essenza poetica, resta immutato.

Allora avvocato, cominciamo dall'inizio: cosa significa per lei portare questa mostra a Palazzo Reale di Milano?

È una gioia impensabile per me. Ho sempre sognato di avere una mostra a Milano, che considero una città meravigliosa, ma non avrei mai immaginato di arrivare un giorno a Palazzo Reale. Per un collezionista e cittadino, è davvero come ricevere un "Ambrogino d'Oro". Scusate la presunzione, ma questo è il mio Ambrogino, e nessuno me lo toglie!

Ci racconta cosa ha portato in mostra e come ha scelto tra le tante opere della sua collezione?

La selezione è stata fatta insieme al curatore Daniele Fenaroli e al consulente scientifico Vincenzo De Bellis. Non è stato facile scegliere tra oltre 400 opere che amo tutte allo stesso modo. Le 140 opere in mostra sono rappresentative dell'intera collezione: sia per quanto riguarda gli artisti, sia per i temi. Anche



**CLICCA
ASCOLTA**

ASCOLTA
IL PODCAST

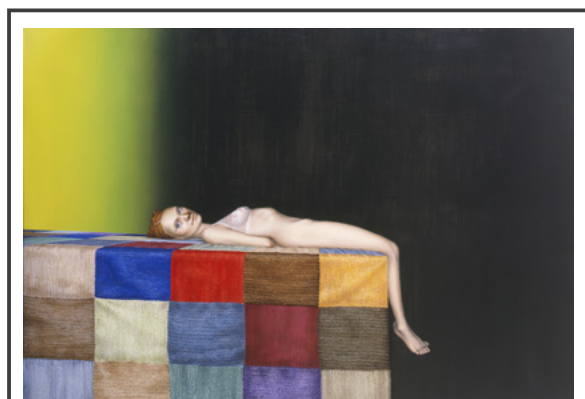
le opere non presenti, in un certo senso, sono "rappresentate" da quelle scelte.

Lei ha dichiarato in un'intervista che non vive l'arte in modo privato. Perché per lei è importante condividere la collezione col pubblico?

Per me l'arte è condivisione. In questo momento



NICOLE EISENMAN
BEASLEY STREET, 2007
OLIO SU TELA, 165,5X208,5 CM
COURTESY THE ARTIST AND HAUSER & WIRTH
© NICOLE EISENMAN



MARGHERITA MANZELLI
"S", 2000
OLIO SU LINO, 150X220 CM
PHOTO CREDIT STUDIO VANDRASCH
COURTESY DELL'ARTISTA E COLLEZIONE GIUSEPPE IANNACONE

provo una grande gioia: la parte storica della mia collezione è esposta al GAM di Roma, mentre quella contemporanea è qui a Milano. Ci sono due ragioni fondamentali: la prima è che l'artista, quando crea, non pensa che l'opera finirà chiusa in un salotto. Vuole che sia vista. Non si può dire di amare l'arte e poi nasconderla.

E la seconda ragione?

La seconda è più sociale. In Italia mancano musei d'arte contemporanea, perché da anni i finanziamenti alla cultura sono insufficienti. Tocca a chi ama davvero l'arte – noi collezionisti – colmare questa lacuna. Auspico che altri collezionisti seguano questo esempio e mettano a disposizione le proprie raccolte.

Ma che funzione ha per lei l'arte? Come vive il rapporto con le opere che colleziona?

È un rapporto molto umano. Cerco nell'arte le emozioni dell'essere umano. Non compro opere solo perché l'artista è famoso o lo diventerà, ma solo se esprimono una poesia nuova, qualcosa che racconti in modo autentico l'animo umano. E quando ti occupi del cuore dell'uomo, inevitabilmente ti occupi anche dei suoi problemi e dei valori sociali.

Quindi l'arte può parlare di temi difficili senza generare scontro?

Esatto. Se parlo di temi sociali in modo diretto, rischio la polemica. Ma se lo faccio attraverso l'arte, creo uno spazio intimo di riflessione. L'arte non impone, ma induce al pensiero, ed è molto più efficace così.

Alcune opere in mostra hanno messaggi forti. Non ha mai avuto timore a esporle, anche in contesti più "privati" come il suo studio?

Mai. Non c'è nulla di troppo crudo o duro, se riguarda l'animo umano. Tutto va svelato, anche ciò che è scomodo. Se poi questo avviene attraverso la poesia dell'arte, allora anche i temi più difficili diventano accessibili, comprensibili, toccano il cuore senza creare conflitto. In tempi in cui è difficile dialogare, l'arte entra nel cuore senza polemiche. Ed è questo il suo potere più bello. 📖



PATRIZIO DI MASSIMO
MOTHERBOY (FRANCESCA, CLAUDIO & ELIA), 2023
OLIO SU LINO IN CORNICE D'ARTISTA, 190X140 CM
PHOTO CREDIT ELEONORA AGOSTINI
COURTESY COLLEZIONE GIUSEPPE IANNACONE



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

Brevettazione: l'Italia rallenta, ma scommette sull'effetto unitario

di vittorio cerulli irelli* e lorenzo battarino**

L'ultimo *Patent Index* pubblicato qualche giorno fa dall'Ufficio Europeo dei Brevetti analizza l'andamento delle domande di brevetto presentate in Europa nel corso dell'ultimo anno, e fornisce dati interessanti sulla propensione alla brevettazione delle imprese italiane. Il numero totale di domande di brevetto europeo (199.264) è sostanzialmente stabile rispetto al 2023, mentre l'Italia segna un'inversione di tendenza: dopo un decennio di crescita sostenuta, nel quale il numero di domande depositate è sostanzialmente raddoppiato, le domande italiane di brevetto europeo sono per la prima volta diminuite del 4,5% rispetto all'anno precedente, attestandosi a quota 4.853. L'Italia si colloca così in quinta posizione tra i Paesi dell'Unione Europea, preceduta da Germania (25.033 domande), Francia (10.980), Paesi Bassi (7.054) e Svezia (4.936).

Rilevante, tuttavia, è il dato sulla crescente adesione delle imprese italiane al nuovo sistema del brevetto europeo con effetto unitario: con 1.666 domande, l'Italia



VITTORIO CERULLI IRELLI

si colloca dietro solo a Germania e Francia, ma con una percentuale di adesione superiore, segno di una crescente fiducia in questo nuovo strumento e nella relativa giurisdizione centralizzata del Tribunale Unificato dei Brevetti (UPC), che mette a disposizione



LORENZO BATTARINO

delle imprese italiane uno strumento di tutela estremamente efficace nella difesa dell'innovazione.

Rimane tuttavia il problema strutturale per l'innovazione nel nostro Paese: l'Italia presenta ancora un numero di domande di brevetto per

milione di abitanti (circa 82) ben al di sotto della media europea e molto distante dai Paesi ai vertici, come la Svizzera (con oltre 1.100 domande per milione di abitanti). Il dato, pur parzialmente attenuato dall'aumento generale degli investimenti in innovazione, riflette una cultura industriale ancora poco orientata alla valorizzazione sistematica della proprietà intellettuale, in particolare tramite brevettazione. Le aziende italiane, in larga maggioranza PMI, eccellono infatti nella cosiddetta innovazione incrementale e di prodotto, ma spesso non dispongono della struttura necessaria per intraprendere percorsi di ricerca di base, più costosi e a lungo termine, che più tipicamente generano brevetti.

In questo contesto, spesso risulta più semplice tutelare le proprie innovazioni mantenendole segrete, ed infatti l'Italia è uno dei Paesi nei quali lo strumento del know-how è più utilizzato. Secondo i dati EUIPO, infatti, il nostro è il Paese europeo con il maggior numero di contenziosi in materia di segreti: tra il 2017 e il 2022 sono stati avviati ben 151 procedimenti giudiziari in tale ambito, superando nettamente Germania, Francia e Spagna.

L'ampio ricorso alla tutela del know-how è coerente con la struttura del nostro tessuto imprenditoriale, ma non è sufficiente. Il segreto industriale protegge efficacemente contro gli illeciti di dipendenti, collaboratori e partner commerciali,

legandoli in modo più intenso all'impresa, ma è inefficace nei confronti dei concorrenti che, tramite sviluppo indipendente o *reverse engineering*, possono riprodurre le soluzioni innovative più interessanti. Quando è necessario proteggere la propria posizione sul mercato, solo il brevetto consente di impedire efficacemente l'ingresso di terzi in un nuovo spazio tecnologico.

Il nuovo brevetto unitario, in questo senso, offre alle imprese una tutela forte, veloce e accessibile: un unico titolo valido in tutti i 18 Paesi europei aderenti e un foro specializzato – l'UPC – in grado di garantire decisioni rapide, avente effetti su un mercato di quasi 400 milioni di persone. Una crescente adozione dello strumento rappresenta quindi un'evoluzione naturale per chi intenda passare da una strategia difensiva centrata sulla segretezza a una più offensiva, basata su diritti esclusivi titolati.

Va proprio in questa direzione il segnale positivo dell'adesione al brevetto unitario da parte delle imprese italiane: queste hanno compreso che, nel contesto ipercompetitivo di mercato globale e sempre più tecnologico, il possesso di diritti esclusivi da utilizzare come strumento competitivo sul mercato non è più un'opzione, ma una necessità. ■

**Partner e **Counsel di
Trevisan & Cuonzo*



Diverso sarà lei

Colazione al femminile (con note a margine)

di michela cannovale



Lo scorso 5 marzo ho preso parte a una colazione organizzata dallo studio legale Lexia. Titolo dell'evento: "Colazione al femminile: l'equilibrio tra genitorialità e carriera legale". Fortunatamente era specificato "al femminile", perché all'evento erano presenti solo due uomini su circa una trentina di partecipanti in totale.

La cosa non mi ha molto stupito, visto che la genitorialità, ancora oggi, è per molti una questione di "maternità". Come se i figli fossero un affare esclusivamente femminile, un pacchetto regalo che arriva con il biglietto: "Congratulazioni! Ora sei madre. Ecco 18 anni di nuove responsabilità. P.S. buona fortuna con la carriera!".

Le donne che scelgono la professione legale lo fanno bene. L'avvocatura, in Italia, continua a essere un percorso ad ostacoli per chi decide di diventare madre. E specifico Italia di proposito, perché uno dei due uomini presenti alla colazione era socio di un noto studio tedesco che, tra i benefit concessi ai propri collaboratori, mette a disposizione dei neogenitori anche una fantastica nursery dove sistemare la prole per l'intera giornata lavorativa.

Nel Belpaese, mentre i nuovi papà ricevono pacche sulle spalle e congratulazioni, le mamme si trovano a dover fare i conti con lo sguardo preoccupato dei partner di studio. "Ma tornerai a tempo pieno, vero?", chiedono imbarazzati quando le colleghe annunciano la dolce attesa. E non importa quanti casi abbia vinto o quanti clienti abbia portato la lei in questione: basta

un test di gravidanza positivo per far dubitare della sua dedizione al lavoro. Come se la determinazione professionale di una donna potesse evaporare insieme al liquido amniotico.

Eppure, sembra che alcuni ci credano veramente, visto che i carichi di cura continuano a rimanere sbilanciati. Molte avvocate con figli si ritrovano infatti a scrivere memorie difensive e, nel frattempo, a organizzare visite pediatriche. Preparano udienze e intanto predispongono i pranzi e le cene, controllano i compiti e programmano le attività extrascolastiche, rispondono alle mail a mezzanotte e si svegliano all'alba per ripassare i fascicoli prima che il resto della casa si svegli, ottimizzando ogni minuto della vita in famiglia così come fanno con un contratto ben redatto. E no, nessuna di loro ha il dono dell'ubiquità – anche se in molti se l'aspettano ancora e si stupiscono quando si sentono che "no, scusa, non ce la faccio ad essere in due posti contemporaneamente". Perché le scuse raramente mancano da parte di una donna.

Insomma, è difficile essere avvocate e al contempo anche madri. È molto più facile, invece, per chi ha qualcun altro che si occupa dei figli, della casa o di altre incombenze quotidiane. E indovinate chi è, storicamente, quel "qualcun altro"? Esatto, un'altra figura femminile – madre, nonna, babysitter – che permette all'ingranaggio di funzionare.

Ne parlo in quest'ultima puntata di *Diverso sarà lei* con **Elmira Shahbazi**, partner di Lexia e anfitriona della colazione al femminile a cui ho partecipato. Buon ascolto! 🎧



ELMIRA SHAHBAZI



FINANCECOMMUNITYES

The 100% digital information tool
dedicated to the financial market players in Spain

DIGITAL NEWS

MARKET TRENDS

FINANCIAL ADVISORS

MOVES



Follow us on



www.financecommunity.es

A portrait of a middle-aged man with grey hair, a beard, and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is standing with his arms crossed. The background is white, and the entire image is framed by a thin orange border.

Saipem7, verso una fusione da record: parla Chini

Una delle operazioni più rilevanti del settore energetico prende forma grazie a un lavoro giuridico complesso e strutturato. Il general counsel di Saipem racconta le negoziazioni in vista del possibile closing

di michela cannovale

Il settore dei servizi per l'energia si prepara ad accogliere il possibile subentro di un nuovo protagonista: Saipem7. È questo il nome della società che nascerebbe dal completamento della fusione annunciata lo scorso febbraio tra l'italiana Saipem e la norvegese Subsea7, un'operazione di portata storica che mira a dar vita a un nuovo colosso del settore, con un portafoglio ordini aggregato di 43 miliardi di euro, ricavi per circa 20 miliardi e un EBITDA superiore ai 2 miliardi.

L'accordo prevede che, al termine del perfezionamento dell'operazione, la totalità degli azionisti di Saipem e Subsea7 detengano in misura paritetica (in rapporto 50-50) il capitale sociale della Combined Company, la quale avrebbe azioni quotate sia sulla Borsa di Milano che su quella di Oslo, che già la dice lunga sulla sua presenza sui mercati internazionali. Il closing è atteso per la seconda metà del 2026, a valle delle necessarie approvazioni regolatorie. L'eventuale fusione, intanto, ha già ricevuto il placet del governo: «Accolgo con grande soddisfazione la notizia dell'accordo, che consentirà di far nascere la prima azienda globale nel settore dell'ingegneria energetica. Il futuro gruppo avrà sede in Italia e metterà a fattor comune i punti di forza che caratterizzano già oggi Saipem e Subsea7, due realtà altamente complementari per presenza geografica, competenze, capacità, flotte navali e tecnologia», ha dichiarato pubblicamente la premier Giorgia Meloni.

