LC PUBLISHING GROUP

MAG

180 · 11.04.2022

Mercato
CORSALIS IN ITALIA PER I NUOVI MODELLI DI CONSUMO

Trend
CRESCITA RECORD DEI PAGAMENTI DIGITALI: LA VISIONE DEI PROTAGONISTI DEL SETTORE

Trend
CRESCITA DEGLI NPL: IL PUNTO DI CREDIT NETWORK & FINANCE

Target
RISPARMIO CASA: LA CATENA DI DRUG STORE CHE PUNTA AL MILIARDO DI FATTURATO

L'intervista
EY: OBIETTIVO CRESCERE ANCORA

Food business
LONGINO & CARDENAL, I RICAVI SALGONO DEL 36,3%

Scenari di crisi
LA SOSTENIBILITÀ AL BIVIO E IL RUOLO DEI CONSULENTI

Speciale vincitori
LEGALCOMMUNITY FORTYUNDER 40 AWARDS 2022

MAG incontra Manfredi Catella. «L'e-commerce, con l'accorciamento delle tempistiche di delivery e la variazione delle logiche e gestione dello storage, sta contribuendo all'evoluzione anche fisica degli asset»

COIMA, SULLA LOGISTICA INVESTIMENTI FINO A UN MILIARDO

CALENDARIO EVENTI 2022

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

LEGALCOMMUNITY AWARDS

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

Tax Awards	Milano, 21/04/2022
Legalcommunity Awards Switzerland	Zurigo, 5/05/2022
IP & TMT Awards	Milano, 19/05/2022
Corporate Awards	Milano, 16/06/2022
Italian Awards	Roma, 14/07/2022
Labour Awards	Milano, 12/09/2022
Litigation Awards	Milano, 22/09/2022
Real Estate Awards	Milano, 20/10/2022
Marketing Awards	Milano, 27/10/2022

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week	Milano, 13-17/06/2022

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

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

Inhousecommunity Days	Roma, 29-30/09/2022

INHOUSECOMMUNITY AWARDS

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

Legalcommunity Awards Switzerland	Zurigo, 5/05/2022
Inhousecommunity Awards Italia	Milano, 13/10/2022
Inhousecommunity Awards Egypt	Cairo, 24/11/2022

FOODCOMMUNITY AWARDS

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

Save the Brand	Milano, 4/07/2022
Foodcommunity Awards	Milano, 30/11/2022

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L' evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milano, 14-18/11/2022

FINANCECOMMUNITY AWARDS

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

Financecommunity Awards	Milano, 17/11/2022

LC

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

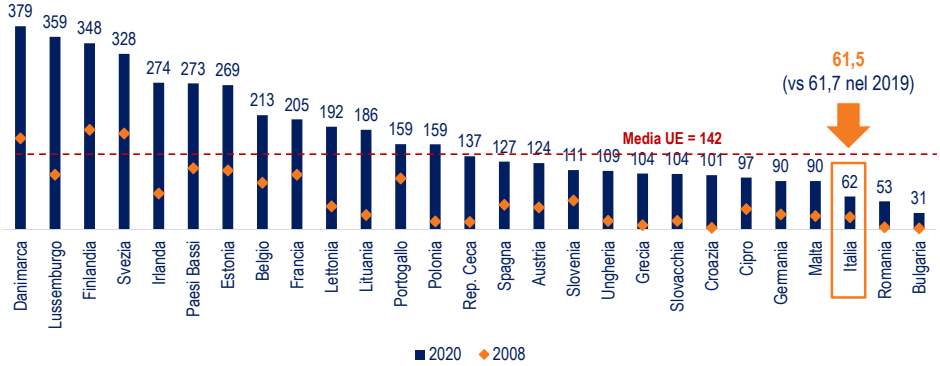
Corporate Music Contest	Milano, 15/06/2022
Sustainability Awards	Milano, 10/11/2022

IL DENARO È CONTANTE: ITALIA IN CODA NEL RAPPORTO CASHLESS SOCIETY

Un Paese ancora fortemente dipendente dal contante. Aumentano gli italiani che usano sistemi di pagamento digitali, ma l'Italia precipita in fondo alla classifica dei Paesi europei per numero di transazioni cashless pro capite, registrando un andamento opposto alla media europea.
Gli investimenti del Pnrr potrebbero contribuire a invertire la tendenza e generare quasi 800 milioni di transazioni digitali aggiuntive per un controvalore superiore ai 27 miliardi di euro.
È quanto emerge dal settimo rapporto della Community Cashless Society 2022, presentato da The European House - Ambrosetti. «Anche quest'anno, l'Italia si conferma un Paese fortemente cash-based e ci posizioniamo tra le 30 peggiori economie al mondo per cash intensity con un valore del contante in circolazione sul PIL pari a 15,4 per cento» ha commentato **Valerio De Molli**, managing partner & ceo, The European House - Ambrosetti. Tuttavia, ci sono alcuni segnali positivi. Dalla survey emerge che oltre 7 italiani su 10 vorrebbero utilizzare di più il cashless e 6 italiani su 10 dichiarano di voler ridurre l'utilizzo del contante in futuro.
Nonostante l'aumentata propensione degli italiani a utilizzare sistemi di pagamento alternativi al contante, anche nel 2020 l'Italia rimane terzultima in Europa per numero di transazioni pro capite. Il dato si ferma a 61,5, addirittura diminuito rispetto al dato dell'anno precedente (61,7) con una media europea che si attesta a 142. Diminuisce dell'1,4% il valore complessivamente transato con carte di pagamento e prepagate, pari a 253 miliardi di euro. L'Italia è 29^ al mondo per incidenza del contante sull'economia e si posiziona 24^ su 27 paesi Ue nel Cashless Society Index.

USO DI CARTE DI PAGAMENTO

confronto tra l'Italia e gli altri Paesi europei (numero di transazioni pro-capite), 2008 e 2020.
Fonte: elaborazione The European House – Ambrosetti su dati Banca Centrale Europea, 2022.



LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

21.04.2022

9th Edition

Tax

EAST END STUDIOS
Via Mecenate, 88/A
Milano

19.15	Accredito
19.30	Cocktail
20.15	Premiazione
21.00	Standing dinner

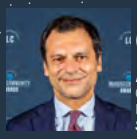
#LcTaxAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

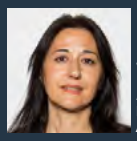
LEGALCOMMUNITY AWARDS

Tax 21.04.2022

GIURIA



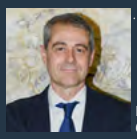
Giuseppe Abatista
Group Tax Director, Deputy Planning & Control Director
Salvatore Ferragamo



Simona Alberini
Head of Tax Italy
ABB

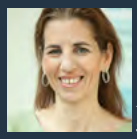
Giovanni Arcoleo
CFO and member of the BDOs
ACCIONA

Franco Biccari
Tax Litigation Manager
Generali Group



Roberto Buccelli
Direttore Accounting and Tax
Gruppo Edison

Alessandro Bucchieri
Head of Tax Affairs
Gruppo Enel

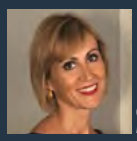


Marilena Di Battista
Tax Director
Siemens

Francesca Fabbri
Head of Administration, Accounting and Tax
ITALO

Claudio Feliziani
Group Tax Director
De Agostini

Paolo Fietta
Direttore Generale Corporate & Group CFO
Il Sole 24 Ore



Laura Filippi
CEO
ITW Italy Holding

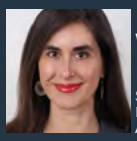
Cristian Filocamo
Group CFO
Mutti

Paola Flora
Staff to the Head of Tax
Intesa Sanpaolo

Gaia M. Fraschetti
Tax and Accounting Director
Loro Piana

Laura Greco
Head of Tax Affairs
Vodafone Italia

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



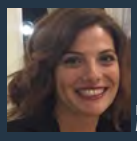
Valentina Incolti
Senior International Tax Manager
Amazon Italia Services

Giuseppe Lamberti
Group International Tax Director
PRADA

Sara Lautieri
Responsabile Fiscale
Gruppo Reale Mutua

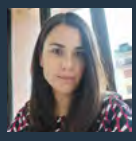
Emanuele Marchini
Country Tax Lead, Italy
Shell Italia Oil Products

Sandro Marcucci
CFO
Alba Leasing

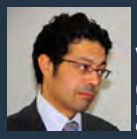


Francesca Mazza
Responsabile Tax Compliance
FinecoBank

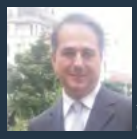
Valentina Montanari
CFO
Gruppo FNM



Donata Nusca
Head of Tax Italy
Société Générale Group

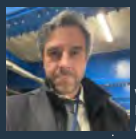


Vito Orlando
Head of Tax
Gruppo WeBuild



Piercarlo Palma
Tax Manager
Gruppo Lactalis Italia

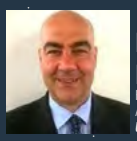
Andrea Papi
Head of Tax
Group Generali Investments



Roberto Penati
Vice President – Head of Fiscal Affairs Department,
Maire Tecnimont

Costanzo Perona
Dirigente
Telecom Italia

Giuseppe Peta
Tax Manager
Ferrari



Marco Pulcini
Head of Business Tax Advisory •
UniCredit

Matteo Ricatti
Senior Partner
Nextalia SGR

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

Nicoletta Savini
Group Tax Director
TIM

Giacomo Soldani
Head of Tax
EssilorLuxottica

Gianluca Tagliavini
Group Tax Vice President
Barilla

Marco Francesco Tomei
Head of Finance & Tax
Bayer

#LcTaxAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

SOMMARIO

62 REAL ESTATE
COIMA, SULLA LOGISTICA INVESTIMENTI FINO A UN MILIARDO

110 L'INTERVISTA
EY: OBIETTIVO CRESCERE ANCORA

150 IL SONDAGGIO
UN GENERAL COUNSEL SU TRE VEDE IN AUMENTO LA SPESA IN ITALIA

180 FOOD BUSINESS
LONGINO & CARDENAL, I RICAVI SALGONO DEL 36,3%

58 **Trend**
Crescita record dei pagamenti digitali: la visione dei protagonisti del settore

90 **Risorse**
Le grandi dimissioni e l'allerta degli studi legali

98 **In azienda**
Banca Widiba e l'opzione crossfunzionale

102 **Faccia a faccia**
Zambelli: l'indipendenza nel nome della professione

162 **Nomi e cifre**
Energy, un mercato per transaction manager

122 **I vincitori**
Legalcommunity Forty Under 40 Awards 2022

68 **Target**
Risparmio Casa: la catena di drug store che punta al miliardo di fatturato

34 **Agorà**
Parola e Angelini insieme per energia e infrastrutture

50 **Il barometro del mercato**
Tutti i professionisti nel rafforzamento di Saipem

74 **Mercato**
Corsalis in Italia per i nuovi modelli di consumo

76 **Trend**
Crescita degli npl: il punto di Credit Network & Finance

82 **Nuovi brand**
LawaL, la nuova insegna benefit parte da quota 25

86 **Scenari di crisi**
La sostenibilità al bivio e il ruolo dei consulenti

106 **Nuove insegne**
Bipart, oltre l'Ip e il diritto dell'arte

120 **Nessun limite alla Previdenza**
I dottori commercialisti e il loro ruolo a presidio della legalità e della sostenibilità

146 **Da Iberian Lawyer**
VdA, una nuova direttrice d'orchestra

160 **Obiettivo legalità**
Prevenzione collaborativa: il Modello 231 nel rilascio dell'informazione interdittiva antimafia

168 **Marketing e comunicazione legale: parliamone**
Chi sono? Studi legali e avvocati in crisi di identità

170 **Aaa... Cercasi**
La rubrica legal recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana 13 posizioni aperte, segnalate da 6 studi legali

176 **Food finance**
Everli completa un aumento di capitale guidato da United Ventures

184 **Kitchen confidential**
Olio e The Box: food e motori

188 **Le tavole della legge**
L'Amùri Sicilian Restaurant, il mare nel cuore di Milano

N.180 | 11.04.2022

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017
Direttore Responsabile
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it
Caporedattrice
ilaria.iaquinta@lcpublishinggroup.it
con la collaborazione di
francesco.bonaduce@lcpublishinggroup.it
eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.it
giuseppe.salemme@lcpublishinggroup.it

Art Direction e impaginazione
hicham haidar diab • kreita.com

Graphic Designer
emanuele.sirtori@lcpublishinggroup.it
Video Production
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it

Group Market Research Director
vincenzo.rozzo@lcpublishinggroup.it
Market Research Executive
juicy.onugha@lcpublishinggroup.it

Managing Director
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it
Group Chief Operating Officer
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it
Group Chief Financial Officer
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it
General Manager
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Events Manager
martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it
Events Assistant
francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

Group Communication, Marketing & BD Director
helene.thiery@lcpublishinggroup.it
Communication & Social Media Executive
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it

Country Manager Brazil & Portugal
carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it
Sales & Marketing Executive
chiara.seghi@lcpublishinggroup.it
Sales Executive
greta.galotti@lcpublishinggroup.it

Hanno collaborato
claudia la via, camilla rocca, vincenzo rozzo
michael heron, antonino dattola,
gabriella ferraro, sabrina familiari,

Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it
Accounting Department
marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.it
Per informazioni
info@lcpublishinggroup.it

Editore
LC S.r.l.

Sede operativa:
Via Savona, 100 - 20144 Milano

Sede legale:
Via Tolstoi, 10 - 20146 Milano

Tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.it

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

13 - 17 JUNE 2022

Milan, Italy

THE GLOBAL EVENT
FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

#legalcommunityweek

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

Patronage, Partners and Supporters 2022 Edition

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

Platinum Partners

BonelliErede

CARNELUTTI LAWFIRM

CHIOMENTI

INTESA SANPAOLO

LATHAM&WATKINS

MAISTO E ASSOCIATI

pwc

PwC TLS

Gold Partners

Accuracy

ANDERSEN

Baker McKenzie. MILAN-ITALY

BAT

CASTALDIPARTNERS

CMS law·tax·future

deminor LITIGATION FUNDING

大成 DENTONS

EVERSHEDS SUTHERLAND

GPBL

GIANNI & ORIGONI

Legance AVVOCATI ASSOCIATI

Linklaters

Pirola Pennuto Zei & Associati studio di consulenza tributaria e legale

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

Ius Laboris Italy Global HR Lawyers Toffoletto De Luca Tamajo

Silver Partner

Centro Servizi INVESTIGATIVI

Elibra

The Skill spin doctoring, crisis & litigation pr

Supporters

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

AIGI

ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari

ASLA

CAMERA ARBITRALE DI MILANO

elsa The European Law Students' Association ITALIA

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ILT ITALIAN LEGALTECH

SLTA Swiss LegalTech Association

Media Partners

LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

INHOUSECOMMUNITYUS

INHOUSECOMMUNITY

FINANCECOMMUNITY

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

FOODCOMMUNITY

LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS ASSOCIAZIONE CAF Centro Aiuto Minori e Famiglie

Legalcommunity Week 2022 – Preliminary program

Open with registration
Private Event

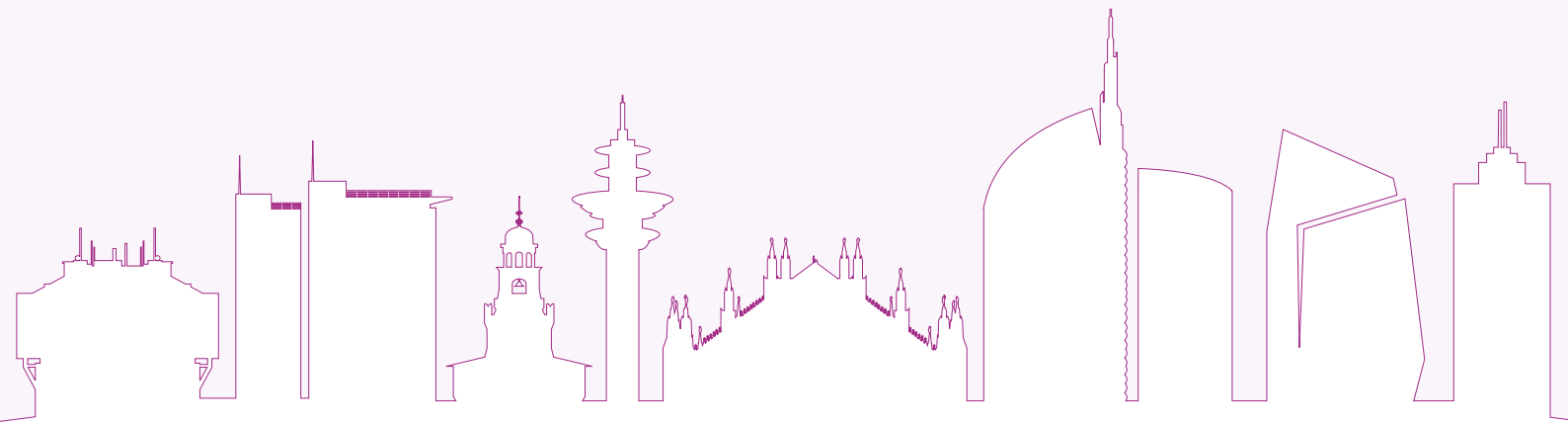
MONDAY **13 JUNE**			Partners	Venue	
09:00 - 13:00		Opening Conference: Legal services: trends shaping the future	pwc PwC TLS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:15 - 16:15		Roundtable: "Legal Privilege"	AIGI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:15 - 18:00		Roundtable: "Sustainability"	BAT	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30		General Counsel Cocktail	GPBL In collaboration with demenor LITIGATION FUNDING	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8 - Milan	INFO
TUESDAY ***14 JUNE***					
8:00 - 9:30		Breakfast on Finance	GIANNI & ORIGONI	Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan	REGISTER
9:15 - 13:00		Conference: "Corporate counsel and tax directors facing international tax trends"	MAISTO E ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00		Roundtable: Gig Economy	PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:15 - 16:15		Roundtable on Media	CARNELUTTI LAW FIRM	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Roundtable	大成 DENTONS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30		Women leadership: the in-house cocktail	Baker McKenzie. MILAN-ITALY	Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan	INFO
From 18:30		Let's meet up cocktail	EVERSHEDS SUTHERLAND	Eversheds Sutherland Via Privata Maria Teresa 8 - Milan	INFO
WEDNESDAY ***15 JUNE***					
6:15 - 8:30		Corporate Run	Centro Servizi INVESTIGATIVI The Skill spin doctoring, crisis & litigation pr	Milan	INFO
09:00 - 13:00		Conference	CHIOMENTI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
9:15 - 11:15		Roundtable: "Arbitration"	Accuracy	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:15 - 16:15		Roundtable: "Private Equity and M&A"	Pirola Pennuto Zei & Associati studio di consulenza tributaria e legale	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:45		Best 50 HR Cocktail	Ius Laboris Italy Global HR Lawyers Toffoletto De Luca Tamajo	Milan	INFO
20:30 - 23:30		Corporate music contest	Centro Servizi INVESTIGATIVI The Skill spin doctoring, crisis & litigation pr	FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli 9 - Milan	REGISTER

Legalcommunity Week 2022 – Preliminary program

Open with registration
Private Event

*THURSDAY **16 JUNE***					
09:00 - 13:00		Conference: Africa & Middle East	BonelliErede	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00		Roundtable: "Litigation Funding"	deminor LITIGATION FUNDING	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Book Presentation: "Internet e Diritto d'Autore" (Internet and Copyrights)	AIGI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	INFO
17:00 - 19:30		Discussion & Cocktail	Legance AVVOCATI ASSOCIATI	Legance Via Broletto 20 - Milan	INFO
19:15 - 23:30		Corporate Awards	LEGALCOMMUNITY AWARDS	Milan	INFO
*FRIDAY **17 JUNE***					
18:00		International guests greetings	LC	Milan	INFO

SEE YOU
FROM 13 TO 17 JUNE 2022



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

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

pwc PwC TLS

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

CONFERENCE

LEGAL SERVICES: TRENDS SHAPING THE FUTURE

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

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

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

COVID-19
SAFETY MEASURES

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

AIGI
ASSOCIAZIONE ITALIANA GIURISTI DI IMPRESA

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

ROUNDTABLE: LEGAL PRIVILEGE

13 JUNE 2022 - 14.15-16.15

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

BAT

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

ROUNDTABLE: SUSTAINABILITY

13 JUNE 2022 - 16.15-18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GPBL

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

GENERAL COUNSEL COCKTAIL

13 JUNE 2022 - FROM 18.30

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI
Piazza Borromeo, 8
20123 Milan, Italy

to be presented during the event:

GENERAL COUNSEL CHAMPIONS LIST 2022

COVID-19
SAFETY MEASURES

PRIVATE EVENT

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

#legalcommunityweek

In collaboration with deminor
LITIGATION FUNDING

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GIANNI & ORIGONI

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

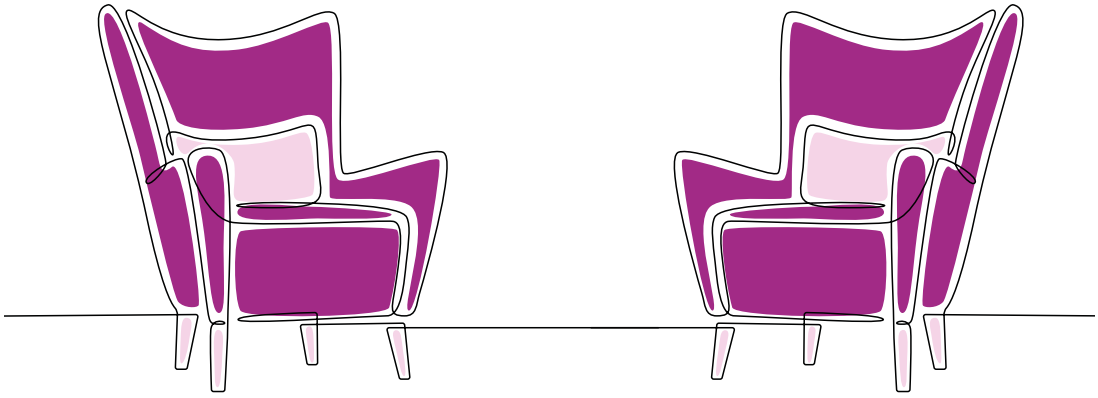
MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE



SAVE THE DATE

BREAKFAST ON FINANCE

14 JUNE 2022 - FROM 8:00

GIANNI & ORIGONI
Piazza Belgioioso, 2
20121 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

MAISTO E ASSOCIATI

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

CONFERENCE

CORPORATE COUNSEL AND TAX DIRECTORS FACING INTERNATIONAL TAX TRENDS

- Managing tax risks: dispute prevention vs. controversy
- How to deal with global mobility and its tax ramifications

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

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

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

COVID-19
SAFETY MEASURES

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

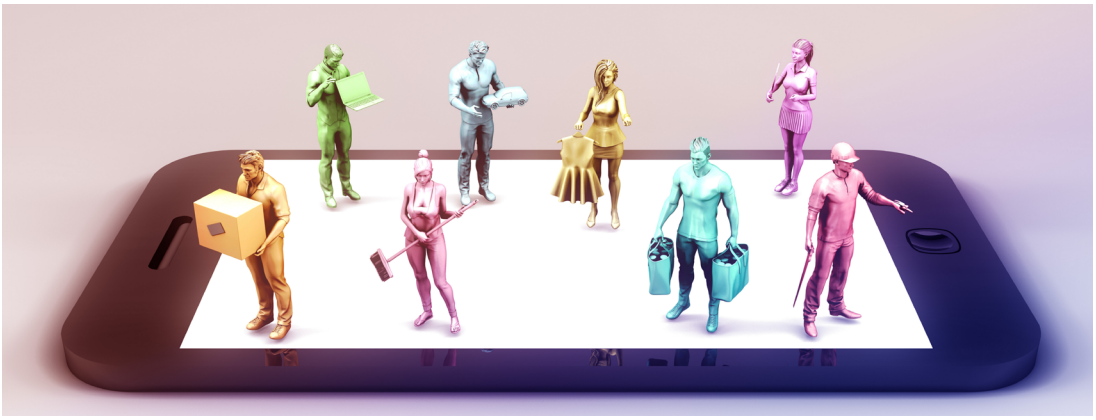
LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

PUCCIO PENALISTIASSOCIATI

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO



MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

GIG ECONOMY

14 JUNE 2022 - 11.00 - 13.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CARNELUTTI
LAW FIRM

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

ROUNDTABLE ON MEDIA

14 JUNE 2022 - 14.15 - 16.15

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF · ASLA · CAMERA ARBITRALE DI MILANO · elsa The European Law Students' Association ITALIA · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · ILT ITALIAN LEGALTECH · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Baker McKenzie.
MILAN-ITALY

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

WOMEN LEADERSHIP: THE IN-HOUSE COCKTAIL

14 JUNE 2022 - FROM 18.30

BAKER MCKENZIE
Piazza Filippo Meda, 3
20121 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

PRIVATE EVENTS

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF · ASLA · CAMERA ARBITRALE DI MILANO · elsa The European Law Students' Association ITALIA · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · ILT ITALIAN LEGALTECH · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

EVERSHEDS SUTHERLAND

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

LET'S MEET UP!

14 JUNE 2022 - FROM 18.30

EVERSHEDS SUTHERLAND

Via Privata Maria Teresa, 8
20123 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

PRIVATE EVENT

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

#legalcommunityweek

CORPORATE RUN

LEGALCOMMUNITYWEEK

Wednesday

15 JUNE

6.15 AM

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

MILAN, TO BE DISCLOSED SHORTLY

Partners

Centro Servizi INVESTIGATIVI

The Skill
spin doctoring, crisis & litigation pr

For information: **helene.thiery@lcpublishinggroup.it**

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Accuracy

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

ARBITRATION

15 JUNE 2022 - 9.15 - 11.15

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Pirola Pennuto Zei & Associati
studio di consulenza tributaria e legale

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

PRIVATE EQUITY AND M&A

15 JUNE 2022 - 14.15 - 16.15

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Ius Laboris Italy Global HR Lawyers
Toffoletto De Luca Tamajo

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

BEST 50 HR COCKTAIL

15 JUNE 2022 - FROM 18:45

MILAN, to be disclosed shortly

COVID-19
SAFETY MEASURES

PRIVATE EVENT

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

REGISTER NOW

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

#legalcommunityweek

SAVE THE DATE

Wednesday
15
June
2022

from
8.30
pm

4th Edition

CORPORATE MUSIC CONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

FABRIQUE

Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan

REGISTER

Partner

Centro Servizi INVESTIGATIVI

The Skill
spin doctoring, crisis & litigation pr

#CorporateMusicContest

For information: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it - +39 02 36727659

LEGALCOMMUNITY**WEEK**

LCPUBLISHINGGROUP

#legalcommunityweek

FABRIQUE • Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan • **15 June 2022**

4th Edition

CORPORATE**MUSIC**CONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

IF YOU ARE A

LEGAL COUNSEL
BANKER
LAWYER

AND YOU HAVE A **BAND**

PARTICIPATE & CHALLENGE

YOUR COLLEAGUES **ON STAGE!**

ASK FOR MORE INFO HERE

#CorporateMusicContest

For information: **francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it - +39 02 36727659**

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

BonelliErede

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

CONFERENCE

THE OUTLOOK FOR NORTH AFRICA IN THE NEW WORLD ORDER

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

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE

16 JUNE 2022
09.00 - 13.00
(LUNCH TO FOLLOW)

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

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

SPEAKERS*

Ziad Bahaa-Eldin, Managing Partner, *Bahaa-Eldin Law Office in cooperation with BonelliErede*
Riccardo Bicciato, Partner, *BonelliErede*
Maha Driss, Group Legal and Compliance Manager, *Coficab*
Mohamed Elmogy, Regional Lead Counsel Middle East and North East Africa, *Siemens Energy*
Isabel Fernandes, Head of Legal, *Grupo Visabeira*
Senda Maaouia, Chief Legal & Corporate Secretary Affairs Officer, *Orange Tunisie*
Reham Naeem, Country Head of Legal, *Novartis Egypt*
Daniele Novello, International M&A lawyer, *TotalEnergies*
Pietro Paolo Rampino, Co-Founder & Vice President, *Joint Italian Arab Chamber of Commerce*
Mahmoud Shaarawy, Chief Legal & Compliance Officer, *HSA Group*
Stefano Simontacchi, President, *BonelliErede*
Saleh Mohammed Zahaf, Founder, *Zahaf & Partners Law Firm*

** Panel in progress*

COVID-19
SAFETY MEASURES

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF · ASLA · CAMERA ARBITRALE DI MILANO · elsa The European Law Students' Association ITALIA · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · ILT ITALIAN LEGALTECH · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

demnor
LITIGATION FUNDING

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

LITIGATION FUNDING

16 JUNE 2022 - 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

COVID-19
SAFETY MEASURES

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF · ASLA · CAMERA ARBITRALE DI MILANO · elsa The European Law Students' Association ITALIA · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · ILT ITALIAN LEGALTECH · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

AIGI
ASSOCIAZIONE ITALIANA GIURISTI DI IMPRESA

Patronage

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

BOOK PRESENTATION: "INTERNET E DIRITTO D'AUTORE"

(Internet and Copyright)

16 JUNE 2022 - 16.00-18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in

COVID-19
SAFETY MEASURES

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · ASLA · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

16.06.2022

8th Edition

corporate

MILAN

#LcCorporateAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

LORENZO PAROLA

FABIO ANGELINI

BREAKING NEWS

PAROLA E ANGELINI INSIEME PER ENERGIA E INFRASTRUTTURE

Una nuova insegna si appresta al debutto nel mercato energy & infrastructure. Si chiamerà Parola Angelini e a darle vita saranno gli avvocati **Lorenzo Parola** e **Fabio Angelini**.

La boutique conterà inizialmente una quindicina di professionisti basati a Milano. Ma i piani dei due avvocati sono quelli di crescere e fare la differenza in un settore che sta vivendo una fase di grande espansione.

Parola arriva da Herbert Smith Freehills, dov'era approdato a luglio 2019 costituendo una delle practice energy più apprezzate dal mercato. La sua carriera fino a questo momento si è svolta sempre all'interno di grandi organizzazioni internazionali. Più di undici anni in Allen&Overy, quasi quattro anni in Dewey & LeBoeuf e poi, da gennaio 2013 all'estate del 2019, un'importante esperienza in Paul Hastings.

Per Parola, il progetto Parola Angelini sarà la prima esperienza da "indipendente" in un settore dove, comunque, il suo è uno dei nomi che "fa il mercato".

Fabio Angelini, invece, conosce bene la dimensione boutique visto che nel 2018 è stato fondatore del progetto Publius, da cui due anni dopo è passato nelle fila di Lipani Catricalà come socio di riferimento per la sede milanese. In precedenza l'avvocato, con un forte profilo accademico, ha lavorato in grandi organizzazioni nazionali: da BonelliErede a Pavia e Ansaldo passando per Carnelutti.

L'iniziativa di Parola e Angelini punta a dare una "scossa" al settore allargando lo scenario competitivo.

▸▸▸

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

IBERIANLAWYER

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

Iberian Lawyer IP&TMT Awards Spain	Madrid, 12/05/2022
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 22/06/2022
Iberian Lawyer IP&TMT Awards Portugal	Lisbon, 06/07/2022
Iberian Lawyer Legaltech Day	New Date Madrid, 15/09/2022
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	New Date Madrid, 06/10/2022
Iberian Lawyer Legalday	Madrid, 03/11/2022
Gold Awards	Madrid,03/11/2022
Iberian Lawyer Labour Awards Portugal	Lisbon, 15/12/2022

THE LATINAMERICANLAWYER

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

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

ERMELINDA SPINELLI

PRIMATI

ERMELINDA SPINELLI È LA PRIMA SOCIA ITALIANA DI FRESHFIELDS

A tre anni dall'ultima promozione di un socio, la sede italiana di Freshfields conquista un nuovo partner nel consueto round globale di promozioni. Si tratta dell'avvocata **Ermelinda Spinelli** che oltre a conquistare questo traguardo acquisisce anche il primato come prima donna a diventare partner della law firm magic circle in Italia.
Spinelli si occupa di antitrust e diritto della concorrenza. Fa parte del team guidato dal socio **Gian Luca Zampa**, che nel complesso conta circa 20 professionisti, ed è di stanza a Milano.
Nella sua attività ha condotto diverse due diligence antitrust nel contesto di procedure di fusione e/o di audit interni, e ha acquisito esperienza in controversie antitrust davanti ai tribunali dell'UE.
La sua esperienza attraversa una serie di settori industriali, compresi i servizi finanziari, le telecomunicazioni, la sanità, l'industria, la tecnologia e i trasporti.
Con questa nomina, sale a 11 il numero dei soci italiani di Freshfields.

PUBLISHINGGROUP
LC

PREZZO
39.90€

ORDINA
LA TUA COPIA!

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.it

NUOVI MERCATI

BONELLIEREDE ARRIVA IN LIBIA. ALLEANZA CON ZAHAF & PARTNERS

STEFANO SIMONTACCHI

Nuova mossa strategica per BonelliErede in Africa. Lo studio presieduto da **Stefano Simontacchi** ufficializza l'avvio di una nuova alleanza nel continente. Obiettivo Libia. Il partner prescelto per realizzare questa mossa è lo studio Zahaf: una decina di professionisti, tra cui quattro soci, secondo l'anagrafica di Chambers & Partners.
Lo studio è guidato da **Saleh Mohammed Zahaf** (managing partner) e **Mahmud Zahaf** (executive partner). Tra i clienti conta realtà come Unicredit, Western Union, Mastercard, Sahara Bank, Islamic Development Bank e Islamic Corporation for the Development of the Private Sector (agenzia per lo sviluppo economico del Paese).
BonelliErede, dunque, insiste nella sua "politica estera" e soprattutto non molla la presa sull'Africa proseguendo un percorso che durante gli scorsi anni ha portato l'organizzazione a posizionarsi in Egitto anche grazie alla collaborazione con Bahaa-Eldin Law Office, in Etiopia ad Addis Abeba in cooperazione con Tameru Wondm Agegnehu Law Office e negli Emirati Arabi Uniti a Dubai dove, dopo la fine della partnership con la boutque Tla, lo studio ha proseguito comunque con il proprio lavoro.

GENERAL COUNSEL

VALENTINA RUSSO NUOVA GC DI EPTA GROUP

Valentina Russo è la nuova group general counsel di Epta Group, multinazionale attiva nel settore della refrigerazione commerciale. La gc proviene da Safilo, dove era legal counsel dal 2018.
Come professionista, Russo ha esordito da Clifford Chance, passando 13 anni nel dipartimento Corporate e Capital Market. In questa fase, ha anche svolto attività di in house secondment per Unicredit. Lasciata la law firm "magic circle", l'attività di Valentina Russo è proseguita nello studio Colombo-Rigano e nella società Gas Plus, come responsabile Affari societari di gruppo e legali della holding. Infine, Safilo e – da marzo 2022 – l'approdo a Epta Group.

Presentazione del libro

QUALI AVVOCATI?

di Nicola Di Molfetta

SAVE THE DATE

---

mercoledì
20 aprile
2022

Ore 17:00
Caffè Pedrocchi
Via VIII Febbraio, 15 - Padova

---

giovedì
9 giugno
2022

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

PUBLISHING GROUP LC

Per informazioni:
info@lcpublishinggroup.it

NUOVI PLAYER

MAZARS APRE LA SERVICE LINE LEGAL CON MASSIMILIANO VENTO

MASSIMILIANO VENTO

Un altro big player della consulenza apre le porte al legale. Mazars, gruppo specializzato in servizi di audit, tax e advisory, ha infatti annunciato l'apertura della service line legal, sotto la guida di **Massimiliano Vento**. La nuova divisione ha sede legale a Milano, e sedi operative a Bologna e Verona. Diritto societario, m&a, contrattualistica commerciale, crisi d'impresa e restructuring: questi i settori inizialmente coperti dal team legal, che, come rende noto la nota stampa diffusa da Mazars, punta presto ad allargarsi con una practice giuslavoristica e una dedicata a sostenibilità ed ESG.
A guidare il team l'avvocato Massimiliano Vento: in passato head della law practice di Bologna di EY e partner di Andersen Legal, può vantare oltre 25 anni di esperienza in diritto societario, operazioni di finanza straordinaria e processi di ristrutturazione del debito. Assieme a lui entra in Mazars anche **Andrea Gambardella**, avvocato specializzato in assistenza legale per operazioni di M&A e restructuring, con il ruolo di senior manager.

NOMINE

LAZARD ITALIA FINANCIAL ADVISORY NOMINA FLAVIO VALERI PRESIDENTE

FLAVIO VALERI

Lazard ha anunciato che **Flavio Valeri** subentrerà al posto di **Carlo Salvatori** con decorrenza immediata in qualità di presidente. Carlo Salvatori rimarrà presidente onorario di Lazard Italia Financial Advisory.
Marco Samaja, amministratore delegato di Lazard Italia, ha commentato: «La profonda conoscenza del settore bancario e finanziario e l'esperienza di Flavio Valeri completano la riconosciuta professionalità del management team in Italia, e a trarne beneficio saranno in primo luogo i nostri clienti. Ringrazio Carlo Salvatori per i suoi dieci anni con noi e do il benvenuto a Flavio Valeri, il cui contributo rafforzerà ulteriormente la nostra già solida capacità di assistere clienti nazionali e internazionali».
Flavio Valeri ha guidato Deutsche Bank Italia come ceo e membro del comitato esecutivo europeo per 12 anni, è stato per due mandati vicepresidente di Abi, Associazione Bancaria Italiana, e ha lavorato precedentemente come responsabile Capital Markets Emea di Merrill Lynch tra Londra e Francoforte. È laureato in ingegneria presso La Sapienza di Roma e ha conseguito un Mba ad Harvard.
Valeri ha dichiarato: «Sono entusiasta di entrare in Lazard, banca indipendente leader nell'advisory con una presenza consolidata sul mercato italiano».

Union Internationale des Avocats
International Association of Lawyers
Unión Internacional de Abogados

UGIVI
UNIONE GIURISTI DELLA VITE E DEL VINO

AIDV
International Wine Law Association

AIDA IFLA
Associazione Italiana Diritto Alimentare
Italian Food Law Association

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

IP Law Tools for Protecting Food Products
Looking for the Perfect Pairing: Wine as a Case Study

VERONA ITALY

Friday, May 27 & Saturday, May 28, 2022

With a welcome cocktail on Thursday, May 26

#UIAAgriFoodLaw **#UIAIPLaw**

Media Partner

LEGALCOMMUNITY

www.uianet.org

IN HOUSE

LARA TAURINO GLOBAL LEGAL COUNSEL DI TOO GOOD TO GO

Lara Taurino è la nuova global legal counsel di Too good to go. La professionista proviene da Dazn e il suo cambio di poltrona era stato anticipato a fine febbraio proprio da Inhousecommunity.it.
Taurino entra così nella sede milanese di Too good to go, società che ha lanciato l'app contro lo spreco alimentare, presente in Italia dal 2019. Col ruolo di global legal counsel, Taurino va a ricoprire una posizione internazionale e assisterà per i profili legali i vari team dell'azienda, non solo in Italia, ma in tutti i Paesi dove questa è presente. Nel suo incarico, riporta a **Kasper Heine** che ricopre il ruolo di general counsel a livello globale. Taurino collaborerà con un team internazionale, con colleghi delle sedi di Copenaghen, New York e Londra.
Lara Taurino è avvocata specializzata in diritto industriale. Come accennato, proviene da Dazn, dove è stata Associate legal counsel per circa tre anni. In precedenza, si è formata come legale in house in Ariston, come junior legal specialist, dopo un'esperienza in studio da Scarpellini Naj-Oleari & Associati.

