

Finanza alternativa

MINIBOND ALLA PROVA
DELLA CRISI

Fintech

MICROPAGAMENTI,
LA PANDEMIA SPINGE
LA MONETA ELETTRONICA

Innovazioni

REVOLUT, LA FINANZA
È UNA COSA FACILE

Nomi e cifre

BEST 50
SPECIALE FATTURATI

Speciale

LEGALCOMMUNITY
FINANCE AWARDS, 2020
I VINCITORI

Follow the money

M&A: LE TLC REGGONO
L'URTO DEL COVID-19

In emergenza

VINO, IL BICCHIERE
È MEZZO VUOTO

Parla il banchiere e fondatore
di Cherry. «Il mercato dei
crediti deteriorati oggi è
vaccinato, ma la mole in arrivo
è ingente». Quanto? «Mi
stupirei se fosse meno dei 200
miliardi della crisi precedente»

GIOVANNI BOSSI:

«IL SERVICER DEL FUTURO DEVE AVERE COMPETENZA E TECNOLOGIA»



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

Sono gli awards che si riferiscono alla testata Legalcommunity ovvero che premiano i migliori avvocati di studi per settore industriale o di area di diritto. Sono 10 all'anno.

Tax Awards	Web Edition New Date , 28/05
IP & TMT Awards	Web Edition New Date , 11/06
Corporate Awards	In riprogrammazione
Italian Awards	In riprogrammazione
Forty under 40 Awards - Italy	In riprogrammazione
Labour Awards	Milano, 17/09
Litigation Awards	Milano, 01/10
Marketing Awards	Milano, 26/10

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

La settimana internazionale di eventi per la Legal Business community a Milano.

Legalcommunity Week **New Date** Milano, 12-16/10



INHOUSECOMMUNITY AWARDS

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

Inhousecommunity Awards - Italia	Milano, 15/10
Gold Awards	Madrid, 05/11
Inhousecommunity Awards - Switzerland	Lugano, 12/11

INHOUSECOMMUNITYDAY
LCPUBLISHINGGROUP

L'Inhousecommunity Day è un evento di una giornata dedicato alla figura del giurista d'impresa.

Inhousecommunity Day Web Edition, 11/06



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 Web Edition **New Date**, 14/07
Foodcommunity Awards Milano, 30/11



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.

Financecommunity Awards Milano, 19/11



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

Corporate Music Contest	New Date Milano, 14/10
Sustainability Awards	Milano, 14/12

Iberian Lawyer

Questi eventi si riferiscono alla testata Iberian Lawyer e premiano i migliori avvocati e professionisti del settore legal in Spagna e Portogallo.

Labour Awards - Spain	New Date, Madrid, 08/10
Forty under 40 Awards - Spain	New Date, Madrid, 29/10
Labour Awards - Portugal	New Date, Lisbona, 26/11
InspiraLaw	In riprogrammazione



Si pongono l'obiettivo di far emergere i migliori avvocati di studi specializzati nel settore "Energy & Infrastructure" in America Latina.

Energy & Infrastructure Awards Sao Paulo, 20/10

SU NPL E UTP ABBIAMO UN VANTAGGIO, NON SPRECHIAMOLO

di laura morelli

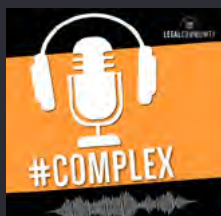


Il credito bancario è per il momento l'arma principale, se non l'unica, utilizzata dal governo per fronteggiare la crisi di liquidità a cui stanno andando incontro molte imprese.

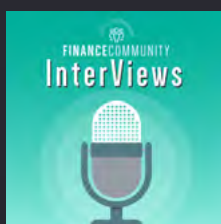
Più crediti bancari, se pur con garanzia statale, significano però anche un'altra cosa: più rischio che questi crediti si trasformino in incagli o peggio ancora in sofferenze. Un rischio che è quantomai concreto, basti pensare alle previsioni sull'andamento dell'economia a livello globale: solo per l'Italia le prospettive più "rosee" indicano una caduta del Pil del 6%, quelle più pessimistiche del 10% almeno. Di fronte a questa probabile congiuntura, credere che una grande quantità di questi nuovi crediti non incappi neanche in parte in dei ritardi è da sciocchi più che da ingenui. E il tema, come sollevato da **Giovanni Bossi**, fondatore di Cherry ed ex numero uno di Banca Ifis, nell'intervista che troverete in questo numero di **MAG**, è che questa massa sarà molto sostanziosa, o almeno quasi sicuramente non inferiore ai 200 miliardi di non performing loans piovuti nel sistema. Ai quali, è bene ricordarlo, vanno aggiunti i 325 miliardi di euro di non performing exposures (246 miliardi di sofferenze bancarie e 79 miliardi di unlikely to pay) ancora da recuperare.

SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE
DEGLI STUDI LEGALI



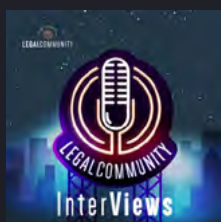
UNA RACCOLTA
DI TUTTE LE INTERVISTE
E I COMMENTI DEI PROFESSIONISTI
DELLA FINANZA



STORIE
DEI PROTAGONISTI
DELLA COMMUNITY
DEL FOOD & BEVERAGE



LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



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



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



Sono cifre che ci riportano ai tempi duri di cinque o sei anni fa, quando i crediti deteriorati erano una spada di Damocle pronta a distruggere il nostro sistema bancario.

Oggi però le cose stanno diversamente e sugli npe in Italia abbiamo un grande vantaggio: sappiamo cosa dobbiamo fare. All'indomani della prima crisi, le banche erano sostanzialmente impreparate, non c'era mercato, si faticava a trovare un prezzo e mancavano i soggetti in grado di operare lungo tutta la filiera del credito problematico, dagli investitori ai servicer. Tutti elementi che adesso invece ci sono e sono in qualche modo rodati.