«L'organizzazione della squadra legale è stata graduale e progressiva. Io mi sono occupato della negoziazione sin dalla fase iniziale»

Un ruolo chiave nella costruzione dell'operazione lo hanno avuto i team legali che hanno lavorato per definire i dettagli dell'accordo. Per Saipem, il general counsel **Simone Chini** ha guidato il team Legal M&A, affiancato da Silvia Pisante e Sara Comin. Sul fronte Subsea7, la supervisione è stata affidata alla general counsel Nathalie Louys. Fondamentale anche il contributo dei dipartimenti legali degli azionisti di riferimento. Ma quali saranno le implicazioni di questa possibile fusione? E quali i prossimi passi da qui al 2026? Ne parliamo con Simone Chini, uno dei protagonisti di questa rilevante operazione.

Avvocato Chini, quanto è importante la nascita di Saipem7 per Saipem e per l'Italia?

A febbraio abbiamo annunciato l'accordo preliminare che nei prossimi mesi dovrà portare all'approvazione dell'accordo definitivo e, successivamente, al completamento dell'iter autorizzativo, con un possibile closing nella seconda metà del 2026. Detto ciò, se tutto andrà come deve andare, la fusione tra Saipem e Subsea7 rappresenterà un passo fondamentale sia per la nostra azienda che per l'Italia. Dal momento che la nuova società avrà sede legale a Milano e sarà quotata sia a Milano che a Oslo, questo rafforzerà il ruolo del nostro paese come hub centrale nel panorama dei servizi per il settore dell'energia, creando valore per tutti gli stakeholder.

Il fatto che si parli di "combined company" vuol dire che le varie unità di business di Saipem e di Subsea7 si fonderanno in una sola? Oppure sarà una terza realtà a parte?

Attualmente è semplicemente previsto che la combined company si articoli in quattro business: Offshore Engineering & Construction, Onshore Engineering & Construction, Sustainable Infrastructures e Offshore Drilling. Il segmento Offshore Engineering & Construction sarà incorporato in una società con autonomia operativa, denominata Subsea7 e operante con il marchio "Subsea7 – a Saipem7 Company", controllata al 100% da Saipem7.

Come ha organizzato la squadra legale di Saipem in vista dell'operazione di fusione?

L'organizzazione della squadra legale è stata graduale e progressiva. Io mi sono occupato della

«Clifford Chance rientrava già tra gli studi legali di riferimento di Saipem. Già in passato ci siamo avvalsi della loro assistenza»

negoziazione sin dalla fase iniziale, concorrendo alla definizione dei termini e delle condizioni dell'operazione da un punto di vista strategico. Successivamente, quando le negoziazioni hanno iniziato a vertere su tematiche di natura tecnica, operativa e di dettaglio, ho coinvolto i colleghi del mio team di esperti di M&A, e in particolare Silvia Pisante, global head of legal, e Sara Comin, M&A legal manager. Dopodiché, a seguito dell'annuncio dell'operazione, ho integrato il team di lavoro, coinvolgendo Stefano Mascia, head of corporate affairs and governance, Francesco Vizzone, head of overseas legal affairs, e Andrea Romanò, M&A legal counsel.

E come vi siete coordinati con i legali in house di Subsea7, Eni e CDP? Quanto spesso vi siete incontrati?

Nel corso dell'operazione i general counsel e i

CFO delle rispettive società hanno coadiuvato i CEO nella negoziazione e ciò ha richiesto uno stretto coordinamento con la mia controparte, attraverso incontri in presenza, seguiti da contatti quotidiani e meeting virtuali a cadenza almeno bisettimanale, con picchi di negoziazione che hanno coinvolto interi weekend. Nel momento in cui le interlocuzioni hanno raggiunto un livello di maturazione sufficiente, sebbene rimanessero elementi negoziali essenziali da definire, le parti hanno attivato un canale di confronto con i propri soci, e questo ha richiesto un coordinamento e un dialogo anche con la squadra legale di Eni e con quella di CDP, guidate, rispettivamente, da Stefano Speroni e Alessandro Tonetti, per definire gli assetti di corporate governance alla base dell'operazione.

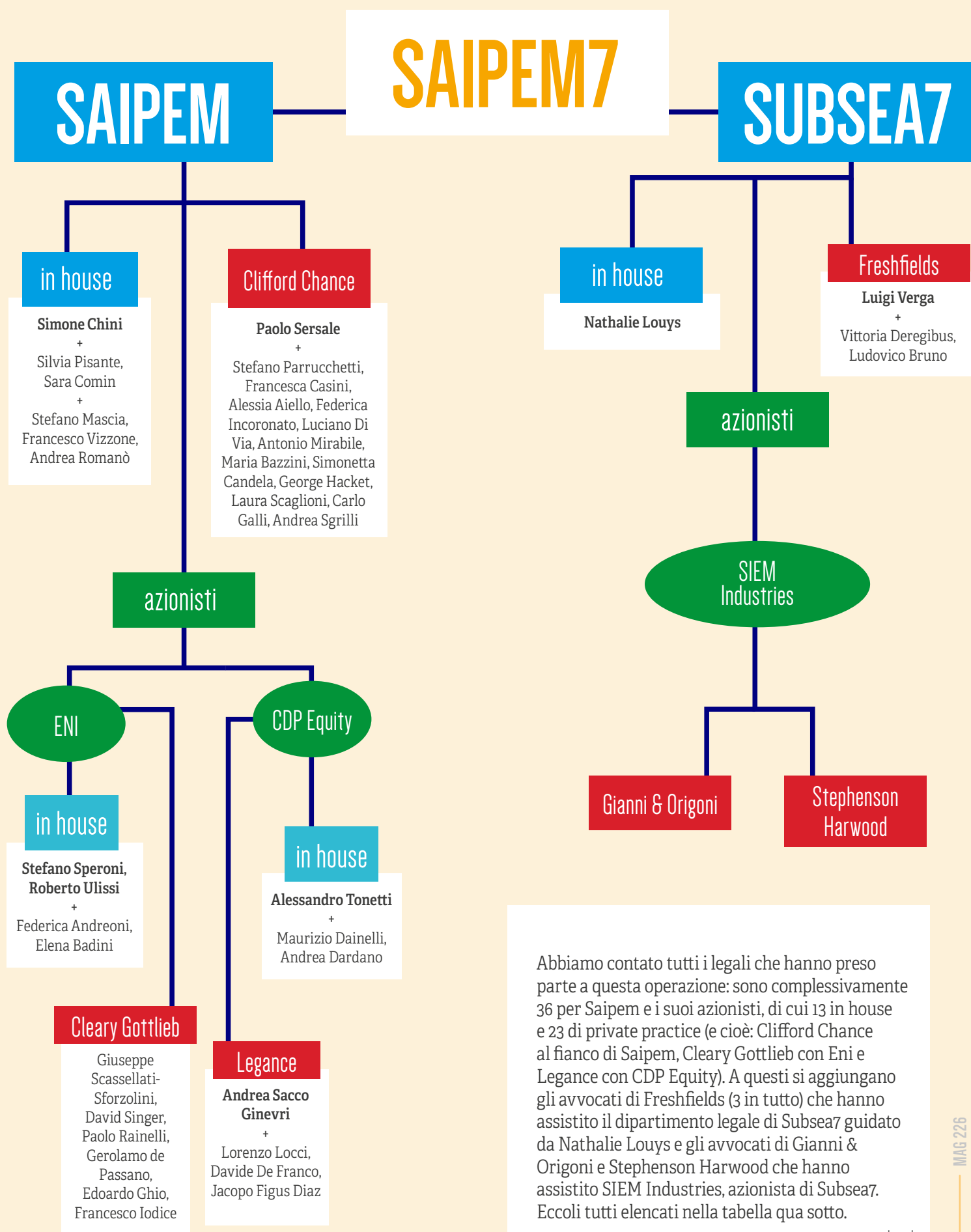
Qual è stato il momento più complicato dell'operazione per quanto riguarda le tematiche strettamente giuridiche?

La sfida principale è consistita nella differenza tra le normative applicabili alle due società, che ha comportato la necessità per ciascuna parte di approfondire alcuni degli istituti giuridici non assimilabili ai propri. Inoltre, dal momento che la società risultante dalla fusione sarà una società italiana, si è reso necessario dare modo alla controparte di familiarizzare con la normativa del nostro paese.



SAIPEM, SEDE DI MILANO. FONTE: IMAGOECONOMICA

TUTTI I LEGALI DELLA FUSIONE TRA SAIPEM E SUBSEA7



E per quanto riguarda i rapporti con gli altri attori in campo?

In questo caso la sfida maggiore è stata quella di favorire la negoziazione tra i rispettivi soci di riferimento, anche in considerazione della loro diversa natura, da un lato, due società a partecipazione pubblica tra le più rilevanti nel panorama italiano, dall'altro una società ad azionariato privato.

Per questa operazione, Saipem ha deciso di farsi affiancare da Clifford Chance. Perché proprio questo studio?

Clifford Chance rientrava già tra gli studi legali di riferimento di Saipem. Già in passato ci siamo avvalsi della loro assistenza e abbiamo apprezzato l'esperienza ed expertise dei professionisti. Inoltre, lo studio ci aveva affiancato in un precedente tentativo di business combination proprio con Subsea7 ed era pertanto già a conoscenza dei termini essenziali dell'operazione, oltre che delle passate negoziazioni. Oltre al fatto che gli altri consulenti legali che sono stati tenuti in considerazione non avrebbero potuto assumere l'incarico in quanto già selezionati da altre parti coinvolte nell'operazione.

In generale, al di là di questa particolare operazione, come scegliete i vostri consulenti esterni?

Come regola generale, l'incarico ad un consulente legale esterno viene conferito al termine di un beauty contest, a cui invitiamo non meno di tre studi selezionati sulla base di criteri che includono, tra le altre cose, la specifica qualificazione professionale rispetto alle esigenze dell'incarico, la riconosciuta professionalità (anche attraverso ranking nella practice e nella giurisdizione rilevante), l'adeguatezza della struttura organizzativa dello studio in relazione alla natura e alla tipologia dell'incarico da conferire, la reputazione in termini di onorabilità e la valutazione di eventuali performance precedenti.

E come selezionate il vincitore?

La scelta definitiva avviene sulla base dell'offerta che risulta migliore non solo da un punto di vista economico ma anche in base alla completezza dei servizi offerti, alla copertura geografica (in caso di operazioni multi-giurisdizionali), alla composizione del team e al set di assumption proposto. E poi va da sé: i consulenti che ci assistono, oltre ad avere un'elevata competenza, devono essere efficienti, reattivi e proattivi. 



PIATTAFORMA SAIPEM PER ESTRAZIONE GAS NATURALE, KARIMUN. FONTE: IMAGOECONOMICA



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



Banche digitali: giuristi d'impresa e avvocati d'affari a confronto

Le due prospettive in un'intervista doppia a Federica Pavesi, chief legal, corporate affairs, collection & privacy di Banca Aidexa, e Giuseppe Rumi, partner di BonelliErede

di michela cannovale

Banche digitali e fintech stanno cambiando le regole del gioco nel panorama bancario italiano. Più veloci, più tecnologiche e meno appesantite da strutture tradizionali, stanno costringendo l'intero comparto banking a ripensarsi. E così, se il contesto cambia, muta di conseguenza anche il rapporto tra direzioni legali interne di queste nuove realtà e loro consulenti esterni, che devono adattarsi alle nuove sfide e opportunità del settore.

D'altronde, i team legali interni delle banche digitali si confrontano oggi con un ambiente particolarmente multidisciplinare, in cui non devono più semplicemente navigare le normative bancarie tradizionali, ma anche padroneggiare le implicazioni legali della digitalizzazione dei servizi, della tecnologia e della cybersecurity. Sì, perché, cosa fa veramente una banca che si occupa di fintech? Come ci ha spiegato **Federica Pavesi**, chief legal, corporate affairs, collection & privacy di Banca Aidexa, specializzata nel supporto alle PMI, «si tratta di banche, come la nostra, che usano strumenti tecnologici e modelli avanzati, inclusi quelli di intelligenza artificiale, nella valutazione del merito di credito dei propri clienti. Rispetto agli altri operatori di settore, ci serviamo di molti più parametri che interagiscono tra loro in maniera complessa e in linea con i principi dell'AI Act. Siamo anche gli unici a utilizzare l'open banking, impiegando tra i parametri le transazioni correnti dei clienti attraverso consultazione degli estratti conto. Il che ci consente di produrre valutazioni più aggiornate e dinamiche rispetto alla

consultazione di un bilancio, che in genere è statico e con informazioni potenzialmente non più attuali alla data di richiesta del finanziamento».

Questa evoluzione richiede competenze sempre più specializzate per i giuristi d'impresa, ma anche agli studi legali esterni, che ai primi devono essere in grado di offrire non semplicemente una consulenza standard, ma soluzioni innovative e, perché no, visionarie, anticipando tendenze e rischi.

In che modo evolve allora il rapporto tra le due parti? Per capirlo, la redazione di MAG ha realizzato un'intervista doppia che mette a confronto le prospettive di chi opera quotidianamente nei due ambiti. Da un lato, appunto, abbiamo incontrato Federica Pavesi. Dall'altro, per capire come i consulenti degli studi stiano lavorando per rispondere a queste nuove richieste, ci siamo rivolti a **Giuseppe Rumi**, partner dello studio legale BonelliErede, membro dei focus team Corporate Compliance & Investigations e Banche, esperto di regolamentazione bancaria e assicurativa.

I due professionisti ci guidano attraverso le complessità della trasformazione del settore, raccontandoci come la digitalizzazione sta ridefinendo competenze e responsabilità, quali sono i vantaggi di una collaborazione solida tra legali interni ed esterni, e quali innovazioni metodologiche stanno emergendo per affrontare esigenze normative sempre più complesse.



Federica Pavesi, Banca Aidexa



Come sta evolvendo il rapporto tra uffici legali interni e studi legali esterni nel settore bancario, specialmente per le banche digitali come Aidexa?

Aidexa ha una nutrita pipeline di progetti molto tecnologici, motivo per cui il suo giurista interno, che deve essere sempre al fianco del business per gestire eventuali scelte rischiose, ha bisogno di essere al corrente di nuove tecnologie, trend di mercato e relative normative. Questo comporta quindi che sappia scegliere consulenti che abbiano competenze trasversali, ma anche che servano già una clientela avanzata tecnologicamente e abbiano contatti con associazioni di categoria ed esperti di settore con cui condividere best practice.