BANCARIO

GRUPPO CREDEM: SIMONE TADDEI NOMINATO DIRETTORE COMMERCIALE DEL PRIVATE BANKING

Simone Taddei, 43 anni, nelle scorse settimane è stato nominato direttore commerciale del canale private banking Credem e di Banca Euromobiliare, le due realtà che compongono il polo private banking del gruppo.
Taddei, entrato nel gruppo nel 2007, dopo un percorso iniziale in ambito commerciale ha svolto un'importante esperienza nell'organizzazione e nella gestione delle persone che gli ha permesso di sviluppare competenze in tale ambito, svolgendo ruoli di crescente responsabilità fino a diventare responsabile della gestione e selezione del personale nel 2019.
Coerentemente con le strategie di sviluppo del gruppo nell'ambito del private banking, Taddei è stato chiamato a coordinare le diverse aree territoriali e canali, consulenti finanziari e private banker, di Banca Euromobiliare e del canale private banking Credem. Contemporaneamente è stata creata una nuova unità denominata "Filiera Operativa e Sinergie", a riporto di Taddei, per garantire il massimo livello qualitativo nel livello di servizio alla clientela e di interazione con le altre strutture del gruppo.

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY AWARDS

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

Switzerland

5th edition

CHECK OUT THE FINALISTS

05.05.2022

PARK HYATT ZÜRICH
Beethovenstrasse, 21
Zürich

18.30 Registrations
18.45 Cocktail
19.30 Awards ceremony
20.15 Standing Dinner

Partners

BÄR & KARRER

LABLAW
STUDIO LEGALE ROTONDI & PARTNERS

LCA

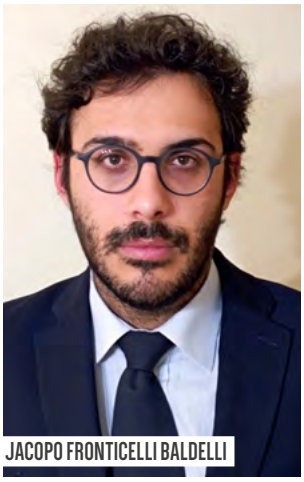
In collaboration with

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

#legalcommunityCH

For information: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

ANTONELLA PANETTA


JACOPO FRONTICELLI BALDELLI

JACOPO DANTI

CLAUDIA SASSOLI

INGRESSI ROMANI

LIPANI CATRICALÀ, QUATTRO NUOVI ARRIVI

Lipani Catricalà & Partners ha annunciato l'arrivo di quattro nuovi professionisti presso la sede romana dello studio legale: si tratta di **Antonella Panetta**, **Jacopo Fronticelli Baldelli**, **Jacopo Danti** e **Claudia Sassoli**. Grazie ai nuovi ingressi, il team dello studio raggiunge quota 21 professionisti tra Roma e Milano.

I profili

Antonella Panetta, classe 1980, arriva dallo studio legale Martone & Martone, dove ha maturato un'esperienza ultradecennale con un particolare focus sul diritto del lavoro, materia che insegna, in qualità di assistente del prof. Martone, presso l'Università La Sapienza di Roma.

Jacopo Fronticelli Baldelli, 1990, arriva da Tonucci & Partners ed è esperto di diritto amministrativo (contratti pubblici, autorità indipendenti, edilizia urbanistica e ambiente, diritto dello sport, servizi pubblici, pubblico impiego). Rafforzerà il team di contenzioso amministrativo dello studio.

Jacopo Danti, 1992, arriva dallo studio Bussoletti Nuzzo & associati, dove ha svolto assistenza giudiziale e stragiudiziale nella redazione di atti e consulenza in favore di società di medie e grandi dimensioni. Sarà inserito nel team del contenzioso civile.

Claudia Sassoli, classe 1994, è specializzata in diritto amministrativo. Ha maturato la sua esperienza principalmente negli appalti pubblici, nell'edilizia e nella pianificazione. Collaborerà nell'ambito del settore della consulenza di diritto amministrativo.

CONSULENZA STRATEGICA

MORROWSODALI: ENZO QUATTROCIOCCHE È IL NUOVO SENIOR ADVISOR

Morrow Sodali, società di consulenza internazionale specializzata in advisory su corporate governance, proxy solicitation e tematiche esg, annuncia l'arrivo di **Enzo Quattrociocche** come senior advisor. L'obiettivo è consolidare la crescita del gruppo con un orizzonte di lungo termine garantendo ai propri clienti una sempre più ampia consulenza strategica sulle questioni di governance e sostenibilià.

Enzo Quattrociocche vanta oltre 25 anni di esperienza alla Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo (BERS) di cui è stato segretario generale dal 2009 al 2021. Prima ancora è stato membro e direttore in rappresentanza dell'Italia presso il consiglio della stessa Banca. In precedenza ha ricoperto incarichi presso il Fondo monetario internazionale e il ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF), dove ha raggiunto il grado di direttore generale.

Associazione Italiana per l'Arbitrato 1958

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

ITALIAN ARBITRATION DAY

SAVE THE DATE

9 JUNE 2022 • ROME

ITALIAN ARBITRATION DAY

Towards the Reform of Italian Arbitration Law: An International Perspective

Media Partners

LEGALCOMMUNITY

IBERIANLAWYER

Info: iaday@aiacam.org

PROMOZIONE

BANCA DEL FUCINO: CINZIA PETROCELLI RESPONSABILE AFFARI LEGALI E SOsocietari

Cinzia Petrocelli è la nuova responsabile della direzione affari legali e societari di Banca del Fucino. La nomina si apprende dal profilo LinkedIn della professionista. Petrocelli è entrata in Banca del Fucino a luglio 2020, come responsabile della funzione di segreteria generale. Col nuovo incarico ha assunto la responsabilità della direzione affari legali e societari.
In precedenza, aveva lavorato in un altro istituto, Igea Banca, nell'ufficio legale e affari societari nonché come compliance officer. Prima ancora, era stata legal advisor di Assoreti.

CAMBIO DI POLTRONE IN AZIENDA

MULTIVERSITY: CHIARA GENTILE NUOVA CHIEF LEGAL & HR OFFICER

CHIARA GENTILE

Come *inhousecommunity.it* può anticipare, **Chiara Gentile** entra in Multiversity, holding delle università telematiche Pegaso e Mercatorum e interamente controllata dal fondo britannico Cvc Capital Partners.
La professionista diventa chief legal and hr officer. Nel proprio ruolo sovraintenderà le attività legali e di compliance, people management e sviluppo della sostenibilità del gruppo, rispondendo all'amministratore delegato **Fabio Vaccarono**.
L'avvocata Gentile proviene da De Cecco, dove era entrata nel luglio 2019 come come general counsel. Nel ruolo si occupava di offrire la guidance legale al top management e al business, e presidiare le aree di rischio assicurando l'aderenza ai programmi di compliance. Le sue esperienze professionali chiave sono state in gruppi multinazionali, e in particolare nell'industria alimentare e farmaceutica (Birra Peroni e Bristol-Myers Squibb Italy), nei servizi di autonoleggio e automotive (Hertz Italy), assicurazione del credito (Sace). In queste realtà ha maturato competenze in materia di consulenza legale strategica, negoziazione contrattuale, compliance aziendale, corporate governance, operazioni societarie straordinarie, gestione contenzioso e delle situazioni di crisis management.
Chiara Gentile è consigliera Aigi, eletta ad aprile 2019 per il triennio 2019-2022.

GAETANO MICCICHÈ

TECH

ENGINEERING: GAETANO MICCICHÈ NUOVO PRESIDENTE DEL GRUPPO

Engineering Ingegneria Informatica, gruppo tecnologico italiano, ha nominato **Gaetano Miccichè** nuovo presidente. La nomina segue l'ingresso di **Maximo Ibarra** in qualità di ceo dallo scorso ottobre e si colloca nell'ambito della nuova fase di sviluppo di Engineering intrapresa da Nb Renaissance e Bain Capital, azionisti di controllo dell'azienda.
Gaetano Miccichè, una importante e nota carriera maturata all'insegna di un ruolo di fondamentale aggregazione tra il mondo dell'industria e quello del credito, ha ricoperto posizioni di grande responsabilità. Miccichè, dopo aver ricoperto importanti incarichi manageriali nel gruppo Intesa Sanpaolo, è oggi presidente della divisione Imi Corporate & Investment Banking del gruppo bancario e vice presidente di Prelios, e manterrà entrambe le cariche.

WomenX IMPACT

MEDIA PARTNER
LEGALCOMMUNITY

empowering WOMEN WORLDWIDE

17, 18 e 19 Novembre 2022

FICO Eataly World, Bologna & Online

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

SCOPRI L'EVENTO SU
WOMENXIMPACT.COM

MANAGING PARTNER

RÖDL & PARTNER, SVENJA BARTELS ALLA GUIDA DELLA SEDE DI PADOVA

Rödl & Partner ha annunciato la nomina di **Svenja Bartels** quale nuovo managing partner della sede di Padova dello studio. Svenja Bartels è avvocato in Germania e in Italia, e da oltre dieci anni è socia dello studio (una delle otto donne nella partnership), nonché fondatrice e responsabile del German Desk di Padova e co-responsabile della practice dedicata al settore energetico. Ha maturato ampia esperienza nella consulenza a investitori stranieri, banche e fondi di investimento nel campo dell'energia, delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica. Si occupa anche di operazioni straordinarie e di commercio estero tra Italia e Germania. «Diventare managing partner della sede di Padova significa per me poter dare continuità ad una realtà con enorme potenzialità e portare avanti la visione di uno studio al servizio di aziende italiane e tedesche. Il mio obiettivo è quello di valorizzare le qualità di ogni singolo membro del team e di consolidare Padova come sede locale di uno studio di importanza internazionale in una zona geografica strategica», ha commentato Bartels.

RIASSETTI DI GOVERNANCE

EVERSHEDS SUTHERLAND, ECCO IL NUOVO STEERING COMMITTEE ITALIANO

Eversheds Sutherland ha annunciato la nomina del nuovo Steering Committee della sede italiana: salgono a quattro (rispetto ai tre presenti negli anni precedenti) i membri dell'organo di governance. Viene confermata l'avvocato **Valentina Pomares**, alla quale faranno capo le deleghe delle aree marketing-comunicazione e business development. Di nuova nomina le altre tre figure professionali: all'avvocato **Marcello Floris** spetterà coordinare i rapporti con il network e lo sviluppo dell'attività all'estero, nonché della compliance e dell'applicazione delle procedure. Nuovo ingresso anche per l'avvocato **Guido Galeotti**, cui spetterà l'amministrazione e l'organizzazione dello studio, nonché sovraintendere agli aspetti legali e commerciali. Il dottor **Sebastiano Sciliberto**, infine, assumerà la responsabilità della gestione delle aree amministrazione, finanza e fiscalità.

LC PUBLISHING GROUP

MAG

IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Seguici su

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

Cerca MAG su

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

VIDEO

INSPIRALAW: 50 GIURISTE MODELLO DI RUOLO

Le protagoniste della prima edizione dello speciale Inspiralaw di MAG si sono ritrovate lo scorso 4 aprile al Grand Hotel et De Milan per salutare insieme questa iniziativa editoriale che ha voluto realizzare una ricognizione dei 50 profili che hanno maggiormente ispirato il settore nell'ultimo anno. In questo video, le voci e i commenti di alcune delle professioniste presenti.

Guarda il reportage della serata

Video

Foto

lesi2022.org

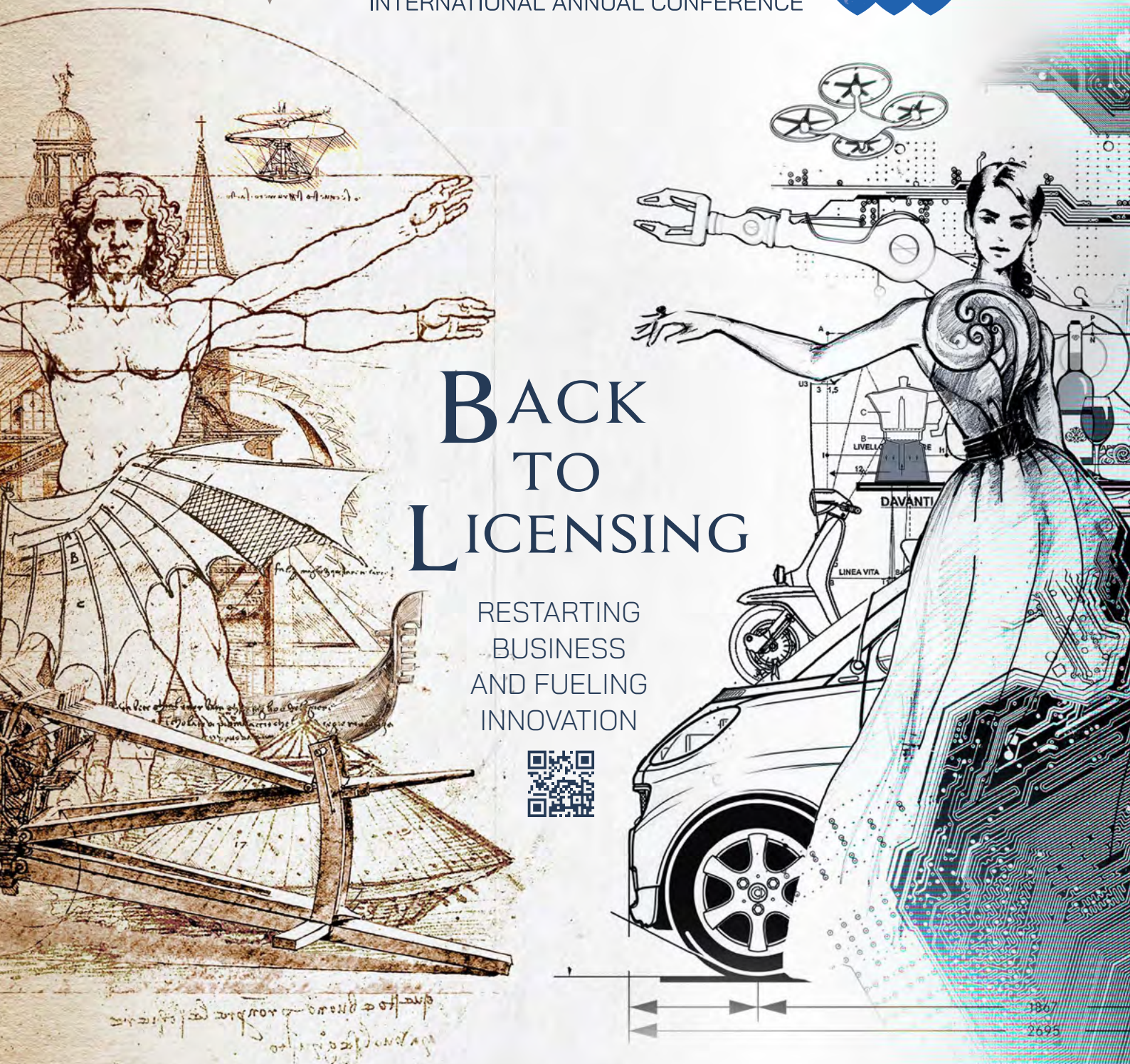
VENICE

LESI 8-10 MAY 2022

INTERNATIONAL ANNUAL CONFERENCE

ORGANIZED BY
LES ITALY

LES



BACK TO LICENSING

RESTARTING BUSINESS AND FUELING INNOVATION

EARLY BIRD ➤ REGISTRATION DEADLINE:
Thursday 17th March 2022

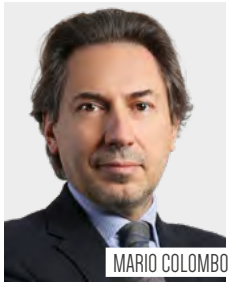
Media Partner

LEGALCOMMUNITY

TUTTI I PROFESSIONISTI NEL RAFFORZAMENTO DI SAIPEM

La società mette in cantiere un aumento di capitale da 2 miliardi. Intanto gli yacht di Ferretti si quotano a Hong Kong e Crédit Agricole sale al 100% di FCA Bank

TUTTI GLI STUDI LEGALI NELL'OPERAZIONE DI RAFFORZAMENTO PATRIMONIALE E FINANZIARIO DI SAIPEM


MARIO COLOMBO

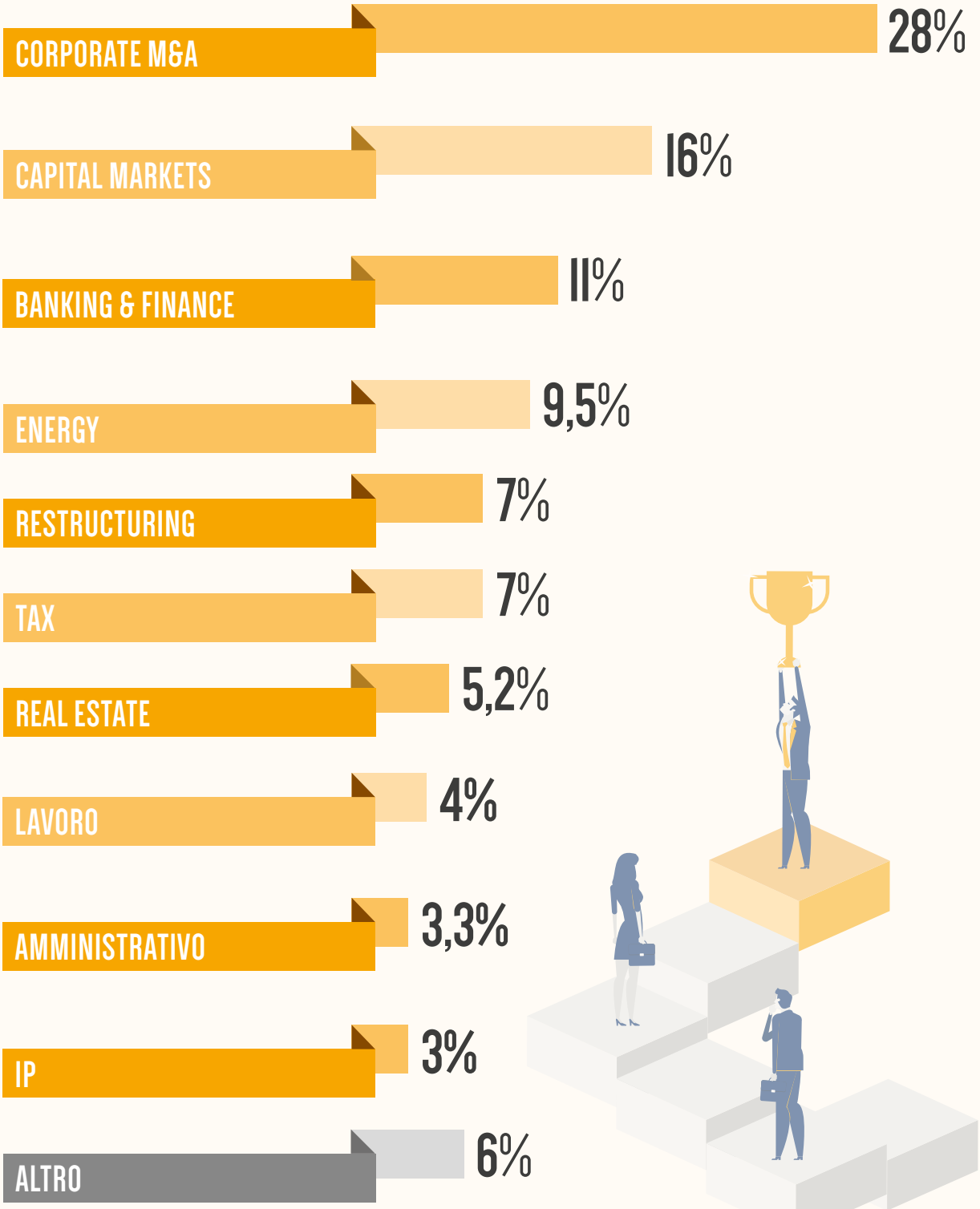
PIERGAETANO MARCHETTI

CARLO MARCHETTI

Il cda di Saipem ha approvato l'aggiornamento del Piano strategico 2022-25 e la manovra di rafforzamento della struttura finanziaria e patrimoniale della società, che prevede un aumento di capitale di 2 miliardi di euro entro fine anno.
I soci Eni e Cdp hanno assunto l'impegno a sottoscrivere complessivamente circa il 43% dell'aumento di capitale, in proporzione alle partecipazioni rispettivamente detenute nel capitale della società; la restante parte di circa 57% è coperta da un accordo di preunderwriting con banche italiane e internazionali.
Saipem ha inoltre sottoscritto accordi per far fronte alle esigenze di liquidità a breve termine per 1,5 miliardi di euro, di cui 645 milioni di euro messi a disposizione da Eni e Cdp quali versamenti in conto futuro aumento di capitale, e per 855 milioni di euro da un pool di banche a titolo di finanziamento.

Per la direzione legale di Saipem, l'operazione è stata seguita dal general counsel, **Mario Colombo**. I professori **Piergaetano** e **Carlo Marchetti** hanno seguito nell'operazione gli amministratori indipendenti di Saipem.
Chiomenti ha messo a disposizione di Saipem un team multidisciplinare coordinato dai soci **Marco Maugeri** e **Giorgio Cappelli**. Il primo ha guidato in particolare la squadra che ha prestato assistenza per i profili societari e di rafforzamento patrimoniale composto dagli avvocati **Federico Amoroso**, **Edoardo Cossu** e **Laura Papi**. Il secondo ha organizzato il team che ha seguito i profili di finanza composto dagli avvocati **Antonio Tavella**, **Andrea Martino**, **Giulia Lamon** e **Riccardo Coppola**.
Dentons ha assistito Saipem per la due diligence legale relativa ai rapporti contrattuali e al contenzioso, con un team multi-giurisdizionale guidato dalla partner **Sara Biglieri** e composto dal partner **Giovanni Diotallevi** e dal managing counsel **Andrea De Luca Picione** per quanto concerne la valutazione dei principali contratti e il rilascio di pareri a conforto delle banche finanziatrici e dei garanti, nonché dal partner **Matteo Vizzardi** per gli aspetti di white collar crime nonché dalla partner **Lucille De Silva** dell'ufficio di Londra, oltre che da colleghi di 13 Paesi, inclusi Australia, Us e Uae.
Gattai Minoli Partners ha prestato assistenza a Eni con un team composto dai soci **Gaetano Carrello**, **Bruno Gattai** e **Marco Ventoruzzo**,

I SETTORI che tirano



Periodo: 29 marzo - 10 aprile 2022 • Fonte: legalcommunity.it

SEGUI I NOSTRI PODCAST

LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO

I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI

LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI

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

I GIURISTI D'IMPRESA
SI RACCONTANO
RISPONDENDO
A DIECI DOMANDE

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

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

STORIE
DEI PROTAGONISTI
DELLA COMMUNITY
DEL FOOD & BEVERAGE

dai counsel **Gaetano Petroni** e **Damiano Battaglia** e dagli associate **Elena Calzavara** e **Matteo Zoccolan** e dal team legale interno di Eni composto da **Federica Andreoni**, **Elena Tosti** e **Michele Ausiello**.
BonelliErede ha prestato assistenza a Cdp con un team guidato dal socio **Gianpiero Succi** e composto dall'of counsel **Giovanni Domenichini**, il socio **Massimo Merola**, il senior associate **Luigi Chiarella** e l'associate **Alessandro Cogoni**.
Clifford Chance ha prestato assistenza alle banche finanziatrici in tutte le fasi della rinegoziazione della linea di credito con un team guidato dal partner **Giuseppe De Palma** e composto dal counsel **Filippo Tassoni**, dal senior associate **Chiara Commis** e dall'associate **Aldo Schiavo**.
Latham & Watkins con un team guidato dai soci **Antonio Coletti** e **Ryan Benedict** e composto da **Guido Bartolomei** e **Irene Pistotnik** ha prestato assistenza alle banche coinvolte nell'aumento di capitale, Bnp Paribas, Citigroup, Deutsche Bank, Hsbc, Intesa Sanpaolo IMI Corporate & Investment Banking e Unicredit.
Rothschild & Co è stato advisor di Saipem per la manovra finanziaria con un team integrato tra debito, equity e m&a, guidato dal partner **Alessio De Comite** e composto da **Alessandro Bertolini Clerici** (partner), **Luigi Labbate** (managing director), **Lucia Pascucci** (director), **Andrea Arese** (assistant director), **Mattia Lombardo** (associate), **Lorenzo Quaglia** (associate), **Andrea Gatti** (analyst) e **Carolina Giudice** (analyst).

La practice
Bancario
Il deal
Rafforzamento di Saipem
Gli studi legali
Chiomenti; Dentons; Gattai, Minoli, Partners; BonelliErede; Clifford Chance; Latham & Watkins
Altri advisor
Rothschild & Co
Gli inhouse
Mario Colombo
Il valore
2 miliardi di euro

MARCO MAUGERI

SARA BIGLIERI

GAETANO CARRELLO

GIANPIERO SUCCI

GIUSEPPE DE PALMA

ANTONIO COLETTI

ALESSIO DE COMITE

FERRETTI GROUP SI QUOTA AD HONG KONG. PEDERSOLI, BAKER MCKENZIE E KWM ADVISOR LEGALI

Ferretti Group, player nel settore della cantieristica navale per yacht, controllato dalla conglomerata cinese Weichai, ha concluso un'offerta pubblica iniziale per la quotazione a Hong Kong attraverso il collocamento di 83,5 milioni azioni di Ferretti Group che comprende un'offerta internazionale di 75,2 milioni di azioni e una ipo ad Hong Kong di 8,3 milioni di azioni. La capitalizzazione di mercato risulta pari a 890 milioni di euro.

Pedersoli ha assistito Ferretti con un team composto dagli equity partner **Ascanio Cibrario** e **Marcello Magro**, dal counsel **Marco Molineris** e dagli associate **Federico Gatti**, **Raffaele Mittaridonna** e **Andrea Bruno**.
Gli aspetti fiscali sono stati seguiti dall'equity partner **Andrea de' Mozzi**, dal counsel **Paolo Viganò** e dagli associate **Alessandra Zago** e **Valerio Mangione**. In riferimento agli aspetti relativi alla due diligence hanno agito l'equity partner **Sergio Fienga** e il senior lawyer **Marco Trevisan** per i profili di diritto amministrativo e l'equity partner **Francesco Simoneschi** con il senior associate **Andrea Scarpellini** per i profili giuslavoristici.
Baker McKenzie ha assistito l'emittente per gli aspetti di diritto di Hong Kong e statunitense con un team che ha incluso i partner **Wang Hang** e **Marco Marazzi**.
China International Capital Corporation, che ha agito in qualità di sole sponsor e sole global coordinator è stata assistita dagli uffici di Hong Kong e Milano di King & Wood Mallesons: il team di Milano,

▸▸▸

composto dal partner **Davide Proverbio** e dall'associate **Giulia Zoccarato**, si è occupato dei profili di diritto italiano. Il team di Hong Kong, incaricato dei profili di diritto di Hong Kong e statunitense, era composto dai partner **Candy Chan** (responsabile del dipartimento ECM) e **Corey Zhang**, nonché dagli associate **Sunny Lam**, **Kevin Ng**, **Jieshan Yuan**, **Yuyang Lin** e **Marcel Fan**. Inoltre, un team di Pechino, guidato dalla partner **Xu Ping**, ha assistito Weichai, socio di controllo di Ferretti, in relazione ad alcuni profili regolamentari di diritto cinese.
Il team legale inhouse di Ferretti è stato guidato dal general counsel **Niccolò Pallesi**.

La practice
Quotazioni
Il deal
Ferretti si quota a Hong Kong
Gli studi legali
Pedersoli, Baker McKenzie e KWM
Gli inhouse
Niccolò Pallesi

ASCANIO CIBRARIO

WANG HANG

DAVIDE PROVERBIO

CRÉDIT AGRICOLE SALE AL 100% DI FCA BANK: PRONTA NUOVA JOINT VENTURE SUL LEASING

BonelliErede ha assistito Crédit Agricole Consumer Finance e il gruppo Crédit Agricole come lead counsel nella sottoscrizione di accordi vincolanti con Stellantis e Fca Italy per la revisione dei loro accordi di joint venture nel settore automotive, a seguito della firma del memorandum d'intesa del dicembre scorso.
Gli accordi riguardano la ristrutturazione della partnership relativa a Fca Bank attualmente in essere tra il gruppo Crédit Agricole e il gruppo Stellantis.
In tale contesto, Crédit Agricole Consumer Finance, già titolare del 50% di Fca Bank, acquisterà il residuo 50% detenuto da Fca Italy e Leasys Rent, con l'obiettivo di creare un attore paneuropeo attivo nel settore del finanziamento auto, del leasing finanziario e della mobilità.
Inoltre, il gruppo Crédit Agricole e il gruppo Stellantis avvieranno una nuova joint venture nel settore del leasing operativo a lungo termine, che sarà partecipata in misura paritetica (50/50) e risulterà dalla combinazione tra le attività di leasing attualmente svolte da Leasys (società controllata da Fca Bank) e le attività di leasing relative al business Free2Move attualmente svolte da talune società del gruppo Stellantis.

ENRICO VACCARO

ANTONELLA NEGRI

MASSIMO MEROLA

GIUSEPPE RUMI

Il team multidisciplinare di BonelliErede è stato guidato dai partner **Enrico Vaccaro** e **Stefano Cacchi Pessani**, entrambi membri del focus team banche, dalle associate **Silvia Rometti**, **Michela Sandri** e **Szilvia Petrik** e da **Sabrina Sanna** per gli aspetti corporate; dai partner **Stefano Brunello** e **Francesco Saverio Scandone**, dal managing associate **Giulio Mazzotti**, dal senior associate **Luigi Quaratino** e dagli associate **Benedetta Antinucci**, **Marco Garavello** e **Bernardo Leoni** per i profili fiscali; dal partner **Antonella Negri** e dall'associate **Didier Montingelli** per gli aspetti giuslavoristici; dal partner **Massimo Merola**, dal managing associate **Omar Diaz** e da **Andrea Giorgia Navas** e **David Gillian** per i profili antitrust e golden power; dal partner **Giuseppe Rumi**, dal managing associate **Andrea Savigliano**, dal senior associate **Giulio Vece** e dagli associate **Francesco Faccendini**, **Matteo Novaretto** e **Nicolò Rinaldo** per gli aspetti regolamentari.
Lo studio è stato affiancato dallo studio francese Darrois Villey Maillot Brochier e coadiuvato, per gli aspetti dell'operazione relativi alle altre giurisdizioni europee coinvolte, da studi locali.

La practice
Bancario
Il deal
Joint venture Crédit Agricole-Fca Bank
Le banche
Crédit Agricole, Fca Bank
Gli studi legali
BonelliErede

Marzo Associati
Studio legale e tributario

BINGO: TRADIZIONE E SICUREZZA OLTRE LA CRISI

Nonostante la connaturata tradizionalità, il Bingo rappresenta ancora oggi un prodotto di socializzazione e impiego piacevole del tempo libero, tanto da differenziarsi in maniera sostanziale dalle tipologie di giochi basati prevalentemente su comportamenti individuali e sulla distanza, sia fisica che temporale, tra il momento del gioco e quello della vincita (come accade nelle scommesse sportive).

L'emersione di nuove forme di intrattenimento basate su piattaforme multimediali di streaming (*Twich*, per citarne una) nell'ultimo decennio, ha messo in evidenza la dimensione di nicchia occupata dal Bingo.

Ciononostante, il prodotto in questione è riuscito sempre a ritagliarsi la propria fetta di mercato, seppur in minima parte rispetto ai più gettonati Gratta&Vinci.

La rete di raccolta del Bingo ha da poco compiuto 20 anni di attività. Dati Eurispes alla mano, nel 2019 si contano 198 sale operative sul territorio (gestite da 129 aziende concessionarie), con circa 8.000 dipendenti e oltre 4.000 lavoratori negli ambiti ristorazione, sicurezza e servizi tecnici, per la gestione di un flusso pari ad oltre 1,1 milioni di clienti. La raccolta totale nel 2019 ammonta a 1.497 milioni di euro con un contributo erariale diretto pari ad oltre 180 milioni di euro.

Dati non banalissimi per un gioco strutturalmente e idealmente speculare alla tombola nostrana. Tuttavia, la chiusura dei locali imposta dai Dpcm del biennio trascorso, unita all'impossibilità di bandire gare per la concessione ha comportato la riduzione delle sale operative a 188, oltre ad un'importante flessione nel volume di raccolta: si contano 700 milioni di euro nel 2021.

Nello stesso anno le entrate erariali sono state pari ad 80 milioni di euro, con ricavi lordi dei concessionari di 110 milioni (il 50% in meno rispetto al 2019).

Con la fine dello stato di emergenza e, dunque, la riapertura in piena capienza delle sale da gioco, gli operatori del settore auspicano un ritorno alla normalità e, soprattutto, ai volumi del periodo pre-pandemico.

Come correttamente osservato dal Presidente dell'ASCOB (Associazione concessionari Bingo), le sale Bingo rappresentano un'eccellenza nell'offerta di gioco responsabile nel mercato regolamentato, grazie alle ampie dimensioni, alle tecnologie di gioco e all'elevato numero di personale professionalizzato e dedicato al rapporto con i giocatori. Le sale, inoltre, distribuiscono altre tipologie di gioco pubblico, garantendo per queste lo stesso elevato standard di sicurezza.

Per dare esempio dei livelli di sicurezza e trasparenza che il settore garantisce, basti pensare al sistema di distribuzione delle cartelle da gioco: gli uffici regionali consegnano ai concessionari le cartelle, previo pagamento anticipato di quanto dovuto a titolo di prelievo erariale e di compenso al controllore centralizzato. Ogni dieci giorni, l'affidatario del controllo centralizzato del gioco provvede al riversamento delle somme relative al prelievo erariale alla Tesoreria provinciale dello Stato.

In altri termini, maggiore facilità di riscossione delle imposte dovute, minor rischio di evasione.

Tale regolamentazione, unitamente agli ulteriori aspetti legati alla raccolta delle somme introitate dal settore, nonché alle varie sfaccettature della disciplina civilistica del gioco del Bingo, sono motivo di approfondimento in un paragrafo *ad hoc* all'interno del volume "Fiscalità del *gaming*", edito da Giuffrè Francis Lefebvre. Una guida per gli operatori del settore e gli appassionati che muovono i primi passi nel mondo dei giochi regolamentati.

Per un'analisi più dettagliata riguardo ai soggetti della filiera, alle tipologie di gioco del Bingo e alle modalità di raccolta dei proventi, dunque, non resta che consultare il volume oppure rivolgersi, per un confronto diretto, ai professionisti dello Studio Marzo Associati.

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

19.05.2022

10TH EDITION

IP&TMT

MILAN

#LcIpTmtAwards

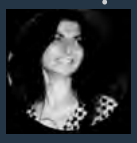
Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

LEGALCOMMUNITY AWARDS

IP&TMT

GIURIA

Valerio Bruno
Director of Legal Services | ICEG Contracting
Accenture



Nadia Francesca Cipriano
Direttore Legal Affairs
Olivetti

Sara Citterio
General Counsel
Trussardi

Luigi Condorelli
Principal Counsel
The Walt Disney Company Italia

Antonio Corda
Legal Affairs Director
Vodafone

Furio Curri
Head of Group General Legal Affairs
Assicurazioni Generali

Daniele Di Gregorio
Senior Legal Counsel
Petrolvalves

Marcello Dolores
Vice President – Legal, Regulatory & Partnerships
Discovery Italia

Gian Maria Esposito
General Counsel
Gruppo TeamSystem

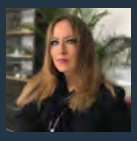
Carmelo Fontana
Senior Regional Counsell
Google

Rita Izzo
Head of Group Digital & Operations Legal
Unicredit

Fabrizio Manzi
Chief Legal Officer
Italiaonline

Elena Mauri
Group Legal Affairs & IP Director
Ermenegildo Zegna

Ilaria Musco
Head of Legal Affairs,
Dazn Italy



Monica Nannarelli
Direttore Ufficio Legale
Morellato

Daniela Paletti
Head of Legal Europe
Edizioni Condé Nast

Valentina Ranno
Direttore Affari Legali e Societari
L'Oréal Italia

Raffaella Romano
WW General Counsel & Compliance Officer
Bottega Veneta

#LcIpTmtAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

CRESCITA RECORD DEI PAGAMENTI DIGITALI: LA VISIONE DEI PROTAGONISTI DEL SETTORE

MAG ha intervistato i principali attori del mercato e dell'advisory per capire i fattori di questa tendenza e le aspettative per il 2022: raggiunti i 327 miliardi, con una crescita complessiva del 22% rispetto al 2020

di eleonora fraschini

Una crescita a doppia cifra per i pagamenti digitali in Italia che, nel secondo semestre del 2021, hanno raggiunto i 327 miliardi di euro, con una crescita complessiva del 22% rispetto al 2020. Protagonisti della dinamica del comparto si confermano i pagamenti tramite carte contactless, che ammontano a 126,5 miliardi di euro, e quelli effettuati con lo smartphone, pari oltre 7 miliardi. Sono alcuni dei dati pubblicati dall'Osservatorio Innovative Payments della School of Management del Politecnico di Milano.

Il secondo semestre del 2021 ha perso uno dei driver della crescita rilevata nella prima parte dell'anno: l'iniziativa del cashback, adottata da quasi 9 milioni di italiani (circa il 18% della popolazione maggiorenne).
Proprio in questo contesto però, gli italiani hanno dimostrato il cambio di passo definitivo nei confronti della digitalizzazione dei pagamenti: nella seconda metà dell'anno, anche senza incentivi, sono continuati a crescere con la stessa forza.
La penetrazione dei pagamenti elettronici sui consumi delle famiglie è arrivata infatti a quota 38%, con una crescita di 5 punti percentuali. Ma quali sono i fattori e le cause di questo trend? MAG lo ha chiesto ai principali operatori del settore.

«Il piano cashback ha sicuramente giocato un ruolo importante nel contribuire a spingere il pubblico verso le soluzioni migliori presenti sul mercato e a generare un'abitudine», ha spiegato

GIORGIO PONTICELLI

I PAGAMENTI CON CARTE CONTACTLESS NEL 2021 SI SONO ATTESTATI A 126,5 MILIARDI DI EURO E SI CONFERMANO I PREFERITI DAGLI ITALIANI PER EFFETTUARE ACQUISTI NEI NEGOZI FISICI

Giorgio Ponticelli, chief operating officer della piattaforma di mobile payment Satispay. «Anche nel secondo semestre del 2021, abbiamo assistito a una conferma del trend. I motivi sono molteplici: parallelamente alla pandemia, che ha favorito metodi di pagamento che limitavano il contatto, quello che abbiamo notato sulla nostra crescita, sia in termini di volumi che di numero di pagamenti (rispettivamente +135% e +200% sul 2020), è riconducibile al nostro modello di super network. In un mercato in cui si assiste alla rapida evoluzione di servizi finanziari, è stato infatti in grado di costruire la migliore esperienza. Crediamo in un ulteriore consolidamento del trend generale in cui i nuovi sistemi di pagamento elettronici con un modello realmente innovativo, continueranno a registrare performance superiori al mercato, per diventare nel lungo periodo i soggetti di riferimento del settore, come è avvenuto ad esempio in Cina con Wechat o Alipay».
«Una crescita che è stata anche incentivata da

LUCA GRAMPIOGGIA

GAETANO GIANNETTO

EMILIANO IMBIMBO

un numero sempre maggiore di esercenti che ha cominciato ad accettare pagamenti con carta anche per piccole somme - aggiunge **Luca Grampioggia**, deputy ceo di Hype - e dall'evoluzione normativa che sembra stia andando verso il giusto obbligo per esercenti e professionisti di accettare tutte le transazioni elettroniche».