In che modo la digitalizzazione e l'innovazione tecnologica stanno ridefinendo le rispettive competenze e aree di intervento?

I legali interni sono sempre più competenti perché le nuove tecnologie comportano nuove regole (pensiamo al DORA!) e rischi, tutti da conoscere approfonditamente. Il loro obiettivo è contribuire a creare valore e

Giuseppe Rumi, BonelliErede



Come sta evolvendo il rapporto tra uffici legali interni e studi legali esterni nel settore bancario, specialmente per le banche digitali come Aidexa?

L'avvocato esterno non è più un terminale per le richieste, ma è un professionista a cui si rivolgono clienti che vogliono attenzione al fenomeno del nuovo. Si fa sempre più carico di un lavoro che è sì di natura legale, ma che è anche un momento di raccolta di competenze nuove, come quelle richieste dal mondo digitale e dall'intelligenza artificiale, per offrire un nuovo punto di vista innovativo e un panorama più integrato di servizi. L'avvocato d'affari, oggi più che mai, è a pieno titolo integrato nell'assunzione delle decisioni strategiche dell'impresa.

In che modo la digitalizzazione e l'innovazione tecnologica stanno ridefinendo le rispettive competenze e aree di intervento?

Di fatto, nel percorso di studi classico manca una preparazione relativa al settore fintech. Queste competenze si acquisiscono quindi in due modi: con un percorso in house, oppure l'avvocato deve rimboccarsi le maniche con una

innovazione in modo sempre più misurabile. È quindi fondamentale che gli avvocati esterni diventino partner strategici in grado di parlare il linguaggio del business di interesse, così da trovare rimedi – piuttosto che paletti – e che conoscano inoltre gli orientamenti delle autorità di vigilanza, in modo da permettere al legale interno di essere promotore del cambiamento nel settore. L'obiettivo, in generale, non deve essere solo la conformità alla legge, ma, partendo da quello che si può fare e non si può fare, arrivare insieme a soluzioni ottimali in termini di rapporto tra costo rischio e rendimento.

Quali competenze ritiene oggi indispensabili per un avvocato interno nel settore bancario-fintech?

Tante! Deve saperne di normativa regolamentare bancaria e finanziaria, ma anche di tecnologia, cybersecurity, risk management, audit. Sono “nice to have” le conoscenze base di finanza, la contabilità e il marketing. E poi le soft skills, come la capacità di comunicare efficacemente, di lavorare in gruppo, di organizzarsi e identificare le priorità. Altra cosa importante: bisogna avere una mentalità flessibile per essere in grado di spaziare attraverso materie giuridiche molto diverse tra loro, dal diritto del lavoro alla privacy.

Quali criteri utilizza per decidere quando gestire internamente una questione legale e quando invece affidarsi a uno studio esterno?

Intanto c'è un tema di complessità: se le tematiche e le normative con cui ci si confronta sono particolarmente complesse, viene chiesto supporto esterno. In questo caso, tendo a preferire studi legali multidisciplinari (in particolare antitrust, IP, diritto del lavoro) che riescano a offrire un supporto integrale e completo, magari prendendo spunto da soluzioni già elaborate per altri clienti. Mi piace anche che siano studi con un network internazionale così da avere un'operatività all'estero e integrare ulteriormente il loro servizio nel caso il progetto coinvolga più giurisdizioni. E poi c'è il fatto della qualità-prezzo, fondamentale.

In che modo la sua personale esperienza le permette di ottimizzare la collaborazione con gli studi esterni?

specializzazione specifica, allargando il bacino delle proprie competenze avvalendosi di altre risorse, anche sociali. Gli studi più grandi offrono varie possibilità in questo senso: in BonelliErede, per esempio, sono presenti sensibilità di tipo informatico diverso con cui confrontarsi, dal commercialista all'esperto tech.

Lei è sia avvocato che amministratore di banca. Come crede evolverà il ruolo degli studi legali nel supporto a realtà fintech?

Premetto che la banca tradizionale, secondo me, è già stata sorpassata dal gradimento dalle banche online. Detto ciò, è difficile per gli studi legali classici evolversi e offrire ai propri soci una doppia maglia. A me è venuto naturale, ma se non conosci le sfide nuove del settore bancario diventa complesso assistere i clienti nel modo migliore. Invece, proprio il ruolo di amministratore mi ha permesso di comprendere i desiderata e le strategie delle banche. La doppia funzione mi consente di avere piena contezza delle esigenze effettive delle banche e di acquisire capacità manageriali e strategiche che permettono di orientare meglio l'attività. In Italia, peraltro, abbiamo sofferto una certa lentezza di partenza rispetto ad altri paesi dove l'apertura della professione legale al settore fintech è già presente da anni. Direi quindi che è fondamentale che la rete a cui appartiene il proprio studio permetta di intercettare in tempo il fenomeno tecnologico, come succede in BonelliErede.

Quali sono le sfide principali nel fornire consulenza legale a banche digitali rispetto alle banche tradizionali?

Parliamo innanzitutto di competenze multidisciplinari oramai fondamentali: dalla conoscenza del diritto bancario e industriale, alla privacy, all'IP e IT. E poi bisogna saper vestire i panni dell'avvocato così come del manager e del digital officer. Più di ogni altra cosa, direi che serve un'apertura al mondo dei giovani, che non a caso rifiutano sempre di più il modello di banca tradizionale e pretendono, al contrario, un servizio immediato, facile ma anche intuitivo.

Ovvero sia?

Intendo dire che anche il look e l'uso dei colori,

Ho imparato ad avere una visione chiara delle necessità e sfide di Aidexa e dei suoi processi operativi. Questo mi permette di comunicare in modo efficace con gli studi esterni e far sì che il loro servizio sia ben indirizzato e risponda al business model e le tempistiche dell'azienda.

Quali strumenti tecnologici avete adottato per migliorare l'efficienza della direzione legale e la collaborazione con i consulenti esterni?

Per la gestione degli adempimenti di governance usiamo la piattaforma di Dilitrust, che digitalizza tutti i processi con garanzie di riservatezza e confidenzialità. E poi utilizziamo parecchi strumenti di AI per attività lunghe e di scarso valore aggiunto. In questo modo possiamo dedicarci alle reali priorità insieme ai consulenti esterni. 📱



a seconda del messaggio che si vuole mandare, sono importantissimi. Chi ha un conto corrente nota la differenza tra la quantità di carta della banca tradizionale e l'immediatezza e semplicità della banca digitale. Perciò, al novero delle competenze del consulente delle banche digitali, aggiungo anche: sensibilità di comunicazione e consapevolezza del gradimento del servizio.

E ritiene che gli studi legali riusciranno ad adattarsi alle richieste dei general counsel delle banche digitali?

Se devo fare una previsione a 10 anni, saranno sempre più numerosi i dipartimenti in house che non potranno fare a meno della consulenza e della tecnologia durante le funzioni di due diligence. Esistono software che riducono molto l'ambito di rischio, lasciando ai professionisti solo la crème de la crème dell'attività. Gli studi legali che sapranno offrire servizi ponte, consulenze e innovazione sotto tutti questi aspetti, saranno quelli vincenti. Ecco perché, da un lato, il budget delle firm deve prevedere una crescita consistente della strumentazione tecnologica nei prossimi anni. Dall'altro, bisogna fare in modo di coinvolgere in questo cambiamento tutti i professionisti e le professioniste dello studio, visto che gli over 50 in genere guardano la tecnologia con un certo sospetto. Il motto è: "Il cliente vuole questo? Il cliente va servito". 📱



ACC EUROPE ANNUAL CONFERENCE

21–23 May 2025
Barcelona, Spain



FUTURE-FOCUSSED LEGAL: EMBRACING TOMORROW'S OPPORTUNITIES

The ACC Europe Annual Conference is the must-attend event for in-house counsel across the region, uniting, empowering, and inspiring legal professionals through a vibrant exchange of knowledge, unparalleled networking opportunities, and passionate advocacy.

Why Attend?

- Connect with peers and legal experts across Europe.
- Stay informed about evolving European law and best practices.
- Enhance your negotiation, compliance, and risk management skills.
- Gain sector-specific knowledge for better decision-making.
- Get inspired by the creative energy of Barcelona.

Be part of this unique experience, learn to anticipate tomorrow's legal needs and embrace the future with confidence.

JOIN US





Arkios Italy: mid market, primary e sell side

La boutique vuole crescere nell'assistenza alle medie imprese e amplia il top management con l'arrivo di Lorenzo Valentino e Francesca Musto. MAG incontra il ceo, Paolo Cirani

di nicola di molfetta

Il più importante brand del made in Italy? Se lo chiedete a **Paolo Cirani**, ceo e fondatore di Arkios Italy, vi risponderà senza tentennamenti: Pmi. La sigla, come noto, sta per piccole e medie imprese. La spina dorsale del tessuto economico del Paese. E anche il focus principale dell'attività di Arkios Italy, società di advisory finanziaria indipendente. Questo impegno della società (nata nel 2009 e che oggi conta 18 professionisti) si riflette in tre pilastri strategici che ne caratterizzano l'approccio al mercato: mid market, primary e sell side. «Il mid market è la fetta di mercato su cui ci siamo posizionati. E soprattutto questa è la fetta di mercato su cui puntiamo a crescere». Il prossimo target? Portare i ricavi della squadra ben oltre quota 5 milioni. Una missione possibile non solo per la qualità delle forze che Arkios Italy ha in casa e per l'esperienza accumulata in questi primi sedici anni di attività, ma anche grazie agli investimenti che il gruppo continua a fare per dare ulteriore consistenza alla sua offerta sul fronte m&a.

È di poche settimane fa l'annuncio dell'arrivo di due nuovi professionisti nel top management: **Lorenzo Valentino** e **Francesca Musto**. Valentino porta con sé una lunga esperienza nell'm&a, corporate finance e private equity e un track record di rilievo. È stato partner di Investis, Global Strategy e managing partner di Palladio holding group. Francesca Musto, ex Banca Profilo e Sator private equity, è arrivata in Arkios Italy con il suo carico d'esperienza in ambito advisory, financial services, lending e portfolio management. «Con l'ingresso di Lorenzo e Francesca, Arkios Italy fa un importante passo nel suo percorso strategico di rafforzamento sul crescente mercato dell'M&A (dopo la cessione della sua partecipazione di maggioranza in Integrae Sim a Banca Valsabbina, a settembre 2023) dove, da sempre, rappresenta uno dei principali player italiani nel segmento mid-market (e non solo), a fianco di grandi Investment bank italiane e straniere», afferma Cirani. «Lorenzo e Francesca vanno infatti ad affiancare i partner **Deborah Setola** e **Alexandre Moscianese**, dopo l'ingresso di **Pietro Battistella** (a settembre, ex Lazard), permettendoci di avere un team numeroso e caratterizzato da altissime professionalità e un comprovato track record nel difficile segmento m&a mid market», prosegue Cirani.

La società in cifre

2009

L'anno di fondazione

60+

Operazioni completate dal 2009 a oggi

900+

Il valore delle transazioni seguite, in milioni di euro

400+

Gli investitori nel network

18+

I professionisti in squadra

Intervistato da MAG, Cirani ripercorre le tappe principali del percorso di Arkios Italy, dalla fondazione fino a oggi. «Siamo partiti che eravamo i proverbiali tre amici al bar», ride. Il locale in questione era la caffetteria di un grande book store in via Marghera a Milano. Era il 2009. C'era appena stata la crisi dei subprime e il crollo di Lehman Brothers. «In Italia si contavano 700 operazioni l'anno – racconta Cirani – ma secondo noi, l'm&a non era ancora nato». Era un mercato ancora acerbo. Soprattutto, era un mercato in cui non erano ancora entrate le pmi, quelle aziende con fatturato tra i 50 e 300 milioni di euro che rappresentavano (come oggi, del resto) la porzione preponderante del patrimonio imprenditoriale del Paese.

L'intuizione fu senz'altro corretta. «In Italia abbiamo un tessuto imprenditoriale unico, ricco di eccellenze. E non parlo solo delle aziende attive nei comparti moda o food. Penso anche alla meccanica, o alla chimica farmaceutica, solo per citarne alcune». E oggi, il mid market pur rappresentando circa l'8% delle operazioni

di m&a in termini di volume (numero di deal), costituisce il 25% del mercato in termini di valore (fonte: elaborazione Arkios su dati Mergermarket).

Arkios Italy, però, come abbiamo già detto, guarda alle operazioni “primary” e punta a giocare le sue partite stando sell side. Questo significa che Arkios Italy ha scelto chiaramente quando entrare in scena nelle dinamiche m&a e ha scelto da che parte stare. «Il nostro approccio consiste nello stare a fianco degli imprenditori nel momento in cui decidono di aprire il capitale a terzi, per supportare la crescita, o cedere (per la prima volta, ndr) una quota delle loro imprese o addirittura l'intero capitale». Si tratta delle fasi di discontinuità o di volontà di crescita, che arrivano nella vita e nella storia di un'azienda e che spesso sono orientate dalla decisione di individuare soluzioni adatte per accelerare o proseguire un percorso di sviluppo. «Direi che questo è quello che accade quasi sempre – sottolinea Cirani – e che ci vede impegnati al fianco degli imprenditori clienti».

Gli obiettivi sono comuni a tutti coloro che operano come advisor m&a in questa fascia. Quello che cambia e che può fare davvero la differenza è l'approccio. Nel caso di Arkios Italy, il tratto distintivo è l'imprinting con cui è nata la società. «Nessuno di noi veniva dalla finanza – racconta il ceo, che prima di fondare Arkios Italy assieme a **Paolo Pescetto** (che oggi ne è presidente e che nel frattempo ha dato vita a Red Fish) e **Andrea Rossotti**, ha lavorato nella consulenza strategica -. Abbiamo sempre avuto l'approccio della consulenza. E questo ci ha aiutato a distinguerci. Il mid market è un mercato in cui bisogna incontrare gli imprenditori, parlare la loro lingua e farsi interpreti delle loro aspettative».

Nel giorno in cui siamo stati a trovare Paolo Cirani molti dei suoi colleghi erano a Bologna per il Cosmoprof, la fiera mondiale per l'industria della cosmetica. «Il nostro mestiere si fa “sul marciapiede”, e non standosene alla scrivania». Ed è un mestiere che si fa leggendo l'andamento dei mercati e quelle che potranno essere le loro evoluzioni. Il 2025 è un anno cominciato con grandi aspettative da parte degli analisti. «Ma mi permetto di dire che certi entusiasmi di inizio

«Con questi nuovi ingressi, Arkios Italy fa un importante passo nel suo percorso strategico di rafforzamento sul crescente mercato dell'm&a»

anno si sono rivelati un po' esagerati», afferma Cirani che, tuttavia, non si dice pessimista. «C'è un'incertezza di fondo che non aiuta. Pensiamo al tema dazi. Ci saranno? Non ci saranno? Non si riescono ancora ad avere risposte chiare. Una cosa che, invece, a noi sembra chiara è che, in questo scenario, l'Europa potrà essere favorita da una sorta di spinta autarchica. Si stanno lanciando piani di investimento importanti, i tassi stanno scendendo, l'inflazione è sotto controllo. Per cui, dopo un primo semestre fiacco, ci aspettiamo un secondo semestre molto più dinamico».

Nel mentre Arkios Italy ha chiuso alcuni deal. Tra i più recenti, di cui abbiamo dato notizia anche su Financecommunity.it, possiamo ricordare l'affiancamento di Avangate Security nel passaggio del 100% del capitale ai tedeschi di Elovade; mentre tra le operazioni del 2024, Arkios Italy ha assistito la famiglia Cardinali e altri soci in tutte le fasi dell'operazione di cessione del 100% del capitale di Tecnofilm a Versalis (Gruppo Eni); nonché i soci di Different nella cessione al gruppo editoriale SAE, che controlla testate giornalistiche come Il Tirreno, la Nuova Sardegna, la Gazzetta di Modena, la Gazzetta di Reggio e la Nuova Ferrara. «E confidiamo di poter annunciare ancora qualcosa di molto interessante, nel giro di qualche settimana», conclude Cirani. ■



INTERNATIONAL ARBITRATION: FALSE FRIENDS AND TRUE FOES

Navigating the Fine Line between Use and Abuse

10 JUNE 2025

@PALAZZO DELLA BORSA - PIAZZA DEGLI AFFARI 6, MILAN



Media partner:



Fianancecommunity Fintech Awards 2025

IVINCITORI

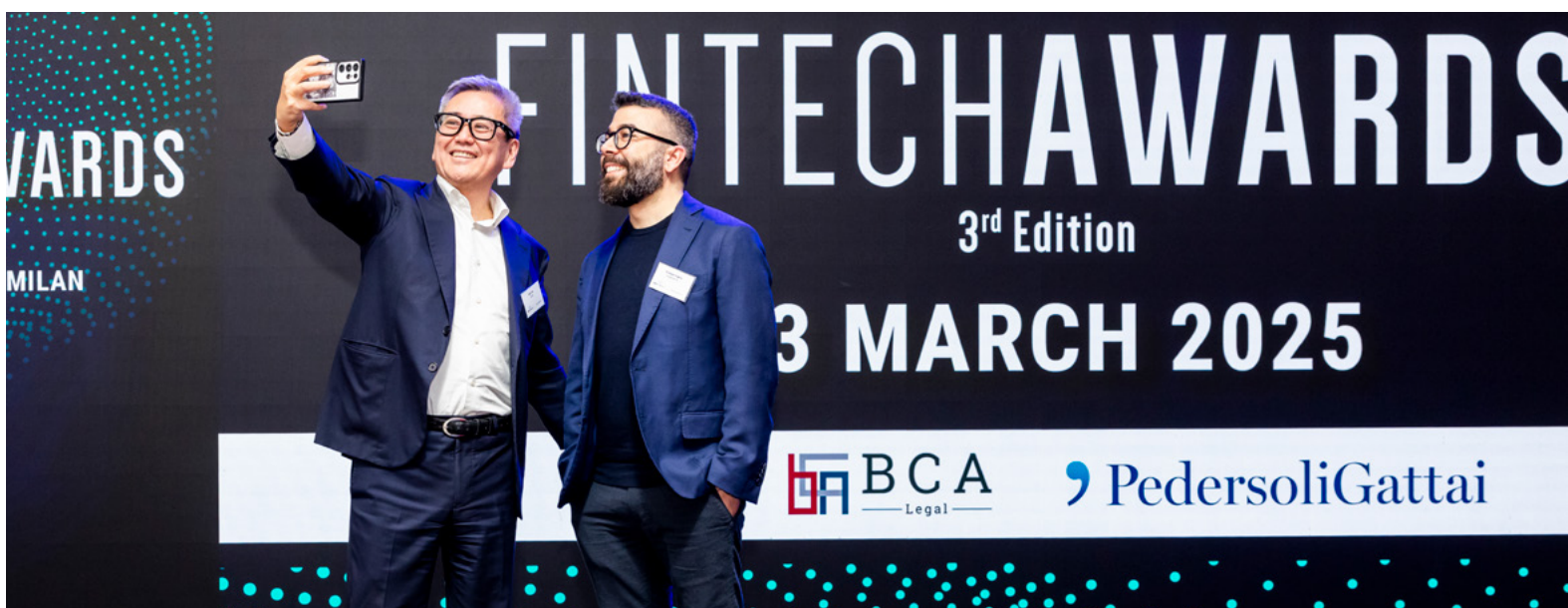
[SFOGLIA LA FOTOGALLERY](#)

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



Si sono svolti al Magna Pars di Milano i **Fintech Awards**, evento organizzato da **Financecommunity.it** in collaborazione con ItaliaFintech, per premiare le migliori aziende italiane del Fintech che si sono contraddistinte nel corso dell'ultimo anno. A ricevere i riconoscimenti, diverse realtà attive nell'ambito della digitalizzazione dei processi finanziari, determinate in base all'analisi delle candidature ricevute – da parte del centro ricerche di **LC Publishing Group** e **ItaliaFintech** – oltre che in base alla raccolta dei feedback dal mercato e dalla giuria composta da esperti del settore.

L'evento è stato organizzato in partnership con **BCA Legal** e **PedersoliGattai**. Di seguito i vincitori di tutte le categorie:



#FintechAwards 2025

Categoria	Vincitore
COMPANY OF THE YEAR	Azimut Marketplace
FOUNDER OF THE YEAR	Doris Messina - tot.
PROFESSIONAL OF THE YEAR	Stefano Piscitelli - Younited
BANKTECH	Revolut
PAYTECH	BKN30I
LENDTECH	ConTe.it Prestiti Admiral Group
REGTECH	INEO
WEALTHTECH	Euclidea
BEST AI COMPANY	IdentifAi
BEST CRYPTO COMPANY	Conio
BEST PARTNERSHIP	Workinvoice
BEST COMMUNICATION AND ADVERTISING	Coverflex
INNOVATION OF THE YEAR	Viceversa
DIVERSITY AND INCLUSION	TerraPay



COMPANY OF THE YEAR

AZIMUT MARKETPLACE

BANCA AIDEXA

MODEFINANCE

SCALAPAY

YOUNITED



FOUNDER OF THE YEAR

ANDREA BIANCHI
Next Digital Platform

FRANCESCO BRAMI
Change Capital

MATTEO MASSERDOTTI
Viceversa

DORIS MESSINA
tot.

DOMENICO TRODELLA
Fintexa



PROFESSIONAL OF THE YEAR

STIVEN MUCCIOLI
BKN301

TOMMASO MIGLIORE
MDOTM

MARCO MONTAGNANI
Azimet Marketplace

STEFANO PISCITELLI
Younited

DONATO VADRUCCIO
Plick

NICOLA VICINO
Revolut





BANKTECH

DBRIDGE

GIMME5

HYPE

REVOLUT

SOLARIS SE



PATRIZIO FRATANGELO, FRANCESCO CACCAMO VALERIA ALUNNI, NICOLA VICINO, ENRICO FOLLO, GIORGIO LIMA, MARCELLO PAPULI

PAYTECH

BKN301

EBURY

SATISPAY

TERRAPAY

TOT.



STIVEN MUCCIOLI

LENDTECH

BANCA AIDEXA

CHANGE CAPITAL

CONTE.IT PRESTITI

ADMIRAL GROUP

RECROWD

WORKINVOICE



FABRIZIO SIBELLA, FRANCESCO CRISTOFARO, ALESSANDRO CASTELLI, XX, PAOLO DE TOTERO

REGTECH

APTUS.AI

EXPERT.AI

INEO

LB - LAUNCH THE BUSINESS

TRUSTFULL



WEALTHTECH

AXYON AI

EUCLIDEA

MDOTM

SCALABLE CAPITAL

TINABA



BEST AI COMPANY

APTUS.AI

EXPERT.AI

IDENTIFAI

MODEFINANCE

WORKINVOICE



BEST CRIPTO COMPANY

ACROSS FIDUCIARIA

BINANCE

BITCOIN PEOPLE

CONIO

VALIDVENT



CHRISTIAN MICCOLI

BEST PARTNERSHIP

AXYON AI

AZIMUT MARKETPLACE

MDOTM

MONEYFARM

WORKINVOICE



MATTEO TARRONI

BEST COMMUNICATION AND ADVERTISING

COVERFLEX

HYPE

MONEYFARM

REVOLUT

SWITCHO



MARCO NARI

INNOVATION OF THE YEAR

KEYLESS

MODEFINANCE

TEAMSYSTEM PAYMENTS

VICEVERSA

WORKINVOICE



DIVERSITY AND INCLUSION

COVERFLEX

DOORWAY

INEO

IN-LIRE

TERRAPAY



corporate

11th edition

11.06.2025

19.15 CHECK-IN

19.30 COCKTAIL

20.15 CEREMONY

21.00 STANDING DINNER

PADIGLIONE VISCONTI

Via Tortona, 58 | Milan

Sponsor THE
LAWYER
LONDON DRY GIN



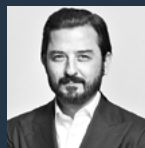
Leonardo Adessi

Partner e membro del CdA,
Nextalia SGR



Solange Baruffi

General Counsel,
ICE Pharma



Andrea Bonante

Global Corporate Affairs e
Compliance Director
Moncler



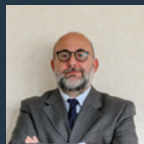
Fabio Bravi

Head of M&A, Marketing &
Partnership,
TAS



Stefano Brogelli

Legal & Regulatory Director,
Axpo Italia



Alberto Carpani

Group General Counsel – Group
Director HR&IT,
Polymt Group



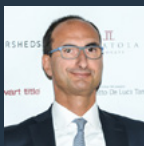
Andrea Castaldi

Vice President,
Deutsche Bank



Giovanni Cucchiarato

Group General Counsel
Dedalus



Simone Davini LLM

Managing Director Head of Legal
& Corporate Affairs,
*Crédit Agricole Corporate
& Investment Bank*



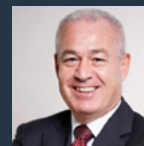
Cristina De Haag

Head of Legal Italy,
Borsa Italiana Euronext Group



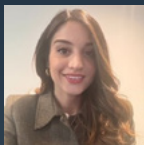
Eduardo Di Mauro

Legal Director
Pernigotti



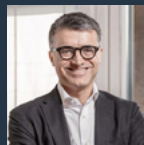
Giovanni Foti

Partner,
Accuracy



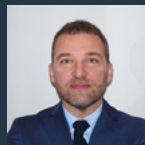
Valentina Frate

Senior Legal Counsel,
Bracco Imaging



Stefano Ghetti

Senior Partner,
Wise Equity



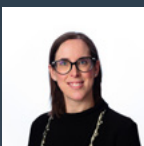
Antonio La Verghetta

Head Regulatory Engagement
& Integration EMEA,
UBS



Giovanni Lombardi

Deputy CEO – General Counsel,
Illimity Bank



Giulia Malusa

Director – Head of Italy
Howden M&A



Fabrizio Manzi

General Counsel and Head of Legal
and Compliance *Italiaonline*



Michele Marocchino

Managing Director,
Lazard



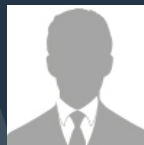
Fausto Massimino

Legal, Governance & Compliance
One Roche Head,
Roche Italia



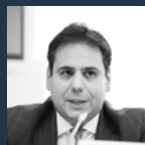
Roberto Mastrosera

General Counsel,
Prelios SGR



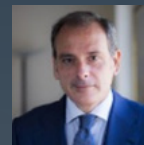
Enrico Monti

Head of Banking, Markets
e Real Estate Finance,
Banca Fucino



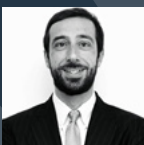
Jacques Moscianese

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



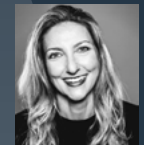
Agostino Nuzzolo

General Counsel and Legal, Regula-
tory and Tax Affairs Executive Vice
President – DPO and Secretary of
the Board, *TIM*



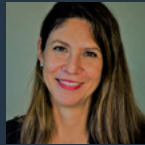
Simone Petrosemolo

Head of Legal Affairs,
Compliance & AML,
Blue



Angelica Ruggeri

General Counsel
Golden Goose



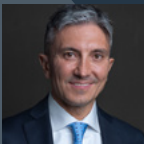
Valérie Ruotolo

Geo Compliance & Corporate Legal
Lead for ICEG,
Accenture



Valentina Russo

Group General Counsel,
Epta



Renato Salsa

Partner, Corporate Finance Leader,
EY



Umberto Simonelli

Chief Legal & Corporate Affairs
Officer – Company Secretary,
Brembo



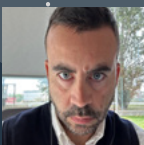
Isabella Toth

Direttore Affari Legali e Societari
HPE Italy



Micaela Vescia

Direttore Affari Legali e Societari,
Azienda Trasporti Milanese



Andrea Visaggio

Responsabile Consulenza
Legale NPE,
Crédit Agricole



Pierluigi Zaccaria

Direttore Legal & Corporate Affairs,
SEA



Umberto Zanuso

Senior Partner,
Fineurop Soditic



Banca Investis, Basellini: le dimensioni di una banca, la sartorialità di una boutique

Esperto di Equity Capital Markets e M&A, Christian Basellini approda in Banca Investis a luglio 2024 per iniziare a una nuova avventura: guidare la nuova direzione di Capital Markets & Corporate. E il team continua a crescere

di letizia ceriani

A luglio 2024, il Gruppo Banca Investis – che in Italia conta 16 sedi, tra negozi finanziari e filiali, e 80 private banker – annuncia la nascita di una nuova divisione di Capital Markets & Corporate Advisory, specializzata in Equity Capital Markets e M&A e, in concomitanza, alcuni ingressi strategici, tra cui quello di Christian Basellini, che entra per guidare il nuovo team nel ruolo di head of Capital Markets & Corporate Advisory, insieme a Marco Pelosi come head of Capital Markets e Dario Sala come Capital Markets & Corporate Advisory senior specialist. Sarebbe meglio chiamarla «direzione», spiega Christian Basellini a MAG, a conferma della strategia adottata da Banca Investis volta ad aprire dialoghi tra le varie linee di business, dal private banking all'asset management, all'investment banking. Due, decisive, le caratteristiche principali - «siamo indipendenti e abbiamo a disposizione un track record profondo» - che, unite, racconta Basellini, permettono di assistere in maniera profonda ed efficace il cliente, unico vero focus dei servizi offerti dal Gruppo Banca Investis.