I pagamenti con carte contactless nel 2021 si sono attestati a 126,5 miliardi di euro e si confermano i preferiti dagli italiani per effettuare acquisti nei negozi fisici. Questa tendenza è stata resa possibile dalla diffusione delle carte e dei pos abilitati, spinta dall'innalzamento del limite per i pagamenti senza pin dai 25 ai 50 euro.
A rappresentare la maggiore crescita del comparto ci sono però i mobile e wearable payments in negozio, ovvero pagamenti da smartphone o da oggetti indossabili come gli smartwatch, che superano infatti i 7 miliardi di euro, raddoppiando il loro valore rispetto al 2020 (+106%).
«Se il mercato è cresciuto del 22%, noi abbiamo registrato un aumento del 50%. – continua Grampioggia - Incremento ancora più sostenuto se consideriamo solo le transazioni effettuate tramite smartphone e wearable, che hanno registrato ben +84%. Una crescita non solo in termini di valore, ma anche di operazioni: 55 milioni nel 2021, a fronte delle 35 milioni che avevamo registrato nel 2020».
La previsione, quindi, è che si mantenga lo stesso trend anche nel 2022: «Quello che ci aspettiamo è che il mercato si continui ad ampliare e consolidare, andando verso una sempre maggiore adozione e accettazione dei pagamenti digitali».
«Velocità, praticità e tracciabilità sono indubbiamente driver della crescita dei pagamenti digitali, ma anche la sempre più ampia offerta di servizi e proposte delle realtà fintech, che rappresentano un mercato in forte espansione nel nostro Paese», conferma **Gaetano Giannetto**, presidente e fondatore di Epipoli, azienda attiva nei servizi prepagati e nei sistemi di engagement.

«Lo confermano anche i nostri numeri relativi al mercato delle gift card che, nel 2021, hanno registrato un boom del 37% nelle vendite realizzate tramite tutti i nostri canali, insieme al segmento delle carte prepagate. Anello di congiunzione tra i pagamenti digitali e gli acquisti in store, le gift card sono diventate il metodo

di pagamento preferito dal 44% degli italiani intervistati dalla Global Consumer Insights Survey di Pwc, con una penetrazione in crescita anche fra gli adulti di età compresa fra i 35 e 47 anni, anche se i millennial e la gen Z continuano a rappresentare il segmento più attivo nel loro utilizzo».

Nonostante la forte crescita dell'ultimo anno, l'Italia resta comunque uno dei Paesi europei in cui si scelgono più di frequente i contanti: «Esiste ancora un grande gap con gli Stati che sono più forti, come l'Inghilterra e i Paesi nordici», spiega **Emiliano Imbimbo**, head of digital issuing products di Nexi.
«Ci aspettiamo che lo sviluppo sia costante e vogliamo trovare nuove modalità in cui poter crescere, offrire soluzioni, continuare a comunicare. All'interno del pensiero delle istituzioni il tema dei pagamenti digitali è sempre presente, e anche il ministro per l'innovazione tecnologica e la transizione digitale Vittorio Colao si è di recente espresso a favore del cashless che è da supportare rispetto al contante».
«A conferma di ciò, abbiamo visto un aumento del 50% delle carte Nexi abilitate alle app di pagamento e una crescita importante di tutte le soluzioni di incasso innovative, come pay-by-link o il mobile pos. La pandemia ha generato nuove abitudini di consumo ed è stato fondamentale avere delle entrate anche in piena emergenza sanitaria».

MARCO FOLCIA

I MOBILE E WEARABLE PAYMENTS HANNO SUPERATO I 7 MILIARDI DI EURO, RADDOPPIANDO IL LORO VALORE RISPETTO AL 2020 (+106%)

Con la crescita dell'utilizzo dei pagamenti digitali, aumentano anche le operazioni che riguardano gli *stakeholders* e la necessità di una consulenza specializzata. «Gli advisor forniscono supporto a tutti gli attori del mercato dei pagamenti, in particolare nel processo di innovazione e trasformazione digitale e sviluppo commerciale», spiega **Marco Folcia**, partner transformation financial services di Pwc Italia «Un consulente come Pwc ha la possibilità di portare ai clienti una vista globale su tutta la catena del valore, facendo leva su un network di esperti internazionali e di fornire una visione nel medio/lungo periodo sulle tendenze di mercato fornendo raccomandazioni per guidare le scelte di business». La consulenza ha il compito di supportare lo sviluppo di soluzioni innovative, «ma il suo ruolo è anche quello di essere l'anello di congiunzione tra i diversi operatori per suggerire soluzioni integrate e sistemiche oppure eventuali operazioni straordinarie ad esempio di aggregazione per creare sinergie e fare scala».
Secondo tutti gli addetti ai lavori, queste abitudini si consolideranno e verranno mantenute anche nel 2022: «Per fare un parallelismo - conclude Imbimbo - se sei abituato a pagare al casello in contanti e poi inizi con il telepass, poi difficilmente torni indietro».

COIMA, SULLA LOGISTICA INVESTIMENTI FINO A UN MILIARDO

MANFREDI CATELLA

MAG incontra Manfredi Catella. «L'e-commerce, con l'accorciamento delle tempistiche di delivery e la variazione delle logiche e gestione dello storage, sta contribuendo all'evoluzione anche fisica degli asset»

di claudia la via

Continuare a puntare sulla logistica immobiliare, un mercato in costante crescita e con un interessante potenziale d'investimento. È l'obiettivo di Coima, società specializzata nell'investimento, sviluppo e gestione di patrimoni immobiliari italiani per conto di investitori istituzionali e che, nei suoi investimenti, porta avanti un approccio integrato di impatto Esg, coniugando la sostenibilità al profitto. Dopo aver avviato un primo fondo dedicato alla logistica – Coima Logistics Fund I, che ha già investito circa 100 milioni di euro registrando una performance del 18% – ora il nuovo Logistics Fund II ha l'obiettivo di creare una piattaforma logistica ampia, attraverso l'acquisizione sia di immobili a reddito, sia di edifici da sviluppare e mettere a reddito. «Coima aveva avviato il suo programma di investimenti nel settore logistico nel 2010, in partnership con l'operatore specializzato 2K. E ora questo programma di accelerazione ci consentirà di rafforzare le nostre competenze industriali nel prodotto e nella gestione, integrando i requisiti europei di Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR)», spiega a MAG **Manfredi Catella**, founder e ceo di Coima Sgr.

A quanto ammontano le operazioni già progettate e che valore hanno quelle in pipeline?

Abbiamo pianificato importanti investimenti. In questo inizio d'anno abbiamo completato operazioni per un controvalore di oltre 400 milioni di euro, con una pipeline di altri 400 milioni, e la previsione di ulteriori investimenti fino a un miliardo di euro entro la fine del 2022. Le operazioni a oggi perfezionate coinvolgono

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

SAVE THE DATE

14-18 NOVEMBER 2022

MILAN 4th EDITION

The global event for the finance community

Gold Partners

Accuracy

CARNELUTTI LAWFIRM

大成 DENTONS

GPBL

LATHAM & WATKINS

SS&C

INTRALINKS

Media Partners

FINANCECOMMUNITY

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

FOODCOMMUNITY

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

#financecommunityweek

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

un portafoglio molto diversificato per tipologia e per fase di realizzazione e sono già tutti affittati ai principali operatori nel settore dell'e-commerce. L'ulteriore pipeline in fase di perfezionamento si trova nel Nord Italia ed è in locazione a importanti operatori logistici, con certificazioni ambientali Leed e Breeam e in linea con i migliori benchmark internazionali.

Quali sono i progetti più interessanti che avete in portafoglio?
Fra i progetti completati e in pipeline, con una superficie complessiva di oltre 800mila mq, ci sono un complesso di circa 105mila mq nel mercato logistico a Sud-Est di Milano, un nuovo centro di grado A realizzato da uno fra i principali sviluppatori di logistica e immobili industriali e locato a grandi operatori logistici attivi nei settori del 3PL (logistica conto terzi, *ndr*) ed e-commerce. A questo si aggiunge per esempio anche un complesso di due immobili – entrambi a reddito, affittati a un operatore logistico attivo nel settore farma-cosmetico – per circa 16mila mq nel comune di Liscate, una location logistica nella prima cintura di Milano, un portafoglio di undici immobili situati nel mercato logistico del Triveneto, con una superficie affittabile pari a circa 175mila mq e quindici impianti fotovoltaici, ma anche due immobili per una superficie complessiva di 140mila mq lordi situati a Bologna e Piacenza, affittati ad aziende dell'e-commerce tra cui Amazon e Yoox Net-a-Porter Group.

Cosa chiedono oggi i grandi conduttori e chi sono?
Si tratta di noti brand dell'e-commerce o di grandi player specializzati nella gestione di piattaforme logistiche. Entrambi chiedono edifici con requisiti che siano in grado di tenere il passo con l'evoluzione del processo logistico, con caratteristiche che ad esempio permettano un utilizzo sempre più automatizzato della gestione magazzino, e che al tempo stesso siano capaci di contribuire a ridurre l'impatto ambientale.

> ABBIAMO PIANIFICATO IMPORTANTI INVESTIMENTI. IN QUESTO INIZIO D'ANNO ABBIAMO COMPLETATO OPERAZIONI PER UN CONTROVALORE DI OLTRE 400 MILIONI DI EURO, CON UNA PIPELINE DI ALTRI 400 MILIONI

Coima è stata la prima Sgr in Italia ad applicare il regolamento europeo 2019/2088 (SFDR) rendendo oggi 9 fondi su 27, corrispondenti al 70% del patrimonio gestito, qualificabili secondo l'articolo 8, con un approccio "comply" alla considerazione degli effetti negativi delle decisioni di investimento sui fattori di sostenibilità Esg.

Qual è la posizione dell'Italia in questo mercato e che differenze vedete rispetto al resto d'Europa?
La logistica costituisce senza dubbio una delle asset class emergenti negli ultimi anni in tutta Europa. In questo contesto, l'Italia si caratterizza per una maggiore distribuzione territoriale degli asset logistici, con più poli logistici, anche se di dimensione media meno rilevante rispetto a quelli di altri Paesi europei.

Quali sono le aree più interessanti su cui puntare?
I poli logistici storicamente consolidati sono quelli presenti sulle maggiori direttive autostradali, e in particolare sulla A4 e sulla A1. Accanto a questi si stanno affermando, anche in termini di interesse per grandi player internazionali che accanto agli investimenti tradizionali hanno lanciato prodotti specializzati in logistica, altri poli in prossimità di zone con alta densità abitativa,

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITY AWARDS

8th Edition

SAVE THE DATE

17.11.2022

ORE 19.15 • MILANO

Partners

CARNELUTTI LAWFIRM

大成 DENTONS

GIANNI & ORIGONI

Legance AVVOCATI ASSOCIATI

LATHAM & WATKINS

MAISTO E ASSOCIATI

simmons + simmons

Sponsor

SS&C

INTRA LINKS

#FinancecommunityAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

LOGISTICS PARK - CASTEL SAN GIOVANNI - LUGLIO 2014

come per esempio il polo del Nord-Est, compreso tra Padova, Venezia, Trieste e l'asse adriatico. In altri casi, invece, la logistica si posiziona in aree limitrofe con caratteristiche territoriali e di connessione adatte a ospitare un determinato prodotto, come per esempio nel caso dell'area di Tortona-Alessandria, a supporto delle attività di Genova, dove la presenza delle montagne non permette la costruzione di un polo subito a ridosso del porto.

Quanto sta crescendo il fenomeno della logistica urbana e quanto è oggi attraente per gli investitori?
Il last mile è una conseguenza dell'evoluzione del sistema distributivo e dello sviluppo accelerato dell'e-commerce. Una "rivoluzione" che ha necessariamente portato anche a una nuova richiesta di immobili, caratterizzati da dimensioni minori e maggiore capillarità. Si tratta di prodotti immobiliari che i grandi investitori della logistica cercano e su cui puntano, anche se la loro gestione implica chiaramente un maggiore livello di complessità, sia per le interazioni con l'ambiente circostante - diverse da quelle tradizionali di un polo logistico - sia per la numerosità di asset da acquisire, e quindi gestire, per generare una massa critica interessante sulla base degli standard di investimento usuali.

> I CLIENTI CHIEDONO EDIFICI CON CARATTERISTICHE CHE PERMETTANO UN UTILIZZO SEMPRE PIÙ AUTOMATIZZATO DELLA GESTIONE MAGAZZINO E CHE SIANO CAPACI DI RIDURRE L'IMPATTO AMBIENTALE

Come immaginate che potrebbe cambiare il mercato della logistica immobiliare nei prossimi due anni e quali tendenze vedete in crescita?
Il mercato sta vivendo una fase di forte crescita, conseguenza anche di un cambio strutturale del modello industriale. Siamo certi che continuerà a modificarsi nel tempo, per rispondere al meglio alle esigenze che si vanno consolidando. In questo senso l'e-commerce, con l'accorciamento delle tempistiche di delivery e la variazione delle logiche e gestione dello storage, sta contribuendo all'evoluzione anche fisica degli asset logistici. Inoltre, anche la logistica sarà sempre più coinvolta in tematiche Esg, con maggiore attenzione alla sostenibilità e quindi alla creazione di soluzioni in grado di ridurre significativamente l'impatto ambientale.

RISPARMIO CASA: LA CATENA DI DRUG STORE CHE PUNTA AL MILIARDO DI FATTURATO

Il ceo Fabio Tomassini ha commentato con MAG le nuove nomine e l'obiettivo di quotarsi entro il 2024

di eleonora fraschini

La storia di Risparmio Casa inizia negli anni '60, nel negozio di cartoleria e profumeria di **Guido Battistelli** ad Albano Laziale (Roma): è proprio qui infatti che i figli **Fabio** e **Stefano** si appassionano al mondo della vendita all'ingrosso.
Oggi la catena che hanno fondato conta 130 negozi, dislocati in tutta Italia e in Svizzera. Il format è quello del drug store, con un vasto assortimento di prodotti non food: dalla pulizia della casa alla cura della persona, passando per i tessili e i giocattoli.
Il settore drug è tra i comparti che hanno reagito meglio alla crisi: per capire le sue potenzialità, MAG ha intervistato il ceo di Risparmio Casa **Fabio Tomassini**. Negli ultimi 15 anni ha lavorato come general manager nei settori di sanità, trasporti e costruzioni, seguendo diverse fasi del ciclo di vita aziendale. Gli obiettivi per i prossimi anni sono chiari: quotarsi in borsa e raggiungere un miliardo di euro di fatturato.

Come si struttura Risparmio Casa?
Fabio e Stefano Battistelli sono due imprenditori che hanno fondato da zero un'azienda che è un punto di riferimento per tutto il settore drug. Lavorano all'interno dell'azienda in maniera molto operativa e hanno due anime complementari. Il loro progetto consiste nel realizzare un negozio che venda grandi marche a prezzi convenienti e di farlo crescere grazie anche all'inserimento di nuovi manager. Quindi io non sono stato inserito nella compagine aziendale per sostituire la funzione degli imprenditori ma per integrarla. Da un lato entrano manager per supportare gli imprenditori nello sviluppo, e dall'altro la nostra parola d'ordine è scalabilità. È stato molto importante definire un management team. Da quando sono arrivato, sono stati inseriti il nuovo cfo Fabio Bortolotti, il direttore risorse umane e il responsabile formazione e amministrazione del personale.

Quali sono i vostri obiettivi?
Il nostro obiettivo è arrivare al 2026 con un miliardo di euro di fatturato, naturalmente i ricavi stanno già crescendo a ritmi molto importanti: l'anno scorso abbiamo chiuso a circa 500 milioni di euro, quest'anno a 600. Se cresciamo a un tasso del 20% ogni anno, in cinque anni il fatturato sarà pressoché raddoppiato. L'altro importante punto d'arrivo è la quotazione in borsa, che programmiamo di realizzare nel 2024.

Quali aspetti tenete maggiormente in considerazione?
Abbiamo lavorato anche sulla parte immobiliare, l'anno scorso abbiamo aperto 22 punti vendita, arrivando a un totale di 130 punti vendita, di cui uno a Lugano. Abbiamo in cantiere un progetto di logistica molto importante: 30mila metri quadri di deposito integrato con la ferrovia nella zona industriale di Roma. È un progetto fortemente voluto dai due imprenditori.
Anno su anno abbiamo inoltre una crescita organica molto importante. Stiamo costruendo e consolidando il modello di Risparmio Casa in termini di business e organizzativi proprio per supportare questa crescita. Il numero dei collaboratori è passato dai 1.700 dello scorso anno ai 2.200 di quest'anno.

«ABBIAMO LAVORATO ANCHE SULLA PARTE IMMOBILIARE, L'ANNO SCORSO ABBIAMO APERTO 22 PUNTI VENDITA, ARRIVANDO A UN TOTALE DI 130 STORE, DI CUI UNO A LUGANO»

›››

San Raffaele Business School

SBS University of Rome

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITY

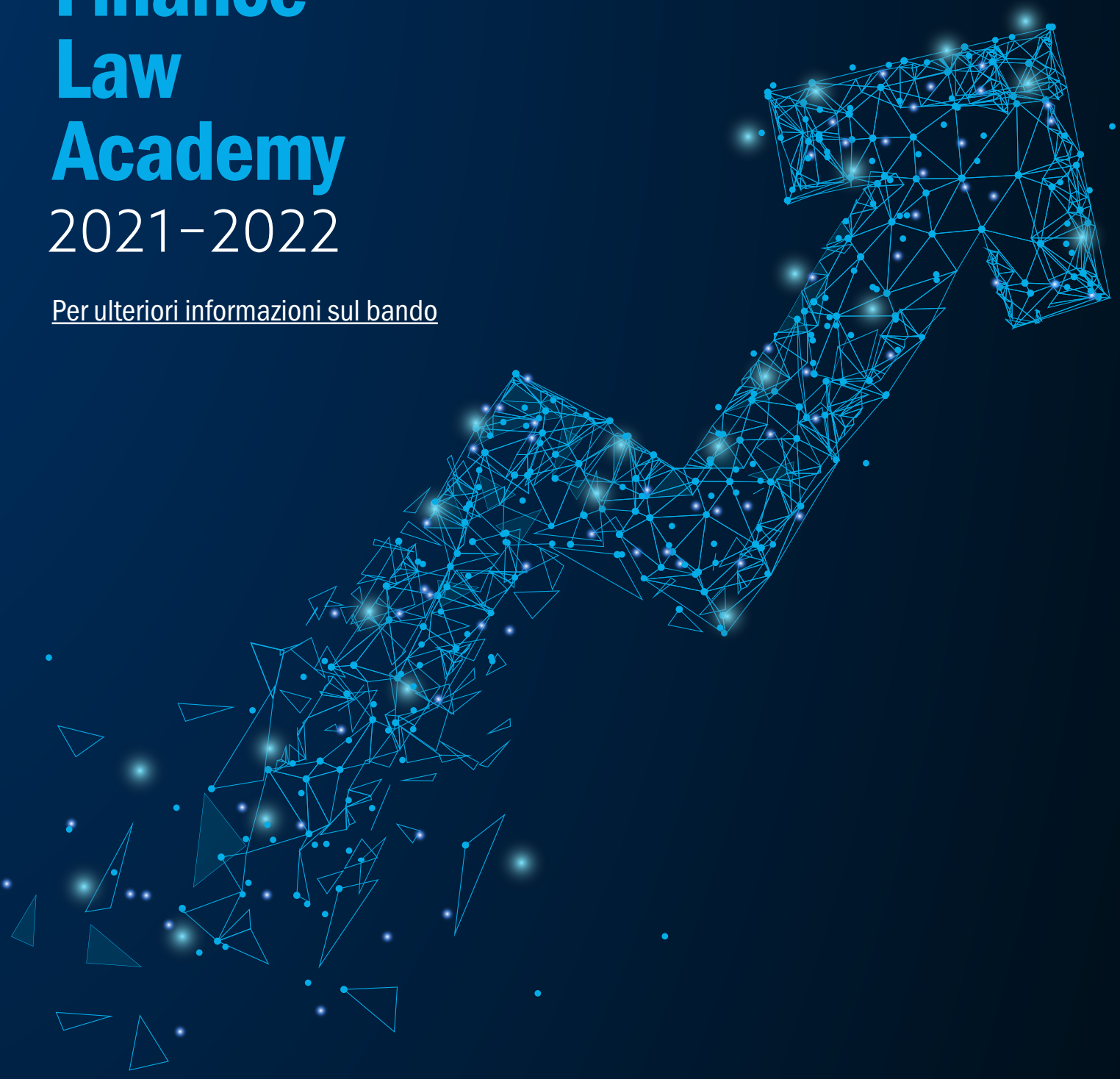
CELF Center of European Law and Finance

orrick FINANCE

Finance Law Academy

2021–2022

Per ulteriori informazioni sul bando



Qual è l'importanza della tecnologia?
Oggi la robotica per costi e per logica consente di superare in modo incredibile alcuni assunti che erano sostanzialmente irremovibili fino a pochi anni fa. La prossima settimana avvieremo un progetto di automazione attraverso la robotica di alcuni processi time consuming, che quindi rappresentano esclusivamente un assorbimento di attività operative senza valore aggiunto. La digitalizzazione è molto importante per almeno tre ragioni. La prima è migliorare il servizio per il nostro cliente, perché noi abbiamo successo se il nostro cliente ci dice che abbiamo successo. Il secondo elemento per noi è fondamentale è aumentare la scalabilità quindi la digitalizzazione deve supportare la crescita per produrre più efficienza. Su questo la nostra strategia in termini di sistemi informativi è profondamente cambiata.
Il terzo elemento è quello della riduzione del rischio. Tutto ciò che facciamo all'interno dell'azienda ha un'ottica campionaria: non possiamo gestire puntualmente ogni transazione se non utilizziamo la robotica.

Come ha reagito il settore alla pandemia e alla crisi ucraina?
Il drug è un mega trend mondiale in forte sviluppo, anche in altri Paesi europei, è un segmento di mercato che cresce a doppia cifra. In Italia la pandemia non ha avuto un effetto negativo perché questi punti vendita sono stati considerati di prima necessità e avevano la possibilità di vendere prodotti per la casa e la persona per sanificare. Ovviamente il mercato ha visto un grande aumento della domanda di prodotti igienizzanti e i periodi di prolungato smart working hanno fatto spostare l'attenzione dei consumatori sulle esigenze delle proprie abitazioni. In linea di massima il nostro settore non è stato molto colpito e ha reagito bene. Ciò che sta avvenendo oggi in Ucraina ha invece ulteriormente acuito la situazione dei prezzi. C'è una forte pressione sia sulle materie prime che sugli scambi commerciali. Alcune aziende, specialmente quelle più energivore, come i produttori di carta e vetro, mostrano delle forti criticità in termini di prezzi e di produzione. Per far fronte a questa situazione, Risparmio Casa ha deciso di bloccare i prezzi su 2mila prodotti.

«LA PROSSIMA SETTIMANA AVVIEREMO UN PROGETTO DI AUTOMAZIONE ATTRAVERSO LA ROBOTICA DI ALCUNI PROCESSI TIME CONSUMING»

CORSALIS IN ITALIA PER I NUOVI MODELLI DI CONSUMO

Fabio Coppo, co-fondatore, a MAG: «Le attività logistiche hanno sempre più bisogno di locali in città, nelle zone residenziali e di alto consumo»

di claudia la via

FABIO COPPO

Una società immobiliare dedicata alla logistica last mile e alla distribuzione metropolitana, con l'obiettivo di trasformare la logistica urbana in un settore strategico per i grandi gruppi della distribuzione, che possono pianificare una presenza capillare grazie a un patrimonio immobiliare in affitto in ambito cittadino. Si chiama Corsalis, è nata in Francia dall'idea di due soci, **Rémi Goleger** e **Fabio Coppo**, ed è da poco sbarcata in Italia anche con l'intenzione di contribuire alla crescita di un nuovo settore d'investimento interessante per grandi player, che possono puntare su immobili già a reddito in posizioni strategiche e altamente remunerative. «Lavoriamo soprattutto su immobili e locali esistenti in città, per rinnovarli e trasformarli in siti adatti ai bisogni emergenti dati dai nuovi modelli di consumo, ovviamente in primis l'e-commerce e il cosiddetto fast-delivery» spiega a MAG Fabio Coppo, managing director e co-fondatore di Corsalis, che sottolinea come però qualsiasi progetto debba anche adattarsi a un tessuto urbano denso e residenziale, dove i bisogni di logistica urbana sono più forti.

Qual è la situazione di questo mercato e quanto sta crescendo?
La logistica è "urbana" da ormai molti decenni. Ogni giorno centinaia di tonnellate di prodotti entrano nelle città per rifornire negozi, mercati e artigiani.
La novità è che i consumatori si stanno sempre più orientando verso una logica di acquisto e di consumo multicanale (online e offline), che rispetto a prima ha generato un bisogno di arrivare con i prodotti sempre più vicino al consumatore, anche a casa sua, e con tempi di consegna sempre più "immediati". Ma la logistica urbana non si limita più solo al cosiddetto quick delivery: anche la "reverse-logistic", ossia la logistica dei "resi", con l'aumento dell'e-commerce, o la logistica di servizio fanno parte di questo mercato. Questi settori sono in crescita esponenziale in tutta Europa, e anche in Italia il trend è in crescita, come confermano i dati dell'ultimo Osservatorio eCommerce B2c del Politecnico di Milano, secondo cui nel 2021 gli acquisti online valevano 39,4 miliardi di euro (+21% rispetto al 2020).

Cosa cambia rispetto a prima?
Cambia che adesso tutte queste tipologie di attività logistiche hanno sempre più bisogno di locali in città, nelle zone residenziali e di alto consumo, in cui svolgere attività "industriali", in condizioni di sicurezza e comfort per i lavoratori, senza impatti negativi per il vicinato e gli abitanti dei quartieri e utilizzando soluzioni di trasporto green.

Che prospettive di crescita vedete per l'Italia nei prossimi due anni?
L'Italia presenta caratteristiche e abitudini di consumo un po' differenti dal resto dell'Europa, soprattutto nelle città di media dimensione. Ma se guardiamo a città metropolitane come Milano, Roma, Napoli, Torino, Bologna o a quelle con strutture urbanistiche particolari - penso a Genova e Firenze - credo che il consumo seguirà lo stesso trend delle capitali europee, come Londra o Parigi, in cui tutta una serie di prodotti - migrerà dall'acquisto in negozio all'acquisto online. A questo si aggiungerà la diffusione di servizi di sharing di bici e monopattini che farà crescere il bisogno di soluzioni immobiliari solide per tutti questi usi. Il nostro obiettivo è realizzare almeno due o tre progetti per ognuna delle prime 10 città italiane.

Avete portato avanti accordi strategici sul territorio?
Siamo un operatore indipendente, ma spesso ci associamo a dei partner per realizzare i nostri progetti. In centro a Parigi, per esempio, abbiamo sviluppato un progetto in partnership con Altarea, uno dei principali operatori immobiliari di Francia, e in Italia in questo momento abbiamo un progetto in corso a Roma con uno dei principali fondi logistici europei per sfruttare e mettere a reddito asset urbani in location strategiche.

Come operate sul mercato per ricercare gli immobili adatti e come gestite la relazione con il cliente?
Ricerchiamo locali che siano non più in uso, perché obsoleti o in zone che hanno mutato il loro appeal, e li acquistiamo. Ovviamente siamo alimentati dai broker e molto spesso questo tipo di locali è venduto off-market, per cui è molto importante avere un solido network. Proponiamo delle soluzioni immobiliari finite ed entriamo in contatto con i clienti solo una volta che il locale è completamente rinnovato e reso disponibile.

›››

ANDAF
Associazione Nazionale
Direttori Amministrativi e Finanziari

Accuracy

CFO AWARD

dedicato a Romano Guelmani

INVIA LA CANDIDATURA O CANDIDA UN CFO

ENTRO IL 30 MAGGIO 2022

Sono aperte le candidature alla sesta edizione del CFO Award.
Il Premio è aperto a tutti coloro che svolgono compiti di responsabilità nelle funzioni amministrazione, finanza, controllo di gestione, pianificazione e *internal auditing* di aziende italiane.
E' suddiviso in 4 categorie, CFO di società non quotate, CFO di società quotate sul mercato Euronext Growth Milan (EGM) di Borsa Italiana, CFO di società quotate sul mercato Euronext Milan (EM) di Borsa Italiana e CFO di società ELITE.
La partecipazione potrà avvenire mediante autocandidatura o candidatura da parte di terzi.

in collaborazione con BORSA ITALIANA ELITE

media partner FINANCECOMMUNITY

per maggiori informazioni e per inviare la candidatura consulta il sito www.cfoaward.it

FABIO COPPO

«ABBIAMO UN PROGETTO IN CORSO A ROMA CON UNO DEI PRINCIPALI FONDI LOGISTICI EUROPEI PER SFRUTTARE E METTERE A REDDITO ASSET URBANI IN LOCATION STRATEGICHE»

Chi è il vostro "cliente-tipo"?
Da una parte ci sono i retailer, che siano quick delivery, e-commerce o classici, che necessitano di punti di "smistamento" delle loro consegne finali, o i produttori che con l'e-commerce cercano di raggiungere direttamente il cliente finale ovunque e in tempi brevi. Dall'altra gli operatori logistici (che siano 3PL, ossia logistica conto terzi, o trasportatori), che cercano di accompagnare i loro clienti anche nelle città, come oggi già fanno sulla grande logistica, e tutti quegli operatori di nuovi usi e consumi urbani (monopattini, bici, preparazione di cibi).

Che potenzialità ha in ambito real estate questo mercato?
È un mercato potenzialmente enorme, anche considerato che la logistica sta diventando per le città, e ancora più per le zone metropolitane, indispensabile esattamente come le abitazioni, gli uffici, e il commercio. In Francia, per esempio, per ogni progetto di sviluppo immobiliare, o di riqualificazione, uno o più spazi di logistica urbana sono imposti dalle amministrazioni. In questo contesto il mercato è in crescita e anche l'interesse di investitori privati e istituzionali, che trovano nella logistica urbana rendimenti che restano significativamente superiori agli investimenti in settori classici come le abitazioni e gli uffici, e in un contesto che resta urbano e quindi molto più semplice da apprezzare di un progetto logistico in zone industriali.

Avete già ricevuto interessanti richieste da parte di fondi o di investitori istituzionali nell'acquisto di spazi "messi a reddito"?
Si, per ognuno dei nostri progetti riceviamo regolarmente proposte di acquisto sia in speculativo (non ancora affittati) sia a reddito. In Francia come in Italia, abbiamo già venduto i nostri primi progetti e in entrambi i casi abbiamo avuto un ottimo riscontro in termini di valorizzazione e di liquidità.

Perché oggi investire nella logistica urbana è uno dei principali trend immobiliari e anche uno dei più strategici per i grandi investitori e per i principali fondi?
Per i grandi investitori logistici, è ovviamente la naturale evoluzione del loro settore.
Per i fondi o per gli investitori generalisti, questo settore da un lato permette di ottenere ancora tassi di rendimento in linea con i target dei fondi value add o quelli più speculativi, a differenza della logistica classica che con il boom degli ultimi anni e la riduzione di progetti disponibili vista la scarsità di terreni, è oggi meno attrattiva.
Per i fondi con profili di rischio più prudenti, invece, è un modo per compensare e soprattutto ridurre il rischio di esposizione in operazioni legate a locali commerciali, un ambito che in questi anni di pandemia ha particolarmente sofferto. Tutti fattori che stanno significativamente potenziando l'interesse già diffuso per la logistica urbana da parte degli investitori.

CRESCITA DEGLI NPL: IL PUNTO DI CREDIT NETWORK & FINANCE

Il presidente Luigi Frascino spiega l'impatto che Pnrr e crisi ucraina avranno sul mercato

LUIGI FRASCINO

Credit Network & Finance è uno dei principali special servicer indipendenti sul mercato italiano. Specializzato nel recupero e nella gestione di crediti problematici, quest'anno ha ottenuto, per la sesta volta consecutiva, il rating di legalità pari al massimo punteggio disponibile dall'Autorità garante della concorrenza e del mercato. MAG ha intervistato **Luigi Frascino**, fondatore e presidente di Credit Network & Finance, per capire come sta evolvendo il mercato degli npe in questa delicata fase congiunturale. Dopo la forte riduzione tra 2015 e 2019, la situazione dei crediti deteriorati in Italia appariva sostanzialmente sotto controllo, ma la pandemia ha

completamente cambiato lo scenario. Le misure governative di sostegno hanno permesso di congelare e frenare il processo di deterioramento dei crediti, ma nel nostro Paese rimane uno stock cumulato notevole da gestire: oltre 350 miliardi di euro (dati PwC).

Di che cosa si occupa Credit Network & Finance e qual è il suo rapporto con le compagnie assicurative?
Credit Network & Finance è un servicer altamente specializzato nel settore del recupero crediti assicurativo e bancario. Siamo attivi nel settore del recupero del credito assicurativo, con una quota di mercato molto significativa.
Per conto delle compagnie assicurative, ci occupiamo di gestire il processo di recupero dei crediti, sia in fase stragiudiziale che giudiziale, con focus puntato sull'ottenimento di alte performance di recupero, ma con grande attenzione anche alla parte "compliance", nel senso che assicuriamo che il processo sia rispondente in maniera coerente a tutti i precetti normativi e regolamentari.

Quali operazioni ha seguito di recente?
Credit Network & Finance è intervenuta in qualità di advisor nella vendita di due portafogli npl di crediti unsecured chirografari (non assistiti da alcuna causa legittima di prelazione), di tipo granulare per un ammontare complessivo di oltre 500 milioni di euro in termini di GBV.

«NEL CORSO DELL'ULTIMO PERIODO SI È ASSISTITO A UN PROCESSO EVOLUTIVO CHE HA VISTO CRESCERE IN MANIERA ESPONENZIALE IL NUMERO DI NPL»

Come è cambiata la gestione dei crediti npl nel corso del tempo?
Innanzitutto, è cambiato il mercato: nel corso dell'ultimo periodo si è assistito a un processo evolutivo che ha visto crescere in maniera esponenziale il numero di npl. Ricordo che c'è un mercato cosiddetto "primario", all'interno del quale le banche cedono "portafogli" di crediti direttamente al terzo acquirente, e un mercato "secondario", dove invece oggetto di cessione sono crediti già scambiati sul mercato primario che vengono ulteriormente ceduti. Si tratta di crediti in sofferenza, che spesso il primo cessionario non è stato in grado di recuperare. Bisogna poi considerare che la tendenza degli istituti di credito e società erogatrici di finanziamenti è quella, comunque, di liberarsi il più possibile dei crediti in sofferenza e quindi il mercato sembra pronto ad accogliere nuovi pacchetti di crediti.

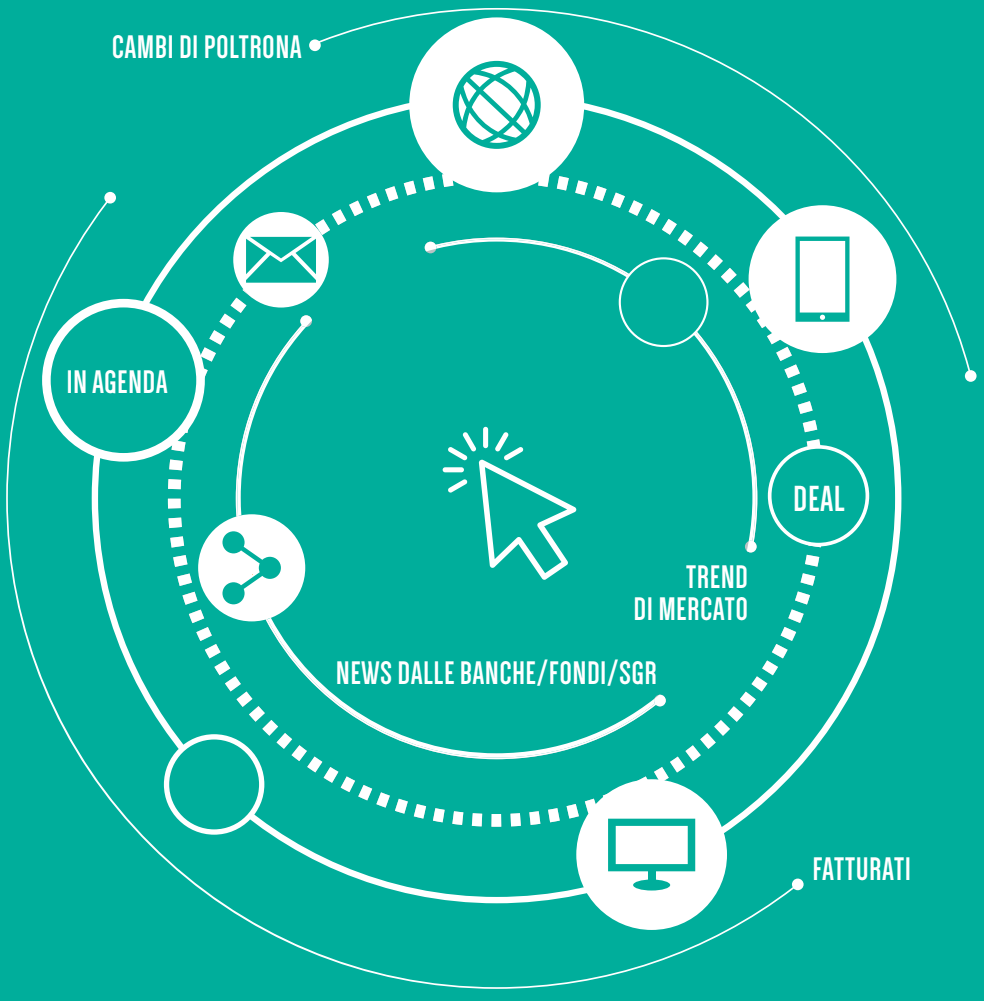
Cosa ci si aspetta dal 2022 in questo settore?
Ci si aspetta sicuramente un rafforzamento della tendenza evolutiva che illustravo in precedenza. Si consideri che anche le misure straordinarie adottate da Bce e Banca d'Italia e le procedure di congelamento dei crediti nella fase critica della crisi covid-19 hanno contribuito a portare ulteriori difficoltà di realizzazione del credito, c'è dunque da attendersi che il mercato degli npl sia destinato a diventare ancora più denso.

▸▸▸

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.financecommunity.it

Come influiranno Pnrr e crisi ucraina?
Come due forze antagoniste, con il rischio che l'una annulli l'altra. Mi spiego meglio: certamente l'arrivo dei fondi dovrebbe dare una iniezione di liquidità, perché è noto che gli investimenti hanno un effetto positivo sui dati macroeconomici, e dunque tendenzialmente ciò dovrebbe consentire alle persone di incrementare le proprie entrate. Dall'altro lato la crisi ucraina rischia di avere riflessi importanti sull'inflazione e, se dovesse prolungarsi troppo, il consumatore finirebbe per forza di cose per rinunciare a quella parte del suo reddito – magari anche minima – che aveva destinato al ripianamento dei suoi debiti, perché si trova costretto a destinarli al soddisfacimento dei bisogni primari. Non resta quindi che sperare, da tutti i punti di vista, in una risoluzione del conflitto il più possibile rapida. (*e.f.*)

L'INVESTIMENTO

INTRUM ENTRA NEL CAPITALE DELLO STUDIO I-LAW

Intrum Italy sviluppa la propria collaborazione con i-law società tra avvocati Srl entrando nel capitale sociale dello studio. I-law – guidato dai soci avvocati **Davide Sarina**, **Stefano Menghini**, **Antonio Schiavone** e **Giulia Galati** – svolge attività connesse alla gestione e recupero dei crediti, con particolare focus al settore dei deteriorati, aiutando banche e imprese a definire precise strategie di gestione dei crediti.
La realtà – nata nel 2018 e originariamente parte del Gruppo PwC – ha nel corso degli anni sviluppato un modello operativo innovativo, in grado di coniugare qualità ed efficienza, anche grazie ad una connotazione fortemente tecnologica e digitale, alla base dell'erogazione di servizi legali nel settore del credito. L'operazione consentirà ad Intrum ed ai propri clienti di trarre vantaggio dai servizi di Master Legal offerti da i-law, beneficiando al contempo di sempre maggiori sinergie, e prestazioni legali ad alto valore aggiunto. In termini di governance, oltre ai Soci dello studio, si aggiungono in quota Intrum **Ivana Impelluso** e **Antonio Romualdo Rabossi** in qualità di presidente, rispettivamente direttore finance e head of legal management di Intrum Italy.
Per l'operazione, Intrum è stata assistita dallo studio Chiomenti, con un team composto dai partner **Gregorio Consoli** e **Stefano Mazzotti**, nonché dall'associate **Nicolò Dejuri**. I soci professionisti di i-law sono stati assistiti da Fivelex studio legale e tributario, nella persona dell'equity partner **Alfredo Craca**.

CHI SONO?
STUDI LEGALI E AVVOCATI IN CRISI DI IDENTITÀ

Appunti in ordine sparso, consigli di lettura, aneddoti, metafore, storie di vita vissuta, to do list. Perché il marketing e la comunicazione legale sono cose molto serie ma hanno bisogno di un pizzico di ironia...

di gabriella ferraro

Se avessi bevuto un margarita per ogni volta che un professionista mi ha risposto o scritto "dipende" negli ultimi quindici anni probabilmente non sarei qui a scrivere questo articolo ma in un centro di recupero per alcolisti anonimi.
Qualche giorno fa ho facilitato un brainstorming con un gruppo di avvocati che stanno per lanciare una nuova insegna sul mercato e alle mie solite tre domande: perché facciamo quello che facciamo? Come facciamo quello che facciamo? Cosa facciamo? La maggior parte di loro insisteva nel rispondere solo alla terza.
Simon Sinek nel suo best seller "Start with why" ci spiega come le organizzazioni e i leader di successo inizino sempre rispondendo alla domanda "Perché" fanno quello che fanno prima di passare a spiegare cosa e come lo fanno. Questo non perchè non sia importante il cosa o il come si fa qualcosa ma perché è importante rispondere prima alla domanda "Perché"!

Nel libro, attraverso la narrazione di una serie di storie e casi aziendali, Sinek ha dimostrato come le aziende senza una chiara visione in merito al perché fanno quello che fanno rischiano di essere buttate fuori dal contesto competitivo nel quale operano.
Qualcuno a questo punto potrebbe obiettare, "ma cosa c'entra paragonare ora uno studio legale con un'azienda? Cosa c'entriamo noi con le dinamiche che regolano i settori di mercato citati dal libro? Il mondo legale è diverso! Ha altre dinamiche, ha sue peculiarità precise, ha meccanismi di domanda e offerta che non sono neanche lontanamente paragonabili a quelli che vengono raccontati!"... vi sento che lo state pensando... non negate.
Ma perché? Perchè sarebbe diverso per il settore legale quello che per gli altri settori vale quasi come se fosse un assioma? Negli ultimi 15 anni abbiamo assistito a cambiamenti che mai avremmo immaginato. Il cambiamento si è manifestato in maniera rilevante. Dal punto di vista tecnologico, con l'avvento di sistemi evoluti e veloci di comunicazione e spostamento, software di Artificial Intelligence, learning machine, oltre ai più familiari software di CRM, che stanno cambiando gli equilibri interni ed esterni dello studio. E clienti? Anche loro si sono trovati alle prese con un mercato VUCA (dalle iniziali Volatility, Uncertainty, Complexity & Ambiguity) e hanno il diritto di potersi affiancare a partner legali che capiscano e condividano le loro sfide e le loro preoccupazioni.
I business model dei grandi studi devono adeguarsi, devono

necessariamente evolvere nella governance così come nell'approccio al cliente.
Alezander Osterwalder spiega come "nessuna proposta di valore può risolvere tutti i bisogni, realizzare tutti i desideri e aiutare il cliente in ogni sua attività. Una buona proposta di valore però deve necessariamente occuparsi dei bisogni, dei desideri e delle attività che gli stanno più a cuore".
Rispondere solo alla domanda cosa faccio (sono uno specialista di questa materia con molti anni di esperienza in questo settote sia in italia sia all'estero) e come lo faccio (sono disponibile, ho visione strategica, ho un team internazionale) porta inevitabilmente gli studi legali e i singoli professionsiti a competere sulla leva del prezzo e questo tipo di competizione spesso non consente di costruire relazioni basate sulla fiducia e a lungo termine ma, al contrario, mette sotto pressione sia lo studio legale sia i suoi clienti.
Bisogna investire tempo ed energia per articolare la risposta alla domanda "Perché?". Cosa ci rende unici, quali sono la nostra Visione, la nostra Missione e i Valori ai quali siamo fedeli e nei quali ci identifichiamo?
Ricordando che per definire una Visione efficace è necessario essere brevi e coincisi, evitare il gergo e i termini vaghi così come pure l'essere troppo specifici: bisogna descrivere il quadro generale, non i dettagli.
Esistono molteplici articoli e testi su come poter lavorare su questi temi, non riteniamo importante la modalità con la quale si arriverà a definire il nostro "Why" quanto invece riteniamo vitale che si faccia questo sforzo perché solo così sarà possibile avere una strategia di business chiara, stabile e condivisibile anche con il nostro team. Solo in questo modo inoltre potremo costruire una strategia di comunicazione coerente, autentica e attraente basata su quello che siamo e non semplicemente sul nostro essere meno costosi o sulla nostra capacità di offrire servizi a più valore aggiunto.
E quindi, perchè fate quello che fate?

**Legal Marketing and Communication Consultant - Founder Sxolé*

Tanti sono i professionisti con cui prende il via il progetto, spin off di Legislab, che conta 10 soci tra cui Piergiorgio Mancone. Quattro le sedi di partenza: Milano, Roma, Torino e Parigi

LawaL, LA NUOVA INSEGNA BENEFIT PARTE DA QUOTA 25

Si dividono le strade professionali dell'avvocato **Piergiorgio Mancone** e di LegisLab, studio che nel 2016 quest'ultimo aveva co-fondato (e di cui aveva raccontato su queste pagine l'espansione in Francia e i piani esteri pochi mesi fa).
La *legal community* l'ha scoperto nella mattinata di mercoledì 23 marzo 2022, con l'annuncio della nascita di LawaL, nuovo progetto professionale che Mancone intraprende assieme agli avvocati **Davide Medda**, **Isabella Secci**, **Enrico Caruso**, **Roberta Mollica**, **Simone Cicchinelli** e al commercialista **Alberto Picariello**.
I settori di mercato coperti sono inizialmente rappresentati da banking&finance, m&a, private equity e venture capital a fare da *core business* e real estate, litigation, labour e restructuring a completare il parco competenze, a cui si aggiungono anche quelle fiscali.
Quanto a presenza sul territorio, lo studio avrà come capisaldi Milano, Roma e Parigi, oltre a un ufficio a Torino.
A sentire Piergiorgio Mancone, il progetto punterà anche all'espansione oltreconfine.
Ma la portata innovativa di

questa nuova insegna sarà rappresentata in particolare dal concetto di "evoluzione", come spiega a MAG l'avvocato. Un'evoluzione che muove dalla forma giuridica con cui lo studio è costituito, quella di società benefit tra avvocati.
«LawaL nasce in estrema continuità rispetto a quanto fatto e dichiarato di voler fare in LegisLab dal nostro team di lavoro» afferma Mancone. «Del funzionamento dello studio eravamo contenti, ma abbiamo ritenuto che la struttura che avevamo non ci permettesse di compiere il passo successivo, che è quello di apertura e trasparenza nei confronti del mercato».

E dunque siete approdati a questa nuova società...
Si tratta di una società tra avvocati, formalmente una srl che si è costituita fin dall'inizio come società benefit: abbiamo individuato accuratamente gli obiettivi dello studio su questo fronte e auspico vivamente che anche questo, di pari passo con la compliance Esg, diventi sempre più un criterio che orienti la scelta dei clienti.

In che modo si esplicherà la vostra attività "benefit"?
Abbiamo messo a sostegno dei nostri obiettivi un'associazione di promozione sociale, che ha obiettivi speculari a quelli che ci siamo dati nel nostro statuto e di fatto sarà il braccio destro attraverso il quale li perseguiremo. I nostri focus saranno su diffusione delle tematiche Esg e promozione e sviluppo di tradizioni del saper fare locale italiano e non, da valorizzare e preservare. Il tutto, anche con una componente ludica.

I NOSTRI FOCUS SARANNO SU DIFFUSIONE DELLE TEMATICHE ESG E PROMOZIONE E SVILUPPO DI TRADIZIONI DEL SAPER FARE LOCALE ITALIANO DA VALORIZZARE E PRESERVARE

A cosa si riferisce?
L'associazione in questione si chiama Acino Wine Club: un ente del terzo settore, non formalmente collegato allo studio ma di cui i nostri soci sono professionisti e per la quale svolgeremo attività pro bono. Vorremmo farla diventare oltre che uno strumento di sostegno di iniziative valide promosse da altre associazioni che hanno bisogno di consulenza, attività e sostegno economico, anche uno strumento di socialità oltre che di promozione sociale in senso stretto. In questo periodo ne sentiamo l'assoluta necessità.

In effetti il progetto LawaL parte già con un numero di professionisti di tutto rispetto. Quanti per la precisione?
Siamo in tutto 25: dieci soci e 15 professionisti.

Come sarete distribuiti tra le sedi? E qual è il vostro approccio allo sviluppo sul territorio?
In questo momento siamo una dozzina a Milano, cinque a Parigi, il resto tra Roma e Torino. Questo perché la nostra idea è che uno studi funzioni nelle tre dimensioni: verticale sulle specializzazioni, ma anche orizzontale tra le aree geografiche e in profondità dando ai clienti della nostra piattaforma anche la dimensione internazionale. Per questo punteremo molto nel prossimo futuro sullo studio di Roma, cercando di accrescerne dimensioni e competenze. Crediamo che la Capitale nei prossimi anni possa recuperare importanza rispetto a Milano, che rimane comunque la capitale finanziaria, con le practice finanziaria e bancaria, private equity, venture capital e m&a. Torino è un polo industriale importante e dunque lì siamo attivi per rimanere vicini alle imprese, con le practice di diritto commerciale e di diritto del lavoro.

ROBERTA MOLLICA

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITY ITALIAN AWARDS

5th EDITION

SAVE THE DATE

14.07.2022

ROMA

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

#LcItalianAwards

ABBIAMO AGGIUNTO LA PRACTICE TAX, GUIDATA DA ALBERTO PICARIELLO, MOLTO ESPERTO NEL TAX M&A E NELLA GESTIONE DEL CONTENZIOSO FISCALE

In prospettiva vi vedete ampliare il raggio d'azione?
Speriamo presto di poter affiancare a Parigi un'altra sede estera. Ma non escludiamo neanche di allungare la lista di sedi italiane: questo perché vogliamo che LawaL coniughi la propria capacità di assistere i clienti sul transazionale alla consulenza day-by-day, che ci rappresenta molto sia nello spirito e nell'attitudine. Siamo consulenti che non hanno timore a rimboccarsi le maniche per far sì che le cose accadano.

ALBERTO PICARIELLO

Le practice invece rimangono pressoché invariate rispetto all'esperienza precedente...
Abbiamo aggiunto la practice tax, guidata da Alberto Picariello, il cui ingresso mi rende personalmente molto orgoglioso, in quanto commercialista molto esperto nel tax m&a e nella gestione del contenzioso fiscale. Anche qui, nessun cambio di rotta ma piuttosto un'evoluzione e accelerazione: vogliamo far diventare LawaL la piattaforma di collegamento delle pmi italiane con il mondo della finanza. Da entrambi i lati: assistere le aziende in tutti quegli aspetti utili a renderle *eligible* per i soggetti finanziari da un lato e dall'altro seguire quest'ultimi nel loro approccio alle pmi.

Qual è la vostra ambizione di lungo termine?
L'idea ultima è quella di creare un modello che ci avvicini il più possibile al mondo delle società di consulenza: da qui a dieci anni il sogno è che i nostri clienti non ragionino più semplicemente di affidare il mandato all'avvocato Mancone, ma a LawaL. A quel punto saremo stati in grado di farci apprezzare per approccio e metodo oltre che (ci auspichiamo) per i risultati.

SPERIAMO PRESTO DI POTER AFFIANCARE A PARIGI UN'ALTRA SEDE ESTERA. MA NON ESCLUDIAMO NEANCHE DI ALLUNGARE LA LISTA DI SEDI ITALIANE

Insomma, progettate di crescere molto anche quantitativamente.
Sicuramente prima di tutto ci aspettiamo di crescere ancora qualitativamente in termini di dimensione percepita dai clienti e capacità di stare sul mercato. Vogliamo diventare uno studio importante e, quindi, rafforzeremo tutte le practice e tutte le sedi. Abbiamo già le idee chiare: sicuramente cresceremo ancora su corporate, private equity e tax, e mi piacerebbe integrare professionalità anche nelle aree antitrust e diritto dei consumatori. Altra area su cui investiremo è quella della proprietà intellettuale guidata nel nostro studio dalla partner Roberta Mollica.

Ultima imprescindibile domanda: da dove è nato il nome LawaL e cosa vuole comunicare?
È il palindromo della parola "law". In sé non vuol dire nulla, abbiamo scoperto solo essere un cognome nigeriano molto diffuso, di derivazione araba e traducibile come "il primo". Per noi simboleggia una metodologia di lavoro: per i nostri clienti affrontiamo le questioni da tutte le direzioni possibili con in mano i nostri strumenti, ovvero la capacità di interpretare fatti e circostanze nell'interesse migliore dei clienti attraverso il diritto.

DONATO VARANI

LA SOSTENIBILITÀ AL BIVIO E IL RUOLO DEI CONSULENTI

Con la guerra, il rischio è un arretramento della pianificazione in chiave Esg. Ma per Donato Varani (Annunziata&Conso) sarebbe «una scelta suicida a livello globale»

di francesco bonaduce

Sostenibilità, transizione energetica, criteri Esg. Linguaggio e politiche nuove che, con lo scoppio del conflitto nell'Europa dell'Est, rischiano di essere messi in discussione. E se da una parte c'è chi sostiene che occorre ridefinire il sistema di produzione e approvvigionamento delle fonti energetiche – si

veda il numero 178 di MAG – è altrettanto vero che il "richiamo" dei combustibili fossili è forte nei momenti di difficoltà. Ma quest'ultimo approccio mal si concilia col contrasto al cambiamento climatico e con la tabella di marcia dell'Unione europea in chiave "green": ridurre le emissioni di gas serra del 55% entro il 2030, rispetto ai valori del 1990.
Viviamo una fase storica in cui non solo la narrazione ma l'essenza stessa delle politiche di "sostenibilità" sono messe a dura prova. E c'è chi prova a fare il punto della situazione.
In una recente pubblicazione a firma di **Donato Varani**, **Daniel Lunetta** e **Dalila Di Martino**, lo studio Annunziata&Conso ha condensato "lo stato dell'arte e le prospettive future" della regolamentazione Esg. MAG ha intervistato uno degli autori, il dottore commercialista Donato Varani, partner di Annunziata&Conso, per capire se quella che nel testo viene definita «la "lunga marcia" della sostenibilità» stia rischiando di subire uno stop innescato del conflitto e dalle sue conseguenze economiche. E per approfondire quale sia il ruolo e la funzione di un consulente legale nell'attuale contesto.

«Innanzitutto, bisogna avere contezza che i principi che gli intermediari sono stati chiamati ad applicare dovranno comunque essere attuati. Alcuni sono già in vigore da marzo 2021. Altri previsti per il primo gennaio 2022, sono slittati a gennaio 2023. E questo è accaduto prima dello scoppio del conflitto Russia-Ucraina...», spiega Varani. Insomma, non si scappa dalla sostenibilità. E per fortuna! Ma, per il partner di Annunziata&Conso, la situazione adesso è "un po' più fluida": «Dal punto di vista della transizione climatica, probabilmente avremo dei ritardi accumulati a causa del conflitto, perché l'uso dei combustibili fossili mette in difficoltà da una parte l'agenda europea e dall'altra complica il lavoro degli intermediari nel convogliare i flussi finanziari verso le aziende che si trovano in difficoltà nel rispettare i criteri di sostenibilità».
Fattore determinante è stato il balzo dei costi delle materie prime e quello, collegato, dell'energia: «Sono elementi che incidono pesantemente sui costi di produzione. Quindi – prosegue Varani – gli investimenti che avrebbero dovuto essere convogliati verso progetti di transizione, verranno un po' compressi e ci saranno delle difficoltà...». Gli scenari che si aprono sono incerti, ma fino a un certo punto: «Non penso che salteranno le scadenze, almeno per quanto riguarda la regolamentazione finanziaria: è un obiettivo fondamentale del piano europeo per la transizione. Probabilmente si adotteranno degli accorgimenti per cercare di farle rispettare, dovendo fare maggiori investimenti. Come? Aiutando di più le imprese, mettendo a disposizione del sistema economico un maggior flusso di risorse, che possa, da una parte, assorbire lo shock dovuto al prezzo delle materie prime e, dall'altra, permettere di fatto la transizione», sostiene il partner.

«DAL PUNTO DI VISTA DELLA TRANSIZIONE CLIMATICA, PROBABILMENTE AVREMO DEI RITARDI ACCUMULATI A CAUSA DEL CONFLITTO»

Quindi, dalla crisi Varani intravede anche gli spiragli di una nuova spinta: «Da un punto di vista politico, sembra che il conflitto abbia fatto aumentare la coesione dei Paesi europei. Applicandola alla sostenibilità, la manifestazione di questa crisi ha messo ancora più a nudo la necessità di fare investimenti massicci, per abbassare la dipendenza dalle fonti fossili e quindi cercare di diversificare gli approvvigionamenti in un periodo di tempo ancora più breve». Per far sì che ciò avvenga, per il consulente la risposta è una sola: «Servono maggiori risorse. Serve un programma più stringente e la necessità di stanziare più fondi di quelli attualmente previsti. Il 2030 è dietro l'angolo e cercare di abbassare notevolmente la dipendenza dalle fonti fossili e le relative emissioni di gas serra nell'ambiente, significa fare investimenti

▸▸▸

PUBLISHING GROUP
LC

IL VOSTRO PODCAST, LA VOSTRA VOCE

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

ASCOLTA LE PUNTATE ▶

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

«NON PENSO CHE SALTERANNO LE SCADENZE, ALMENO PER QUANTO RIGUARDA LA REGOLAMENTAZIONE FINANZIARIA»

DONATO VARANI

notevoli, per avere una transizione – ovvero un cambio di paradigma a tutto tondo e con ricadute sul sistema nel suo complesso – senza avere degli shock economici troppo forti».
Altrimenti, l'eventualità è che si mettano davanti altre priorità e che il tema della sostenibilità venga rimandato a tempi più "felici": «È un rischio, ma sarebbe una scelta suicida a livello globale. Il conflitto rappresenta un ostacolo non indifferente che ha turbato una pianificazione in atto. Bisognerà cambiare tale pianificazione. Ma abbandonare o rinunciare ad alcuni obiettivi potrebbe essere molto pericoloso. Il clima non è una materia che può essere gestita nel breve termine: bisogna calcolarne gli effetti nel medio o lungo periodo. Abbandonare adesso lo sforzo fatto lo potremmo pagare con gli interessi», avverte Varani.
Ed è in tempi come questi che il lavoro di advisor acquista, se possibile, una valenza ancora maggiore nel ruolo di "guida" dei clienti: «Il nostro mestiere è cercare di rendere *compliant* gli intermediari ai progressi delle norme. Ma la vera sfida di questa fase sarà cercare di convogliare gli investimenti verso quelle imprese che effettivamente hanno progetti di sostenibilità e che potrebbero subire dei rallentamenti. Potrebbe diventare più rarefatto il *parterre* delle imprese su cui investire, perché alcune di esse potrebbero decidere di accantonare alcuni progetti, per i costi dovuti all'aumento delle fonti energetiche».
Per evitare che ciò accada, sostiene sempre Varani, occorre che la politica faccia la sua parte: «Il livello istituzionale deve far sì che gli imprenditori si sentano rassicurati dal fatto di poter contare sugli aiuti o investimenti che l'Unione europea può convogliare, anche aumentandoli, in questo settore. Altrimenti gli imprenditori si troverebbero costretti ad avere una visione di breve termine. L'attività imprenditoriale è infatti molto sensibile alle oscillazioni dei costi. E l'oscillazione che stiamo vivendo adesso non è affatto trascurabile per le imprese. È indispensabile – conclude Varani – che il livello politico-decisionale supporti gli imprenditori europei sulla via della trasformazione sostenibile».

LE GRANDI DIMISSIONI
E L'ALLERTA DEGLI STUDI LEGALI

Tra le organizzazioni d'affari, una su quattro ammette di essere già impattata dal fenomeno. Ma il 75% sottolinea l'emergere di nuove aspettative da parte dei giovani avvocati in sede di colloquio per "l'assunzione". Lo smart working è un'attesa sempre più diffusa

di giuseppe salemme

Gli analisti statunitensi che l'hanno portato alla luce hanno potuto divertirsi non poco quando si è trattato di dargli un nome. Per gli amanti dei monosillabi c'era "Big Quit". Sarà stato certamente un giocatore di carte ad azzardare un "Great Reshuffle". Ma alla fine ha preso il sopravvento, come spesso accade, la forma più altisonante: "Great Resignation", in italiano "grande dimissione".
Il fenomeno di cui parliamo comincia a essere noto: nel 2021, e quindi in piena recrudescenza della pandemia, i numeri relativi alle dimissioni volontarie dei lavoratori americani hanno d'un tratto cominciato a crescere in maniera sorprendente.
Ad aprile 2021, il boom: un anno fa lasciavano il lavoro ben 4 milioni di americani; il giugno seguente altri 3,9 milioni. I tassi

di dimissioni di alcuni settori (food e retail su tutti) erano raddoppiati, e diverse ricerche registrarono come il 40% dei lavoratori globali, e addirittura il 65% degli impiegati su suolo Usa stesse cercando un nuovo lavoro. Come spesso accade, in seguito altri Paesi hanno vissuto le stesse dinamiche, Italia compresa (si veda il box).

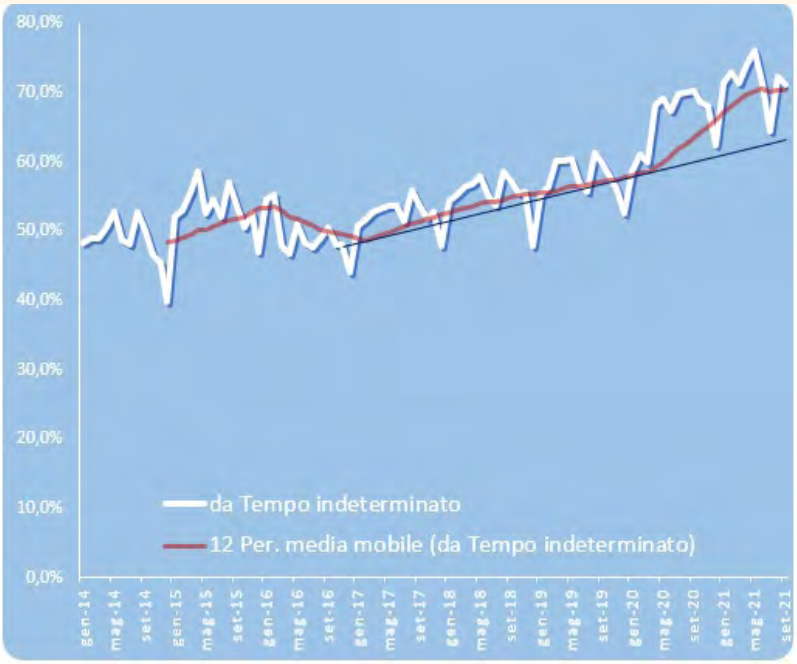
Diversi fattori sono stati indicati come responsabili delle grandi dimissioni: i salari stagnanti rispetto al costo della vita, le difficoltà sul lavoro dovute all'emergenza

SOTTO LA LENTE

LA GREAT RESIGNATION IN ITALIA

Applicare su scala globale considerazioni nate in un mercato del lavoro che fa storia a sé come quello statunitense sarebbe un esercizio acritico e poco utile. Per questo in molti negli ultimi mesi si sono interrogati sulla possibilità di parlare anche in Italia di una vera e propria "grande dimissione".
Gli scettici non mancavano. Ma i dati 2021 sulle comunicazioni obbligatorie al Ministero del Lavoro sembrano effettivamente confermare che anche nel nostro Paese si sia vissuto, seppur in proporzioni minori, un fenomeno simile a quello americano.
Il boom delle dimissioni volontarie si rende evidente a partire dal secondo trimestre dell'anno, facendo segnare addirittura un +85,2% (+223mila, per un totale di 485mila dimissioni) rispetto ai tre mesi precedenti. Il trend di crescita è proseguito per tutto l'anno, facendo segnare un +26,7% nel terzo trimestre (+111mila dimissioni, per un totale di 524mila) e di un ulteriore aumento del 42,3% (+166mila dimissioni) nella parte finale del 2021. Il quit rate, cioè il rapporto tra dimissioni e numero totale di occupati, ha superato nella seconda parte dell'anno la soglia record del 3%.
Sulla stessa linea i dati Inps sulle dimissioni volontarie da rapporti a tempo indeterminato, che nel 2021 hanno rappresentato il 70% delle cessazioni totali dei rapporti a tempo indeterminato: un dato superiore di circa il 10% alle proiezioni fondate sui numeri pre-pandemia.

DIMISSIONI VOLONTARIE
% cessazioni complessive dei rapporti di lavoro



Fonte: elaborazione di Reforming.it su dati dell'Osservatorio sul precariato INPS

IL NOSTRO COMPITO È STATO ADATTARE E PERSONALIZZARE RISPETTO ALLA CULTURA ITALIANA LE NUOVE POLICY GLOBALI E LE NUOVE OPPORTUNITÀ LEGATE ALLO SMART WORKING

CLAUDIA CORRADINO

sanitaria. Qualcun'altro riconduce il tutto a un fisiologico "recupero": l'incertezza di inizio pandemia aveva fatto crollare i tassi di dimissione, e quindi il successivo boom sarebbe dovuto anche a tutte quelle dimissioni in realtà "in pancia" dall'anno prima.

Ma alla base di tutto secondo la maggior parte dei commentatori c'è l'insoddisfazione per il proprio lavoro, palesata e accentuata dalle sofferenze dei lockdown pandemici e dalla scoperta del lavoro da remoto. Una vera e propria scossa, che ha portato molti lavoratori a rivalutare le priorità personali: e dunque, talvolta, anche mettere da parte ambizioni di carriera e guadagno pur di trovare un migliore equilibrio tra lavoro e vita personale, dedicando più tempo alla famiglia, o impegnandosi in attività e ambiti differenti rispetto al passato.

GREAT RESIGNATION FORENSE?

In Italia, dicevamo, i segnali di questo fenomeno ci sono tutti. E anche il mondo degli studi legali organizzati non sembra immune. MAG, in particolare, ha voluto indagare il fenomeno, per capire come ha interessato il mondo "dorato" degli studi legali d'affari. Alcuni indizi c'erano: sempre più studi negli ultimi mesi hanno comunicato l'implementazione di nuove policy di remote working e altre azioni indirizzate a collaboratori e dipendenti, con l'evidente intento di mantenersi appetibili nel mercato del lavoro post-pandemico.
Diversi managing partner italiani parlano di *talent acquisition* e *talent retention* come le due più grandi sfide dei prossimi anni, per un mestiere che, per quanto generalmente ben retribuito, certamente non fa per tutti. Forse l'aveva capito anche **Jonathan Kewley**, tech lawyer anglosassone, che nella sua candidatura per la guida degli uffici londinesi di Clifford Chance aveva proposto l'istituzione di un "chief happiness officer" a cui affidare la responsabilità di creare un clima positivo sul posto di lavoro. La sua proposta, alla fine, non è servita a conquistare il favore del global managing partner della firm **Matthew Layton**. Ma chissà cosa sarebbe successo se fosse stata messa ai voti...

PROFESSIONISTI

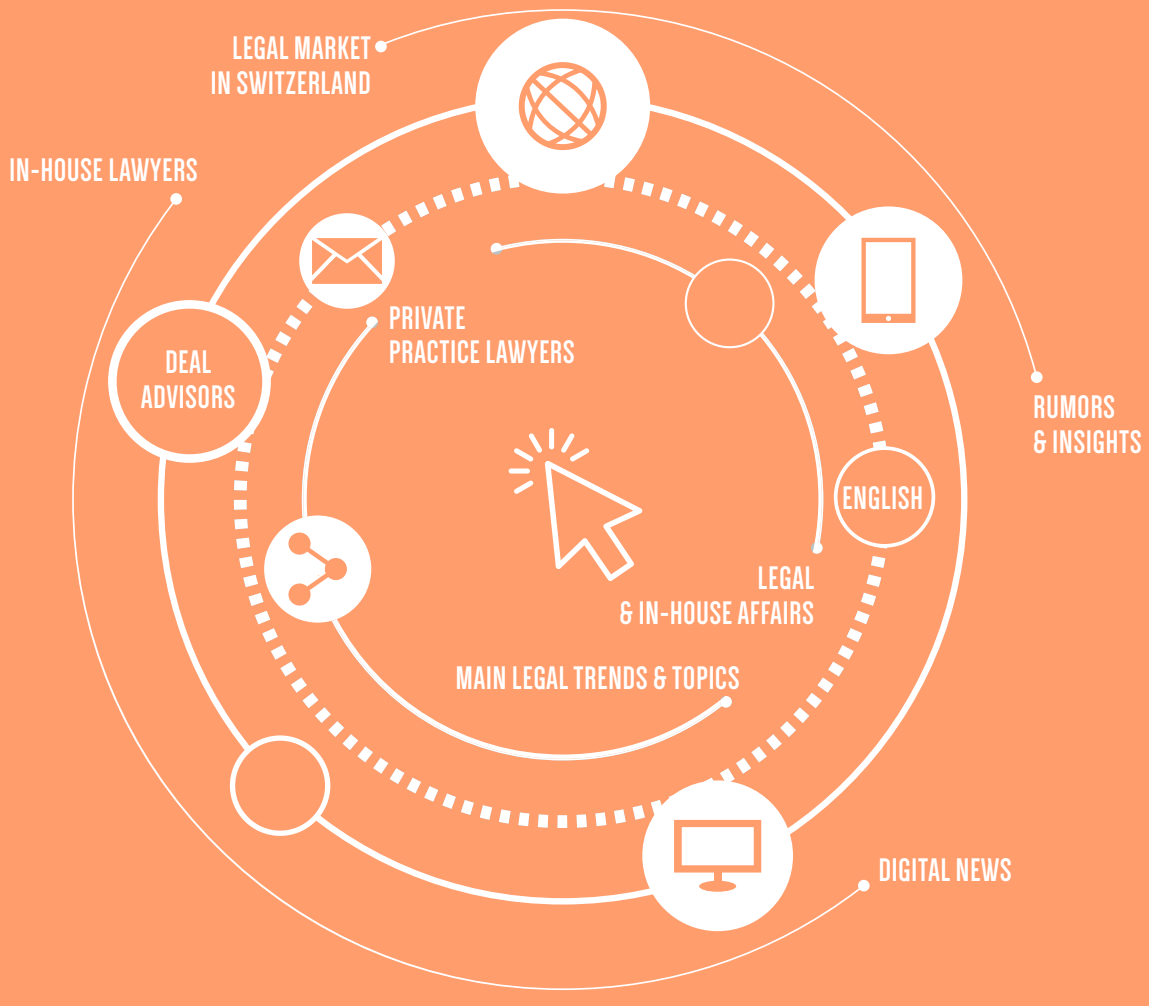
Passiamo ai numeri, dunque.
Il sondaggio che MAG e Legalcommunity hanno condotto tra gli studi d'affari ha restituito dei dati abbastanza in linea con quelli del resto d'Italia.
Uno studio su quattro (il 25% del totale dei rispondenti) afferma di aver riscontrato nel proprio organico gli effetti del fenomeno.

›››

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on

www.legalcommunity.ch

TEMO CHE LA RESPONSABILITÀ SIA ANCHE DI CHI HA RACCONTATO CHE IL FUTURO DAVANTI A NOI È GRAMO: CHE BISOGNA ARRENDERSI A UNA "DECRESCITA FELICE"

CHRISTIAN FAGGELLA

Quando è accaduto, questi hanno riguardato percentuali oscillanti tra il 5% e il 10% del totale dei professionisti impiegati, e si sono tradotti generalmente in richieste di miglior *work-life balance*, di possibilità di lavorare da remoto o di una migliore remunerazione; solo in rari casi in un vero e proprio cambio di carriera.
Spostando invece la lente dagli avvocati già in organico a quelli che potrebbero entrarvi, le percentuali si invertono. Ben tre studi su quattro (il 75%) ammettono di aver notato cambiamenti rilevanti nei colloqui di lavoro: la totalità dei candidati è ora solita quantomeno richiedere informazioni sulla possibilità di svolgere il lavoro da remoto. Interessano subito dopo gli altri benefit e le politiche di wellness eventualmente seguite dallo studio. E, seppur in percentuale minore, gli studi testimoniano un certo interesse degli aspiranti collaboratori nei confronti della posizione dello studio su grandi temi come sostenibilità, ambiente e corporate social responsibility.

STUDI

Gli studi legali, come anticipato, non sono rimasti impassibili di fronte a queste nuove dinamiche, ma hanno risposto in larga parte aumentando le iniziative orientate a garantire il wellbeing di collaboratori e dipendenti. La survey lo testimonia: rispetto al periodo pre-pandemia, praticamente tutti gli studi rispondenti hanno implementato nuovi benefit e iniziative, dal monitoraggio della soddisfazione dei professionisti, alla flessibilità oraria in ingresso e uscita, passando per la stipula di assicurazioni sanitarie, di convenzioni per fitness o mobilità e per nuove forme di supporto alla genitorialità.
Ma la possibilità di muoversi "agilmente" tra ufficio, casa e qualsiasi altro luogo è ormai diventato il benefit più ambito. Ed è quindi su questo che si sono concentrati gli sforzi maggiori.
Lo testimonia **Claudia Corradino**, operations manager della sede italiana di Ashurst: «Il nostro compito negli ultimi mesi è stato quello di adattare e personalizzare rispetto alla cultura italiana le nuove policy globali e le nuove opportunità legate allo smart working, sull'esempio di quanto svolto dai nostri colleghi nel Regno Unito e in Australia, dove lo smart working per uno o due giorni alla settimana era abitudine da ben prima della pandemia», spiega a MAG. «Per noi prima era una possibilità attivata di rado, per singoli professionisti, nel momento del bisogno. Mentre oggi siamo riusciti a implementare un regime di totale flessibilità: i professionisti sono liberi di decidere da dove lavorare senza particolari limitazioni».
L'unica eccezione alla policy riguarda i professionisti alle prime armi: «Notiamo che per i nostri giovani è importante relazionarsi di persona con i colleghi. Apprendere il mestiere anche

›››

PUBLISHING GROUP
LC

Disponibile il nuovo libro edito da
LC PUBLISHING GROUP:

LEX MACHINE

di Nicola Di Molfetta

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

Acquista la tua copia qui

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

Per informazioni

tel. 02 36727659 - info@lcpublishinggroup.it

IL NOSTRO OBIETTIVO È PERMETTERE AI PROFESSIONISTI DI ESSERE LORO STESSI SEMPRE, SIA NEL LAVORO CHE NEL PRIVATO, SENZA NECESSITÀ DI SEPARARE LE DUE COSE

GIULIO GRAZIANI

"per osmosi": i nostri uffici sono "doppi" proprio per far interagire continuamente junior e senior».
In funzione del lavoro agile, non è lasciato al caso l'importante fattore postazione di lavoro, per cui «prevediamo un contributo economico ai nostri dipendenti per crearsi una postazione comoda».
Molti studi legali si stanno effettivamente rendendo conto che lo smart working rappresenta un investimento più che una mera concessione. Un altro esempio viene dallo studio La Scala, che ha accompagnato l'implementazione di un regime di smart working con un programma di formazione da 250 ore diretto a fornire agli avvocati gli strumenti per utilizzarlo al meglio. Lo racconta a MAG il managing partner di La Scala società tra avvocati **Christian Faggella**: «Abbiamo riscontrato che l'impatto dello smart working è stato più forte sui senior, per cui ha rappresentato la chiave di risoluzione di diversi problemi logistici, che per i giovani, che sono stati i primi a voler tornare in presenza».
Interrogato sugli effetti della great resignation sullo studio, Faggella ci tiene a precisare: «Il fenomeno non va confuso con quello del turnover fisiologico: noi siamo specializzati nel credit management, che è un settore con molte opportunità professionali e ricco di player con caratteristiche attrattive.
Il modello di carriera degli avvocati è quindi già cambiato: se prima quasi si dava per scontato il trascorrere la carriera all'interno di una stessa struttura, oggi anche tra gli avvocati si è diffusa la prassi dei colleghi d'azienda, che crescono "zigzagando" tra realtà diverse». L'avvocato sostiene che il fenomeno della grande dimissione sia stato causato anche da un certo modo di ritrarre la realtà: «Temo che la responsabilità sia anche di chi ha raccontato che il futuro davanti a noi è gramo: che bisogna arrendersi a una "decrescita felice" in quanto le opportunità sarebbero poche. Questo ha condizionato molto la cultura dei giovani e la loro voglia di crederci, di scommettere su sé stessi e proiettarsi con grinta verso un qualcosa di bello».
Molti professionisti, secondo Faggella, sono stati portati a credere «al malinteso per cui la vita sia necessariamente quella fuori dal posto di lavoro. Mentre proprio il lavoro fa parte delle cose che vanno a completare la persona». All'obiezione secondo cui potrebbe trattarsi semplicemente di persone che capiscono che questo tipo di strada professionale non faccia per loro, Faggella risponde con diplomazia: «È possibile, non è un lavoro per tutti. Meglio a quel punto cercare la strada per cui si è più tagliati, a patto di essere comunque *demanding* con se stessi».

IL PRECURSORE

A sentir parlare così tanto di work-life balance, di carriere che

si adattano alle caratteristiche della persona e di lavoro agile, si potrebbe scommettere che a **Giulio Graziani** in questi mesi fischino costantemente le orecchie. Freebly, lo studio "dematerializzato" e incentrato sui bisogni della persona che Graziani ha fondato nel 2019 insieme al collega **Antonello Leogrande** (ne abbiamo parlato sul numero 131 di MAG), risulta oggi indubbiamente un precursore: «Quando siamo partiti eravamo la prima società tra avvocati a costituirsi come società benefit. Oggi siamo in buona compagnia, e addirittura il network Deloitte ha optato per questa trasformazione» racconta Graziani. «Siamo molto contenti, perché crediamo che questo rappresenti un vantaggio reputazionale che nessuno potrà mai toglierci».
Teoricamente, l'identikit del professionista dell'era post-Covid sembrerebbe coincidere alla perfezione con quello del Freebly-lawyer. Ma l'avvocato spiega che non è del tutto così: «Sono in effetti aumentati i curricula e le application ricevute. Che tuttavia non si sono tradotti in un maggiore tasso di collaborazioni, in quanto si tratta per gran parte di professionisti privi di un portafoglio di clienti proprio». Freebly, infatti, non garantisce ai collaboratori un salario fisso mensile, ma mette a loro disposizione servizi e network per accrescerne i singoli fatturati. Una forma inadatta all'avvocato «che esce dal grande studio ma non ha clienti davvero "suoi"».
Graziani ha osservato con attenzione il fenomeno della great resignation, ma è già andato oltre: «Per noi il concetto di work-life balance è già superato. Il nostro obiettivo è permettere ai nostri professionisti di essere loro stessi sempre, sia nel lavoro che nel privato, senza necessità di separare le due cose. Credo che anche i clienti preferiscano e rispettino di più avvocati con una loro personalità e delle passioni; questo ovviamente a patto di mantenere alta la qualità del lavoro e dei risultati».
Qual è dunque la prossima frontiera, per un progetto innovativo come Freebly? Graziani risponde convinto: «Noi crediamo nell'azionariato. Non avvocato associato, ma avvocato azionista: partecipe al destino della struttura in cui opera anche in termini di capitale. Per questo, entro i prossimi due anni puntiamo a trasformarci da srl in spa, e a dare azioni a tutti i nostri collaboratori: aprire il capitale e aprirsi a un nuovo tipo di governance, incrementando al contempo l'*affectio societatis* dei professionisti».