A metà tra club, boutique finanziaria e banca in senso più classico del termine, la nuova direzione advisory guidata da Basellini, che ha alle spalle una carriera in Equity Capital Markets, coltivata prima in Mediobanca e poi in UniCredit, punta ad infoltire il portafoglio clienti, approfondendo le capacità del gruppo e potendo contare su una squadra accomunata da visioni e passioni professionali, ma soprattutto da una mission: quella di «diventare un punto di riferimento in Italia», tenendo a mente il fatto che «è l'approccio a fare la differenza».

In questo articolo, l'intervista di MAG a **Christian Basellini**.

Con il suo ingresso, Banca Investis inaugura una nuova divisione – Capital Markets & Corporate Advisory – che si integrerà con le altre linee di business del gruppo. In che modo?

Partiamo da un assunto di base: l'idea è quella di ampliare e rafforzare l'offerta della banca con un supporto strategico e operativo alle imprese nei vari cicli della loro vita. In quest'ottica, l'integrazione con le altre linee business è sinergica e, mi lasci dire, anche semplice.

«L'idea è quella di ampliare e rafforzare l'offerta della banca con un supporto strategico e operativo alle imprese nei vari cicli della loro vita»

Semplice?

Tutte le nostre strategie partono da un punto comune, il cliente, che però può avere differenti esigenze che in differente modo la banca deve essere in grado di soddisfare. È difficile immaginare, per esempio, che il cliente possa, in maniera scientifica, razionale e totalmente asettica, differenziare il proprio pensiero fra quello che è l'impresa, i figli e il patrimonio. Cosa succederà nei prossimi cinque anni a livello personale, a livello di partecipazione, a livello di sviluppo del business? L'imprenditore ha una visione complessa dei suoi bisogni e la banca si deve proporre come possibile soluzione, che sappia leggere la complessità e che sia efficace.

È una dichiarazione di intenti?

Lo è nella forma e nella sostanza. Quelle che solitamente vengono chiamate divisioni, come lei stessa ha fatto, noi preferiamo chiamarle «direzioni», perché, appunto, sono sinergiche e quindi comunicanti tra loro. Sembra un dettaglio solo terminologico, ma è sintomatico del lavoro che cerchiamo di fare.

Questo è un tipo di approccio che vi caratterizza.

Ed è proprio l'approccio a fare la differenza. Siamo una realtà di dimensioni contenute, ma con professionalità molto profonde. Quindi, lo stesso professionista non avrà mai una visione ancorata al singolo prodotto e tendenzialmente il nostro sforzo deve essere orientato sempre di più automaticamente nei confronti del cliente.

Rimane una consulenza sartoriale.

Siamo una boutique finanziaria, ma, a differenza delle altre boutique, siamo anche una banca. E questo ci pone in partenza su un'altra dimensione, perché abbiamo a che fare con altre grandezze.

E la vostra strategia qual è?

La strategia è quella di diventare un punto di riferimento, nelle attività di patch, nella proposizione della nostra struttura, nel metodo delle referenze, quindi persone concrete che possano dare all'imprenditore l'idea di quello che possiamo fare. In tutto questo, per quanto complesso e sofisticato tutto ciò possa essere, è fondamentale mantenere i piedi attaccati alla realtà. Vorremmo essere un punto di riferimento,

portando avanti la nostra expertise, anche perché cerchiamo di attrarre risorse di primo livello, e non è facile per un brand giovane come il nostro. Ecco perché è necessario essere convincenti. Non è più possibile immaginare una qualsiasi banca, istituzione, boutique, advisor, che non focalizza tutto il proprio lavoro nel mettersi al servizio del paese.

Voi invece?

Puntiamo a essere un operatore il più possibile nazionale, perché crediamo che questo Paese abbia capacità, richieste, bellezze, complessità e particolarità che solo una banca italiana, secondo me, può comprendere fino in fondo.

Le principali esigenze che state osservando?

Le esigenze sono sempre le stesse: l'Italia vuole crescere. E crescere significa cercare anche di attingere a soluzioni e prodotti che non sempre si trovano sul primo scaffale. Dobbiamo sempre ricordarci che le situazioni e le tempistiche di sviluppo sono sempre molto diverse, hanno valorizzazioni differenti e presuppongono prodotti specifici. E poi ci sono gli imprenditori,



che a loro volta hanno delle peculiarità e desiderano affidarsi a persone di fiducia. Sembrano aspetti basilari, quasi banali, ma non lo sono. Seguiamo un paradigma: i prodotti devono essere orientati ad aiutare le imprese a crescere.

Se dovesse riassumere in due sole caratteristiche il vostro corporate advisory?

Due aspetti sicuramente: siamo indipendenti e abbiamo a disposizione un track record profondo. L'unione di queste due cose ci permette, realmente e fino in fondo, di essere a servizio del cliente. L'essere indipendente permette di valutare in maniera asettica quello che può esserci sul mercato e di definire la migliore strategia. E il track record è essenziale, perché puoi essere indipendente quanto vuoi, ma se non sai quali sono gli strumenti a disposizione, avrai sempre una visione "parziale".

Quale sarà, secondo lei, il focus principale delle attività di M&A quest'anno?

Difficile fare un pronostico, l'imprevisto è sempre dietro l'angolo, ma, dovendo prevedere quali soggetti parteciperanno a processi di M&A, vedo sicuramente il settore della manifattura avanzata, dove c'è necessità di concentrazione e di acquisizioni. Ci sono settori invece, come quello tecnologico-digitale, dove sono necessari capitali per lo sviluppo; qui, la presenza e la capacità di fondi di private equity e di investitori privati faranno la differenza. Ci sono poi ambiti, come quello farmaceutico, che stanno ancora risentendo dello strascico del Covid, purtroppo, ma che in qualche maniera hanno assistito all'emergere di tante eccellenze che hanno saputo adattarsi. I servizi finanziari poi non vanno dimenticati.

Dopo il suo ingresso ce ne sono stati altri. Il team è al completo?

La nostra banca è quasi un club, le persone in un certo senso si scelgono e, secondo me, è fondamentale nell'ambito delle diversità culturali, di approccio e di esperienza fra le persone, avere una sorta di filo comune. Molti di noi hanno background simili.

«Siamo una boutique finanziaria, ma, a differenza delle altre boutique, siamo anche una banca. E questo ci pone in partenza su un'altra dimensione, perché abbiamo a che fare con altre grandezze»

Ognuno ha una competenza specifica?

Ad oggi abbiamo una prima linea composta da Marco Pelosi, con cui lavoro da una quindicina d'anni almeno, ci siamo conosciuti in Mediobanca e poi ci siamo ritrovati in Unicredit per la parte Capital Markets. Anche Diego Ciapetti l'ho conosciuto in Mediobanca, e qui è head of M&A. Andrea Baglioni ricopre il ruolo di head of financial, mentre Dario Sala è un professionista più giovane degli altri, ma ha un'esperienza decennale in Unicredit.

In tutto, quindi, quante risorse conta la vostra direzione?

Siamo una quindicina nella parte Capital Market advisory. Da noi, ed è una cosa di cui andiamo molto fieri, orbitano anche molti giovani entusiasti, e credo che sia un bell'arricchimento, condividiamo la grande passione per il nostro lavoro.

E la squadra non è ancora al completo...

Ci manca ancora un pezzettino a livello di team. La nostra priorità è quella di far crescere il più possibile tutte le persone che già lavorano qui. E poi ci sono tanti ragazzi giovani che bussano alla porta. Non manca molto per aprirla. 🍷



Private Equity Focus

A cura di letizia ceriani

A febbraio, il private equity italiano accelera ulteriormente il ritmo e prosegue nell'ottimo avvio di 2025, facendo registrare addirittura 47 nuovi investimenti nel corso del mese appena concluso. Lo scorso anno, nel medesimo periodo, l'Osservatorio PEM di LIUC – Università Cattaneo, attivo nell'ambito delle attività della LIUC Business School, aveva mappato 34 investimenti (27 a febbraio dell'anno precedente). Il nuovo anno, dunque, si è aperto con un primo bimestre di grande intensità, che vede il settore “viaggiare” ad un ritmo decisamente elevato, anche se il termine di paragone viene identificato nell'anno dei record: 80 deals nei primi due mesi contro i 60 del 2022. Febbraio, inoltre, rappresenta uno dei mesi più prolifici nella storia più che ventennale dell'Osservatorio. Si conferma, dopo gennaio, anche la presenza di deals di dimensioni medio-grandi: si ricordano, in tal senso, tra gli altri, gli investimenti in Telecom Italia Sparkle e Casalsasco.

«I dati che emergono dall'Osservatorio sul 2025 sono molto incoraggianti e dimostrano un mercato sano e in crescita. In particolare, in questo periodo storico di grande volatilità e pressioni sui mercati e sugli equilibri economici internazionali, il private equity si conferma uno strumento fondamentale a supporto delle imprese e dei portafogli degli investitori» dichiara **Andrea Tomaschù**, managing partner di Riello Investimenti SGR.

A febbraio, le operazioni di buy out hanno rappresentato l'85% dei deals totali; da segnalare l'ormai consolidato secondo gradino del podio per i deals di tipologia Infrastructure; gli add on (operazioni di aggregazione aziendale) hanno rappresentato il 62%, segnale che gli operatori, in affiancamento alla ricerca di nuove opportunità, continuano in parallelo a concentrarsi anche sul potenziamento e la crescita per linee esterne delle proprie portfolio companies. Il Nord Italia costituisce ancor più del solito il principale polo catalizzatore, con Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna sugli scudi, da segnalare la buona performance del Lazio; ICT, prodotti per l'industria e terziario sono i settori maggiormente oggetto di operazioni, con i primi due comparti che costituiscono circa metà dell'intera industry. L'attività di investimento degli operatori internazionali nelle imprese del nostro Paese ha rappresentato il 62% delle operazioni concluse, dato ormai da qualche mese in ulteriore crescita rispetto al trend già positivo dell'ultimo triennio.

A margine, per quanto concerne l'attività all'estero, si segnala che l'Osservatorio PEM non ha mappato acquisizioni dirette all'estero realizzate da player domestici, ma di contro ha rilevato una ottima frequenza di add-on aventi quale target company un'azienda straniera, ben quattro, con Usa, Francia e Spagna “mete di conquista” privilegiate.

Ambienta investe in Frigoveneta

Ambienta, importante asset manager europeo focalizzato sulla sostenibilità ambientale, ha acquisito una quota di maggioranza in Frigoveneta. Ambienta affiancherà i fondatori **Giovanni Degan, Roberto Mambrin e Paolo Dall'Aglio**, che manterranno una partecipazione significativa e un importante ruolo nello sviluppo del progetto.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

Ai fini della conclusione dell'operazione, Ambienta si è avvalsa della consulenza di Bain (due diligence commerciale), EY (due diligence finanziaria, operations, IT e ESG, e debt advisor) – con il team del partner **Giovanni Grandini**, di financial due diligence, con il team del partner **Francesco Serricchio** e del director **Nicolò Ceruti Zacconi**, di operational e IT due diligence, con il team del partner **Francesco Lecis** e del senior manager **Alessandro Bonfantoni**, di ESG e EHS due diligence, con il team del partner **Riccardo Giovannini** e del senior manager **Gabriele Latini**. Gatti Pavesi Bianchi Ludovici (aspetti legali e fiscali, e strutturazione) e AON (due diligence assicurativa).

I soci di Frigoveneta si sono avvalsi della consulenza di Mediolanum Investment Banking in qualità di advisor finanziario – con un team guidato da **Diego Selva**, mentre **Lorenzo Di Rosa** ha coordinato il team di M&A di Mediolanum composto da **Luca De Ninno, Valentino Cerboni, Giacomo Tamiazzo e Filippo Lolla** -; e dello Studio Legale Pedrett Pradella Campara per gli aspetti legali. Gatti Pavesi Bianchi Ludovici ha prestato assistenza ad Ambienta con un team multidisciplinare composto dall'equity partner **Andrea Giardino** e dal partner **Giuseppe Toia**, coadiuvati dall'associate **Gianmarco Melillo** per gli aspetti societari. Gli aspetti finance sono stati seguiti dal partner **Andrea Limongelli** con il senior associate **Stefano Motta** e l'associate **Francesca Paladini**. Il partner **Paolo Ludovici**

ha curato gli aspetti fiscali.

I fondatori sono stati assistiti da **Marco Pedrett** dello studio legale Pedrett Pradella Campara di Verona.

Legance ha prestato assistenza alle banche finanziatrici con un team composto dal partner **Tommaso Bernasconi** con la managing associate **Alessia Solofrano**, l'associate **Mattia Longo** e il trainee **Paolo Lessiani** mentre gli aspetti fiscali sono stati seguiti dal senior counsel **Francesco Di Bari**.



NINO TRONCHETTI PROVERA

TARGET COMPANY	PLATFORM	LEAD INVESTOR (GP)	CO-INVESTORS
Napolillo Industry Srl	-	Fitex Capital	-
Avangate Security Srl	Elovade Deutschland GmbH	HQ Equita	Verdane
Konvergence Srl	Retex SpA	FSI	-
Experica SpA	Europart Group GmbH	Alpha Private Equity	-
Powering Srl	-	Arcus Infrastructure Partners	-
Esanantech Srl	-	LMDV Capital	-
Confident Commerciale Holding SpA	-	Kyip Capital SGR	-
Wash Out Srl	-	Paella Holdings	-
Six photovoltaic plants(40 MW)	Matrix Renewables	TPG Capital	-
Suez Insurance Consulting	Ardonagh Group Holdings Limited	Madison Dearborn Partners	HPS Investment Partners; Abu Dhabi Investment Authority
Hebe Srl	J. Jardin	Maire investment	-
Geofarma Srl	Doc Generici Srl	TPG Capital	Intermediate Capital Group
Libraesva Srl	-	PSG	-
Centroplast Srl	Nuova Pasquini e Bini SpA	Entangled Capital SGR	EC I
Pipecare Srl	Aquanexa Srl	Algebris	-
Dinamica Spurghi Srl	Aquanexa Srl	Algebris	-
Abitat Sistemi Informativi Territoriali Srl	Aquanexa Srl	Algebris	-
T. & A. Srl	Aquanexa Srl	Algebris	-
Telecom Italia Sparkle SpA	Retelit SpA	Asterion Industrial Partners	-
Mercuri Angelo Frindes Srl	Frigoveneta SpA	Ambienta SGR	-
Photovoltaic plant	-	Qualitas Energy	-
Editrice L'Immagine Srl	Tikedo Srl	White Bridge Investments	-
Vignoli Graf Srl	Finlogic SpA	Credem Private Equity SGR	NB Aurora; PMGPartners SGR

TARGET COMPANY	PLATFORM	LEAD INVESTOR (GP)	CO-INVESTORS
ILC Srl	-	Innova Club I	-
FibreConnect SpA	-	Marguerite II	-
Elleti Broker SpA	PIB Group Limited	Apax Partners	The Carlyle Group
BorgWarner Systems Lugo Srl	-	Ibla Capital	-
MarcaGel Srl	Sipral Padana Srl	Bravo Capital Partners	-
Effedue Srl	Sipral Padana Srl	Bravo Capital Partners	-
Italfinance Holding Srl	Facile.it Broker di Assicurazioni SpA	Silver Lake	Oakley Capital
Ramo d'azienda Business Area Specialty Chemicals e High Performance Polymers	-	Lone Star Funds	-
Bracca Acque Minerali SpA	-	AVM Gestioni SGR	-
Parco Natura Viva - Garda Zoological Park Srl	Immersive Parks Srl	Magnetar Capital	-
ACCADUEO Impianti Srl	-	Oltre Impact SGR	-
Biomethane plant (250 smc/h)	-	Alternative Capital Partners SGR	-
Ramo d'azienda di Oral Care e Dermatologia	Biodue SpA	Riverside	-
Ekso Srl	-	Bravo Capital Partners	-
FDS SpA	Audensiel SAS	Sagard MidCap	Capza
Dell'Era Ermanno e Figlio Srl	HCP Fastener Holding Srl	Harcos Capital Partners	-
Casalasco - Società Agricola SpA	-	FSI	-
Aquardens SpA	-	Eurazeo	-
Pummaro, Polpabella and Sugo Lampo business units	Casalasco - Società Agricola SpA	FSI	-
Akito Srl	HWG Sababa Srl	Investcorp	-
RP Several SpA	Edge Group Srl	AnaCap Financial Partners	-
Onoranze Funerbi Sanremo Srl	Funecap Holding SAS	Charterhouse Capital Partners	-
Flextronics Manufacturing Srl	-	FairCap	-
Metalco Active Srl	Agora Makers France SAS	Hivest Capital Partners	-

Sipral Padana acquisisce la totalità delle quote di Marcagel

Sipral Padana, realtà attiva nel settore degli ingredienti alimentari *plant based* per pasticceria e panificazione, partecipata da *Bravo Capital Partners II*, dal management team guidato dall'ad Gianpietro Corbari e dai precedenti proprietari delle società acquisite, ha acquisito l'intero capitale sociale di Marcagel, azienda italiana specializzata nella produzione di semilavorati e altri prodotti per gelato artigianale.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

Sipral è stata supportata da BF & Company quale consulente finanziario esclusivo, con un team composto da **Alessandro Zanatta** (vice president) e **Gianmarco Barbini** (junior analyst), per gli aspetti valutativi e negoziali del processo M&A e nel coordinamento del processo di due diligence.

ADVANT Nctm ha agito come consulente legale, con un team composto da **Carlo Grignani** (partner),

Debora Amati (senior associate), **Valentina Cavanna** (advisor) e **Giovanni Dominoni** (associate), e come consulente fiscale, con un team composto da **Manfredi Luongo** (partner) e **Irene Aquili** (associate).

Deloitte ha agito come consulente HSE, con un team composto da **Gloria Santella** (manager), **Lucrezia Aleotti** (consultant) e **Alessandra Ciardiello** (consultant), e come consulente Esg, con un team composto da **Fabiano Rancan** (manager), **Giacomo Bellesia** (consultant) e **Lorenzo Mordenti** (analyst).

Epyon ha agito come consulente per le questioni di accounting, con un team composto da **Pietro De Ceglie** (partner), **Giulia Carosella** (senior manager), **Francesco Villani** (manager) e **Jacopo Schiazzano** (staff). beCap Corporate

Finance ha agito come consulente per le tematiche di business, con un team guidato da **Dario Rusconi** (partner).

Marcagel è stata assistita da Archeide SCF (**Fabio Menon** e **Roberto Vendramin**) quale advisor finanziario, da SLC Studio Legale Campoccia Avvocati Associati in qualità di consulente legale e da Pucher Zara & Partners (**Massimo Zara**, **Mattia Botta** e **Alessandra Reveane**) che ha curato gli aspetti valutativi e fiscali dell'operazione.



AVM SGR con un pool di investitori entra nel capitale del Gruppo Bracca-Pineta

Il fondo di private capital Italian Fine Food, promosso da AVM SGR Gestore EuVECA Società Benefit con l'obiettivo di valorizzare le eccellenze regionali del food made in Italy, ha acquisito – insieme a un pool di investitori privati, tra cui Alexa Invest, Gruppo Alfano Holding, Aretusa, **Alberto Bombassei**, **Vitaliano Borromeo**, Banca Ifis, Massimo Moratti Sapa e il Gruppo Som di Udine – una quota di maggioranza relativa del Gruppo Bracca-Pineta, realtà attiva nel settore delle acque minerali e oligominerali.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

L'operazione è stata sostenuta da un pool di banche che vede impegnate Banco BPM, Intesa Sanpaolo, BPER Banca, Cassa di Risparmio di Fermo, Iccrea Banca, Banca di Credito Cooperativo di Milano S.C., Banca del Fucino, assistite dallo studio legale Chiomenti oltre alla partecipazione di due fondi di Private Debt, Tenax Capital Limited e Finint Investment SGR assistiti dallo studio legale Simmons & Simmons.

AVM SGR è stata assistita da Appeal Strategy & Finance e da Hoshin Corporate Finance in qualità di advisor finanziari.

La due diligence finanziaria è stata condotta da KPMG con un team composto da **Massimiliano Di Monaco** (partner) e Matteo Caudana (manager). La due diligence fiscale da un team composto da **Fabio Avenale** (partner) e **Gabriele Davi** (senior manager).

Avm sgr è stata assistita dagli studi PedersoliGattai, con un team guidato dai partner **Antonio Pedersoli** e **Luca Saraceni** e composto dai counsel **Olivia Fiorenza** e **Andrea Scarpellini** e dall'associate **Alessandro Pirera**, e da Lca studio legale, con il partner **Davide Valli**, la senior associate **Laura Cipollone**, il senior associate **Luca Alfonso Liberti** e l'associate **Giancarlo Aiello**.

Il team di Simmons & Simmons è stato guidato

dal socio **Simone Lucatello** e composto dall'of counsel **Ugo Malvagna**, dall'associate **Marcello Rivoir** e dal trainee **Francesco Bertolin**. Chiomenti ha agito con il partner **Davide D'Affronto**, la counsel **Maria Ilaria Griffo** e le associate **Alessandra Belmonte** e **Francesca Regolo**.

Il gruppo Bracca-Pineta è stato assistito dallo studio di **Roberto Perego**, da **Federico Almini** e **Gloria Ghilardi** dello studio legale Agaf e dall'ingegnere **Marco Costaguta**.

Per il perfezionamento dell'operazione, le parti si sono affidate al notaio **Anna Irma Farinaro** di Rf notai.



GIOVANNA DOSSENA

Algebris Green Transition Fund, attraverso Aquanexa, acquisisce cinque aziende

Algebris Green Transition Fund, fondo di private equity di Algebris Investments, acquisirà cinque nuove aziende italiane d'eccellenza attraverso Aquanexa, piattaforma avanzata di soluzioni integrate per l'industria idrica, che grazie a queste nuove acquisizioni definisce e rafforza la propria struttura, declinata attraverso quattro business unit complementari: Network Engineering, Data Measuring, Digital Platforms e Infrastructures & Plants. Le società acquisite sono Pipecare, specializzata nel monitoraggio e nell'efficientamento delle reti idriche, Dinamica Project, che opera nella manutenzione di reti e impianti, Abitat SIT, azienda che offre soluzioni software innovative e T&A, con una forte esperienza in soluzioni digitali e hardware per la misurazione e il telecontrollo. A queste aziende si aggiunge una società leader nazionale nel settore del trattamento acque, con la quale è stato firmato l'accordo vincolante.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

Nell'esecuzione delle nuove acquisizioni Aquanexa è stata assistita da **Ermanno Restano** (Finerre) in qualità di financial advisor, da **Pietro De Ceglie** e **Giulia Carosella** (Epyon) per gli aspetti contabili, da **Pietro Bracco** e **Stefano Versino** (AndPartners) per gli aspetti fiscali.

Aquanexa è stata assistita da per gli aspetti legali da Grimaldi Alliance con un team guidato dai partner **Leonida Cagli** e **Rosaria Arancio** insieme con agli associate **Alessio Tomao**, **Filippo Gallucci**, **Antonio Sansone**, **Flaminia Sampietro** e **Letizia Francesca Demogeni**. Per la due diligence amministrativa hanno agito **Carlo Novik**,

Domenico Tolli, **Gregorio Torazzi**, **Aldo Caputo**, **Sergio Anecchino**, **Marinunzia Antezza**; per quella labour **Marco Ramunni**, **Maria Vincenza Di Lisa**, mentre per gli aspetti di compliance/231 **Salvatore Rocco**.

I venditori di Pipecare sono stati assistiti da **Laura Fiordelisi**, **Federica Musacchia**, **Nicola Rabitti** e **Marco Businelli** di Simmons & Simmons.

Il socio di Dinamica Project è stato assistito per gli aspetti legali dell'operazione da Deloitte Legal, con gli of counsel **Sandro Lamparelli**, **Vito Lopedote** e **Alessandra Gesino** e con l'associate **Luca Alessandrino** per i profili M&A, e con l'of counsel **Andrea Bonanni Caione** e il senior associate **Fabrizio D'Onofrio**, per gli aspetti giuslavoristici. Novance ha assistito il socio come exclusive M&A advisor, con un team composto da **Orlando Zagaria** e **Marco Sarno** (partner) e da **Andrea Fossati** (advisor).



VALERIO CAMERANO

SONO APERTE LE ISCRIZIONI PER
PARTECIPARE ALLA **QUARTA EDIZIONE** DEL



LEGAL CAREER FAIR

L'arena per i giuristi di domani

21-22-23 MAGGIO 2025

Il più grande **evento digitale** in **Italia**
per studenti e neolaureati

elsa

The European Law Students' Association
ITALIA

VISITA IL SITO WWW.ELSA-ITALY.ORG/LCF/

Media partners


LEGALCOMMUNITY


INHOUSECOMMUNITY



Un brindisi con i 50 del private equity

Si è svolta lo scorso 19 marzo, negli spazi di Cracco in Galleria a Milano, l'esclusiva serata in cui i protagonisti del private capital, raccontati nel numero 225 di MAG, sono stati festeggiati. L'occasione, organizzata in collaborazione con gli avvocati di Bdo Law Sta, è stata un momento di networking e di riflessione collettiva, durante il quale Francesco Canzonieri, numero uno della classifica 2025, ha condiviso la sua visione di mercato e le sue idee progettuali con i componenti della community. L'incontro si è chiuso con i saluti di Giovanni Stefanin, managing partner di Bdo Law Sta.





Food Finance

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

a cura di letizia ceriani*

Si riconferma, anche per il mese di marzo, il trend positivo per il settore food & beverage, contraddistinto da grande vivacità. Di certo a trainare è anche e soprattutto il private equity. Innanzitutto, la società di investimenti francese Chequers Capital ha acquisito il 100% di Gourmet Italian Food, posseduta da Alcedo, piattaforma creata per aggregare aziende attive nella produzione di gastronomia e piatti pronti ricettati di alta qualità. In secondo luogo, tra i protagonisti più attivi nel panorama non solo nazionale ma internazionale, QuattroR ha siglato con FSI un accordo di cessione delle proprie quote detenute in Consorzio Casalasco del Pomodoro; nell'ambito della partnership, FSI potrà investire oltre 200 milioni di euro, in un grande progetto di aggregazione e crescita internazionale. Sempre QuattroR, ma in compagnia di BC Partners, e insieme ad Anthilia Capital Partners, hanno investito in Cigierre – Compagnia Generale Ristorazione, player italiano nella ristorazione casual dining.

**Per segnalare operazioni per questa rubrica scrivere a letizia.ceriani@lcpublishinggroup.com*

Chequers Capital acquisisce Gourmet Italian Food



La società di private equity con base a Parigi Chequers Partenaires, tramite il fondo *Chequers Capital XVIII SLP*, ha acquisito il 100% del capitale sociale di Gourmet Italian Food, posseduto da Alcedo SGR per il tramite del fondo *Alcedo IV*, FVS SGR per il tramite del fondo *Sviluppo pmi* e dai soci di minoranza.

Per Alcedo l'operazione è stata seguita dai managing partner **Maurizio Tiveron**, **Michele Gallo** e **Filippo Nalon** e dalla senior investment manager **Gioia Ronchin**.

Per FVS l'operazione è stata seguita dal general manager **Diego Tognetti** e dall'investment director **Luca Briotto**.

Gli azionisti di GIF sono stati assistiti da: Dawan Corporate Finance come MCA advisor, con un team composto da **Carlo Dawan, Riccardo Colombo, Francesco Pacioselli e Giovanni Gentili**; da Spayne Lindsay C Co. (MCA advisor), con un team composto da **Patrizio Finicelli, Jadon Buckeridge e Jerome Rayner**; da BonelliErede come legal advisor; da Gianni & Origoni, come legal advisor per gli aspetti banking; da PwC, che ha seguito la financial vendor assistance con un team composto da **Maria Teresa Ceglia e Gabriele Galli** e ha fornito assistenza sugli aspetti SPA con un team composto da **Vincenzo Di Fani, Giorgia Galleni e Daniela Montesana** mentre PwC TLS ha seguito la tax vendor assistance con un team composto da **Simone Marchiò, Gianpiero Catuscelli, Ivan Tuzzolino e Sara Codiglioni**; Fortlane Partners ha curato la business vendor due diligence, con un team composto da **Giovanni Calia, Philip Lloyd, Sarrah Mouelhi e Manfredi Ricci**.