I MANAGING PARTNER ITALIANI PARLANO DI *TALENT ACQUISITION* E *TALENT RETENTION* COME DELLE DUE PIÙ GRANDI SFIDE DEI PROSSIMI ANNI

MAG incontra Matilde Gianoncelli, responsabile risorse umane e progetti evolutivi dell'istituto online del gruppo Mps. «Abbiamo iniziato a ripensare tutti i progetti sulle modalità di lavoro»

BANCA WIDIBA E L'OPZIONE CROSSFUNZIONALE

Chi dice che per cambiare lavoro e cambiare vita si debba anche cambiare azienda?
Deve essere stata questa la sfida che si è posto il management di Banca Widiba, la banca online del gruppo Mps. Perché alla base di ogni discorso su great resignation, work-life balance e conflitti tra carriera e priorità personali c'è sempre e comunque un'insoddisfazione del lavoratore nel suo posto di lavoro. E allora perché non provare a farsene carico, nell'interesse dell'azienda? Come ha spiegato a MAG **Matilde Gianoncelli**, responsabile risorse umane e progetti evolutivi di Banca Widiba, l'impatto della pandemia sul mondo del lavoro non è misurabile solo con i freddi numeri delle dimissioni o dei licenziamenti: «Nei primi mesi di pandemia abbiamo assistito a una diminuzione delle dimissioni: le persone si sono sentite meno pronte ad aggiungere un ulteriore

grado di incertezza al contesto già complesso e inedito dell'emergenza sanitaria. Nel periodo successivo, non abbiamo osservato il fenomeno della "grande dimissione" inteso come lasciare il lavoro di punto in bianco senza un'alternativa pronta, ma abbiamo notato che le persone si sono interrogate in modo più aperto sulla propria situazione lavorativa, chiedendosi: "Sto percorrendo la strada giusta? Quello che faccio mi rende felice?"».
La politica HR dell'azienda ha subito cercato di intercettare i nuovi bisogni: «Abbiamo iniziato a ripensare tutti i progetti sulle modalità di lavoro e sulle interazioni aziendali secondo queste rinnovate priorità» spiega Gianoncelli, raccontando dell'innovativa policy aziendale in fatto di risorse umane. Una strategia fondata sul pilastro fondamentale della crossfunzionalità: l'unione di mansioni e competenze diverse all'interno di team che mettono fianco a fianco l'avvocato con il tecnico IT, l'addetto amministrativo con quello alla comunicazione, e così via. Fino a prevedere un vero e proprio meccanismo di *job rotation*, per cui i dipendenti possono richiedere di essere spostati ad un'altra mansione all'interno della stessa struttura.

Cominciamo col parlare di questi team crossfunzionali. Qual è la ratio che vi ha ispirato a crearli e come funzionano?
Team di lavoro di questo tipo servono non solo a mettere a fattor comune expertise diverse per un unico scopo, ma anche a dare spazio alle aspirazioni e alla crescita personale di ognuno. L'obiettivo è anche quello di dare un'opportunità alternativa alla singola specializzazione verticale, spesso vincolata al percorso accademico e professionale. Certo, c'è chi invece predilige un'evoluzione professionale lineare, ma crediamo sia importante dare la possibilità a chi vuole rimanere in azienda a lungo termine di arricchire le proprie competenze ed esperienze cross team, cogliendo le opportunità all'interno della banca.

Come funzionano in concreto?
Abbiamo diversi team di risorse cross direzione con obiettivi specifici: uno è il comitato di responsabilità, che ha il compito di dare impulso alle iniziative nel macroambito Esg, delineando tematiche e iniziative di sostenibilità ambientale, sociale e aziendale. Un altro esempio è il gruppo di lavoro annuale incaricato di seguire tutti i progetti legati al benessere in azienda, che affianca il reparto hr per assicurarsi che le sue iniziative rispondano effettivamente ai bisogni dei dipendenti. In entrambi questi casi, l'eterogeneità nella composizione dei team è fondamentale proprio per ottenere una rappresentanza il più possibile allargata e inclusiva delle differenti sensibilità.

«USIAMO TEAM CROSSFUNZIONALI ANCHE PER LA GESTIONE DEI SINGOLI PROGETTI AZIENDALI, IN UNA NOSTRA REINTERPRETAZIONE DEL MODELLO DI PROJECT MANAGEMENT "AGILE"»

Come si nominano i componenti di questi team?
Tendenzialmente per autocandidatura dei dipendenti: con il comitato che si occupa di contribuire al benessere dei dipendenti ha funzionato alla perfezione e siamo sempre riusciti a coprire tutti i reparti aziendali, senza ricorrere a un disegno predefinito. Per quanto riguarda i membri del comitato di responsabilità, abbiamo valutato funzionale invece coinvolgere i responsabili dei vari dipartimenti, in quanto i progetti che impattano su

ILT

LC PUBLISHING GROUP

ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

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

Per informazioni: info@italianlegaltech.it
Per membership: membership@italianlegaltech.it
www.italianlegaltech.it - T: +39 02 36727659

variabili Esg influenzano nel profondo processi e business aziendali. È stato quindi necessario, almeno per il primo anno di vita del progetto, ottenere massimo committment da parte della struttura manageriale.

In quali altri ambiti sono utilizzati?
In Banca Widiba usiamo team crossfunzionali anche per la gestione dei singoli progetti aziendali, in una nostra reinterpretazione del modello di project management noto come "Agile" e comunemente pensato per realtà grandi e iperstrutturate.

In che modo operano?
Nel momento in cui viene definito un obiettivo, come ad esempio il lancio di un nuovo prodotto o servizio, si crea un gruppo di *kickoff* eterogeneo, in cui ogni componente diventa dunque *owner* di una parte del progetto. In questo modo, invece di lavorare per fasi sequenziali, tutti lavorano al progetto in parallelo. Questo crea innanzitutto un vantaggio motivazionale nel dipendente, che si sente pienamente coinvolto e non chiamato solo per la parte di sua stretta competenza. E permette anche una maggiore efficienza, poiché consente di individuare tempestivamente eventuali criticità e intervenire per risolverle molto prima della fine del processo.

Il concetto di crossfunzionalità lo ritroviamo nel meccanismo della *job rotation*. Ci spiega come funziona?
Alla base c'è lo stesso ragionamento: dare la possibilità a chi vuole esplorare altre possibilità lavorative di farlo all'interno dell'azienda. I dipendenti possono farne richiesta senza precludersi anche importanti cambiamenti di perimetro: ad esempio abbiamo gestito passaggi tra team molto diversi, come comunicazione e IT o operations e legale.

Quanto è diffusa questa pratica nella vostra azienda?
Su un organico aziendale di circa 230 persone, nel 2021 circa in dieci hanno cambiato ruolo, con altri in pipeline. Non sono numeri enormi, ma giusti se si considera che si tratta di processi complessi: passaggi di questo tipo possono richiedere anche sei mesi, in quanto servono attente valutazioni organizzative: la banca, per agevolare il percorso di crescita delle sue risorse, mette a disposizione adeguati percorsi formativi di re-skilling.

«ABBIAMO DIVERSI TEAM DI RISORSE CROSS DIREZIONE CON OBIETTIVI SPECIFICI: UNO È IL COMITATO DI RESPONSABILITÀ, CHE DÀ IMPULSO ALLE INIZIATIVE NEL MACROAMBITO ESG»

Un'ultima domanda: da dove è arrivato l'impulso per attuare una simile strategia sulle risorse umane? Qual è l'origine di questi progetti?
È sempre difficile trovare un'origine unica. Non c'è un momento: sono pratiche frutto di una riflessione continua. Il top management dell'azienda è da sempre molto sensibile a questi temi e, come impostazione del comparto Hr, abbiamo sempre voluto ragionare senza separarci dall'organizzazione, ma ascoltando e includendo. Direi dunque che è nata nell'azienda in generale: le persone si sono sempre sentite libere di proporre e promuovere le loro idee e ricordo che si parlava di questi temi già da prima della pandemia. (g.s.)

ANGELO ZAMBELLI

ZAMBELLI: L'INDIPENDENZA NEL NOME DELLA PROFESSIONE

MAG ha incontrato il giuslavorista che un mese fa ha lanciato il suo nuovo progetto insieme ai soci Barbara Grasselli e Alberto Testi. Il primo test superato? «La scelta del team di seguirmi in questa avventura»

di nicola di molfetta

Cosa può spingere un avvocato, socio di punta di uno degli studi più quotati sul mercato, a decidere di voltare pagina e a rimettersi in gioco con un progetto professionale che sembra andare controcorrente, alla rincorsa di un modello professionale tradizionale, mentre tutta la narrazione del legal market contemporaneo parla di studi azienda, efficientismo e organizzazione?
Con questa curiosità, nei giorni scorsi, MAG è andato a far visita ad **Angelo Zambelli**. L'avvocato, 60 anni (a ottobre), è cresciuto alla scuola di **Umberto Silvio Toffoletto**, per poi passare in Carnelutti attraversando anche la stagione dell'alleanza con McDermott Will & Emery. È stato uno dei fondatori di LabLaw (2006) e successivamente ha guidato (2009) la practice di diritto del lavoro di Dewey & Leboeuf e Grimaldi (che di quell'esperienza americana, in Italia, è stato una prosecuzione senza soluzione di continuità). Questo fino a poco più di un mese fa, quando assieme a **Barbara Grasselli** e **Alberto Testi** ha deciso di cambiare ancora, dando vita a una nuova iniziativa nel nome della professione tradizionalmente intesa anche se con un afflato contemporaneo e internazionale. È nato così Zambelli & Partners. Di lunedì. Il 14 febbraio. «È stata la nostra dichiarazione d'amore a questa professione e in particolare al diritto del lavoro», racconta mentre mostra con gli occhi che gli brillano il giardino che circonda l'edificio di Via San Damiano in cui ha "trovato casa" per questa nuova iniziativa. Circa 350 metri quadrati in cui domina il colore bianco, mosso dal rosso alle pareti di una serie di stampe che richiamano l'iconografia più tradizionale del mondo del lavoro: le fabbriche, gli operai, le macchine.
«Dopo 35 anni di marciapiede forense – racconta – vivi un po' di nostalgia per la tua identità professionale. E arrivi a un punto in cui decidi di tirare fuori dal cassetto un sogno che un tempo avevi deciso di mettere da parte». E così, novello Chatwin, l'avvocato si è sorpreso a domandarsi "Cosa ci faccio qui" e a immaginare la possibilità di dar vita a una nuova iniziativa, totalmente plasmata sulla sua visione attuale del mercato. «Non abbiamo fatto una scelta contro, ma una scelta per. Io e i miei soci (con cui l'avvocato collabora da oltre un quarto di secolo, *ndr*) ci siamo guardati negli occhi e ci siam detti: facciamolo». È la motivazione interna che conta, per l'avvocato. «Se questo è quello che senti e ti rende felice, mi sono detto, vai e non ti fermare. Il mercato respira la tua felicità». Il modello di business conta.

«SE QUESTO È QUELLO CHE SENTI E TI RENDE FELICE, MI SONO DETTO, VAI E NON TI FERMARE. IL MERCATO RESPIRA LA TUA FELICITÀ»

Ma non è tutto.
Così è nato uno studio che per dimensioni e approccio ricorda le boutique più tradizionali. Ma nell'approccio e nella capacità competitiva è una realtà figlia delle esperienze e dei conseguimenti dei suoi fondatori nel corso degli anni.
Il mercato come ha risposto? «Bene. Il primo riscontro è stato quello dei nostri collaboratori. Li

i RACCONTI dell'ULTIMO BICCHIERE

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

Prezzo:
10,00 euro

LC PUBLISHING GROUP

Per informazioni sull'acquisto: info@lcpublishinggroup.it

«SE HAI GRANDI QUALITÀ DI "ORIGINATOR" E POI TI MANCANO LE CAPACITÀ TECNICHE PER GESTIRE UNA QUESTIONE STRAGIUDIZIALE O RISOLVERE UNA VICENDA PROCESSUALE, SEI UN CAVALLO ZOPPO»

abbiamo convocati un venerdì per comunicare la nostra scelta. Non ci siamo profusi in dettagli. Li abbiamo semplicemente invitati a prendersi un week end per decidere se venire con noi oppure no. Ci hanno seguiti tutti. E questo è stato un primo fondamentale attestato di credibilità dell'iniziativa», dice Zambelli.

Poi sono arrivati anche i primi riscontri da parte degli osservatori. Per la directory Leaders League lo studio è già "excellent", ovvero nel gruppo di prima fascia dietro i leader del settore (BonelliErede, Toffoletto De Luca Tamajo e Trifirò). «E poi c'è la mia agenda – sorride Zambelli –. Ogni giorno c'è un cliente che ci viene a trovare per vedere come ci siamo sistemati e come stanno andando le cose. E quasi tutti ci dicono: si vede che siete felici».

La squadra di partenza (con un business case stimabile attorno ai 3milioni di euro), oltre ai tre soci fondatori conta su un gruppo di sei professionisti più giovani. Ma lo spazio per allargare la squadra c'è. «Ci sarebbero bastati 250 metri quadri per sistemarci tutti e stare comodi – prosegue l'avvocato –. Ne ho voluti 350 perché credo che qui ci sia posto per altri talenti. Cerchiamo persone che condividano con noi un amore sconfinato per il sapere giuridico. Ma che allo stesso tempo siano capaci di andare in Aula a difendere il loro lavoro e i nostri clienti. E che, ovviamente, abbiano la giusta capacità commerciale».

Ecco in cosa si sostanzia l'estratto delle esperienze che hanno condotto Zambelli e soci a dar vita a questa nuova realtà: «Gli americani sono molto focalizzati sul "rain-making". Ma se hai grandi qualità di "originator" e poi ti mancano le capacità tecniche per gestire una questione stragiudiziale o risolvere una vicenda processuale, sei un cavallo zoppo».

Lo studio ha spazio per raddoppiare l'organico. Cerca risorse giovani. Ma non è chiuso all'opportunità di accogliere altri professionisti senior. «È vero che la sede si trova circondata dalle mura del Guintellino (vestigia erette nel 1167 per difendere la città dagli assalti del Barbarossa, *ndr*) ma non siamo qui asserragliati. Anzi, non escludo che strada facendo ci possano essere altri che vogliano accostarsi a questa nostra idea di dar vita a uno studio legale dove il diritto viene coltivato, praticato e perseguito con un impegno assoluto nei confronti dei clienti e dove il business sarà solo la logica conseguenza di questo».

Di sicuro, il nuovo assetto dovrebbe rilanciare i referral sia domestici sia internazionali. «Abbiamo una rete di collaborazioni all'estero che si stanno riattivando. E poi ci hanno chiesto di entrare in un importante network internazionale. Ma l'operazione sarà ufficializzabile solo tra qualche settimana».

BIPART, OLTRE L'IP E IL DIRITTO DELL'ARTE

MAG intervista Gilberto Cavagna, fondatore della nuova realtà. «La nostra idea di crescita è quella di sommare competenze diverse, legate allo stesso ambito»

GILBERTO CAVAGNA

«Siamo "nati grandi". O meglio, siamo piccolini, ma il sogno è crescere, per diventare grandi presto». **Gilberto Cavagna** spiega così lo stimolo che muove la nascita del suo nuovo studio legale: Bipart. L'avvocato è specializzato in tutela della proprietà intellettuale e diritto dell'arte. Tra le varie esperienze, è stato legal counsel di Expo 2015 per i profili IP, oltre che capo del dipartimento di proprietà intellettuale dello studio Negri-Clementi. Cavagna intraprende la nuova avventura dopo quasi due anni in Andersen, dove era partner.

Bipart si inserisce nel settore dei servizi legali dedicati all'IP e al mondo della cultura a tutto tondo e nel progetto il fondatore ha coinvolto anche **Sofia**

Kaufmann, giovane professionista con la quale già collaborava in Andersen.
Lo studio, spiega Cavagna a MAG, punta a identificarsi già dal nome, che è l'acronimo di "Beyond Intellectual Property and ART law", ma che strizza anche l'occhio al senso di vicinanza che intende infondere ai clienti: "be part".

Avvocato Cavagna, prendiamo spunto proprio dal nome per spiegare in cosa si caratterizza il nuovo studio...
Proprietà intellettuale e diritto dell'arte sono specializzazioni che ho coltivato negli anni. Ho iniziato da Hogan Lovells ed è una materia che mi ha subito catturato. Alla base di Bipart c'è l'idea di rendere autosufficiente una funzione che solitamente è limitata a un dipartimento di un grande studio. Ci piaceva l'idea di rendersi autonomi, per diventare veramente "parte" in causa. *Be part*, essere dalla parte del cliente, seguirlo da vicino, crescere con lui. Avere quel tempo, quell'attenzione per essere in grado di anticiparlo nelle sue esigenze. Ed essere piccoli ci aiuta a essere propositivi e seguire con cura e passione quello che fanno i nostri interlocutori.

«CI SONO SPECIALIZZAZIONI PARTICOLARI, COME IL FARMACEUTICO E L'ALIMENTARE, NELLE QUALI CI PIACEREBBE CRESCERE, COINVOLGENDO PROFESSIONISTI ESPERTI DI QUESTE MATERIE»

Se il sogno è crescere, come pensate di sviluppare la struttura?
L'idea è rimanere nel settore IP e diritto dell'arte. Non puntiamo a fonderci con altri studi che fanno materie diverse. La nostra idea di crescita è quella di sommare competenze diverse, legate allo stesso ambito, e coprire a tutto tondo la proprietà intellettuale. Ci sono infatti specializzazioni particolari, come il farmaceutico e l'alimentare, nelle quali ci piacerebbe crescere, coinvolgendo professionisti esperti di queste materie.

Solo in Italia o anche all'estero?
Abbiamo già un network in altri Paesi, in modo da poterci confrontare con altre giurisdizioni. Vogliamo far crescere e consolidare questa rete. Sono compresi Paesi "diversi" ma che nel nostro settore sono significativi, come Israele, e che sono interlocutori per tutta la parte software. Avere dei best-friend in queste aree è utile sia per offrire ai nostri clienti un'assistenza a tutto tondo, sia per collaborare con i loro clienti in Italia.

A proposito di Italia, qual è la vostra sede?
Per ora, una provvisoria a Milano, in via Durini. Per quella definitiva, avendo clienti creativi, ci piacerebbe trovare spazi altrettanto creativi. Non abbiamo bisogno di essere legati a sedi istituzionali e stiamo cercando dei locali in condivisione. Non necessariamente con altri avvocati: assistiamo molte agenzie di pubblicità o studi creativi, per cui anche la contaminazione con questi soggetti potrebbe essere stimolante.

Contaminazione è un termine che ben si lega al mondo dell'arte...
Anche per quanto riguarda la comunicazione, cercheremo di essere un po' meno istituzionali. Vogliamo essere presenti su tutti i principali social, Instagram compreso. Per un avvocato non è così facile... Siamo più abituati a LinkedIn, network che permette di condividere anche i contributi scritti di un professionista. Ma noi cercheremo di comunicare anche per immagini.

Restiamo in tema comunicazione. Lei è attivo nella produzione di contenuti su siti e blog. Come si lega tale attività "divulgativa" alla professione d'avvocato?
Sono connesse tra loro. Ho iniziato a curare il blog per obbligarmi a trovare e studiare sempre nuovi argomenti, con l'idea di cercare di pubblicare un articolo a settimana. Col tempo è diventato anche un momento di confronto e condivisione. I blog permettono di raccogliere commenti, indicazioni, suggerimenti, critiche. Anche i contenuti, si parlano tra loro: oramai c'è molta contaminazione tra proprietà industriale e diritto dell'arte.

In che senso?
Ci sono tante tematiche legate allo sfruttamento di opere d'arte da parte del settore della moda,

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

concorso letterario

II Edizione

i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"

Partecipazione: gratuita

VALUTAZIONI DELLA GIURIA: MARZO - MAGGIO 2022

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

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

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

LC PUBLISHING GROUP

GILBERTO CAVAGNA

tanti marchi coinvolgono artisti e influencer per campagne pubblicitarie e altre iniziative. Viene facile, da un lato, scriverne e legare gli argomenti e, dall'altro, stimolare anche clienti a confrontarsi su tematiche attuali. Spesso un post è il frutto di un lavoro appena concluso o è il post stesso a portare nuovi incarichi. Perché magari un cliente lo legge, si pone delle domande e di fatto diventa un nuovo argomento da approfondire come avvocato.

Un esempio?
Proprio poco tempo fa ho pubblicato un contributo sulla street art e sui limiti alla sua riproduzione. Subito dopo ci siamo trovati ad assistere una casa di moda che organizzava una sfilata per strada, con opere di street art come "sfondo" delle modelle. Dal post, siamo finiti a disciplinare e a rapportarci con gli artisti e la casa di moda per disciplinare questi aspetti.

In fatto di clientela, a chi vi rivolgete e chi sperate di raggiungere?
Sul fronte IP abbiamo agenzie di pubblicità, creativi, case di moda. Ma anche clienti legati al settore vitivinicolo, alimentare e software house. Per la parte dedicata al diritto dell'arte seguiamo artisti, musei e collezionisti che vogliono acquisire le opere. C'è poi una zona di sovrapposizione, rappresentata dal design, sia dal punto di vista dei produttori, che da quello dei designer. È un ambito "grigio" molto interessante perché si sovrappongono diritto d'autore e di proprietà industriale.

«LA TECNOLOGIA, STA DIVENTANDO IMPORTANTISSIMA, MA NON SI COMPRENDONO ANCORA APPIENO I POSSIBILI SVILUPPI. I CLIENTI INIZIANO A INTERESSARSI AGLI NFT, AL METAVERSO...»

A proposito di settori, qual è secondo lei la nuova frontiera della sua branca del diritto?
La tecnologia, che sta diventando importantissima, ma di cui non si comprendono ancora appieno i possibili sviluppi ed effetti. I clienti iniziano a interessarsi agli Nft, al Metaverso... È una frontiera e una grande opportunità, in termini economici per il mercato, perché tutti i settori cercano uno spazio. E in termini di diritti ancora da indagare. È dunque anche un'occasione di confronto per gli avvocati. Per capire se questi creano nuove giurisdizioni, nuove ipotesi di sfruttamento o invece sono riconducibili ai "mondi" che già conoscevamo. La risposta non c'è ancora. È qualcosa che stiamo seguendo, studiando, vedendo tutti insieme. È la nuova frontiera che vale la pena studiare. *(f.b.)*

STEFANIA RADOCCIA

EY: OBIETTIVO CRESCERE ANCORA

MAG incontra la managing partner dello studio, Stefania Radoccia. Nell'ultimo anno sono entrati in squadra oltre 150 professionisti. L'incremento cumulato dei ricavi, da luglio 2019, è stato di circa il 40%

di nicola di molfetta

Il 2022 «si prospetta un anno di grandissimo lavoro, perché siamo in un periodo di forte crescita e siamo pronti a cogliere nuove opportunità. Abbiamo di recente presentato il piano strategico per i prossimi tre anni di attività dello studio, che prevede ulteriori lateral hire e un'espansione territoriale che riguarderà sia l'area legale che quella fiscale». **Stefania Radoccia** è inarrestabile. L'avvocata che dall'estate del 2019 guida lo studio legale e tributario EY ha appena chiuso un anno in ulteriore crescita, facendo sentire il fiato sul collo alle insegne che presidiano la vetta del mercato. I ricavi ormai si aggirano attorno a quota 145-150 milioni con una crescita cumulata stimabile nell'intorno del 40%.
Il track record è eloquente. Nell'ultimo anno, EY ha assistito Telepass nell'acquisizione della francese Eurotoll dal gruppo spagnolo Abertis. Lo studio ha affiancato Hines in una serie di recenti investimenti (da complessivi 850 milioni di euro) per la rigenerazione e riqualificazione di aree ad alto potenziale della città di Milano. Inoltre, al fianco di Axpo Italia i porofessionisti di EY si sono occupati della sottoscrizione di due long term Power Purchase Agreements (PPA) con Canadian Solar Inc. per l'acquisto dell'energia elettrica prodotta da due impianti fotovoltaici di potenza complessiva pari a circa 84MW. Sempre in ambito energy, da ricordare anche il ruolo che lo studio ha svolto per Natixis nella ristrutturazione del finanziamento, per l'importo di euro 86,9 milioni del primo parco eolico off-shore localizzato nel porto di Taranto e di potenza pari a 30 MW, realizzato dalla società Beleolico (gruppo Toto). Mentre in ambito Ip, EY ha affiancato, tra le altre, Bottega Veneta in relazione all'identificazione dei modelli giuridicamente tutelabili ai fini Patent Box e ha creato un Master Book dei modelli non registrati.

SIAMO SU TELEGRAM

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

@LEGALCOMMUNITY_IT

LCPUBLISHINGGROUP

FINANCECOMMUNITY

@FINANCECOMMUNITY_IT

LCPUBLISHINGGROUP

INHOUSECOMMUNITY

@INHOUSECOMMUNITY _IT

LCPUBLISHINGGROUP

FOODCOMMUNITY

@FOODCOMMUNITY _IT

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY**CH**

@LEGALCOMMUNITYCH _CH

È DISPONIBILE

UN NUOVO CANALE

PER OGNI TESTATA

ISCRIVITI

PER RICEVERE LE NOTIZIE

E RIMANERE

SEMPRE

AGGIORNATO!

La squadra conta in tutto 750 persone. E se uno chiede a Radoccia quali sono gli obiettivi per il prossimo triennio, contrariamente a quelle che direbbe il 90% dei suoi colleghi maschi, lei non esita a rilanciare: «Nei prossimi tre anni puntiamo a una crescita in linea con quella ottenuta nei precedenti tre».
MAG l'ha incontrata di ritorno da un pranzo di lavoro e pronta a partire per una nuova trasferta. Impeccabile, come sempre. Per nulla affannata. Nei suoi occhi brilla la consapevolezza che con EY sta scrivendo un pezzo importante della storia contemporanea del mercato dei servizi legali. Una storia su cui lo studio sta incidendo affermandosi per il suo approccio internazionale, multidisciplinare e tecnologico.

Lo studio legale e tributario EY sta consolidando la sua presenza nel mercato e sta ampliando lo spettro delle aree di pratica in cui è presente: qual è lo stato dell'arte? Quali sono stati i maggiori conseguimenti fino a oggi?
Dalla mia nomina a managing partner a luglio 2019, oltre 150 professionisti si sono uniti alla squadra e la squadra si compone attualmente di oltre 750 persone. Il fatturato è cresciuto complessivamente di oltre il 30% e prevediamo una crescita cumulata di oltre il 40% con la chiusura dell'anno fiscale (giugno 2022). Nel corso di questi anni abbiamo considerevolmente ampliato i settori coperti, integrando ad esempio l'IP e il diritto ambientale, ma abbiamo anche consolidato l'offerta già esistente in ambito corporate m&a e private equity e rafforzato la nostra expertise nei settori energia, infrastrutture, farmaceutico e immobiliare.

Nelle scorse settimane avete annunciato un lateral nel diritto ambientale (si veda la video intervista). In che direzione si muove questo innesto?
È una fase di grande trasformazione per le aziende e, grazie ai cospicui investimenti previsti dal Pnrr, sono disponibili opportunità inedite, che contribuiscono a generare nuovi bisogni di servizi legali nei clienti. Il nostro ruolo di consulenti è cercare di anticiparli, offrendo supporto e competenza. L'ingresso di Maria Cristina Breida rientra in questo approccio: la rinnovata attenzione ai temi legati alla sostenibilità e alla transizione ecologica richiede sempre più competenze nell'ambito del diritto ambientale e dell'energia, per la tutela dell'ambiente, per il nuovo mondo della mobilità sostenibile e per tutto quello che riguarda la rivoluzione verde.

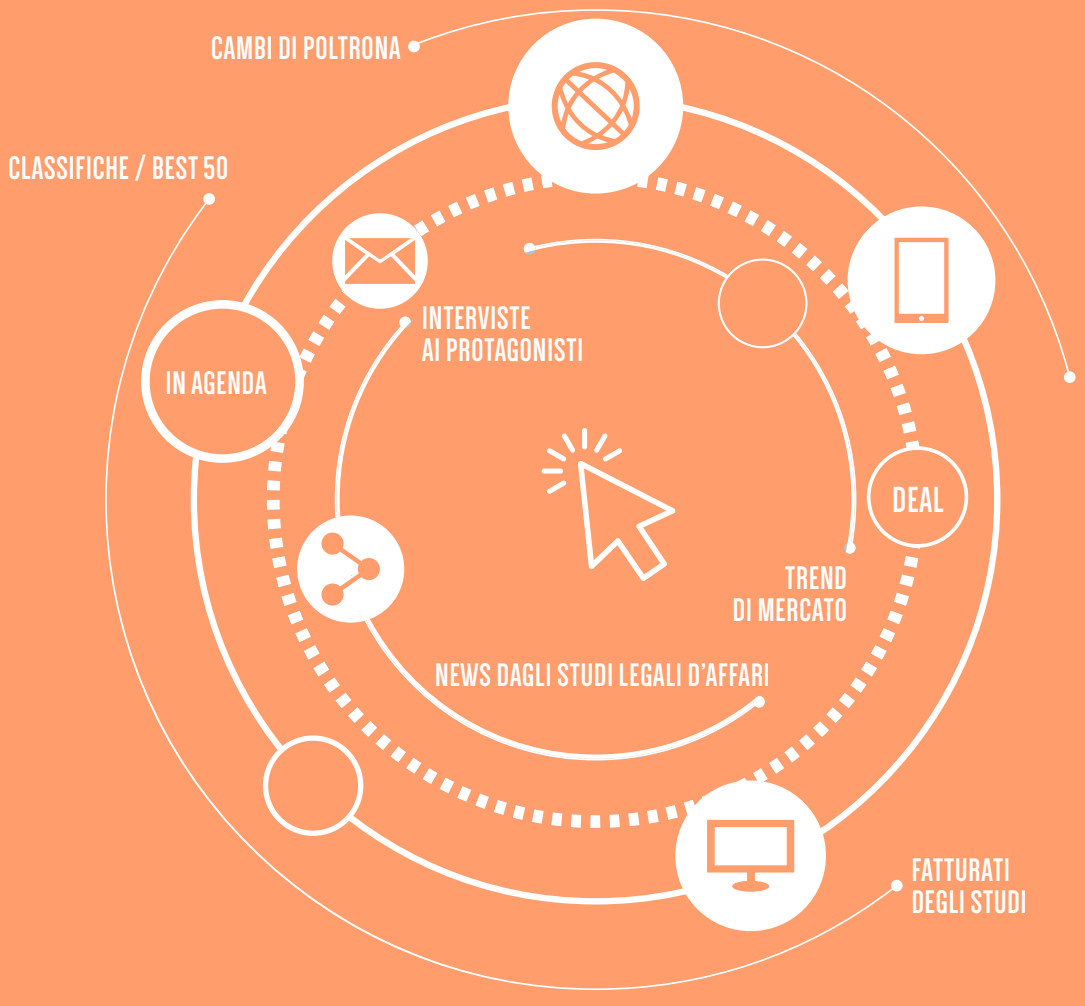
Quali saranno le prossime mosse? Quali i settori che considerate più strategici e in cui potreste realizzare nuovi investimenti?
Ci sono diversi settori che potrebbero diventare strategici a breve – medio termine. La pandemia ha lasciato un segno profondo sul sistema economico del Paese e con la fine delle moratorie è previsto un aumento del flusso di nuove non performing exposures, pertanto Utp, Npl e processi di ristrutturazione sono settori sui quali si lavorerà molto. Gli obiettivi di ripresa economica, sospinti dagli investimenti pubblici, stanno senz'altro dando centralità ad alcuni ambiti giuridici, quali l'area del diritto pubblico e amministrativo e degli appalti. Anche il diritto tributario e quello del lavoro stanno vivendo una fase di grande vivacità: con la

«GLI OBIETTIVI DI RIPRESA ECONOMICA, SOSPINTI DAGLI INVESTIMENTI PUBBLICI, STANNO SENZ'ALTRO DANDO CENTRALITÀ AD ALCUNI AMBITI GIURIDICI, QUALI L'AREA DEL DIRITTO PUBBLICO, AMMINISTRATIVO E DEGLI APPALTI»

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.legalcommunity.it

fine dello stato di emergenza, sono emerse nuove necessità di regolamentazione delle nuove forme di lavoro agile e i progetti di riforma fiscale e le diverse forme di incentivazione nei più diversi ambiti richiederanno sempre più specializzazione. Infine, i settori dedicati alla transizione digitale e all'innovazione, con i nuovi scenari aperti da Ia, Nft e Metaverso, avranno numerose ricadute giuridiche in termini di protezione dei diritti di proprietà intellettuale e industriale, regolamentazione e contrattualistica.

EY è una realtà con una presenza globale. È vero che avete costituito uno studio legale unico, nel senso di un'unica entità sovranazionale che dovrebbe incrementare le sinergie tra le diverse sedi di EY tax & law in Europa?
A luglio 2021 è nata EY Europe West, una nuova regione EY - sotto il profilo organizzativo - costituita da 25 Paesi con 31 mila dipendenti, che affiancherà i clienti nella loro attività di trasformazione accelerata del business nel mercato unico europeo, in un'ottica sempre più integrata, digitale e sostenibile. Lavoriamo quotidianamente in sinergia con i professionisti degli altri Paesi: soltanto per citarne un paio di esempi, basti pensare alla recente acquisizione di Eurotoll da parte di Telepass che ha visto impegnati soci della law firm italiani e francesi o la recente acquisizione del gruppo Gada

«EY EUROPE WEST È UNA NUOVA REGIONE EY COSTITUITA DA 25 PAESI CON 31MILA DIPENDENTI, CHE AFFIANCHERÀ I CLIENTI IN UN'OTTICA SEMPRE PIÙ INTEGRATA, DIGITALE E SOSTENIBILE»

LATERAL HIRE MARZO 2021 – MARZO 2022

Nome	Carica	Area di attività	Data d'arrivo	Studio precedente
Renato Giallombardo	Partner	Corporate / M&A	marzo 2021	Gianni & Origoni
Luca Spagna	Senior manager	Corporate / M&A	marzo 2021	Gianni & Origoni
Stefano Casamassima	Manager	Corporate / M&A	marzo 2021	Gianni & Origoni
Margherita Mercatali	Senior	Corporate / M&A	marzo 2021	Gianni & Origoni
Giovanni Casucci	Partner	IP	luglio 2021	Dentons
Gianluigi Muscas	Of counsel	IP	luglio 2021	Dentons
Matteo Casucci	Senior manager	IP	luglio 2021	Dentons
Serena Spadavecchia	Manager	IP	luglio 2021	Dentons
Alessandra Di Salvo	Partner	Tax	ottobre 2021	Deloitte Legal
Michelangelo Damasco	Of counsel	Corporate / M&A	ottobre 2021	Toto Holding
Maria Cristina Breida	Partner	Environment	aprile 2022	Legance
Valerio Vinci	Manager	Environment	aprile 2022	Legance
Giuseppe Bovenzi	Senior	Environment	aprile 2022	Legance

da parte di Palex dove abbiamo lavorato assieme ai colleghi spagnoli.

L'approccio multidisciplinare è stata la chiave o una delle chiavi principali della crescita di EY in questi ultimi anni. Adesso si aggiunge in maniera ancora più forte anche una proposta sovranazionale?
L'approccio sovranazionale è nel Dna di EY. Credo che uno dei nostri punti di forza sia appunto la capacità di offrire una consulenza integrata, sia in termini di servizi - grazie alla collaborazione cross service line – sia a livello di giurisdizioni. Con oltre 700 uffici in oltre 150 Paesi, siamo in grado di fornire un'assistenza che è al tempo stesso locale e globale.

Nell'ultimo anno avete allargato il concetto di collaborazioni professionali realizzando progetti anche con operatori di settori contigui. Penso alla collaborazione strategica con Kryalos per gli Utp. Qual è la logica di queste operazioni?
La collaborazione strategica con Kryalos ha un duplice obiettivo: porsi al fianco delle imprese in difficoltà ma non compromesse, valorizzandone il potenziale e perseguendo una concreta prospettiva di rilancio, così che possano giocare un ruolo determinante per il futuro del Paese e dall'altra fornire alle banche un ulteriore strumento di derisking rispetto ai crediti deteriorati, a beneficio dell'intero sistema.

Può essere l'inizio di un trend?
Sì, credo che possa essere l'inizio di un trend: in questa fase storica in cui le imprese di tutto il mondo si trovano a operare in un contesto di rapida trasformazione, i dipartimenti legali hanno l'opportunità di svolgere un ruolo determinante supportando le aziende su temi trasversali e assumendo il ruolo di veri e propri abilitatori di business.

La tecnologia può avere un peso decisivo nelle nuove dinamiche di mercato. EY ha investito sul fronte digitale e Ia. In che modo questi investimenti si stanno trasformando in "prodotti" per il mercato dei servizi legali?
Un recente studio che abbiamo realizzato per la Commissione Europea dal titolo

"Study on the relevance and impact of artificial intelligence for company law and corporate governance" ha messo in luce che, sebbene l'intelligenza artificiale si stia avvicinando al lavoro degli avvocati e stia lentamente trasformando la professione legale, il livello di utilizzo degli strumenti di Ia appare ad oggi modesto sia nelle aziende che negli studi.

E in EY?
In EY siamo senz'altro pionieri in quest'ambito: nel Competence Center di Bari, nel quale lavorano attualmente oltre 400 professionisti, abbiamo sviluppato diverse soluzioni per automatizzare la due diligence, il contenzioso seriale e la compliance fiscale. Gli strumenti che utilizziamo sono molteplici: dal GDS (Global Delivery System) per attività di due diligence e di gestione amministrativa all'Ia per la gestione documentale; infine utilizziamo una piattaforma digitale per la gestione dei crediti Utp per conto dei clienti. Questo ci consente di focalizzarci sulla consulenza a più elevato valore aggiunto.

Alcuni di questi prodotti saranno applicabili al lavoro collegato al Pnrr?
Certamente, sono parte integrante dei servizi che stiamo offrendo alle aziende per supportarle affinché colgano le opportunità offerte dal Pnrr e si allineano agli obiettivi dello stesso.

Esg, le lettere più cool del momento. EY come si sta muovendo su questo fronte?
EY è stata una delle prime firm di servizi professionali a diventare carbon negative, ovvero a ridurre e compensare le proprie emissioni e a rimuove dall'atmosfera più carbonio di quello che emette a livello globale, un importante passo verso l'ambizione di essere net zero entro il 2025. Inoltre, a inizio anno a livello italiano abbiamo sviluppato il nostro primo Piano Strategico di Sostenibilità, con obiettivi ambiziosi e completamente misurabili attraverso target quantitativi, che contribuiranno a sostenere la crescita di lungo termine della firm.

A livello di impatto sociale?
Nel 2019 EY ha lanciato il programma globale di volontariato EY Ripples che consente alle persone di EY di "donare le proprie competenze" per far fronte alle sfide sociali e ambientali più impegnative. L'ambizione della firm a livello globale è di avere - attraverso le attività degli EY Ripples - un impatto positivo sulla vita di 1 miliardo di persone entro il 2030. Il tutto, senza tralasciare le politiche volte a favorire la diversità e l'inclusione in azienda, con un'attenzione particolare alla parità di genere nelle assunzioni e nelle promozioni, all'annullamento del gender pay gap e all'introduzione - tra le altre

VIDEO

MARIA CRISTINA BREIDA ENTRA IN EY PER IL DIRITTO AMBIENTALE

Come anticipato da Legalcommunity.it, dallo scorso primo aprile **Maria Cristina Breida** è entrata in forza a EY. L'avvocata entra col ruolo di partner leader environment, climate change & sustainability.
Insieme a Breida, entrano in EY anche **Valerio Vinci** e **Giuseppe Bovenzi**. I tre avvocati provengono tutti da Legance. La professionista si presenta nella nuova veste ai nostri microfoni, in una video-intervista rilasciata nella sede milanese di EY.

misure a sostegno della genitorialità - del bonus genitori sia alle neomamme sia ai neopapà.