Per Chequers Capital, l'operazione è stata seguita dal partner **Philippe Guérin**, dall'associate director **Niccolò Leita** e dall'investment manager **Julien Airoldi**.

Gli acquirenti sono stati assistiti da: Deloitte per la financial due diligence, con un team composto da **Marco Bastasin, Luca Furlotti e Andrea Beviglia Cane**; da Banca Akros come financial advisor, con un team composto da **Antoine**

Collin (managing director), **Luca Morello** (director), **Antonella Fraioli** (vice president), Simone Riccio (analyst) e **Federico Portale** (analyst); da Accenture per la business due diligence, con un team composto da **Goffredo Amodio, Ivan Stammelluti, Francesco Coletti e Francesco Branchetti**; e da Advant NCTM per quanto concerne la tax e legal due diligence e per gli aspetti banking.

Il progetto GIF è nato a luglio 2019 con l'acquisizione da parte di Alcedo di una quota di maggioranza di Eurochef Italia. A giugno 2021, su iniziativa di Alcedo e di FVS, con l'unione di Eurochef Italia, controllata di Alcedo, e di La Gastronomica, controllata da FVS, si costituisce GIF, una piattaforma creata per aggregare aziende attive nella produzione di gastronomia e piatti pronti ricettati di altissima qualità, prevalentemente per la Gdo, ma anche per il settore horeca e per il b2b. Nel corso del 2021, GIF acquisisce Fabian, attiva nella produzione di snack salati, panini e tramezzini con sede a Brescia, Cucina Nostrana, attiva nella produzione di gastronomia freschissima con sede a Maerne (VE) e la sua partecipata Dep pieri, attiva nella produzione di pane in cassetta. Successivamente, nel 2023 viene acquisita F.I.R.M.A. Italia, con sede a Muggiò (MB), produttrice di piatti pronti disidratati con un forte focus sull'export. Infine, nel 2024 è stato acquisito il brand 100grammi, focalizzato nella produzione di piatti pronti healthy e bilanciati.



QuattroR e BC Partners, insieme ad Anthilia Capital Partners, investono in Cigierre



BC Partners, società di investimento internazionale storicamente radicata in Italia, e QuattroR, fondo di private equity che promuove lo sviluppo di imprese italiane di eccellenza, hanno investito, con una quota di minoranza di QuattroR, in Cigierre – Compagnia Generale Ristorazione, player italiano nella ristorazione casual dining. Nell'operazione ha co-investito Anthilia Capital Partners Sgr, attraverso il fondo Anthilia GAP– il veicolo di investimento dedicato al sostegno delle midcap italiane –, e il management della società. A seguito dell'operazione, fondi gestiti da BC Partners manterranno la maggioranza del gruppo. Il valore dell'operazione si aggira attorno ai 252 milioni di euro.

Inoltre, anche Cherry Bank ha partecipato al finanziamento in pool in favore di Cigierre. Per Cherry Bank si tratta della prima operazione di finanza strutturata avviata dopo la recente riorganizzazione della banca che ha portato alla nascita della Corporate & Investment Banking.

Nell'operazione, BC Partners è stata assistita da Latham & Watkins e Facchini Rossi Michelutti – Studio Legale Tributario. QuattroR è stata assistita da Chiomenti, da KPMG per la due diligence legale, con un team composto dalla partner **Sabrina Pugliese**, e Studio Spada, Anthilia SGR da Advant NCTM, mentre Cigierre da Studio MPRD Molaro, Pezzetta, Romanelli, Del Fabbro e BCG. Il team di EY Capital & Debt Advisory ha supportato Cigierre nel processo di rifinanziamento.

L'ingresso in Cigierre è avvenuto attraverso la sottoscrizione di un rilevante aumento di capitale, che segna l'avvio del processo di deployment di *QuattroR Mid Cap*, secondo fondo di QuattroR che replica la distintiva strategia "money-in" nel segmento delle pmi italiane operanti in settori chiave per il sistema Paese. Con una dimensione target complessiva di 250 milioni di euro e final closing previsto entro il 2025, il fondo *QuattroR MidCap* è focalizzato sulla crescita e il rilancio delle aziende, apportando nuove risorse finanziarie, prevalentemente attraverso operazioni in aumento di capitale, con investimenti qualificati in partnership con imprenditori e azionisti.

L'operazione segna l'inizio di una partnership strategica tra QuattroR, BC Partners e il fondatore e amministratore delegato Marco Di Giusto, volta a sostenere la nuova fase di crescita di Cigierre, combinando competenze, visione e risorse dedicate al rafforzamento della presenza in Italia e all'ottimizzazione della struttura finanziaria del gruppo. In parallelo all'ingresso di QuattroR nel capitale, la società ha completato il rifinanziamento della propria capital structure a lungo termine, grazie anche al forte sostegno dimostrato dai creditori esistenti e da nuovi investitori.



Il fondo QuattroR SGR ha ceduto la partecipazione in Casalasco a FSI



L'accordo vincolante è stato siglato da FSI per una partnership con l'azionista di riferimento Consorzio Casalasco del Pomodoro, nell'ambito della quale FSI potrà investire oltre 200 milioni di euro, in un grande progetto di aggregazione e crescita internazionale.

Nell'operazione i venditori sono stati assistiti da Vitale – con un team composto da **Alberto Gennarini, Valentina Salari, Azzurra Bisogno, Fernando Maria Rosi** ed **Edoardo Ravano** e da

Unicredit in qualità di advisor finanziario. Gatti Pavesi Bianchi Ludovici e Talea hanno curato la parte legale.

A valle del perfezionamento di questa operazione, la filiera agricola, attraverso il Consorzio Casalasco del Pomodoro e la sua holding, rafforzerà la propria quota in Casalasco mantenendo un ruolo chiave in questo ulteriore progetto di sviluppo del gruppo. QuattroR avrà la possibilità di investire nuovamente in Casalasco

attraverso il fondo QuattroR MidCap, che replica la distintiva strategia “*Money-In*” operante nel segmento delle pmi italiane presenti in settori chiave per il sistema Paese.

Casalasco e la sua filiera rappresentano una realtà all'avanguardia nell'ambito dell'agricoltura sostenibile italiana, capace di coniugare tradizione e innovazione, integrando il ciclo produttivo e di trasformazione della materia prima con gli obiettivi di sostenibilità ambientale e sociale. Il gruppo attivo nel panorama agroalimentare italiano specializzato nella selezione, coltivazione, trasformazione del pomodoro, confezionamento e commercializzazione dei suoi derivati, con un portafoglio di brand simbolo dell'eccellenza made in Italy, tra cui De Rica, Pomì e Pummarò, oltre a marchi di elevata notorietà internazionale come Pomito e Tomato al Gusto.

La strategia di sviluppo implementata da Casalasco negli ultimi anni, sotto la guida di un management di primissimo livello guidato dall'amministratore delegato **Costantino Vaia**, costituisce un unicum nel contesto europeo, distinguendosi per la propria filiera agricola integrata, una grande attenzione alla qualità, alla sostenibilità ed ai valori che da sempre ne caratterizzano l'operato. Dall'ingresso alla fine del

2021 di QuattroR con un aumento di capitale da 100 milioni, Casalasco ha intrapreso un percorso di crescita significativa, sia a livello industriale sia reddituale. Nell'ultimo triennio i ricavi sono passati da 330 milioni di euro ad oltre 600 milioni con una crescita più che proporzionale della marginalità e importanti investimenti focalizzati sugli impianti, sull'efficienza energetica e riduzione dei consumi idrici, e la creazione di un avanzato Innovation Center. Nelle ultime settimane, inoltre, la società ha annunciato la partenza della filiera integrata per la produzione di pesto e semilavorati da basilico fresco, con cui il gruppo fa il proprio ingresso in un mercato altamente attrattivo con una proposta premium e distintiva.

Sempre nell'ultimo triennio, Casalasco ha perfezionato quattro acquisizioni strategiche per il consolidamento della sua posizione: Emiliana Conserve (2022), focalizzata sul rafforzamento della propria base industriale e agricola, De Martino (2023), dedicata all'esportazione di prodotti alimentari su mercati di valore aggiunto come Scandinavia e Giappone, il marchio premium Knorr Tomato al Gusto (2025), acquisito dal gruppo Unilever e leader sul mercato tedesco, ed i marchi Pummarò, Polpabella e Sugo Lampo (2025) leader sul mercato italiano dal gruppo STAR.





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



Panino Giusto accelera e punta a dieci nuove aperture entro l'anno

Il brand del panino all'italiana mette in campo un piano d'espansione ricco e ambizioso. Obiettivo 2025: una crescita del fatturato del 30%. MAG ha incontrato il ceo Antonio Civita

di letizia ceriani

«Nel 2024 abbiamo registrato un fatturato di 32 milioni (+24%). Nel 2025 prevediamo una crescita del 20-30%»

Ha inizio nel 1979 la storia del panino “giusto” italiano, nella vecchia Milano dei paninari, dei metallari e dei new romantic. Oggi accompagna la pausa pranzo fuori casa, lo snack (sostanzioso), l'aperitivo e la cena, adattandosi ai tempi, ai gusti, ai trend. 46 anni di storia, 33 locali, certificazioni di sostenibilità e attivismo sociale. Cambia per forza di cose il lustro, ma non la sostanza: ingredienti selezionati, salumi, vegetali e salse, racchiusi dentro a due fette di pane fragrante. Nel 2010 la proprietà di Panino Giusto passa nelle mani del romano Antonio Civita, attuale ceo, e della moglie Elena Riva, oggi presidente, milanese d'adozione. A luglio 2024 un nuovo mutamento della compagine societaria: subentra e diventa socio al 10% l'imprenditore Giovanni Gross, investendo nell'espansione del gruppo. E i risultati si vedono fin da subito: a inizio 2025 viene inaugurato il trentaduesimo locale in Porta Nuova a Milano, a gestione diretta, e subito dopo un punto vendita smart – per diversificare l'offerta – all'interno della Stazione Centrale. Anche qui, same old story: il panino all'italiana servito “al cubo” in un ambiente

casual ma distinto, e i paninari non sono più quelli di una volta, ma ci sono, solo con griffe diverse.

A raccontare la storia del panino più famoso d'Italia, fatta di impegno e di capitale umano, le certificazioni di sostenibilità – dal 2019 il gruppo è società benefit e dal 2020 B Corp –, l'approccio instancabilmente dinamico, e il ceo Antonio Civita, che MAG ha incontrato in occasione della prima apertura milanese dell'anno 2025. «Ci piace pensare di essere un ristorante originale, con una proposta chiara e vincente», spiega l'imprenditore, e questa è la forza del progetto ambizioso previsto per i prossimi anni. Eh sì, perché il piano prevede di raggiungere quota più dieci locali entro l'anno e un aumento di fatturato – attestato nel 2024 a 32 milioni di euro, segnando +24% rispetto all'anno precedente – del 30%.

Anche se non di soli panini vive il milanese, il percorso del brand è forte perché mosso da una visione, sostenibile a 360 gradi e molto precisa: «Vorremmo più o meno raddoppiare la dimensione attuale dell'azienda aprendo tra i 10, massimo 15 locali l'anno e fra un paio d'anni raddoppiare per il 50% all'estero», racconta Civita, riprendendo il terreno straniero “perso” durante il periodo per la pandemia. La missione pare ben delineata. In questo articolo di MAG, l'intervista ad **Antonio Civita**, ceo di Panino Giusto.

Il 2025 è iniziato con due nuove aperture tra gennaio e marzo, la prima in Porta Nuova e la seconda in Stazione Centrale. Una partenza promettente.

Siamo molto contenti. A febbraio abbiamo aperto un nuovo locale in Porta Nuova e il 9 marzo il secondo store in Stazione Centrale, al piano dei binari. Quest'ultimo è ispirato a un concept smart, agile e compatto, ma che mantiene la qualità che contraddistingue Panino Giusto.

Ovvero?

Un'esperienza fast che risponde alle esigenze dei viaggiatori, senza rinunciare a ingredienti selezionati e a un servizio take away efficiente e veloce. È un modello più snello e replicabile, da sviluppare in parallelo ai nostri flagship store che invece offriranno l'offerta completa, siamo

pronti ad aggredire le location più strategiche, conquistando i punti nevralgici di città e i grandi flussi con la consueta proposta distintiva di Panino Giusto.

La spinta è data anche da un cambiamento della compagine societaria... Prima di luglio 2024, i proprietari del gruppo eravate solo lei e sua moglie (Elena Riva, ndr), corretto?

A partire da luglio, Giovanni Gross ha acquisito il 10% dell'azienda, mentre mia moglie ed io manteniamo il 90%. Con lui siamo allineati sul progetto di espansione, strettamente connesso al concetto di sostenibilità. Oggi nella frenesia attuale in cui tutti devono realizzare tutto, ci si perde dei pezzi, ma ci vuole tempo per fare bene le cose, è inutile anticipare cose che sono poi innaturali. Per noi lo sviluppo sostenibile implica il mantenimento dei nostri valori, la nostra artigianalità, il nostro posizionamento, la formazione. Questo è quello che prevede il futuro.

E i risultati già si vedono?

Noi abbiamo uno dei più bassi turnover del mondo della ristorazione: vuol dire che le persone che abbiamo scelto vogliono stare nella ristorazione

perché intravedono la possibilità di fare un percorso medio-lungo e questo per me è un valore incredibile.

In cosa consiste il progetto di espansione dei locali?

Abbiamo un progetto molto chiaro. Vorremmo raddoppiare la dimensione attuale dell'azienda del numero di punti vendita nel prossimo biennio, quindi aprire tra i 10 massimo 15 locali l'anno. In base a come andrà, valuteremo un ulteriore raddoppiamento, ma questa volta per il 50% all'estero.

Dove ora però Panino Giusto non c'è più.

Con lo tsunami del Covid abbiamo dovuto fare scelte molto dolorose, come quella di dismettere i locali all'estero, ma siamo riusciti a preservare tutti i locali in Italia. Abbiamo imparato tante cose e non abbiamo intenzione di fare gli errori del passato. Scegliere bene il Paese in cui portare il nostro brand per fare sì che si rafforzi e cresca per bene.

Ad oggi quanti sono i locali di Panino Giusto?

Ci sono all'attivo 33 locali, 26 diretti e 7 in franchising.