La sostenibilità è un obiettivo strategico? In che modo la perseguite e la "vendete"?
La relazione fra il valore dell'azienda e le politiche Esg è un tema assai dibattuto in questo momento. La pandemia ha prodotto una nuova consapevolezza sia nei consumatori - sempre più consapevoli che le proprie scelte influenzano la strategia delle aziende – sia nelle aziende stesse che hanno raggiunto la piena cognizione che le proprie strategie hanno in molti casi un impatto significativo in termini di sostenibilità. Queste considerazioni riflettono i dati del nostro studio Seize the Change – Futuri Sostenibili, condotto a inizio anno, dal quale si evince che la pandemia non ha provocato particolari impatti nella transizione verso modelli maggiormente sostenibili per oltre 1/3 delle aziende e ha comportato un'accelerazione per le attività previste nei piani di sostenibilità per circa il 20% delle stesse.

Quindi...
Emerge l'esigenza di predisporre e utilizzare strumenti idonei ad analizzare l'efficacia delle iniziative e degli investimenti "sostenibili" nonché la capacità di questi ultimi di incrementare il valore dell'impresa che li effettua. In questa prospettiva, EY ha sviluppato modelli proprietari che permettono di effettuare analisi comparate di scenario e determinare impatti a breve e lungo termine di scelte aziendali e strategiche intorno al tema della sustainability. Inoltre, lo studio legale e tributario ha sviluppato un'offerta integrata a livello Europe West, cioè un team multidisciplinare che ci consente di offrire ai nostri clienti un approccio olistico all'ESG: dalle questioni più strettamente legate al diritto ambientale e al climate change a quelle legate ai diritti umani e sociali, passando per la corporate governance e la sustainable finance. In questo momento storico, siamo chiamati a un impegno ancora maggiore per affiancare e supportare i clienti nel

«NEL COMPETENCE CENTER DI BARI, NEL QUALE LAVORANO ATTUALMENTE OLTRE 400 PROFESSIONISTI, ABBIAMO SVILUPPATO DIVERSE SOLUZIONI PER AUTOMATIZZARE LA DUE DILIGENCE, IL CONTENZIOSO SERIALE E LA COMPLIANCE FISCALE»

coniugare la flessibilità necessaria per fronteggiare le emergenze con gli obiettivi strategici di medio e lungo periodo.

Società benefit: pensa sia una strada interessante per voi?
Al momento, la trasformazione in società benefit non è nei piani, sebbene il nostro piano strategico di sostenibilità preveda una serie di ambizioni e di obiettivi, quantificati e scadenzati nel tempo, rivolti specificatamente alla crescita del sistema Paese e allo sviluppo delle persone. In linea con il nostro purpose Building a better working world, crediamo che un mondo del lavoro migliore sia un mondo in cui la crescita economica sia sostenibile e inclusiva. E siamo orgogliosi di poter contribuire con le nostre conoscenze, competenze ed esperienze a realizzare il nostro purpose e creare un cambiamento positivo fornendo il nostro contributo allo sviluppo sostenibile di tutta la comunità.

L'attenzione ai criteri Esg, come dicevamo sopra, si traduce anche nell'attenzione al gender gap. A che punto siamo in Italia?
L'area Tax & Law di EY vanta una significativa presenza femminile, pari al 52% del totale dei professionisti. Nel FY21, Tax & Law ha assunto 133 risorse, di cui il 65,4% donne. Ma c'è ancora molta strada fare in Italia sul tema. Da un recente sondaggio che abbiamo realizzato insieme a SWG è emerso che c'è ancora una percentuale significativa di donne non totalmente appagate della propria situazione: il 30% delle intervistate, infatti, non ritiene soddisfacente la propria posizione sul lavoro; il 36% non reputa adeguatamente valorizzate le proprie competenze; e oltre il 40% considera inadeguata la propria retribuzione. Collegata a queste sensazioni è la percezione di uno squilibrio sulle possibilità di carriera e di compensi paritari tra uomini e donne, avvertito da circa la metà del campione femminile (rispettivamente il 52% e il 48%). Una convinzione rafforzata dalla presenza maschile più marcata nei ruoli chiave e apicali, che secondo le lavoratrici è determinata da vari fattori, tra i quali spicca la difficoltà di fare carriera e occuparsi contemporaneamente di una famiglia.

Il risultato?
È che il 16% delle manager intervistate ritiene l'obiettivo della parità di genere nei ruoli dirigenziali irraggiungibile e il 35% lo vede possibile, ma non prima di dieci anni. È quindi necessario imprimere un'accelerazione decisa a un processo di transizione culturale che in altri Paesi europei è già avviato. C'è ancora molta strada da fare ed è una strada che impatta positivamente sulle performance aziendali: diversi studi documentano che le aziende con leadership femminile ricorrono meno al debito come fonte di finanziamento e hanno guadagni meno volatili e una maggiore possibilità di sopravvivenza rispetto a società simili gestite da leader uomini.

La guerra in Ucraina ha gelato i mercati facendo tornare la "cautela" rispetto al futuro. Crede che questo avrà un impatto sulla vostra operatività qui in Italia e a livello internazionale?
La pandemia ha fortemente contribuito ad accrescere la consapevolezza del management delle aziende e dei suoi stakeholder che la continuità delle stesse è legata a doppio filo anche a fattori esogeni e l'attuale conflitto geopolitico ne è un'ulteriore prova. È difficile prevederne gli impatti nel lungo termine ma si rileva la tendenza a riconsiderare le strategie d'investimento nei settori societari più colpiti dagli accadimenti, come retail, industria e beni di consumo. I rischi legati all'inflazione, la volatilità dei mercati e il conflitto in corso nei prossimi mesi potrebbero suggerire una maggiore prudenza agli investitori. In questa fase, attraverso il Russia e CIS (Commonwealth of Independent States) Desk dello studio legale e tributario, stiamo supportando i clienti europei nel comprendere e decifrare le implicazioni dei recenti provvedimenti sanzionatori.

I DOTTORI COMMERCIALISTI E IL LORO RUOLO A PRESIDIO DELLA LEGALITÀ E DELLA SOSTENIBILITÀ

di antonino dattola*

La cronaca affronta ormai a cadenza regolare il tema dei legami tra il mondo della libera professione e quello dell'illegalità: si assiste, come riportato dai principali organi di informazione, a diversi episodi di corruzione che hanno visto il coinvolgimento di professionisti. Un fenomeno che, purtroppo, coinvolge in maniera trasversale tutta la penisola, dalle regioni del nord a quelle del sud.
In questo scenario, diventa sempre più importante ribadire come il ruolo dei dottori commercialisti in particolare, ma anche dei professionisti in generale, possa essere decisivo nel contrastare questo tipo di fenomeni.
In un momento in cui le agevolazioni messe in campo per la ripresa post emergenza pandemica e per la transizione ecologica in virtù dell'attuale crisi energetica, a partire dai vari bonus edilizi, e le prospettive di sviluppo del PNRR rischiano di attirare gli interessi delle organizzazioni criminali economiche, è importante confermare la figura del dottore commercialista come fondamentale garante di legalità al fianco delle imprese, per una continua crescita

responsabile in cui dovrebbero coesistere obiettivi di redditività e di sostenibilità.
La centralità di questa figura può esplicitarsi, in primis, se consideriamo che i dottori commercialisti sono chiamati a operare nel rispetto non solo del codice deontologico professionale, ma anche secondo il rapporto di fiducia che hanno nei confronti dei loro clienti, così come delle istituzioni statali in ambito fiscale e giudiziario.
E proprio questo dovrebbe essere un primo, fondamentale punto di riflessione sull'importanza strategica di un loro coinvolgimento, tramite le istituzioni e le associazioni che li rappresentano, da parte del legislatore nel momento della redazione e definizione dei contenuti e del perimetro applicativo di determinate norme, come ad esempio la modifica del codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza (CCII) e il limite alle cessioni multiple in tema di superbonus e crediti edilizi in generale al fine di contrastare le frodi.
La funzione giudiziaria rappresenta da sempre una delle specializzazioni a servizio delle autorità giudiziarie e del mondo economico che i dottori commercialisti garantiscono nelle diverse funzioni svolte come consulente tecnico d'ufficio, nell'ambito dei diversi organi nelle procedure concorsuali, fino alla custodia e delega nelle procedure esecutive e all'amministrazione giudiziaria nei sequestri penali e patrimoniali.
In questo contesto il dottore commercialista e i professionisti in genere che intendono svolgere le funzioni giudiziarie devono poter contare e acquisire delle competenze multidisciplinari in ambito economico-giuridico che vanno da quelle contabili, finanziarie, a quelle di tipo più manageriale, all'interno e nel rispetto dei percorsi tracciati da una profonda conoscenza della deontologia professionale.
Competenze professionali, approccio scientifico, codice etico e scelte di campo, ma anche collaborazione interprofessionale, fattori da sempre al centro della libera professione, diventano elementi fondamentali anche nel garantire una collaborazione efficace al fianco e dalla parte delle istituzioni e dell'autorità giudiziaria recuperando la centralità della figura del dottore commercialista nell'affiancare imprese e mondo economico per garantire sviluppo e crescita nel pieno rispetto della legalità e della sostenibilità.

**Consigliere di amministrazione e coordinatore della Commissione Investimenti, Cassa Dottori Commercialisti .*

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

LEGALCOMMUNITY FORTY UNDER 40 AWARDS 2022

Agli East End Studios di Milano si sono svolti i **Forty Under 40 Awards 2022**. La cerimonia è stata l'occasione per celebrare le giovani eccellenze del mercato legale attive nelle diverse aree.
La terza edizione dell'evento, organizzata da Legalcommunity.it, ha visto il conferimento dei riconoscimenti attribuiti dalla giuria ai singoli professionisti sotto i 40 anni e ai team che, grazie alle loro attività, si sono distinti maggiormente nel corso degli ultimi 12 mesi.

Di seguito i vincitori di tutte le categorie.

Guarda il reportage della serata

Video

Foto

大成 DENTONS

AVVOCATO DELL'ANNO
FRANCESCO

TEAM DELL'ANNO

CMS

DENTONS

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

Elena Cossutta, Gea Condorelli, Alessandro Gnoato, Chiara Bocchi, Francesca Servadei, Silvia Pacchiarotti, Giulia Marcucci, Franco Gialloreti, Andrea Trabucco

AVVOCATO DELL'ANNO

ARRIGO ARRIGONI
Gianni & Origoni

TOMMASO BERNASCONI
Legance

EMILIO BETTAGLIO
Giliberti Triscornia e Associati

LUIGI COSTA
Norton Rose Fulbright

FRANCESCO LOMBARDO
Freshfields

Team dell'Anno

DIRITTO AMMINISTRATIVO

BELVEDERE INZAGHI & PARTNERS

BERTACCO RECLA & PARTNERS

LEGANCE

MOLINARI AGOSTINELLI

PAVIA E ANSALDO

Niccolò D'Andrea, Mariangela Papadia, Maria Rosaria Rapisarda Antonello Frasca, Marco Giustiniani, Riccardo Robuschi

Avvocato dell'Anno

DIRITTO AMMINISTRATIVO

LUCA AMICARELLI
ALLEN & OVERY

GLORIA MOLTENI
GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA

FRANCESCO PALMERI
ORRICK

FRANCESCO ROVETTA
BERTACCO RECLA & PARTNERS

GIACOMO TESTA
Legance

Team dell'Anno

ARBITRATI

BONELLIEREDE

CBA

CHORD LEGAL

LEGANCE

SIMMONS & SIMMONS

Marta Pezzera, Francesco Nicora, Sara Bossetti, Marco Muratore

Avvocato dell'Anno

ARBITRATI

BIANCA BERARDICURTI
Legance

MARCO BERGAMASCHI
CHORD Legal

ROBERTA CHICONE
Grande Stevens

MICHELE CURATOLA
Clifford Chance

FRANCESCO NICORA
Simmons & Simmons

Team dell'Anno

BANKING & FINANCE

ALLEN & OVERY

CHIOMENTI

FRESHFIELDS

LEGANCE

NORTON ROSE FULBRIGHT

Marco Gagliardi, Alice Giuliano, Silvia Cecchini

Avvocato dell'Anno

BANKING & FINANCE

TOMMASO BERNASCONI
Legance

PASQUALE BIFULCO
Clifford Chance

ALESSIA DE COPPI
Latham & Watkins

MARIA ILARIA GRIFFO
Simmons & Simmons

VALENTINA LATTANZI
Gattai, Minoli, Partners

Team dell'Anno

CAPITAL MARKETS

ALLEN & OVERY

DENTONS

LEGANCE

LEXIA AVVOCATI

ORRICK

Erik Negretto, Franco Lambiase, Simone Fioretti, Luca Nardini

Avvocato dell'Anno

CAPITAL MARKETS

PAOLO BERNASCONI
Latham & Watkins

SALVATORE GRAZIADEI
Gattai, Minoli, Partners

SILVIA PACCHIAROTTI
Dentons

NICOLE BRUNELLA PUPPIENI
Cleary Gottlieb

RAFFAELE SANSONE
Gianni & Origoni

Team dell'Anno

ENERGY

GIANNI & ORIGONI

HERBERT SMITH FREEHILLS

LEXIA AVVOCATI

NORTON ROSE FULBRIGHT

WATSON FARLEY & WILLIAMS

Arrigo Arrigoni, Martina Morandi, Giacomo Zennaro, Caterina Testi, Federica Formentin, Michele Girardi

Avvocato dell'Anno

ENERGY

PINELLA ALTIERO
LEXIA Avvocati

ANDREA COLUZZI
Herbert Smith Freehills

LUIGI COSTA
Norton Rose Fulbright

ROBERTO CUGNASCO
Cleary Gottlieb

DAVIDE PELLOSO
L&B Partners

Federica Desiderato, Silvia Lazzati, Chiara Conti, Andrei Avram, Alice Bixio, Anna Zanoni, Giulio Mariano

LEGALCOMMUNITY
AWARDS
Forty40
#LeFourtyUnder40

Forty40
LEGALCOMMUNITY
AWARDS

Team dell'Anno

EU & COMPETITION

CLEARY GOTTLIEB

DENTONS

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

PAVIA E ANSALDO

Alessandro Comino, Valerio Cosimo Romano, Chiara Neirotti, Riccardo Molè, Riccardo Tremolada

Avvocato dell'Anno

EU & COMPETITION

ALESSANDRO DI GIÒ
Freshfields

PIETRO MISSANELLI
Greenberg Traurig Santa Maria

ANDREA PEZZA
Gianni & Origoni

MARIA ROSARIA RASPANTI
Pavia e Ansaldo

ALICE SETARI
Cleary Gottlieb

Team dell'Anno

FINTECH

CLEARY GOTTLIEB

CMS

LEGANCE

LEXIA AVVOCATI

STARCLEX

Gianluca Brambati, Carlotta Civello, Carlo Riganti, Emma Greselin, Giacomo Schiavoni

Avvocato dell'Anno

FINTECH

ANGELO MESSORE
LEXIA Avvocati

CARLO RIGANTI
Starclex

EVA SELVAGGIUOLO
CMS

LUCIO SCUDIERO
Legance

DAVID SINGER
Cleary Gottlieb

Team dell'Anno

INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTION

ASHURST

DLA PIPER

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

NORTON ROSE FULBRIGHT

Simone Ambrogi

Avvocato dell'Anno

INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTION

ARRIGO ARRIGONI
Gianni & Origoni

MICHELE ARRUZZOLO
Bird & Bird

LUIGI COSTA
Norton Rose Fulbright

ENRICO MARIA CURTI
Bird & Bird

ALESSANDRA PALATINI
Legance

Team dell'Anno

INSOLVENCY & RESTRUCTURING

CHORD LEGAL

DENTONS

GIANNI & ORIGONI

GILIBERTI TRISCORNIA E ASSOCIATI

MOLINARI AGOSTINELLI

Claudio Zanda, Francesca Battistutta, Daniele Migliarucci e Giacomo Colombo

Avvocato dell'Anno

INSOLVENCY & RESTRUCTURING

EMILIO BETTAGLIO
Giliberti Triscornia e Associati

JURI BETTINELLI
Allen & Overy

GIADA CARAVELLO
Chiomenti

GIUSEPPE CAVALLARO
Studio Legale Cavallaro

SARA COLOMBERA
Legance

BEST PRACTICE
BANKING & FINANCE

GABRIELE PAVANELLO
Deloitte Legal

Filippo Manaresi, Nicola Galvani, Gabriele Pavanello, Filippo Schiera, Tullia Domizia Di Segni, Livia Cassina

Team dell'Anno

INSURANCE

CMS

DLA PIPER

DWF

GIM LEGAL

LEGANCE

Emanuele Ingraffia, Ilaria Vizzuso, Giulia Piccolo, Matteo Cerretti
Alfredo Berritto, Mauro Modica, Endri Malaj, Giöia Rosania

Avvocato dell'Anno

INSURANCE

MATTEO CERRETTI
DWF

MARCO CONTI
GIM Legal

NICOLÒ D'ELIA
CMS

LORENZO DE ROSA
Legance

ARMENIA RIVIEZZO
Legance

Team dell'Anno

IP&TMT

BIRD & BIRD

BRESNER CAMMARERI

ONLEX

ORRICK

WITHERS

Niccolò Anselmi, Edoardo Bàrbera, Andrea Vantini,
Sara Calamitosi, Evelina Marchesoni, Pietro Dettori

Avvocato dell'Anno

IP&TMT

PIETRO BOCCACCINI
Deloitte Legal

GEA CONDORELLI
Dentons

CAMILLA DI FONZO
Greenberg Traurig Santa Maria

SPARTAK KODRA
Herbert Smith Freehills

VERONICA MURATORI
Withers

Team dell'Anno

LABOUR

A LAW

GRANDE STEVENS

LABLAW

LEGANCE

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

Davide Gatti, Veronica Clapis, Lorenzo Gelmi, Stefano de Luca Tamajo, Eleonora Zanucco, Stefano Perazzelli

Avvocato dell'Anno

LABOUR

MATTEO AZZURRO
A Law

GLORIA COLOMBO
LabLaw

LORENZO GELMI
Toffoletto De Luca Tamajo

FRANCESCA SERVADEI
Dentons

FRANCESCO VITELLA
Pavia e Ansaldo

Team dell'Anno

LIFE SCIENCES & PHARMA

BIRD & BIRD

CLEARY GOTTLIEB

HERBERT SMITH FREEHILLS

L&B PARTNERS

ORRICK

Pietro Dettori, Lucrezia Guidarelli, Evelina Marchesoni

Avvocato dell'Anno

LIFE SCIENCES & PHARMA

VALENTINA BONOMO
L&B Partners

SARA CALAMITOSI
Bird & Bird

JACOPO FIGUS DIAZ
Cleary Gottlieb

PAOLA GRIBALDO
Deloitte Legal

MARTINA MAFFEI
Herbert Smith Freehills

Team dell'Anno

CONTENZIOSO

CHORD LEGAL

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

GIANNI & ORIGONI

GRANDE STEVENS

SIMMONS & SIMMONS

Nicolò Palmucci e Martina Roveggio

Avvocato dell'Anno

CONTENZIOSO

MARCO BERGAMASCHI
CHORD Legal

GINEVRA BIADICO
Norton Rose Fulbright

ILARIA CANEPA
CBA

MASSIMO SANA
Withers

ANDREA TROIANIELLO
Eversheds Sutherland

Team dell'Anno

M&A

CASTALDIPARTNERS

CHIOMENTI

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

WITHERS

Alessandro Buscemi, Chiara Delevati, Tommaso Caciolli

Avvocato dell'Anno

M&A

FEDERICO BAL
Gattai, Minoli, Partners

ILARIA ANTONELLA BELLUCO
CBA

EMILIO BETTAGLIO
Giliberti Triscornia e Associati

MARIAVITTORIA LIACI
CastaldiPartners

FRANCESCA NOBILI
Withers

GIOVANNI SPEDICATO
Latham Watkins

Team dell'Anno

PRIVATE EQUITY

CBA

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

GILIBERTI TRISCORNIA E ASSOCIATI

PAVIA E ANSALDO

Giuseppe Toia, Alessandra Ghezzi, Alessandra Crivelli, Amélie Gillet, Guidomaria Brambilla, Filippo Sola

Avvocato dell'Anno

PRIVATE EQUITY

EMILIO BETTAGLIO
Giliberti Triscornia e Associati

RICCARDO MARINI
CBA

MARCO MURATORE
Simmons & Simmons

PAOLO NASTASI
Allen & Overy

FILIPPO SOLA
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

Team dell'Anno

PENALE

CAGNOLA & ASSOCIATI

GRANDE STEVENS

FORNARI E ASSOCIATI

PISTOCHINI AVVOCATI

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

Federico Boncompagni, Guglielmo Pennisi, Filippo Ferri, Giacomo Papa

LEGALCOMMUNITY
AWARDS
Forty40

Avvocato dell'Anno

PENALE

ALAIN DELL'OSSO
Chiomenti

FILIPPO FERRI
Cagnola & Associati

ANDREA PUCCIO
Puccio Penalisti Associati

MANUELA RASORI
GIM Legal

GUIDO STAMPANONI BASSI
Pistochini Avvocati

Team dell'Anno

REAL ESTATE

BELVEDERE INZAGHI & PARTNERS

CASTALDIPARTNERS

DELOITTE LEGAL

DENTONS

WITHERS

Michele Comaianni, Maurizio Malomo, Donise Serenelli, Alberto Peruffo, rancesco Boetto, Silvia Gnocco, Valentina Romeo, Matteo Peverati, iviana Cavarra, Andrea Ceriani

Avvocato dell'Anno

REAL ESTATE

ANDREA FRANCESCO CASTELLI
Gattai, Minoli, Partners

CAMILLE GIBERT
CastaldiPartners

PAOLO NASTASI
Allen & Overy

ADRIANO NOCERINO
Simmons & Simmons

ALESSANDRA PALATINI
Legance

Team dell'Anno

STARTUP

BIRD & BIRD

ONLEX

ORRICK

STARCLEX

WITHERS

Claudia Francesca Micol Cirinà, Sarah Lo Piparo, Angelo Timpanaro, Elena Cozzupoli

Avvocato dell'Anno

STARTUP

CATHERINE COSTAGGIU
CastaldiPartners

VERONICA MURATORI
Withers

LIVIA PEDRONI
Orrick

CARLO RIGANTI
Starclex

SABINO SERNIA
OnLex

Team dell'Anno

TAX

ANDPARTNERS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LEXTANCE

PAVIA E ANSALDO

WITHERS

Giuseppe Moramarco, Blasco Monteforte Specchi, Giuseppe Lanotte, Michele Ferrari, Giulia Cristini, Stefano Versino, Luca Di Nunzio

Professionista dell'Anno

TAX

MATTEO MARIA BARONE
CBA

ROBERTO BONOMI
Withers

CAMILLA COMINELLI
Bird & Bird

GIANGIUSEPPE CORIGLIANO
Lextance

LUCA DI NUNZIO
AndPartners

PRATICANTE DELL'ANNO

DALILA BONFISSUTO
Lextance

RICCARDO FOGLIANO
Gianni & Origoni

ENDRI MALAJ
DWF

FRANCESCA ROTONDI
LabLaw

SABRINA PALERMO
DWF

THOUGHT LEADERSHIP

ANDREA CAZZANI
Cazzani Studio Legale

LUIGI COSTA
Norton Rose Fulbright

LUCA DI NUNZIO
AndPartners

LUIGI MARAGHINI GARRONE
Gianni & Origoni

FRANCESCO VITELLA
Pavia e Ansaldo

Team dell'Anno

GENDER EQUALITY

BELVEDERE INZAGHI & PARTNERS

DENTONS

LAROMA JEZZI & PARTNERS

STARCLEX

WITHERS

Massimo Sana, Laura Maestri, Chiara Gronchi, Francesca Nobili, Laura Camardelli, Chiara Norcini, Gianmarco Barbiero

Team dell'Anno

SUSTAINABILITY

CASTALDIPARTNERS

CLEARY GOTTLIEB

DELOITTE LEGAL

LEGANCE

ORRICK

Silvia Cecchini, Marco Gagliardi, Alice Giuliano

Avvocato dell'Anno

SUSTAINABILITY

EMANUELE BOTTAZZI
Deloitte Legal

CATHERINE COSTAGGIU
CastaldiPartners

CLARA CIBRARIO ASSERETO
Cleary Gottlieb

DANIELE POMPEI
Bird & Bird

BEATRICE ZILIO
Legance

PAULA GOMES FREIRE

VDA, UNA NUOVA DIRETTRICE D'ORCHESTRA

Paula Gomes Freire ha assunto il ruolo di managing partner. Darà il via a una nuova leadership

di michael heron

Avvocata Gomes Freire, intanto complimenti per il nuovo ruolo come managing partner di VdA. Quanto dura il mandato e cosa spera di ottenere?
Grazie! Sono orgogliosa ed entusiasta di questo mandato quadriennale che mi attende. L'incarico arriva in un momento in cui di VdA si può raccontare una storia di grande successo. È un'organizzazione matura e vincente, quindi il suo più grande nemico è l'autocompiacimento. Ciò significa che, andando avanti, mi assumerò la responsabilità di preservare la smania e la vitalità dell'azienda e di portarla al livello successivo nella continua ricerca di soluzioni migliori. Il mio mandato consiste nel lanciare l'azienda nella sua prossima curva di sviluppo e assicurarmi che rimanga all'avanguardia.

È stata in VdA per tutta la sua carriera e molte cose sono cambiate nel mercato dal 1996. C'è stato un momento specifico in cui ha creduto che l'azienda potesse diventare quello che è oggi?
Quando sono entrata in VdA, nel novembre 1996, era uno studio legale con solo 18 avvocati. È stato esattamente un mese prima che cinque giovani professionisti, guidati da João Vieira de Almeida, la trasformassero in una società. Si fonda su tre valori fondamentali: la dedizione alla qualità e all'eccellenza, il rispetto della dignità dell'altro e ricordando sempre che gli avvocati sono anche cittadini e che lo studio fa parte di una comunità più ampia e ha il dovere di restituire qualcosa. Sono valori potenti, ancora alla base del marchio VdA e che ci hanno guidato nella crescita fino a diventare uno studio di 460 persone, con 300 avvocati e 55 partner.

Il mercato legale portoghese ha visto una serie di lateral di alto profilo a livello di partnership negli ultimi anni e VdA non ha fatto eccezione. Questa strategia è destinata a continuare o lo studio si concentrerà di più sullo sviluppo dei giovani talenti?
A volte diciamo che ci occupiamo di "star making". Mi spiego: il talento è l'unica fonte sostenibile di vantaggio competitivo per uno studio legale e quindi la mentalità deve essere quella di sviluppare e far crescere le persone in funzione del business. Non ci sono alternative. La strategia è sempre stata e continuerà ad essere quella di attrarre, trattenere e sviluppare i giovani talenti. Tuttavia, questa strategia può e sarà combinata con un approccio opportunistico, per attrarre talenti senior di alto profilo che soddisfino le nostre esigenze geografiche, di settore o di practice.

SONO TANTO ORGOGLIOSA QUANTO ENTUSIASTA DI QUESTO MANDATO CHE MI ATTENDE

Di recente ha fatto riferimento alla nuova "minaccia" proveniente dalle aziende Magic Circle made in UK, che stanno guardando al Portogallo per assunzioni dirette. Che impatto può avere sul mercato dei servizi legali portoghese?
Sembra essere un effetto della "guerra del talento" nel mercato londinese e ha coinvolto le aziende di riferimento del Magic Circle in Portogallo, tra cui VdA. Visti i naturali punti di contatto tra i nostri avvocati e queste law firm, alcuni giovani collaboratori hanno effettivamente lasciato lo studio per trasferirsi a Londra. Parlando con loro, la mia sensazione è che la maggior parte veda questa come una fantastica opportunità di crescita in uno dei mercati legali più sofisticati del mondo, insieme a un aumento molto interessante della retribuzione. Ma la grande maggioranza la vede come un'esperienza temporanea e, a un certo punto, spera di tornare in Portogallo. Quello che vedo emergere da questo è una serie di legami più forti tra avvocati portoghesi e britannici, forgiati dall'esperienza di lavorare insieme. Possono essere legami per tutta la vita. A lungo termine, penso che questo aumenterà i referral in Portogallo da parte di studi legali britannici.

Pensa che nei prossimi cinque anni vedremo più firm internazionali aprire sedi in Portogallo?
Con l'eccezione di coloro che potrebbero essere alla ricerca di una piattaforma per l'Africa, non credo. Il mercato portoghese è molto piccolo ma anche molto competitivo. Ha raggiunto un certo stadio di maturità che rende la vita dei nuovi arrivati più difficile rispetto a un decennio fa. Inoltre, la fetta di lavoro di fascia alta, complesso e di alto valore è relativamente limitata, cosa che, unita a un basso livello di investimenti esteri diretti, lo rende un mercato piccolo in chiave internazionale. Anche se negli ultimi anni abbiamo visto nuovi arrivi come DLA, CMS ed Eversheds utilizzare le loro relazioni internazionali e competere localmente e studi spagnoli che cercano di conquistare quote di mercato, non credo che nel prossimo futuro vedremo aziende Magic Circle statunitensi o britanniche aprire uffici in Portogallo.

QUANDO SONO ENTRATA IN VDA, NEL NOVEMBRE 1996, ERA UNO STUDIO LEGALE CON SOLI 18 AVVOCATI

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER

THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on

For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

In Spagna, le Big Four hanno conquistato una grossa fetta di mercato negli ultimi anni. Potrebbe succedere in Portogallo?
Le Big Four presentano un'offerta di servizi integrata e attrattiva e hanno conquistato una grossa fetta di mercato in Spagna e in tutte le giurisdizioni dove nessun vincolo normativo impedisce loro di farlo. Non vedo alcun motivo per cui dovrebbe essere diverso in Portogallo.

LA STRATEGIA È SEMPRE STATA E CONTINUERÀ A ESSERE QUELLA DI ATTRARRE, TRATTENERE E SVILUPPARE I GIOVANI TALENTI

Cosa la entusiasma di più del nuovo ruolo?
È l'opportunità che mi entusiasma: quella di portare avanti la transizione verso il futuro. Verso uno studio che abbraccia la tecnologia e svolge un ruolo attivo nell'accelerare il passaggio verso imprese e società più sostenibili. Nel nostro mondo in rapida evoluzione la tecnologia e la sostenibilità sono i principali motori del cambiamento e amplieranno anche il mondo dei servizi legali. I clienti cercano output e valore. Gli studi legali dovranno provvedere a questo e compiere le necessarie transizioni per adattarsi e cogliere le immense opportunità che si prospettano all'orizzonte se vogliono rimanere la piattaforma giusta per la fornitura di servizi legali in futuro.

Come vorrebbe che fosse lo studio alla scadenza del suo mandato?
Orgoglioso del suo passato, con un atteggiamento ambizioso e affamato verso un futuro a lungo termine, rivolto verso l'esterno e altamente in sintonia con un mondo in rapida evoluzione. Solo una visione a lungo termine spinge le persone a comportarsi in modo altruistico, in modi che sosterranno sempre l'azienda. Poi, appassionato nel comprendere le esigenze dei clienti e concentrato su come guidare il cambiamento per soddisfarle. Infine, vorrei che fosse il posto migliore per lavorare come una squadra performante di alto livello. Un luogo che possa offrire una combinazione di apertura e dinamismo e che sia vario, inclusivo, tollerante e generoso. Si tratta di trovare il giusto equilibrio tra chiedere alle persone di dare il meglio di sé, ma anche supportarle in modo che crescano e si sviluppino in un ambiente psicologicamente sicuro.

*La versione originale è apparsa su Iberian Lawyer

UN GENERAL COUNSEL SU TRE VEDE IN AUMENTO LA SPESA IN ITALIA

MAG realizza l'annuale survey sul budget delle direzioni affari legali nel nostro Paese, tra pandemia e crisi globale. Il commento di Catalano (AIGI): «I legali d'impresa si devono concentrare sulle tematiche di attualità»

a cura di francesco bonaduce e ilaria iaquinta

Pandemia, digitalizzazione e nuove tecnologie, ma anche la richiesta di forme di partnership con gli studi legali. Quali sono le scelte che indirizzano la spesa delle direzioni affari legali interne? La redazione di MAG, in collaborazione con AIGI, ha condotto un'indagine sui budget del 2022 dei dipartimenti in house delle aziende italiane. Dalle rilevazioni dell'Associazione italiana giuristi d'impresa – la più rappresentativa in Italia, con 1.400 iscritti – si stima che il numero dei legali interni nel nostro Paese sia almeno 5mila. Un dato in continua crescita. Inhousecommunity.it ha contattato un campione di circa 50 appartenenti alla categoria e il risultato che se ne ricava è un'istantanea che testimonia lo stato di salute delle direzioni legali, evidenziando criticità e lasciando intravedere alcune tendenze.

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

3rd EDITION

SAVE THE DATE

29 - 30 SETTEMBRE 2022

ROMA

L'EVENTO DEDICATO ALLA FIGURA DEL GIURISTA D'IMPRESA

Partner

Accuracy

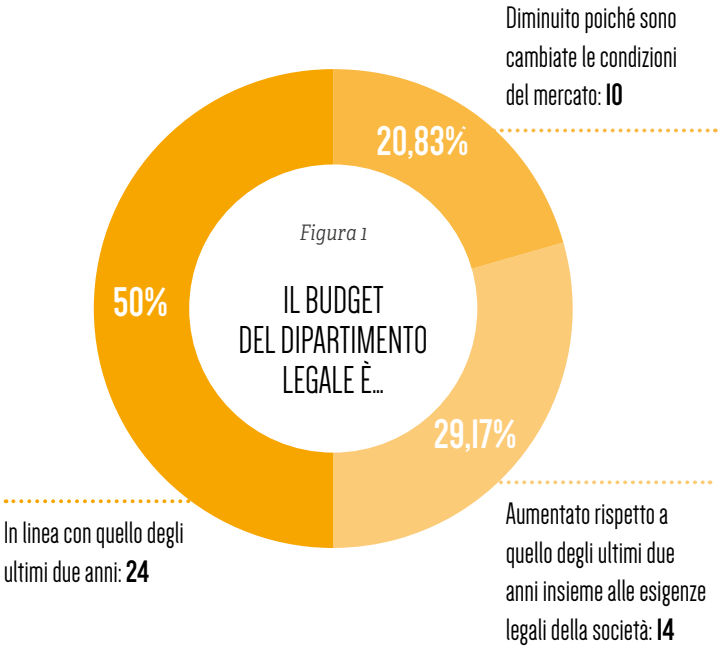
Con il supporto di

AIGI

Per informazioni: letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it

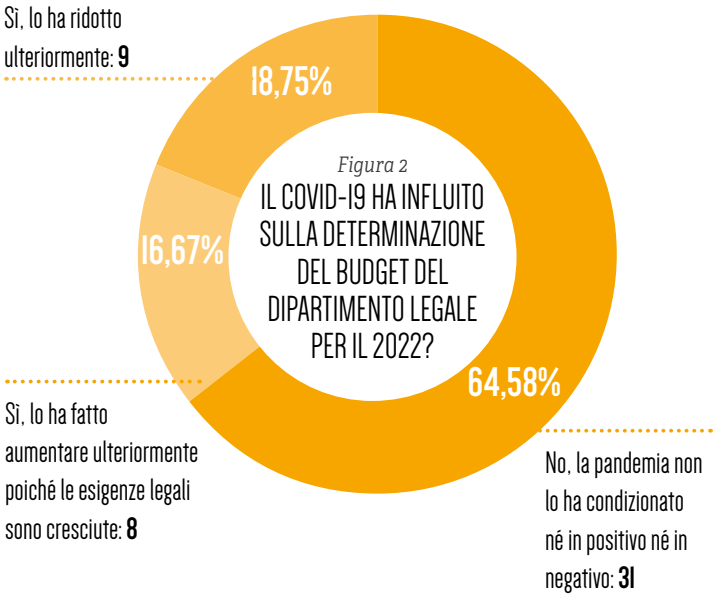
#InhousecommunityDays

Nell'ottica di realizzare una "lettura guidata" del sondaggio, MAG ha chiesto aiuto a **Giuseppe Catalano**, presidente AIGI e segretario del consiglio di amministrazione di Generali. Per prima cosa, Catalano descrive la natura delle diverse strutture in house in Italia: «Le direzioni legali dipendono dall'assetto organizzativo della società. Nelle società del settore finanziario, ed in quelle più grandi, si è creata la "gemmazione" della funzione di compliance e, in alcuni casi, anche di quella che si occupa degli affari societari, come succede in Assicurazioni Generali. Quello che si nota con sempre minor frequenza è la presenza di legali "di linea", cioè di figure di giuristi che si occupano solo di una funzione aziendale, e questo, a mio parere, è un bene».



(NON) EFFETTO PANDEMIA?

Veniamo al sondaggio. Al primo punto si chiedeva come è cambiato il budget nel 2022. Nel cinquanta percento dei casi, i general counsel hanno dichiarato che il "tesoretto" del dipartimento legale per l'anno in corso è in linea con quello dell'ultimo biennio. In quasi un caso su tre è invece previsto un aumento rispetto agli ultimi due anni, in linea con le mutate esigenze legali della società. [*vedi figura 1*]



Un dato interessante è che sulla determinazione del budget non sembra aver influito la pandemia: circa il 65% degli intervistati ha infatti risposto che il Covid-19 non ha condizionato né in positivo né in negativo le risorse economiche a disposizione della direzione legale. Pesano praticamente allo stesso modo i casi in cui la pandemia ha ridotto ulteriormente il budget (18,75%) e i casi in cui lo ha fatto aumentare, in linea con la crescita delle esigenze legali (16,67%). [*figura 2*]
In riferimento al fatto che la pandemia sembra non aver influito sul budget dei dipartimenti in house, Giuseppe Catalano dà una lettura "diversa": «Non siamo ancora certi di quale sarà l'effetto della pandemia sulle nostre attività e quindi, come accade sempre nel nostro ruolo, siamo estremamente prudenti nelle nostre valutazioni».

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

ACC EUROPE ANNUAL CONFERENCE 22-24 May

Hotel Riu Plaza España • Madrid, Spain

Embracing New Beginnings — Inspiring Perspectives for In-house Counsel

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

THREE PROGRAM TRACKS

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

TOPICS INCLUDE:

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

Networking opportunities with over 25 exhibitors

REGISTRATION INCLUDES:

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

By in-house for in-house.

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

> The ACC Europe Annual Conference allows us to grow our connections and networking, while expanding our knowledge of relevant topics for the in-house community. The quality of the presentations, variety of topics and fabulous speakers make this an opportunity not to be missed!
>
> **Gloria Sánchez**, *Group Legal VP, Head of Legal for Technology and Digital, Banco Santander, Spain*

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

REGISTER HERE

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITY

ACC Europe Media Partner

acceurope2022.com • acc.com/europe

TEMPI "NEBULOSI", SPESE PRUDENTI

Prudenza è un termine che torna anche in relazione ad altre evidenze che emergono dalla survey. Ad esempio, la percentuale dedicata alle consulenze esterne: la risposta più frequente (oltre una su cinque) vede un'equivalenza (50%) tra spesa interna e spesa in consulenze esterne. In generale, nel 68,75% delle risposte, la spesa legale dedicata alle consulenze esterne è minore o uguale al 50% del budget.

Per quanto riguarda invece la percentuale di spesa legale dedicata ai costi del personale interno, anche in questo caso, la risposta più frequente (1 su 4) è il 50% del budget. Nel 75% delle dei casi i costi sono ricompresi tra lo 0 e il 50% del budget.

La voce "nuove esigenze legali", interne o esterne, che possano sopravvenire nel corso dell'anno, sembra incidere poco sul totale della spesa di un dipartimento in house: nel 77% dei casi, meno del 20% del budget è dedicato a questa voce.

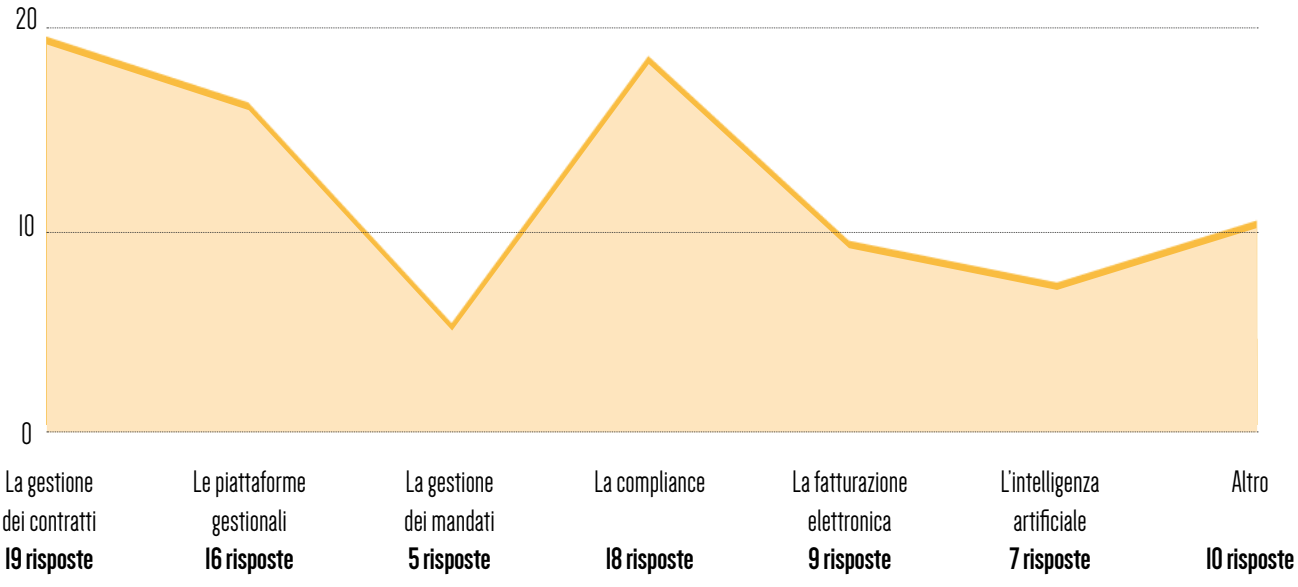
Come anticipato, sono dati che, per Giuseppe Catalano, vanno presi con la giusta cautela: «Anche in questo caso, prevale una valutazione prudente. L'aumento dei costi va di pari passo con l'idea di intraprendere operazioni straordinarie: ma le operazioni straordinarie, solitamente, non possono essere previste, particolarmente in un momento in cui gli orizzonti sono così nebulosi».

LA QUESTIONE TECNOLOGIA

Capitolo tecnologia. Una domanda verteva sulla percentuale di spesa dedicata ad aspetti come digitalizzazione e AI. La gran parte delle risposte è compresa entro il 10 percento del budget. Nel 27% dei casi addirittura non è previsto alcuna spesa a riguardo. In molti, però, sottolineano come tali voci rientrino nella competenza della direzione IT. Restando sul fronte tecnologico, le principali fonti di spesa risultano essere destinate alla gestione dei contratti (39,6%), alla compliance (37,5%) e alle piattaforme gestionali (33,3%). La voce "intelligenza artificiale" è prevista solo nel 14,6% dei casi. [*figura 3*]

Figura 3

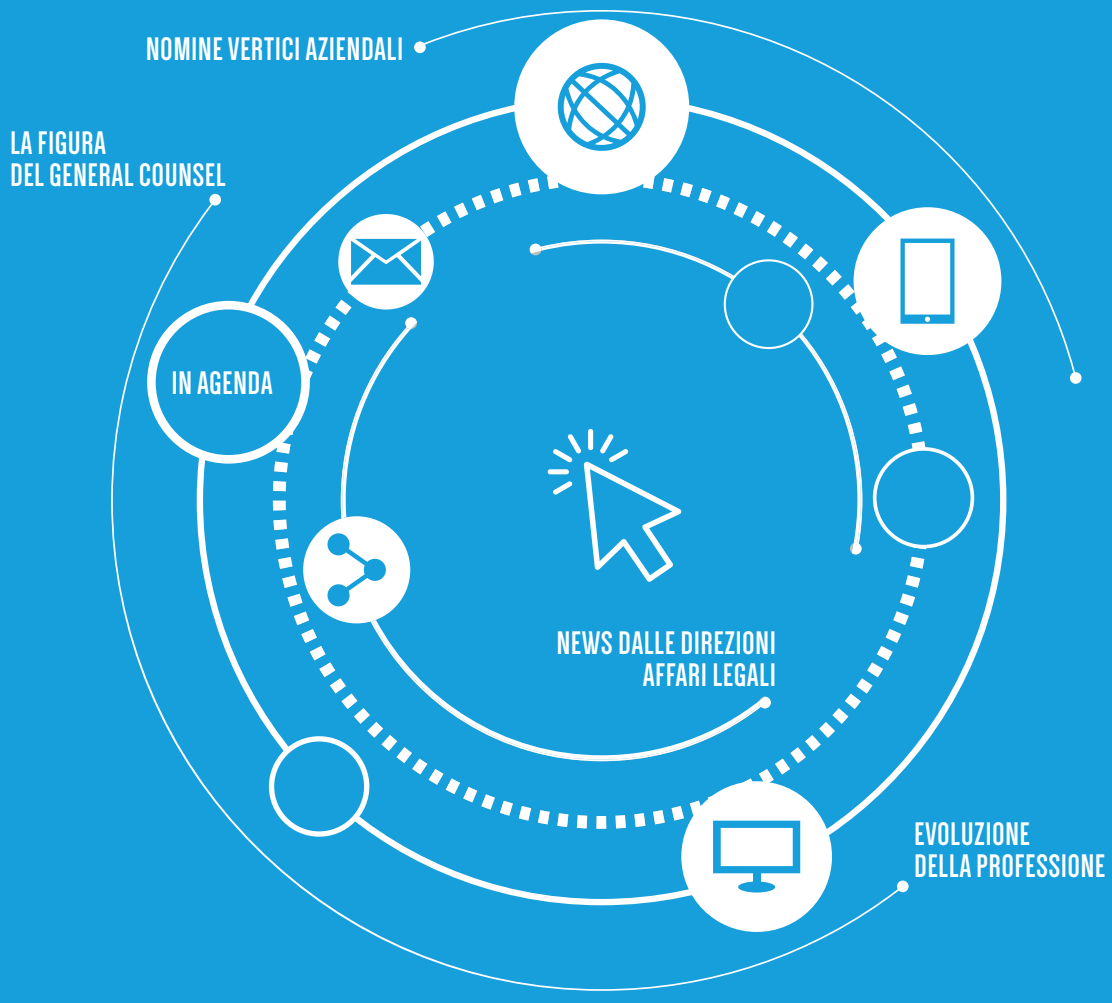
SUL FRONTE TECNOLOGIA, LA COMPONENTE PREVALENTE DELLA SPESA È DESTINATA A STRUMENTI TECNOLOGICI PER:



LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social

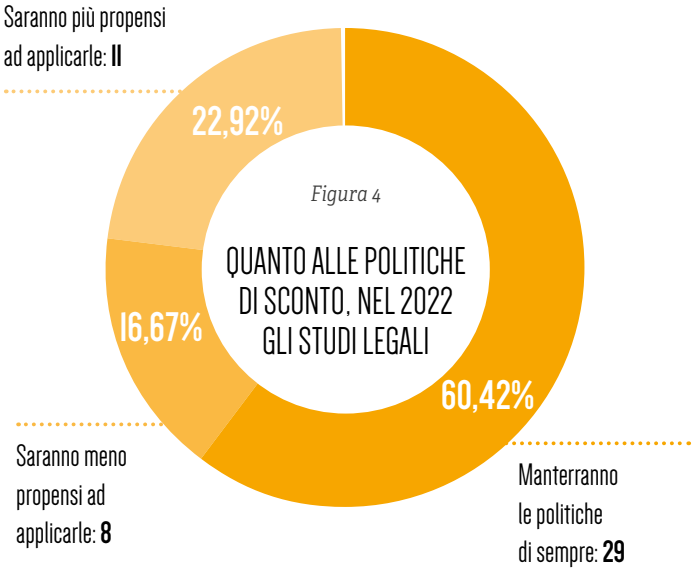
Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.inhousecommunity.it

Insomma, digitalizzazione e AI faticano a essere considerati capitoli di spesa determinanti. Ma Catalano trova nella "questione tecnologia" numerosi spunti di lettura: «In molti casi, perché alcuni importanti investimenti ci sono stati proprio in concomitanza con la pandemia. In altri casi, e mi dispiace dovermi ripetere, perché pensare di fare investimenti in momenti così difficili non è facile. In altri casi ancora, perché forse si ritiene più utile investire nel capitale umano che in quello tecnologico, anche se le cose non si escludono tra loro». «Non posso escludere – prosegue il presidente AIGI – che anche nel nostro settore aumenterà il peso di questa componente quando cominceranno ad essere implementati i primi progetti di digitalizzazione previsti dal Pnrr che impatteranno anche la PA, con conseguenti effetti sul settore privato. In questo caso, a mio avviso, potrebbero aumentare anche le spese di cybersecurity».

AAA ACCORDO CERCASI

Una domanda verteva sul "tariffario" degli studi legali a cui si rivolgono i dipartimenti in house. In quasi il 60% dei casi, i general counsel prevedono che i prezziari delle law firm resteranno invariati, nel 29% dei casi prevedono un aumento delle tariffe, mentre per il 12,5% degli intervistati si avrà una diminuzione. Per quanto riguarda eventuali "sconti", come "pacchetti" o tariffe agevolate proposte dagli studi legali, anche in questo caso circa il 60% degli intervistati ritiene che saranno mantenute le "politiche di sconto" già presenti. Il 23% ritiene invece che gli studi saranno più propensi ad applicarle [*figura 4*]
Abbiamo chiesto al segretario del cda di Generali se, nell'ottica di sviluppare delle partnership, si dovrebbero trovare accordi di prezzo favorevoli, anche per liberare budget per altre risorse: «Sì. Mi pare che anche negli studi legali stiano dominando logiche di prudenza e di continuità, che sono valori che forse abbiamo sottovalutato nel passato. Come sempre, accordi di prezzo sono benvenuti, sempre nell'ottica della chiarezza e della programmazione delle spese, anche al fine di poter effettuare quegli investimenti tecnologici di cui parlavamo prima», afferma Catalano.



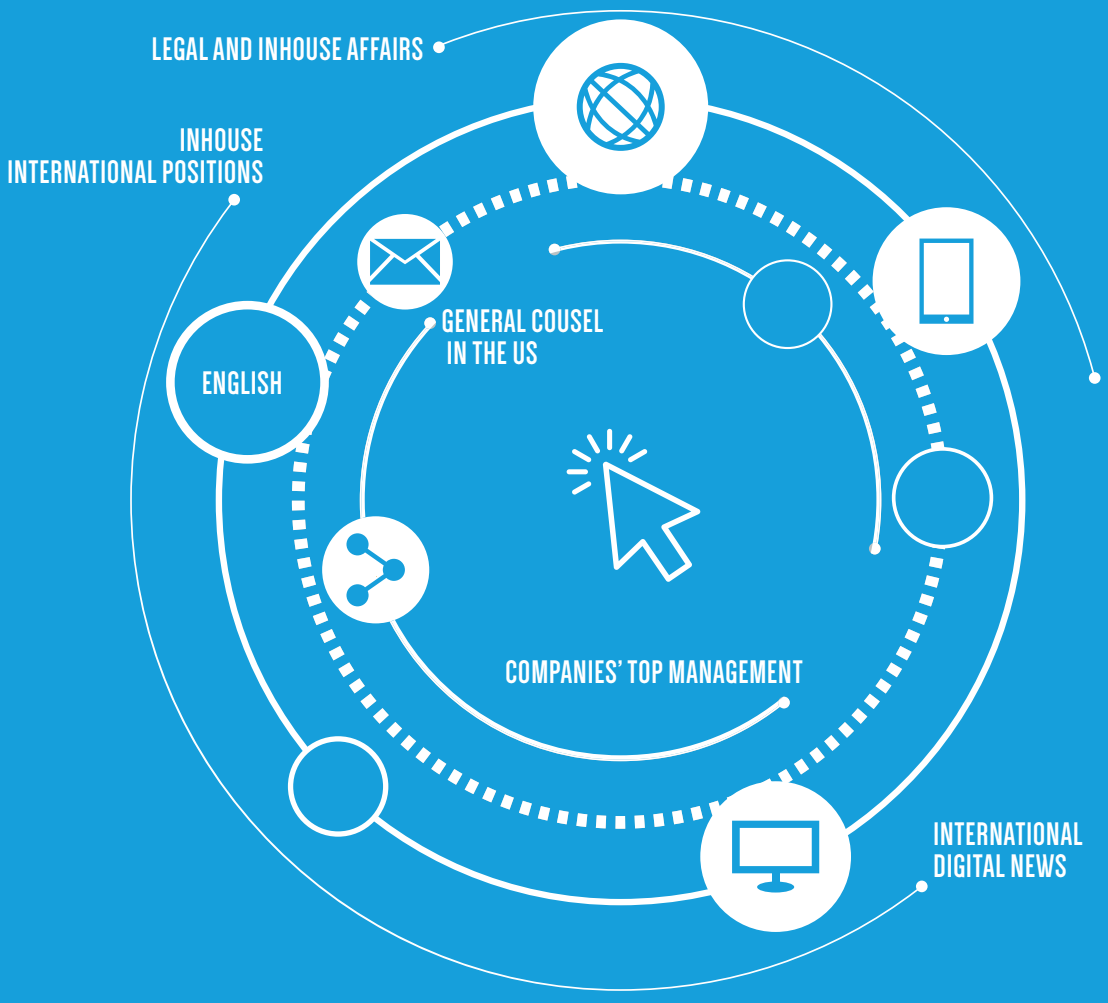
IN HOUSE... SEMPRE DI PIÙ

Una domanda verteva sul modo in cui la direzione legale risponderà all'esigenza di ridurre i costi legali. Nella gran parte dei casi (oltre il 70% delle risposte) la tendenza sarà quella di portare in house quanto più lavoro possibile. Quasi il 23% delle direzioni legali invece continuerà ad affidarsi agli studi legali, rimandando però le pratiche meno urgenti. Infine, il 6% prediligerà i fornitori di servizi legali alternativi, in quanto più economici rispetto ai tradizionali studi legali.
Legata a questo punto, c'è anche la prospettiva di espandere o meno l'organico delle direzioni legali. Oltre il 52% degli intervistati ha affermato che non ci

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITYUS

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

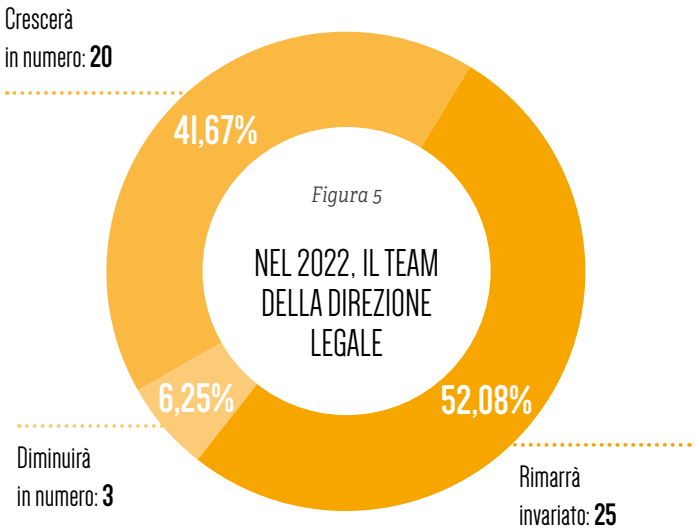


Follow us on

www.inhousecommunityus.com

GIUSEPPE CATALANO

saranno variazioni nel team, ma quasi il 42% delle risposte prevede una crescita nel numero della squadra in house. Solo il 6,25% dichiara che il numero del team legale diminuirà. Insomma, nessuno – o quasi – si ridimensiona... [*vedi figura 5*] Per Catalano è un segnale, questo sì, legato agli eventi degli ultimi due anni: «La pandemia ci ha fatto scoprire l'importanza del capitale umano e della possibilità di gestirlo con maggiore flessibilità rispetto al passato».



Insomma, la prudenza sembra farla da padrona, ma al tempo stesso ci sono le premesse per una riorganizzazione e strutturazione sempre più solida delle direzioni affari legali italiane. Ci pensa sempre Catalano a descrivere lo "stato dell'arte" delle strutture *in house* nel nostro Paese: «Sono più di due anni che le direzioni legali si stanno confrontando con situazioni che fino a qualche tempo fa erano ricomprese in clausole scritte quasi con la mano sinistra. L'evoluzione è così imprevedibile che, come mi sembra emerga chiaramente anche dal sondaggio, purtroppo i legali d'impresa si devono concentrare sulle tematiche di attualità». «Non dobbiamo farci prendere dalla tentazione di tralasciare i tanti campi su cui siamo stati chiamati a dire la nostra in questi anni, ad esempio l'impatto delle tecnologie, proprio perché la rapidità dei cambiamenti è tale che potremmo essere (ri)chiamati a focalizzarci su questi aspetti, che ora – conclude Catalano – paiono un po' meno centrali».

PREVENZIONE COLLABORATIVA: IL MODELLO 231 NEL RILASCIO DELL'INFORMAZIONE INTERDITTIVA ANTIMAFIA

di sabrina familiari*

Il Codice delle leggi antimafia e delle misure di prevenzione (D.Lgs. 159/2011, meglio noto come "Codice antimafia") prevede che, prima di stipulare, approvare o autorizzare contratti, subcontratti, o prima di rilasciare o consentire concessioni o erogazioni per importi superiori a determinate soglie, le Pubbliche Amministrazioni acquisiscano d'ufficio, tramite le Prefetture, la documentazione antimafia (comunicazioni ed informazioni).

Con il D.L. n. 152 del 6 novembre 2021, recante disposizioni urgenti per l'attuazione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) e per la prevenzione delle infiltrazioni mafiose, sono state introdotte novità in materia di interdittive antimafia.

Per "interdittiva antimafia" si fa riferimento a quel provvedimento amministrativo di natura cautelare e preventiva, emesso da un Prefetto, qualora sussistano eventuali tentativi di infiltrazione mafiosa atti ad influenzare le scelte e gli indirizzi di società o imprese interessate, limitando di fatto la capacità giuridica delle società aventi rapporti con la Pubblica Amministrazione.

In particolare, il Titolo IV "*Investimenti e rafforzamento del sistema di prevenzione antimafia*" del D.L. 152/2021 ha introdotto gli articoli 47, 48, 49 e 49 *bis* che hanno apportato importanti modifiche al Codice delle leggi antimafia e delle misure di prevenzione (D.Lgs. 159/2011).

Tra le novità di maggiore rilevanza sono da menzionare:

- il contraddittorio nel procedimento di rilascio dell'interdittiva antimafia e
- la cd. "prevenzione collaborativa", che si sostanzia in nuove misure adottabili dal Prefetto in caso di agevolazione occasionale.

Con l'art. 48 "*Contraddittorio nel procedimento di rilascio dell'interdittiva antimafia*" è stato modificato il precedente art. 92 del Codice Antimafia, prevendendo nei casi in cui:

- emergano elementi sintomatici di tentativi di infiltrazione mafiosa;
- non sussista un'esigenza di celerità del procedimento di rilascio dell'interdittiva antimafia;
- non siano pregiudicati eventuali "*procedimenti amministrativi o attività processuali in corso, ovvero l'esito di altri accertamenti finalizzati alla prevenzione delle infiltrazioni mafiose*",

la possibilità per il Prefetto di comunicare al soggetto interessato la presenza dei presupposti per l'interdittiva antimafia, ciò per consentire entro i 20 giorni successivi di presentare osservazioni scritte o di richiedere un'audizione secondo le modalità previste dall'articolo 93, commi 7, 8 e 9 del medesimo Codice.

In merito alla cd. "prevenzione collaborativa", l'art. 49 del D.L. 152/2021 ha introdotto l'art. 94 *bis* al Codice antimafia, rubricato "*Misure amministrative di prevenzione collaborativa applicabili in caso di agevolazione occasionale*".

Tale norma prevede la possibilità in capo al Prefetto, qualora accerti "(...) *che i tentativi di infiltrazione mafiosa sono riconducibili a situazioni di agevolazione occasionale*", di prescrivere ad un'impresa o altra associazione interessata, per un periodo tra i sei e i dodici mesi, l'osservanza di una o più misure di controllo, tra le quali:

1. l'adozione e l'attuazione di misure organizzative atte a rimuovere e prevenire le cause di agevolazione occasionale, anche tramite la predisposizione del Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo previsto dal D.Lgs. 231/2001;
2. la comunicazione al gruppo interforze istituito presso la Prefettura competente:
   - di eventuali atti di disposizione, di acquisto o di pagamento effettuati, o di eventuali atti di pagamento ricevuti, o di incarichi professionali conferiti, di amministrazione o di gestione fiduciaria ricevuti (di valore superiore a € 7.000 o del maggiore importo stabilito dal Prefetto) entro quindici giorni dal loro compimento;
   - di "*eventuali forme di finanziamento da parte dei soci o di terzi*" con riferimento alle società di capitali o di persone;
   - dei "*contratti di associazione in partecipazione stipulati*";
3. "*utilizzare un conto corrente dedicato, anche in via non esclusiva, per gli atti di pagamento e riscossione* (...), *nonché per i finanziamenti ricevuti*".

Decorsi i termini previsti (tra i sei e i dodici mesi), qualora accerti il venir meno dell'agevolazione occasionale e l'assenza di infiltrazione mafiosa, il Prefetto provvede a rilasciare un'informazione antimafia liberatoria e ad iscrivere la documentazione antimafia nella banca dati nazionale.

Alla luce di quanto stabilito dalla recente modifica normativa, si può affermare come il Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ex D.Lgs. 231/01 sia divenuto strumento centrale anche nella lotta al crimine organizzato di stampo mafioso. Infatti, attraverso l'adozione e/o lo sviluppo di nuovi ed efficaci protocolli operativi di vigilanza, controllo e presidio da introdurre nelle aziende a rischio, si possono prevenire o intercettare sul nascere i fenomeni legati ai tentativi di infiltrazioni mafiose al fine di evitare il rilascio da parte della Prefettura dell'interdittiva antimafia.

**Forensic Accountant e AML Specialist*

ENERGY, UN MERCATO PER TRANSACTION MANAGER

Sono 879 gli avvocati che si occupano della materia censiti dal Centro ricerche di LC Publishing. Legance ha il team più numeroso: 75 professionisti. Grimaldi ha la squadra di partner più nutrita: 25. Nell'ultimo anno l'attività in questo ambito è cresciuta del 9,4%

di vincenzo rozzo*

L'Energy è un settore in forte crescita e soprattutto in continua evoluzione. Dal punto di vista della consulenza legale, richiede competenze trasversali, aggiornamenti continui, knowledgeability dell'industry (oltre che del diritto), gestione di operazioni spesso sofisticate per clienti esigenti e preparati. In questo mercato, dunque, un consulente legale esterno, per fare davvero la differenza e soddisfare le esigenze (concrete) del cliente, deve essere «un perfetto transaction manager - ci ha raccontato un noto operatore del settore -, oltre che un ottimo avvocato». Tutto questo rappresenta sicuramente uno stimolo e un'opportunità di crescita per gli studi legali che, nel corso degli ultimi anni, hanno sempre di più investito nella practice. Adesso poi, con la transazione green e i numerosi incentivi che favoriscono investimenti e operazioni strategiche, il trend è più che mai positivo. La stragrande maggioranza degli studi legali italiani e internazionali attivi in Italia possiede infatti un dipartimento Energy definito e strutturato o, come in molti casi, un focus team dedicato (full o part time) alla materia. Su 40 studi sotto la lente del Centro Ricerche di LC Publishing, contiamo 879 avvocati attivi su questo fronte. Si tratta di un

I PRIMI 30 STUDI PER DIMENSIONE TEAM

STUDIO	PARTNERS	COUNSELS	ASSOCIATES	TRAINEES	TOTALE
Legance	14	7	51	3	**75**
Grimaldi Studio Legale	25	7	28	10	**70**
Gianni & Origoni	11	9	20	4	**44**
DLA Piper	5	0	28	8	**41**
Bird & Bird	7	7	16	3	**33**
Watson Farley & Williams	4	3	20	6	**33**
Pedersoli Studio Legale	9	5	15	2	**31**
Gattai, Minoli, Partners	6	4	18	0	**28**
Cleary Gottlieb	10	5	7	4	**26**
L&B Partners	5	3	15	3	**26**
Clifford Chance	5	1	14	5	**25**
Freshfields	5	3	11	6	**25**
ADVANT Nctm	8	1	15	0	**24**
BonelliErede	18	3	2	0	**23**
Orrick	3	2	9	9	**23**
CDRA	3	1	12	3	**19**
Macchi di Cellere Gangemi	5	5	6	3	**19**
Chiomenti	5	5	7	0	**17**
Pavia e Ansaldo	5	2	8	2	**17**
AndPartners	2	0	12	2	**16**
Eversheds Sutherland	5	2	8	1	**16**
K&L Gates	6	1	7	2	**16**
Carnelutti	8	1	3	3	**15**
CMS	5	2	7	0	**14**
EY SLT	2	1	11	0	**14**
Ashurst	3	1	8	1	**13**
Gebbia Bortolotto	3	8	0	2	**13**
Norton Rose Fulbright	4	2	3	4	**13**
Baker McKenzie	2	2	5	2	**11**
Fraccastoro	1	1	6	3	**11**
Altri					**879**

Fonte: Centro Ricerche Legalcommunity.it • Periodo di riferimento. 01/09/2020 - 30/09/2021

LEGALCOMMUNITY INHOUSECOMMUNITY FINANCECOMMUNITY

ENERGY SUMMIT

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

REGISTRATI

SPEAKERS*

GIULIO FAZIO
General Counsel
Enel

VALERIO CAPIZZI
Managing Director & Head of Energy Emea
ING BANK

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

Per informazioni: martina.vigliotti@lcpublishinggroup.it

* Panel in progress

esercito attivo in operazioni che riguardano energie rinnovabili, oil&gas, utility ed efficienza energetica, mettendo in campo competenze trasversali che spaziano dal diritto amministrativo al corporate m&a, dal project finance al tax, passando per antitrust e contenzioso.
Con 75 avvocati dedicati, Legance è lo studio con più professionisti attivi nel comparto Energy con expertise professionali provenienti da diversi dipartimenti. Seguono Grimaldi (70), Gianni & Origoni (44), Dla Piper (41) e l'ex aequo Bird & Bird,

MARCO FRANZINI

PASSAGGI DI POLTRONA I/2

Studio	Name	Role	Date of arrival	Previous firm / Company
AndPartners	**Pietro Bracco**	Partner	nov-20	Puri Bracco Lenzi e Associati
AndPartners	**Ottavia Orlandoni**	Partner	nov-20	Puri Bracco Lenzi e Associati
Ashurst	**Cristina Montesarchio**	Associate	ott-21	
CDRA	**Gloria Ciaccio**	Associate	feb-21	Studio Legale Zummo
CDRA	**Margherita Geraci**	Associate	lug-21	
Chiomenti	**Michele Calì**	Counsel	dic-21	Snam S.p.A
Chiomenti	**Niccolò Antongiulio Romano**	Associate	ott-21	Gianni & Origoni
Chiomenti	**Lorenzo Forleo**	Trainee	nov-21	Ashurst
Chiomenti	**Eugenio Tagliaferro**	Associate	set-20	Viallata Degli Espositi e Associati
Chiomenti	**Gianluca Da prato**	Associate	set-21	Gianni & Origoni
Chiomenti	**Annabella Di Pasquo**	Associate	mar-21	Molinari Agostinelli
Clifford Chance	**Niazi Shirin**	Associate	set-21	Dentons
EY	**Anna Chiara Bifulco**	Associate	feb-21	Sorgenia S.p.A.
EY	**Eleonora Lionti**	Associate	dic-20	Deloitte Legal
EY	**Annapaola Prezioso**	Associate	nov-20	Ughi e Nunziante
EY	**Giulia Codutti**	Associate	set-20	Chilosi Martelli
Fraccastoro	**Maria Cristina Mazzei**	Associate	set-21	Leone & Associati
Fraccastoro	**Silvia Cecilia Lantano**	Trainee	gen-21	
Fraccastoro	**Sara Salerno**	Trainee	mag-21	
Fraccastoro	**Camilla Livello**	Trainee	apr-21	
Gattai, Minoli, Partners	**Angelo Fabris**	Associate	feb-21	Advant Nctm
Gianni & Origoni	**Miriam Loizzi**	Counsel	giu-21	ArcelorMittal Italia

Fonte: Centro Ricerche Legalcommunity.it • Periodo di riferimento. 01/09/2020 - 30/09/2021

Watson Farley (33). Se invece guardiamo al numero di soci, nella top 5 troviamo: Grimaldi con 25 partner dedicati, BonelliErede con 18, Legance 14, Gianni&Origoni 11 e infine Cleary Gottlieb con 10. La percentuale di attività Energy sul totale dell'intera advisory degli studi legali sotto la lente è del 18,7%, con un incremento del 9,4% rispetto al dato registrato l'anno precedente. Entrando più nel dettaglio e guardando la ripartizione del lavoro per aree di specializzazione/industries, notiamo che la fetta più grande della torta riguarda l'attività sul fronte

VALENTINA BONOMO

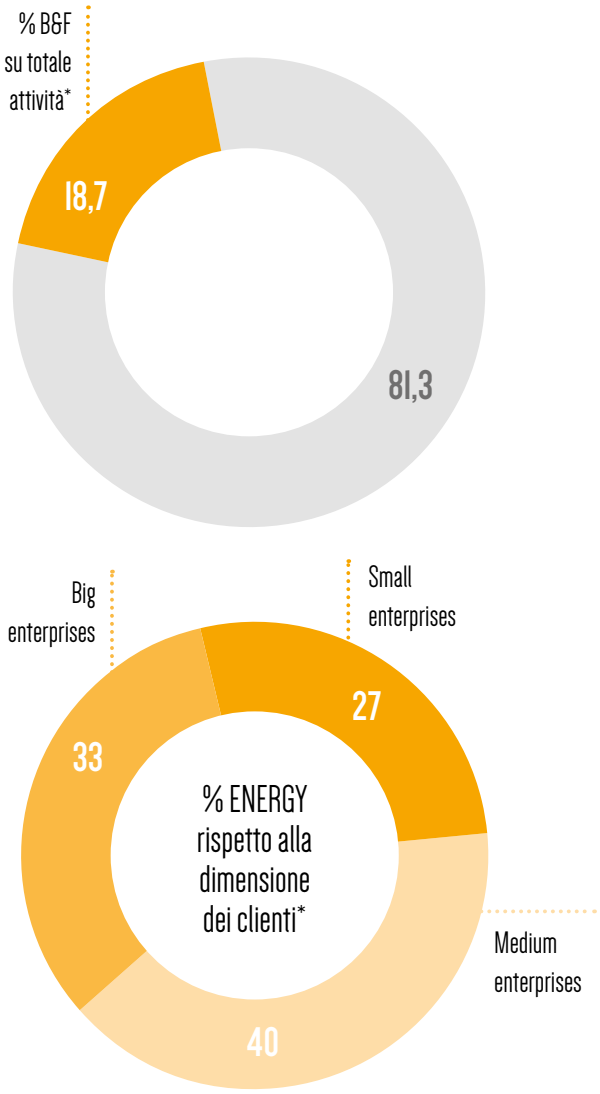
PASSAGGI DI POLTRONA 2/2

Studio	Name	Role	Date of arrival	Previous firm / Company
Grimaldi	**Enrico Soprano**	Partner	ott-21	Soprano & Associati
Grimaldi	**Marco Franzini**	Partner	mar-21	Eversheds Sutherland
Grimaldi	**Francesco Pellone**	Partner	ott-21	Pellone Associati
Grimaldi	**Vincenzo Dispinzeri**	Partner	ott-21	
Grimaldi	**Giovanni Maria Conti**	Partner	ott-21	CPA Associati
Grimaldi	**Michele Vietti**	Partner	ott-21	Vietti Avvocati
L&B Partners Avvocati Associati	**Valentina Bonomo**	Partner	dic-20	BonelliErede
LEXIA	**Altiero Pinella**	Associate	apr-21	GPA
LEXIA	**Beatrice Buntin**	Associate	lug-21	Todarello
LEXIA	**Andrea Zecchini**	Trainee	ott-21	University
Orrick	**Martina Mangano**	Trainee	set-21	
Orrick	**Costanza Scarascia Mugnozza**		apr-21	Viglione Administrative Law
Orrick	**Francesco Ghiglione**	Trainee	mar-21	Freshfields
Orrick	**Giulia Gambarini**	Trainee	mar-21	
Orrick	**Iacopo Randazzo**	Trainee	gen-21	
Orrick	**Francesco Palmeri**	Associate	nov-20	Dentons
Pavia e Ansaldo	**Carlo Emanuele Rossi**	Partner	mag-21	Carnelutti
Puccio Penalisti Associati	**Valeria Acca**	Associate	mar-21	Studio Legale Pisano
Puccio Penalisti Associati	**Francesca Del Corral**	Associate	ago-21	Zanconi & Zingari
RaffaelliSegreti	**Mattia Argento**	Associate	apr-21	Rucellai & Raffaelli
RaffaelliSegreti	**Giuseppe Salamone**	Associate		
Watson Farley & Williams	**Francesco Piron**	Partner	set-21	Macchi di Cellere Gangemi

Fonte: Centro Ricerche Legalcommunity.it • Periodo di riferimento. 01/09/2020 - 30/09/2021

%ATTIVITÀ AGGREGATE

% Attività ENERGY per practice area / specializzazioni*	%
Renewables	16,5
M&A	13,7
Administrative & Environmental	9,0
Project finance	7,3
Litigation	6,2
Infrastructures	5,5
Oil&Gas	4,8
Utilities	4,5
Energy Tax	4,4
Criminal law	4,2
Finance	4,1
Energy Efficiency	3,2
Regulatory Antitrust	2,6
Arbitration	1,5
Innovation	1,4



*Tot. studi sotto la lente del Centro Ricerche
Fonte: Centro Ricerche Legalcommunity.it • Periodo di riferimento. 01/09/2020 - 30/09/2021

energie rinnovabili (16,5%), seguono infrastrutture, oil & gas e utilites. Le expertise legali più richieste sono: M&A (13,7%), diritto amministrativo (9%), project finance (7,3%) e contenzioso (6,2%).
La domanda arriva soprattutto da imprese di medio taglio, ovvero quelle con un turnover compreso tra i 50 milioni e 1 miliardo, che ricoprono circa 40% dell'attività degli studi attivi nella materia. Seguono le imprese high market con un fatturato che supera 1 miliardo (33%) e infine le piccole con un turnover inferiore ai 50 milioni (27%).
Anche nel mondo Energy non è mancata una intensa attività di recruitment: con l'ingresso di 11 associate e 6 trainee, Legance è lo studio che ha reclutato maggiormente nel corso dell'ultimo anno. Un dato interessante riguarda il passaggio di poltrona da parte di soci. Grimaldi, ad esempio, tra marzo e ottobre 2021, ha visto l'ingresso di 5 nuovi professionisti nelle vesti di partner provenienti da diversi studi legali. Tra questi, **Marco Franzini**, ex Eversheds Sutherland. L&B Partners ha ampliato il team con **Valentina Bonomo**, proveniente da BonelliErede; **Carlo Emanuele Rossi**, ex Carnelutti, è entrato in Pavia e Ansaldo a maggio 2021 e ancora **Francesco Piron**, ex socio di Macchi di Cellere Gangemi, approdato in Watson Farley a settembre 2021.

LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com

INFORMAZIONE

EVENTI

CENTRO RICERCHE

PUBBLICAZIONI

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

MAG

LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

FINANCECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITYUS

FOODCOMMUNITY

FOODCOMMUNITYNEWS

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

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

CARLO EMANUELE ROSSI

FRANCESCO PIRON

PIETRO BRACCO

OTTAVIA ORLANDONI

Segnaliamo infine la nascita di una nuova boutique tax a novembre 2020, molto attiva nel mondo Energy: AndPartners, dove operano i due soci **Pietro Bracco** e **Ottavia Orlandoni**.
Passando alle operazioni, alcune tra le più significative, riguardano il comparto rinnovabili. Ricordiamo ad esempio l'accordo tra Enel Produzione, assistita da Hogan Lovells, e ERG Power Generation, assistita da DLA Piper, per l'acquisizione dell'intero capitale sociale di ERG Hydro per un controvalore di circa 1 miliardo di euro. Come anche A2A, assistita da Herbert Smith Freehills, nell' accordo vincolante per l'acquisizione di un portafoglio di 17 impianti fotovoltaici con una potenza nominale di 173 MW, attualmente gestiti da Octopus Renewables, seguita da Linklaters.
Sul fronte oil & gas, segnaliamo Snam, assistita da BonelliErede e Cleary Gottlieb, ed Eni, assistita da Gianni & Origoni, nell'accordo per la cessione a Snam da parte di Eni del 49,9% delle partecipazioni detenute (direttamente e indirettamente) da quest'ultima nelle società che gestiscono i due gasdotti internazionali che collegano l'Algeria all'Italia.

**Centro ricerche LC Publishing*

La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **13 posizioni** aperte, segnalate da **6 studi legali**: Hogan Lovells, Nunziate Magrone, Puccio Penalisti Associati, SC&A – Studio Dottori Commercialisti e Avvocati, Studio Legale Sutti, Studio Spinello Commercialisti Associati

I professionisti richiesti sono 16 tra: Stagiaire/Trainee, Praticante/Trainee, Associate, Associate NQ – 1PQE, Associate NQ – 2PQE, Senior Associate, Tax Consultant, Praticante dottore commercialista.

Le practice di competenza comprendono: Real Estate, Debt Capital Markets, Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, Nuove tecnologie, Diritto del Lavoro, Diritto Penale Commerciale, Restructuring, Proprietà intellettuale, lingua tedesca, Tax, Contabilità.

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

HOGAN LOVELLS

Sede: Milano
Posizione aperta: Associate NQ – 1PQE
Area di attività: Real Estate
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a Avvocato/a per potenziare il nostro team di Real Estate, sede di Milano.
Il/la candidato/a ideale è:

- Un/a giovane Avvocato/a neo-abilitato/a, con massimo un anno di esperienza post-qualifica, che abbia sviluppato competenze ed esperienza in particolare nelle operazioni di acquisizione e dismissione di asset e portafogli immobiliari, nella predisposizione di contratti di locazione, di appalto o di *property* e *facilitymanagement*, nonché nelle questioni di urbanistica, edilizia e diritto ambientale.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
Riferimenti (a chi inviare il Cv): https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Associate-NQ---1-PQE--dip-REAL-ESTATE--sede-di-Milano_R212030

Sede: Milano
Posizione aperta: Stagiaire/ Trainee
Area di attività: Real Estate
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per potenziare il nostro team di Real Estate, sede di Milano.
Il/la candidato/a ideale è:

- Un/a giovane neolaureato/a con una tesi in

diritto civile o commerciale (votazione minima 105/110) e con uno spiccato interesse per il diritto immobiliare.
Il/la professionista svolgerà attività di ricerca e supporterà il dipartimento in tutte le sue attività, ovvero in particolare nelle operazioni di acquisizione e dismissione di asset e portafogli immobiliari, nella predisposizione di contratti di locazione, di appalto o di *property* e *facility management*, nonché nelle questioni di urbanistica, edilizia e diritto ambientale.

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

Riferimenti: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Stagiaire--Trainee---REAL-ESTATE--Milano_R222591

Sede: Milano
Posizione aperta: Associate NQ – 2PQE
Area di attività: Debt Capital Markets
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a Avvocato/a per potenziare il nostro team di Debt Capital Markets, sede di Milano.
Cerchiamo un/a Avvocato che abbia maturato dai due ai quattro anni di esperienza effettiva (incluso il periodo di pratica forense) nel campo del Debt Capital Markets.
Si richiede esperienza in operazioni di **finanza strutturata**, compresi i profili relativi a **cartolarizzazioni**, **cover bonds** ed **emissioni di titoli strutturati**, maturata presso primari Studi Legali.

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

Riferimenti: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Associate-NQ---2PQE--Debt-Capital-Markets--sede-di-Milano_R212096

Sede: Roma
Posizione aperta: Senior Associate
Area di attività: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di una figura di Senior Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma.
Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori *regulatory* in generale, diritto ambientale e degli appalti, *energy* e *project finance*.