Come supporterete il piano di espansione previsto?

L'ingresso nel capitale di Giovanni Grossi è avvenuto in aumento di capitale e ha dotato l'azienda di risorse proprie in modo da non dover dipendere dalle banche.

Il fatturato del gruppo qual è stato lo scorso anno?

Nel 2024 abbiamo registrato un fatturato di 32 milioni. Nel 2025 prevediamo una crescita del 20-30%.

Nei 46 anni di storia di Panino Giusto, la sua identità si è evoluta tantissimo. Oggi?

L'identità rimane un'identità sul panino, il nostro core business, la nostra zona di comfort, dove sentiamo la responsabilità di rappresentare il panino italiano. Gli anni che abbiamo testimoniano la qualità che ci è riconosciuta e questo è un elemento che rimarrà sempre al centro del nostro modo di fare business. L'evoluzione è data anche dai trend. Se una volta il panino veniva consumato solo a pranzo, penso al concetto di "pausa milanese", adesso invece i giovani non fanno più distinzioni tra pranzo e cena. Stiamo osservando una crescita di consumo, nei nostri locali e nel delivery, anche negli orari serali. E questo credo che aumenterà.

«Il fine dining sta alzando sempre di più l'asticella creando livelli intermedi, per tempistica di consumo e per pricing, quindi nuovi posizionamenti»





Perché?

Da una parte perché il concetto di “liquido” invade ovviamente anche i consumi; allo stesso tempo, amiamo pensare di essere il ristorante del panino per antonomasia. La nostra unicità consiste proprio nell'unione di due elementi apparentemente opposti: una preparazione semplice, da tutti i giorni, servita però in un vero e proprio ristorante. Questo aspetto crediamo valorizzi e nobiliti l'esperienza del cliente, che viene accolto e servito con professionalità. L'Italia sta perdendo la fascia media della ristorazione, una volta occupata dalle trattorie. Si deve poter spendere, se si vuole, dai 20 ai 40 euro mangiando prodotti di qualità e serviti da seduti.

A cosa è dovuto, secondo lei, questo vuoto nella ristorazione?

Io trovo che questo “vuoto”, se così vogliamo chiamarlo, sia soprattutto una grande opportunità. Il fine dining sta alzando sempre di più l'asticella creando una serie di livelli intermedi, sia per tempistica di consumo che per pricing, e quindi nuovi posizionamenti. Noi facciamo panini, sì, ma proponiamo anche piatti gastronomici, insalate, panini scomposti. Ci piace pensare di essere un luogo originale, dove le persone sia a pranzo che a cena possono vivere un'esperienza unica. E siamo l'unica catena di ristorazione a farlo.

La storia di Panino Giusto inizia nel 1979 portando una vera e propria rivoluzione nel mondo della ristorazione. Lei sale a bordo quindici anni fa e assiste ad alcuni traguardi importanti, soprattutto sul fronte sostenibilità: nel 2019 Panino Giusto diventa società benefit e nel 2020 diventa B Corp.

Diventare B Corp è stato senz'altro un traguardo fondamentale per noi, in concomitanza dei quarant'anni della società. Volevamo reinterpretare il brand, rendendolo contemporaneo ma mantenendone i valori. Oggi essere giusto non è più essere figo semplicemente. Quindi abbiamo reinterpretato il claim “fa' la cosa giusta” e lo portiamo avanti cercando di avere un impatto positivo sul mondo e soprattutto sulle persone. Da qui è nata, per i quarant'anni di Panino Giusto, questa nuova idea.

I prossimi passi?

Oltre ai locali, abbiamo moltissime iniziative.

«Abbiamo uno dei più bassi turnover del mondo della ristorazione: vuol dire che le persone che abbiamo scelto vogliono stare nella ristorazione perché intravedono la possibilità di fare un percorso»

Vorremmo creare un'azienda che sia un contenitore per tutte le persone, soprattutto che collaborano con noi. E questo per me è essere una B Corp. La sostenibilità passa per la persona. E la persona vuole rendere il mondo migliore quando sente di stare nel posto giusto. Per questo, noi puntiamo tutto con tanti progetti. Tra cui te ne posso citare

qualcuno, uno di quelli che siamo più orgogliosi. Si chiama "Cucinare per Ricominciare", ed è un progetto nato sette anni che, ogni sei mesi circa, accoglie 15 ragazzi rifugiati dando loro l'occasione di inserirsi nel mondo del lavoro, insegnando loro l'italiano, le regole base e il funzionamento dell'azienda.

Un modo per allargare la famiglia di Panino Giusto, insomma.

Sì, alcuni giovani hanno fatto carriera, chi è diventato maestro del panino, chi ha trovato un posto altrove. Oggi non è facile per le nuove generazioni guardare al futuro con entusiasmo, perlomeno senza una rete di protezione alle spalle. Noi cerchiamo di dare loro l'opportunità di realizzare un sogno con un percorso di formazione, facendo sì che coltivino soft skills. Questo tipo di iniziative sono molto stimolanti, incarnano la vera sostenibilità, che è anche finanziaria. Credo che sia fondamentale coinvolgere nel nostro azionariato persone che guardino l'azienda in questo modo, dando i tempi giusti per realizzare i progetti e non a caso abbiamo accolto un nuovo socio che abbraccia la stessa visione. 🍷



Le Tavole della legge

IT Maison Milano: elegante ma genuino

di letizia ceriani



Abbiamo visitato la neonata location milanese di IT Maison, inaugurata lo scorso autunno in zona Moscova, a due passi dall'Arena Civica. Il progetto è legato a doppio filo con l'hotellerie di lusso. Il ristorante sorge infatti all'interno di un boutique hotel cinque stelle della catena VMaison, nata dieci anni fa dall'idea di Veronica Zimbaro. Il brand IT nasce dalla mente di Alessio Matrone e Danilo Caruso, soci fondatori di una realtà oggi presente anche a Ibiza, Londra, Porto Cervo e Tulum.

Di milanese, dal design alla proposta gastronomica, in IT Maison c'è ben poco ma si sa che lo spirito abita anche i dettagli meno visibili, a partire dall'accoglienza, qui professionale, calorosa, italiana.

L'hotel, ubicato in una via appartata e tranquilla, è ammantato da un giardino privato curato e da alte siepi. Il ristorante si trova oltre la hall e si apre con la zona bar che prosegue affacciandosi su una veranda, elegante, arredata con stile. La cucina è aperta tutto il giorno e il servizio è garantito dalle 7 del mattino anche di domenica, specialmente per ospitare il momento del brunch. Le ore serali hanno però uno spazio d'eccezione. L'intento sembra essere questo, a detta di Matrone, socio fondatore del brand IT Maison: sviluppare un concetto «dove le persone vengono per cenare, ballare e divertirsi», fino all'una di notte. La sala, in effetti, diventa particolarmente vivace dalle 21 in poi e l'accompagnamento musicale è un must.

Ma veniamo ora al cibo, vero motivo per cui siamo qui. La carta è variegata e pensata per un pubblico internazionale (e modaiolo). L'executive chef di origini campane, Romualdo Palladino, firma un menu pensato per la condivisione.

Assaggiamo il Baba ghanoush – le melanzane arrosto si uniscono alla dolcezza della burrata con un pizzico di piccante ed erba cipollina – servito con pane guttiau, la leggerissima tempura di gamberi, lime e togarashi (mix di spezie giapponesi acidula e piccante, molto indovinata), il crudo di gamberi di Mazara con salsa Ponzu – freschissimo e ben presentato – e l'iconico mini bun (suggerito da tutti i tavoli attorno a noi) ripieno di maiale preparato in stile “pulled pork”, con salsa alla senape e verdure croccanti a completare il boccone. Sazi degli assaggi, saltiamo i primi (tra i quali è consigliatissimo il tagliolino fresco con limone e scampi) e optiamo per un piatto vegetale – che no, non è più contorno – e un secondo di pesce (qui sono molto forti anche sui tagli di carne, stasera di razza manzetta prussiana o Angus americana). La stagione è quasi finita ma ne approfittiamo ugualmente: il radicchio



trevigiano grigliato dolce è servito su una fonduta di parmigiano con riduzione di aceto balsamico e nocciole tostate. Meno riuscita la cottura del polpo in salsa bbq alla brace, accompagnato da un purè poco cremoso e costellato di dettagli di giardiniera di verdure che non riescono ad amalgamarsi del tutto con il sapore del piatto. Piché. Chiudiamo in dolcezza rinunciando all'ennesimo tiramisù e lasciandoci invece ingolosire con il tortino morbido (per davvero) al cioccolato servito caldo con una pallina di gelato al pistacchio, e con un assaggio di piccola pasticceria: tartellette mignon con frolla al cacao, crema pasticcera (perfettamente tirata) e lamponi freschi.

Da IT Maison, la carta dei vini è fatta per lo più di grandi etichette, a partire dagli Champagne d'annata (dai Perrier Jouet ai Ruinart) fino ai rossi e ai bianchi italiani, francesi e non solo. Per noi, il sommelier consiglia un Trento Doc Perlé di Ferrari, annata 2018; è un 100% Chardonnay e la bolla elegante accompagna bene tutto il pasto. Completa la proposta beverage di IT la cocktail list curata dal bar manager Edoardo Raimondi. 🍸

IT MAISON – VIA TOMMASO DA CAZZANIGA, 2
20121 MILANO - +39 377 029 7030



Calici e pandette

Layla Inzolia 2023: l'elogio della leggerezza

di uomo senza loden*

Leyla (o Layla) e Majnun. Archetipo, leggo, dell'amore eterno. Leyla e Majnun, opera che non conoscevo, composta intorno al 1190. Uno dei Cinque Tesori del poeta scrittore Nezami (1141-1204): cinque romanzi in versi ritenuti – leggo anche questo - una delle più alte manifestazioni della letteratura persiana.

Modelli, clausole standard, best practices. Ancora tollerabili, seppure distanti dal pensiero creativo. Cut & paste: e l'elemento intellettuale? Cancel culture: pulizia e violenza su lingua, arte e storia. Anche Biancaneve subisce la violenza di questa anti-cultura. Semplificazione del linguaggio, si diceva: meno parole, maggiore controllabilità. Fahrenheit 451 docet. Seguace trumpiano? Siete totalmente fuori strada.

Rendiamoci leggeri (non superficiali) e tuffiamoci nella primavera che in questi giorni ci stordisce e ci conduce lontani, dentro di noi.

Il mio primo incontro con la Persia risale a molti anni or sono: durante uno dei tanti viaggi di lavoro in Iran (giustapposizione, confido, chiara).

Durante una cena a Teheran incontro una



stilista. Donna colta, elegante, libera, bellissima. Il frutto sorprendente della Persia. Anni luce di distanza dalle ideologie e cronache, terribili, degli ultimi cinquant'anni. Questa splendida Signora mi mostra alcune sue creazioni. Una mi è rimasta dentro: un abito color panna, semplice ed elegantissimo, di lana curda (curda, non cruda: nessun errore ortografico), appena corto, con un ricamo, doppio, tono su tono: il verso di una poesia di Nezami.

Il vino di cui desidero narrarvi ha annullato, in un momento, il tempo e lo spazio, immergendomi in quella cena, in quei discorsi apparentemente fatui, e invece profondissimi, che attraverso un semplice abito avevano il profumo della storia, della cultura, della libertà, della bellezza.

Si legge in *Leyla e Majnun*: "Giunse l'amore e colmò loro il calice di vino. Quand'ebbero colto la rosa profumata dell'amore, vollero assaporare il suo profumo ogni giorno: l'uno rapito dalla bellezza dell'altro, il cuore stordito e pur senza perdere i sensi, perdutamente innamorati in uno struggimento che mai si estingueva".

Il vino. La sensualità. L'irraggiungibilità della donna. Non oppressa e soggiogata. Questo era, è e soltanto dovrebbe essere, la Persia. E non solo la Persia.

Layla Inzolia 2023, Terre Siciliane IGT, Azienda Agricola Millani in Marsala. Nel calice un'esplosione di giallo dorato intenso e brillante che compie una virata, forse di fantasia, verso una pallida rosa antica. Al naso, sensuali, insinuanti, sinuosi, stordenti profumi di sole ancora educato si rivelano attraverso la camomilla, il miele, la suggestione della macchia mediterranea e, ancora, l'idea della rosa. In bocca, elegante, nuovamente sensuale, con la giusta sapidità e freschezza, armonioso, lungo, mai stucchevole.

L'abbinamento ideale per questo vino? Che domande: la poesia.

**L'autore è un avvocato abbastanza giovane da poter bere e mangiare ancora con entusiasmo, ma già sufficientemente maturo per capire quando è ora di fermarsi*





MAG

IL MENSILE DIGITALE

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



N.226 | 15.04.2025

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

con la collaborazione di

michela.cannovale@lcpublishinggroup.com
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.com

Hanno collaborato

ilaria.laquinta

Graphic Design & Video Production Coordinator

francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.com

Design Team and Video Production

andrea.cardinale@lcpublishinggroup.com
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com

Group Market Research Director

vincenzo.rozzo@lcpublishinggroup.com

Market Research Manager, Italy

guido.santoro@lcpublishinggroup.com

Market Research Executive

elia.turco@lcpublishinggroup.com

Market Research Assistant

elizaveta.chesnokova@lcpublishinggroup.com

CEO

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director

helene.thierry@lcpublishinggroup.com

Group CFO

valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Events Executive

chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

Events Department

nicole.bimbi@lcpublishinggroup.com
alessia.fuschini@lcpublishinggroup.com

Group Conference Manager

anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

Communication & Social Media Executive

alessia.donadei@lcpublishinggroup.com
fabrizio.rotella@lcpublishinggroup.com

Group Marketing & Sales Manager

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Direttore Responsabile

Iberian Lawyer e The Latin American Lawyer
ilaria.laquinta@iberianlegalgroup.com

Iberian Lawyer e Financecommunity ES

julia.gil@iberianlegalgroup.com

Iberian Lawyer

mercedes.galan@iberianlegalgroup.com
gloria.paiva@iberianlegalgroup.com

The Latin American Lawyer

amanda.medeiros@iberianlegalgroup.com
ingrid.furtado@iberianlegalgroup.com

Legalcommunity MENA e Legalcommunity CH

flavio.caci@lcpublishinggroup.com

Legalcommunity CH

claudia.lavia@lcpublishinggroup.com

Learning and Development Department

silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Amministrazione

cristina.angelini@lcpublishinggroup.com
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.com

Servizi Generali

marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.com
andrea.vigano@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