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

Riferimenti: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Senior-Associate---Regulatory--Administrative-and-Public-Law--and-Environment--Roma_R211680

Sede: Roma
Posizione aperta: Associate
Area di attività: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di una figura di Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma.
Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori *regulatory* in generale, diritto ambientale e degli appalti, *energy* e *project finance*.

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

Riferimenti: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Associate---Regulatory--Administrative-and-Public-Law--and-Environment--Roma_R211681

EDIZIONE 2022

MASTER IN MARKETING E COMUNICAZIONE LEGALE

Media partner

LEGALCOMMUNITY

In collaborazione con

MOPI
MARKETING E ORGANIZZAZIONE DELLE PROFESSIONI

MILANO

FORMULA WEEKEND DAL 18 FEBBRAIO AL 2 LUGLIO

Obiettivo

Il master punta a fornire le competenze e gli strumenti per svolgere funzioni di marketing e comunicazione in studi legali e tributari, società di consulenza di professional services, in agenzie di comunicazione e web agency;
Inoltre si propone di fornire capacità tecniche e manageriali per l'inserimento nel mondo del lavoro.

A chi si rivolge

Il Master si rivolge a laureandi, giovani laureati in discipline socio-economiche, umanistiche, giuridiche e tecnico-scientifiche, diplomati e professionisti del settore, interessati e motivati a intraprendere un percorso di carriera nel marketing e della comunicazione legale.

Modalità di ammissione

L'**iscrizione è a numero chiuso** ed è previsto un processo di selezione, comprensivo di colloquio motivazionale, finalizzato a valutare le competenze, le attitudini e le motivazioni dei candidati.

Per candidarsi **è necessario inviare CV, certificato di laurea con dettaglio esami e votazione e foto tessera.**

Saranno requisiti preferenziali: titolo di studio, conoscenza delle lingue straniere ed eventuali esperienze di lavoro.

Partners

Per informazioni e iscrizioni: www.lcpublishinggroup.com/master - chiara.seghi@lcpublishinggroup.it

Sede: Roma
Posizione aperta: Stagiaire/ Trainee
Area di attività: Nuove tecnologie
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionisti/e per potenziare il nostro team di Strategic Operations, Agreements and Regulation, sede di Roma.
Il/la candidato/a ideale è: un/a neolaureato/a in Giurisprudenza, votazione minima 105/110 ed interesse specifico su nuove tecnologie, *e-commerce*, *information technology* e *data protection* e con percorso accademico coerente.
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale. Eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate.
Riferimenti: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Stagiaire--Trainee---Nuove-tecnologie--sede-di-Roma_R222447

NUNZIANTE MAGRONE

Sede: Milano
Posizione aperta: praticante/trainee
Area di attività: Diritto del Lavoro
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: La risorsa si occuperà di supportare i professionisti dello Studio nelle attività di natura giudiziale e stragiudiziali.
Di seguito il profilo ideale del candidato:

- neolaureato/a alla prima esperienza o con massimo 6 mesi di esperienza;
- ottima padronanza degli strumenti Office;
- ottima conoscenza della lingua inglese (scritto e parlato);
- capacità analitiche e di orientamento al risultato;
- spirito proattivo e attitudine al lavoro in team.

Riferimenti: milano@nmlex.it

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

Sede: Brescia
Posizione aperta: Praticante
Area di attività: Diritto Penale Commerciale
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Lo Studio è alla ricerca di un/a neolaureato/a in Giurisprudenza da inserire come Praticante Avvocato all'interno della propria sede di Brescia.
La risorsa supporterà i professionisti dello Studio nelle attività di ricerca, studio e preparazione delle udienze, nonché nelle attività di consulenza stragiudiziale.
Sono richiesti:

- ottimo curriculum accademico (con focus su Diritto Penale)
- ottima conoscenza della lingua inglese
- attitudine a lavorare in team
- intraprendenza e flessibilità

Riferimenti: info@pucciopenalisti.it

SC&A - STUDIO DOTTORI COMMERCIALISTI E AVVOCATI

Sede: Padova
Posizione aperta: più di una
Area di attività: Restructuring
Numero di professionisti richiesti: 3
Breve descrizione
Stiamo selezionando giovani avvocati da inserire nell'area restructuring. Titoli necessari sono l'abilitazione professionale, la propensione a lavorare in team e, preferibilmente, specifiche competenze in ambito di diritto fallimentare, societario e processuale civilistico. I curricula potranno essere inviati a info@studiosca.net
Riferimenti info@studiosca.net

Sede: Padova
Posizione aperta: professionista con diploma di ragioneria o affine
Area di attività: Contabilità
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione:
Stiamo cercando un professionista con diploma di ragioneria o affine, con consolidata esperienza nel ruolo di almeno 2 anni, maturata presso Studi professionali: ottima conoscenza della contabilità, dell'IVA e della normativa delle imposte dirette e buona conoscenza degli aspetti civilistici, contabili e fiscali di società persone e capitali e del pacchetto Windows: Word, Excel, Posta Elettronica; la conoscenza di Datev Koinos costituirà titolo preferenziale. Il candidato ideale

sarà in grado di svolgere in completa autonomia le seguenti attività:

- Gestione di un pacchetto di clienti (contabilità ordinarie e semplificate), con consulenza agli stessi in materia contabile, fiscale amministrativa;
- Predisposizione e compilazione bozze di dichiarazioni fiscali periodiche e annuali per persone giuridiche (società di persone e società di capitali) e per persone fisiche (professionisti e ditte individuali) con il supporto dei professionisti di studio;
- Predisposizione unico persone fisiche;
- Predisposizione registri IVA con relative liquidazioni;
- Predisposizione dichiarazione lipe;
- Predisposizione dichiarazione IVA;
- Modelli 770 semplificati per ritenute su redditi da lavoro autonomo;
- Pieno supporto nelle verifiche sindacali e contabili in generale;Altri adempimenti contabili, fiscali, amministrativi richiesti dalla mansione

Inserimento: immediato.
Riferimenti: info@studiosca.net

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede: Milano
Posizioni aperte: Associates
Area di attività: Proprietà intellettuale, lingua tedesca
Numero di professionisti richiesti: 2
Breve descrizione: Lo Studio Legale Sutti seleziona candidati con specifica formazione ed esperienza nel campo del diritto e del contenzioso amministrativo, e in generale del diritto pubblico dell'economia, per un inserimento nelle risorse umane del proprio ufficio milanese (via Durini 20).
Riferimenti: Per partecipare alla relativa selezione è necessario sottoporre preventivamente un curriculum vitae completo all'indirizzo recruitment@sutti.com, e, in caso un interesse di massima dello studio per il profilo dell'interessato venga confermato, partecipare a uno o due colloqui sempre presso gli uffici milanesi dello SLS.

STUDIO SPINIELLO COMMERCIALISTI ASSOCIATI

Sede: Milano
Posizione aperta: Tax Consultant
Area di attività: Tax
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Si ricercano giovani e brillanti candidati che abbiano da 3 a 5 anni di esperienza in altri Studi tributari strutturati.
Attività e responsabilità

- Consulenza fiscale ordinaria;
- Pareristica in materia di fiscalità d'impresa domestica ed internazionale;
- Assistenza nella predisposizione di Dichiarazioni dei redditi di società di capitali;
- Consulenza su operazioni di gestione straordinaria o su specifiche tematiche;
- Redazione interpelli;
- Gestione del precontenzioso tributario.
- Requisiti
- Lingue: inglese, ottima conoscenza della lingua scritta e parlata
- IT skills: pacchetto Office

Ulteriori competenze
Affidabilità, serietà, puntualità, etica, capacità di relazionarsi con gli altri e lavorare in team
Riferimenti: Email per invio candidatura: info@studiospiniello.it

Sede: Milano
Posizione aperta: Praticante dottore commercialista
Area di attività: Tax
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Si ricercano giovani e brillanti neolaureati con massimo 1 anno di esperienza in altri Studi tributari.
Attività

- Supporto ai professionisti dello Studio nelle seguenti attività
- Assistenza nella predisposizione di Dichiarazioni dei redditi e IVA di società di capitali;
- Ricerche di carattere fiscale;
- Assistenza in occasione di operazioni straordinarie e nella redazione di brevi pareri

Requisiti

- Lingue: inglese, ottima conoscenza della lingua scritta e parlata
- IT skills: pacchetto Office

Ulteriori competenze
Affidabilità, serietà, puntualità, etica, capacità di relazionarsi con gli altri e lavorare in team
Riferimenti: Email per invio candidatura: info@studiospiniello.it

›››

LE TAVOLE DELLA LEGGE

FOOD FINANCE
EVERLI COMPLETA UN AUMENTO DI CAPITALE GUIDATO DA UNITED VENTURES

FOOD BUSINESS
LONGINO & CARDENAL, I RICAVI SALGONO DEL 36,3%

KITCHEN CONFIDENTIAL
OLIO E THE BOX: FOOD E MOTORI

LE TAVOLE DELLA LEGGE
L'AMÙRI SICILIAN RESTAURANT, IL MARE NEL CUORE DI MILANO

EVERLI COMPLETA UN AUMENTO DI CAPITALE GUIDATO DA UNITED VENTURES

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni registrate nel panorama italiano. L'azionariato di Masi Agricola vede crescere Renzo Rosso e Wepartner affianca La Doria

a cura di eleonora fraschini*

Everli ha chiuso un round di investimento di serie C guidato da United Ventures. Il gestore di venture capital specializzato in tecnologie digitali ha messo a punto un aumento di capitale da 22 milioni nei confronti del marketplace per la spesa online. Nel settore dei vini made in Italy, la holding Red Circle Investiments, che fa capo a Renzo Rosso, è cresciuta all'interno dell'azionariato di Masi Agricola, raggiungendo la percentuale del 10%. Infine, Wepartner ha affiancato in qualità di advisor finanziario gli amministratori indipendenti di La Doria, azienda attiva nella produzione a marchio private label di prodotti alimentari nel segmento retail, nell'ambito dell'opa promossa da Amalfi Holding.

UNITED VENTURES ENTRA NEL ROUND E DI INVESTIMENTO DI EVERLI

Everli, marketplace per la spesa online, ha completato, come parte del suo round di investimento di serie C, un aumento di capitale da 22 milioni di euro guidato da United Ventures, gestore italiano di Venture Capital specializzato in investimenti in tecnologie digitali. Everli è la terza società a entrare nel portafoglio del fondo di United Ventures Uv T-Growth, che si concentra su aziende altamente innovative in fase di crescita.
L'aumento di capitale si colloca nell'ambito del round di serie C della società e permetterà a Everli di accelerare i suoi attuali piani di espansione internazionale.

Federico Sargenti, ceo di Everli, ha commentato: "Negli ultimi mesi Everli ha sviluppato con successo la sua espansione internazionale, facendo grandi progressi e assicurandosi partnership con importanti player della distribuzione europei che aiuteranno la società a crescere ancora più velocemente. Siamo entusiasti di avere a bordo United Ventures per accelerare ulteriormente queste opportunità nel breve termine, ma anche in una prospettiva di lungo periodo, in quanto la loro esperienza e la loro storia porteranno un grande valore aggiunto al nostro percorso di crescita".

Everli ha finora gestito spese online per oltre 4 milioni di consegne in 135 città in Italia, Francia, Polonia e Repubblica Ceca, collaborando con rivenditori come Lidl, Carrefour, Conad, Coop e Kaufland. Il suo modello, che si basa su una rete di più di 3mila shopper, permette ai clienti delle aree a piccola e media densità di ricevere a casa con consegna in giornata le proprie spese, anche di grandi dimensioni, comodamente tramite l'app o il sito web Everli. I supermercati partner beneficiano di una soluzione economica e veloce per offrire rapidamente un servizio di consegna a domicilio e online facile da usare, in grado di raggiungere e fidelizzare clienti ad alto valore.

Dall'annuncio del suo round di investimento di serie C, Everli è approdata in Francia e in Repubblica Ceca si è aggiudicata diverse partnership con retailer (come Kaufland, Carrefour e Casino), ha assunto nuovi dirigenti chiave. Ha inoltre sviluppato e rafforzato team e competenze nelle aree tecnologica, di prodotto, operations, marketing e finance.

RENZO ROSSO CRESCE IN MASI AGRICOLA

RAGGIUNGENDO IL 10%

Renzo Rosso ha raggiunto il 10% del capitale nella Masi Agricola, azienda attiva nel settore dei vini made in Italy. Si consolida così la partecipazione della holding Red Circle Investiments all'interno di Masi. Un ingresso avvenuto nel 2020 con un primo 5% (del poco più del 25% del capitale che è sul mercato quotato all'Euronext Growth Milan). La partecipazione di Red Circle era salita poi al 7,5% ad aprile dello scorso anno. Un salto che aveva portato al fondatore di Diesel due posti in consiglio d'amministrazione (ricoperti dallo stesso Renzo Rosso e dal manager del vino **Lorenzo Tersi**) e il presidente del collegio sindacale.

Superando il 10% del capitale Rosso consolida la propria posizione di secondo azionista e risponde al recente ingresso nell'azionariato di una delle aziende simbolo dell'Amarone della Valpolicella di Enpaia, l'ente di previdenza dei lavoratori agricoli che nei mesi scorsi aveva rilevato una quota del 4%, salita poi al 5%.
L'investimento di Rosso rappresenta inoltre un riconoscimento per Masi Agricola e per la famiglia **Boscaini** (che con i tre fratelli **Sandro**, **Bruno** e **Mario** ognuno con il 24,5% mette insieme il 73,5% del capitale) che nei giorni scorsi ha comunicato i dati del bilancio 2021 (con fatturato in crescita di oltre il 28%) e che proprio quest'anno festeggerà le 250 vendemmie alla guida dell'azienda.

Sandro Boscaini, presidente di Masi Agricola, aveva dichiarato: "Il conto economico del 2021 registra il ritorno della performance numerica al pre-covid, nonostante diversi mesi in cui l'horeca è stata assoggettata a misure restrittive e nonostante la persistente rarefazione dei viaggi internazionali, che continua a penalizzarci nel canale duty free, nell'hotellerie di lusso e nelle metropoli. Questi incoraggianti risultati derivano sia dalla forza del brand, che dall'utilizzo coordinato di tutti i canali distributivi e dalla segmentazione di gamma. Uno stimolo a mantenere stabili le nostre linee-guida strategiche, nell'anno della duecentocinquantesima vendemmia della famiglia Boscaini al Vaio dei Masi".

WEPARTNER CON LA DORIA NELL'OPA PROMOSSA DA AMALFI HOLDING

Wepartner ha affiancato in qualità di advisor finanziario gli amministratori indipendenti di La Doria, azienda attiva nella produzione a marchio private label di prodotti alimentari nel segmento retail, nell'ambito dell'opa promossa da Amalfi Holding (società riconducibile al fondo Investindustrial).

Wepartner ha affiancato gli amministratori indipendenti di La Doria rilasciando una fairness opinion sul corrispettivo dell'opa offerto da Amalfi Holding. In particolare, l'attività è consistita nella stima del fair value di La Doria attraverso procedure valutative applicate ai dati contabili, gestionali e di mercato, con l'obiettivo di redigere un parere circa la congruità nel profilo finanziario delle condizioni economiche dell'offerta.

Il team di che ha assistito La Doria è composto dal founding partner **Massimiliano Nova**, dai manager **Sandro Vecchione** e **Rosita Rizzi** e dall'analyst **Marco Riccadonna**.

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

RICCARDO ULERI

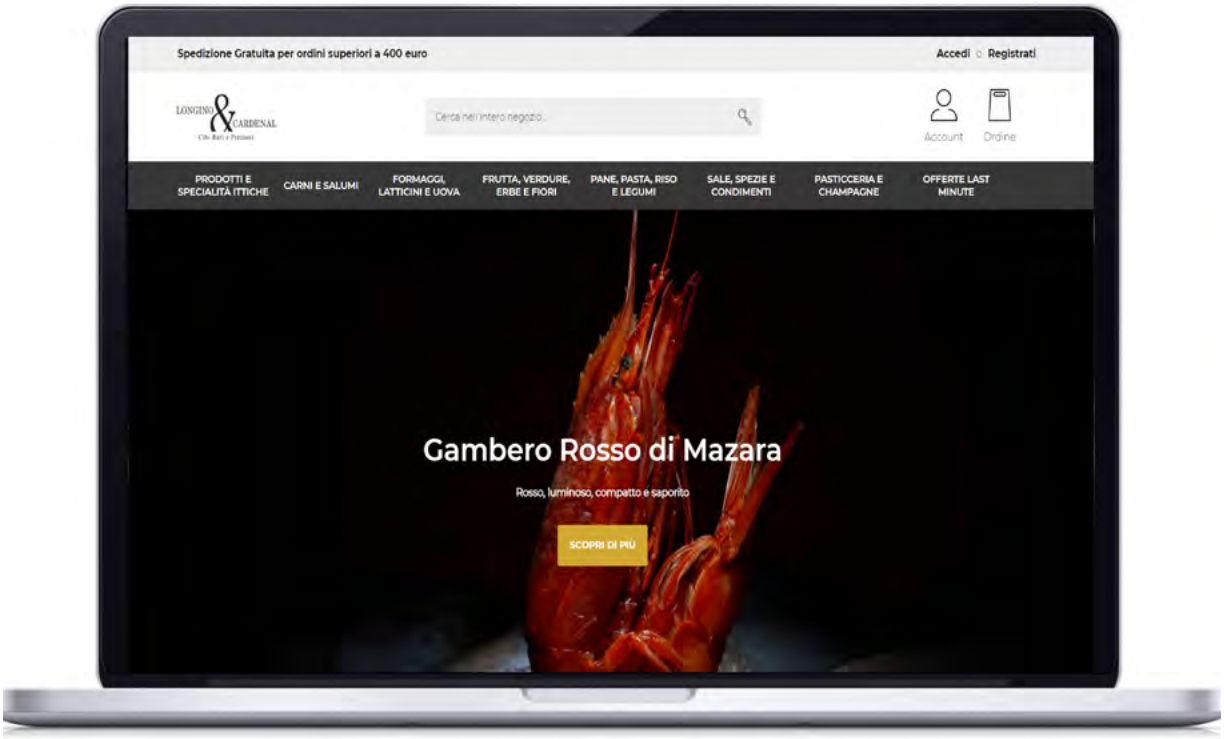
LONGINO & CARDENAL, I RICAVI SALGONO DEL 36,3%

La società specializzata nella ricerca e distribuzione di prodotti alimentari di alta gamma spingerà sempre di più anche sull'e-commerce. Parla Riccardo Uleri

di letizia ceriani

Longino & Cardenal dal 1988 cerca, seleziona e distribuisce prodotti per l'alta ristorazione nazionale e internazionale. Quest'anno ha lanciato un sito e-commerce dedicato al segmento b2b (*business to business*) che si affianca al portale online b2c (*business to consumer*), lanciato poco dopo la prima pandemia, nell'ottobre 2020.
Come ha spiegato il presidente della società, **Riccardo Uleri**, la novità tutta digital permetterà alla società di affermarsi in un segmento di mercato che – in base a quanto rilevato dall'Osservatorio eCommerce b2c del Politecnico di Milano - in Italia vale circa 2,7 miliardi di euro.
Intanto, Longino ha chiuso un 2021 in forte crescita: sono stati registrati ricavi da 26,3 milioni di euro e una crescita del +36,3% rispetto ai 19,3 milioni del 2020. Anche il canale e-commerce b2c ha superato 1,1 milioni di euro, contro ai 445mila registrati nel primo semestre 2020. L'online ha invece generato 1,2 milioni di accessi e 9.400 ordini.
La storia di Longino ha radici trentennali. A fine anni '80, la società importa caviale iraniano e lo rivende a ristoranti e a gastronomie specializzate.
Negli anni successivi, Longino struttura il proprio business partendo da un'intuizione: importare la materia prima e rivenderla ri-confezionata con una precisa identità.
In occasione della presentazione dei partner 2022 presso l'Università delle Scienze Gastronomiche di Pollenzo - di cui è diventato socio sostenitore – Riccardo Uleri ha raccontato a Foodcommunity la business strategy.

Il 2022 sarà un anno di novità per la società. Innanzitutto, l'ingresso del nuovo canale e-commerce, pensato per il servizio b2b, si affianca all'e-shop b2c nato all'inizio della pandemia. Quali risultati vi ha dato ad oggi il nuovo canale?
Il canale e-commerce non ci ha dato immediatamente i risultati sperati, ma ci ha



sicuramente aiutato ad affrontare la chiusura dei ristoranti. Siamo convinti che nel futuro sarà molto strategico. Il nostro 2022 è segnato dalla conversione ad una quasi totale digitalizzazione, e questo ha sicuramente ha reso più semplici e immediate le modalità degli ordini, così come i nostri sistemi informativi. Sono strumenti nuovi, che esigono rodaggio, ma ci aspettiamo ci diano grandi plus.

Come nasce il sito?
Il sito b2b, implementato dal nostro team, sta rivoluzionando il nostro modo di lavorare. Il sito è pensato per essere il più dettagliato possibile, in modo da aiutare e guidare il cliente nella ricerca del prodotto giusto. L'intuizione deriva dalla filosofia del b2c, da cui abbiamo imparato moltissimo. È complementare al nostro servizio personale, costituito dai nostri agenti fisici; non vuole sostituire l'assistenza clienti che rimane un punto fermo nella nostra impostazione aziendale. Agli agenti spetta la parte di lavoro più strategico, mentre il sito agevolerà ordine e acquisto che avvengono via web.

> LA NOSTRA FILOSOFIA METTE IL CLIENTE AL CENTRO

L'agente da venditore diventerà consulente, in un certo senso...
Sì, esatto. Diciamo che gli agenti avranno dalla loro un aiuto in più. La nostra filosofia mette il cliente al centro e nel chiederci cosa cercasse in questo particolare momento storico, abbiamo cercato di progettare un servizio *ad hoc*. Ora il servizio sarà duplice: l'assistenza clienti avrà un orario diurno, come un normale "customer service", che può avvenire eventualmente anche su appuntamento. Il servizio online è invece attivo 24 ore su 24.

È quindi un servizio pensato per facilitare la vita al cliente.
L'online dà la possibilità al cliente di comprare come e quando vuole. Ovviamente, stiamo formando il team in questo senso. Siamo in una fase di ricerca e sviluppo. Il corso di formazione è breve, ma è giusto che venga fatto. Stiamo anche sviluppando un servizio clienti diversificato: il cliente deve essere agevolato, che sia più tradizionale o poco spigliato con la tecnologia.

Quanto potranno influire, secondo lei, i rincari che ci sono stati e che ci saranno?
Ovviamente, anche noi nell'anno passato

abbiamo avuto delle perdite. È vero anche che avendo noi prodotti nobili e rari, il rincaro è stato decisamente meno impattante rispetto al settore del mass market. Un nostro uovo, per esempio, non soffre più di tanto del rincaro sui mangimi, che solitamente sono diversi da quelli comuni. Innegabilmente la crisi generale ha influito e influirà, ma per ora non siamo allarmati.

Ad oggi quali e quante tipologie di prodotti avete nel vostro catalogo?
Abbiamo tutte le tipologie: carne, pesce, salumi, formaggi, prodotti freschi, specialità ittiche...nel nostro portafoglio abbiamo circa 2.000 referenze per circa 90 partner.

La pandemia vi ha fatto perdere dei partner?
No, assolutamente. Novanta sono solo i principali, quelli ufficiali, ma se ne aggiungo di minori o di nuovi. I fornitori sono più o meno 150. I ristoranti che forniamo invece sono 5.500.

> CERCHIAMO SEMPRE NUOVI PRODOTTI, ANCHE AI CONFINI DEL MONDO

TONNO FUENTES

OSTRICA MARCONIL7

Ha notato una flessione dei clienti durante e dopo la pandemia?
Non ci sono stati grandi cambiamenti. L'alta ristorazione ha avuto perdite, ma contenute.

Per quanto riguarda il mercato più domestico, invece?
Nel 2020 abbiamo introdotto il canale b2c, un canale alternativo e complementare che sicuramente si svilupperà e il consumatore finale è sicuramente uno dei nostri obiettivi. Dal 2010, e poi con Expo 2015, c'è stato un boom mediatico nel mondo del food, esploso poi con programmi come Masterchef e con l'esplosione di Instagram. Oggi pensiamo che Longino possa avere successo anche con i privati e arrivare nelle case di tutti. Sono convinto che sia una punta di eccellenza rispetto ad altri canali. La gente ama cucinare a casa imitando i programmi di cucina e gli chef e noi offriamo prodotti che difficilmente si trovano nella grande distribuzione. Vendiamo made in Italy, ma anche tanti prodotti internazionali pensati per i mercati internazionali. È vero che sul made in Italy abbiamo tanta concorrenza perché quasi tutti hanno un canale e-commerce...ma lavoriamo per mantenere la nostra identità.

Sul canale b2b finiscono tutti i tipi di porzionature?
Sì, ma chiaramente la porzione è fatta su misura per il cliente. Il prodotto è lo stesso ma porzionato in modo diverso. A volte lo dimensioniamo noi oppure lo commissioniamo al fornitore. Se tutti i nostri produttori hanno una linea retail, la nostra si propone come: alta gamma in porzioni da casa.

OLIO E THE BOX: FOOD E MOTORI

Un progetto originale ha preso vita nel Varesotto e mette insieme ristorazione e passione per le vetture d'epoca. Ne parlano Luigi e Lucia Milini insieme allo chef Andrea Marinelli

di camilla rocca

LUIGI MILINI

ANDREA MARINELLI

Cibo e motori. Un nuovo progetto nel Varesotto, a Origgio, si mette in luce. Si chiama The Box, una serra dove coltivare gli ortaggi, con all'interno una mostra di vetture d'epoca e il ristorante Olio, un progetto in equilibrio tra piacere e benessere, grazie all'incontro tra i prodotti del mare, quelli dell'orto e l'essenziale olio extravergine di oliva.
Titolare e fondatore del progetto è **Luigi Milini**. A guidare la cucina, invece, c'è lo chef **Andrea Marinelli**.
A fare da fil rouge è l'olio extravergine di oliva, elemento indispensabile in ogni piatto, selezionato in diverse varietà per esaltare i sapori delle pietanze, con cucina a parte per chi soffre di celiachia. Ma anche un cocktail bar, attorniato da divertenti macchine vintage, affidato alle mani esperte del barman **Marco Neri**.
Abbiamo intervistato i diversi protagonisti, inclusa **Lucia Milini**,

marketing&operation manager di questo articolato progetto, matrioska di attività e passioni.

Un contenitore multiforme, che abbina cibo, mixology e il mondo dei motori. Da dove nasce questa idea?

Luigi Milini: Dalla voglia di condividere le nostre passioni: il mangiare e bere bene in primis, ma anche la passione per l'arte contemporanea e quella per le auto storiche. Abbiamo creato Olio e The Box perché potessimo vivere le nostre passioni insieme a chiunque voglia condividerle con noi e con gli altri.

Quale dei diversi concept, ovvero sala eventi, ristorante, bar e lounge, sono le più remunerative?

Luigi Milini: L'intera struttura ha aperto i battenti solo ad agosto 2020, quindi a causa delle restrizioni imposte dalla pandemia alcuni degli elementi del concept sono rimasti in stand by per un po', in attesa di poter essere sviluppati nel modo corretto. In questo scenario, il Ristorante Olio è stato da subito l'elemento trainante del progetto, quello che ci permette di farci conoscere e di stimolare la curiosità dei clienti. Questo ci ha consentito di far partire, proprio da questa primavera, anche il settore degli eventi, che spesso coinvolgono i servizi di Olio e del suo cocktail bar, ma anche la nostra The Box Car Collection, la collezione di auto storiche della nostra struttura.

Quali invece sono a supporto delle altre attività ma imprescindibili?

Luigi Milini: Ogni tessera del "puzzle" è importante, perché tutte sono state pensate per incastrarsi perfettamente. Le serre, per esempio, sono strutture imponenti che ospitano durante la stagione invernale gli agrumi, gli ortaggi e le spezie per la nostra cucina, ma anche parte della collezione di auto storiche. E proprio le auto rappresentano un elemento di unicità e di attrazione importante per il nostro concept: per questo stiamo potenziando il legame tra il mondo auto e gli altri elementi del progetto, per sfruttarne al massimo il fascino.

TM

9th Edition

SAVETHEBRAND

BY FOODCOMMUNITY

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

SAVE THE DATE

04.07.2022

MILANO

Partner CARNELUTTI LAWFIRM

#SaveTheBrand

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

PUBLISHINGGROUP LC

Come si riesce a inserire l'olio in ogni piatto, chef Marinelli? Si tratta di una sfida impegnativa o le è venuto naturale?
Andrea Marinelli: L'olio è un elemento imprescindibile nella cucina mediterranea, che è quella a cui mi ispiro per i menù di Olio. Nel nostro ristorante abbiamo scelto di utilizzare l'olio extravergine di oliva ovunque possibile, ma non ne facciamo una questione di quantità bensì di qualità. Inoltre, la parola "olio" è una sorta di fil rouge tra gli elementi distintivi del nostro progetto, perché lega l'olio che usiamo in cucina, l'olio degli ulivi secolari che svettano nel nostro giardino, l'olio dei motori e quello dei dipinti che impreziosiscono la nostra sala".

Come possiamo definire la sua cucina?
Andrea Marinelli: Mi impegno per garantire sempre ai clienti una cucina elegante ma allo stesso tempo gustosa. Selezioniamo molto attentamente gli ingredienti per provenienza e cerchiamo di prediligere la sostenibilità. Lo facciamo con i pesci, scelti in base a criteri di pesca sostenibile, ma anche con gli ortaggi e le erbe, che coltiviamo nei nostri orti e nelle serre. Infine, la mia cucina è attenta. Non solo ai gusti dei clienti, ma anche ai loro problemi alimentari: tutti i piatti in menù sono ordinabili anche senza glutine, perché Olio è un ristorante certificato AIC, Associazione Italiana Celiachia.

Quali sono i vostri piani per il futuro? Vi saranno altre novità?
Lucia Milini: Le novità a The Box non mancano mai, è un contenitore di passioni pronto ad accogliere anche stimoli esterni e a rinnovarsi. Non tutte le cose che attualmente compongono lo spazio sono state programmate fin dall'inizio: abbiamo notato che questo piace ai nostri visitatori, venire stupiti e vivere ogni volta un'esperienza diversa. Pianifichiamo di diventare presto un punto di riferimento per tutti gli interlocutori che condividono le nostre passioni: ci stiamo concentrando su eventi che coinvolgono le autovetture e vogliamo organizzare appuntamenti culturali in cui poter ascoltare storie, parlare di bellezza, degustando una cena di alta qualità in un'atmosfera rilassante ma sempre elegante.

L'AMÙRI SICILIAN RESTAURANT, IL MARE NEL CUORE DI MILANO

di camilla rocca

MARIO VALVERI E LA MOGLIE ANGELA

Quando la tradizione culinaria incontra l'amore e la passione per il territorio di Messina non può che essere un vero tripudio di Sicilia a Milano. Si presenta così L'Amùri Sicilian Restaurant, un luogo in cui la forza del mare emerge dai piatti creativi e contemporanei.

I padroni di casa, **Mario Valveri** e la moglie **Angela**, amano raccontare che senza radici ben salde un albero non può resistere ben radicato a terra. E infatti questo nuovo ristorante è solo l'ultimo locale di una lunga storia e tradizione. Prima la vendita di prodotti artigianali in bicicletta, poi con un piccolo chiosco e infine aprendo un bar, tra i più famosi di Messina. Il via di molte altre attività nella ristorazione.
Questa grande esperienza si traduce in una cura rivolta a tutti gli aspetti del ristorante, sia per quanto riguarda il menu che l'arredamento: i colori scaldano l'ambiente. Nel ristorante, dal soffitto, pende una delle pigne più grandi realizzate a Caltagirone.

Ma parliamo di cucina. Tra gli antipasti da non perdere l'arancino al nero di seppia su fonduta di Ragusano DOP. Menzione anche per la caponata. Tra i primi, i paccheri con pesce spada, melanzane e pistacchi di Bronte o le busiate alla siciliana. E sicuramente tra i secondi, vera scoperta del ristorante, gli involtini di pesce spada alla griglia o alla Ghiotta Messinese. Neanche a dirlo ottimo il cannolo o la cassatina scomposta tra i dolci.
Questa nuova apertura si chiama così per un motivo: è subito vero amore.

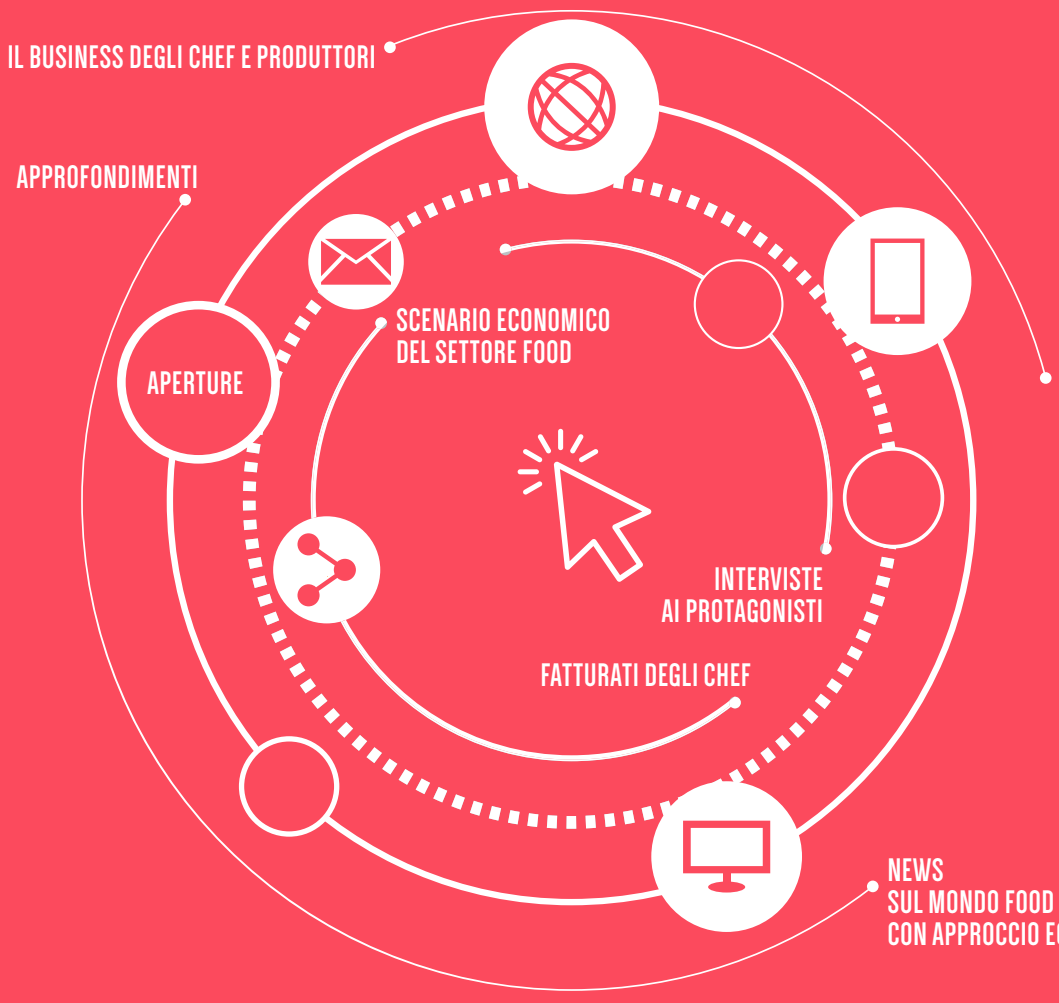
L'obiettivo è quello di trasmettere i sapori e i profumi del mare attraverso piatti che siano l'esaltazione della tradizione siciliana."L'amùrì per la cucina" si rispecchia nelle ricette a base di pescato freschissimo accompagnate da prodotti espressione del territorio come le arance di Ribera o le Melanzane di Niscemi. Materie prime di ottima qualità sono alla base di tutte le elaborazioni, realizzate a regola d'arte e capaci di far viaggiare l'ospite con tutti i sensi – dal gusto all'olfatto - trasportandolo in riva al mare, sulle spiagge di Sicilia.

L'AMURI – SICILIAN RESTAURANT - VIA MAESTRI CAMPIONESI, 30 – MILANO - 02.36532833 - LAMURI.IT

LC PUBLISHING GROUP

FOODCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social

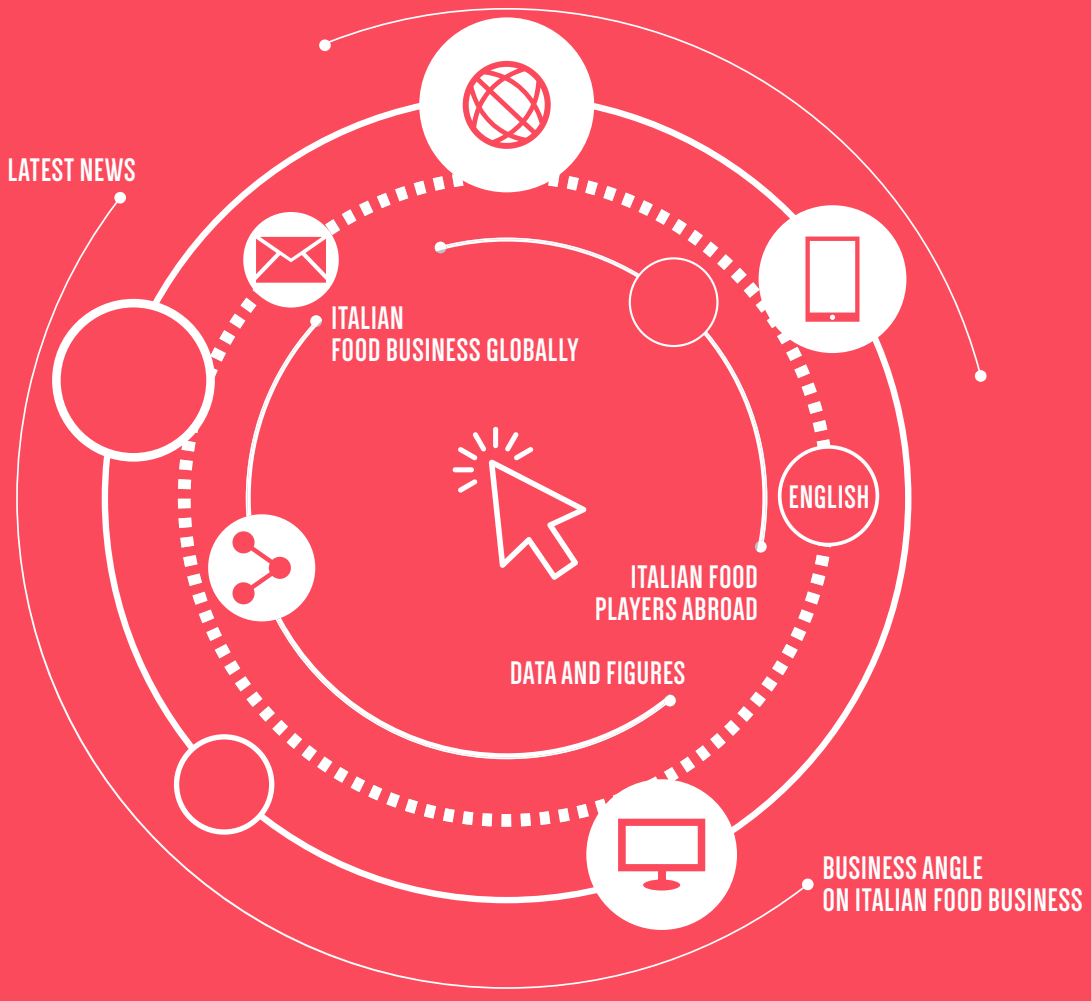
Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.foodcommunity.it

LC PUBLISHING GROUP

FOOD COMMUNITY NEWS

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



Follow us on

www.foodcommunitynews.com