Bossi lo dice chiaramente, il nostro sistema è vaccinato. E per quanto le criticità e le incertezze siano tante, a partire da ciò che riguarda la capacità di recupero, è necessario che chi lavora nel settore non sprechi questo vantaggio tattico.

Come fare? Innanzitutto inquadrando bene i processi e cercando di tararli al nuovo scenario macro economico. Ciò vale per le banche ma anche per i servicer, incaricati del compito più difficile del recupero.

A proposito del recupero, anche questo dovrebbe essere livellato alla nuova normalità e dovrebbe tenere conto, molto più che in passato, della congiuntura. Bossi ha parlato di "sostenibilità" del debito. Ebbene, il modello del recupero massimo nel minor tempo possibile non può essere adatto di fronte a uno scenario di Pil a -10%. Occorrono capitali pazienti e rientri sostenibili.

Terzo, a differenza dell'ondata di crediti problematici precedente, oggi c'è un elemento in più che arriva in soccorso, cioè la tecnologia. Questa, lo abbiamo detto più volte, interviene soprattutto nella gestione del dato, nella classificazione o *clusterizzazione* dei dati e quindi nella capacità di reperire più informazioni possibili su quel determinato credito, ma non solo. Proprio la scorsa settimana Prelios ha annunciato che su BlinkS, la piattaforma digitale per il trading di crediti deteriorati sviluppata dal gruppo, sono stati transati non performing per oltre 30 milioni. Un primo passo verso lo sviluppo di modelli digitali anche per la compravendita dei pacchetti, accorciando i tempi e riducendo i costi.

La crisi è ormai tangibile e volendo citare una grande serie televisiva potremmo dire che "l'inverno sta arrivando". Ma questa volta le coperte le abbiamo, soprattutto per ciò che riguarda npl e utp. Ne stiamo parlando, siamo pronti. È essenziale fare in modo che tutto questo non sia inutile. 📺

IL MODELLO
DEL RECUPERO
MASSIMO NEL
MINOR TEMPO
POSSIBILE NON PUÒ
ESSERE ADATTO
DI FRONTE A UNO
SCENARIO DI PIL A
-10%. OCCORRONO
CAPITALI PAZIENTI
E RIENTRI
SOSTENIBILI



WEB EDITION

7[^] Edizione

Tax AWARDS

SCOPRI I FINALISTI QUI

28.05.2020

DALLE ORE 19.00



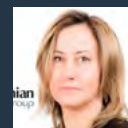
Giuseppe Abatista
Group Tax Director – Deputy
Planning and Control
Director,
Salvatore Ferragamo



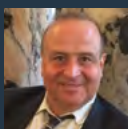
Simona Alberini
Country Tax Manager Italy,
ABB



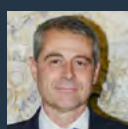
Fabio Aramini
Head of Transfer Pricing,
Kering



Laura Beretta
Group Tax Director,
Prismian Group



Franco Biccari
Tax Litigation Manager,
Generali Group



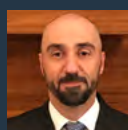
Roberto Buccelli
Direttore Accounting and Tax,
Edison



Alessandro Bucchieri
Head of Tax Affairs,
Enel



Daniele Ciolfi
Country Tax Manager – Italy,
Unilever



Pierluigi Colombi
CFO,
Pernigotti



Marilena Di Battista
Tax Director,
Siemens



Francesca Fabbri
Responsabile Amministrazione,
Bilancio e Fiscale,
Italo



Claudio Feliziani
Group Tax Director, *De Agostini*



Enrico Felter
Direttore Affari Legali,
Italmobiliare



Paolo Fietta
Direttore Generale Corporate
e Group CFO,
Gruppo Sole 24 ORE



Laura Filippi
CEO,
ITW Italy Holding



Cristian Filocamo
Chief Financial Officer,
Mutti



Paola Flora
Responsabile Servizio Consulenza
e Compliance Fiscale,
UBI Banca



Gaia Frascchetti
Tax Director,
Loro Piana



Claudio Frigerio
Head of Tax,
FCA bank



Filippo Gaggini
Managing Partner,
Progressio SGR



Letizia Gori
CFO,
Missoni



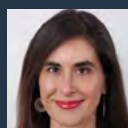
Laura Greco
Head of Tax,
Vodafone Italia



Fabio Grimaldi
Senior Vice President –
Finance – Head of Group Tax
Department,
Piaggio & C.



Massimo Guarnieri
VP Versace Global Tax,
Versace



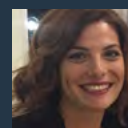
Valentina Incolti
Senior Manager – International Tax,
Amazon Italia Services



Sara Lautieri
Tax Director,
Gruppo Reale Mutua Assicurazioni



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



Francesca Mazza
Head of Tax Compliance,
FinecoBank



Valentina Montanari
CFO,
Gruppo FNM



Vito Orlando
Head of Tax,
Salini Impregilo



Andrea Papi
Head of Tax Affairs,
Generali Investments Holding



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



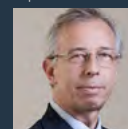
Giuseppe Peta
Tax Manager,
Ferrari



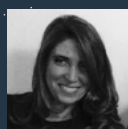
Federica Pitrone
Head of International Tax,
Intesa Sanpaolo



Silvia Roselli
Head of Fund Finance Italy,
Savills Investment Management



Stefano Rossi
CFO,
Alba Leasing



Valeria Sacco
Head of Tax Italy,
Crédit Agricole Corporate & Investment Bank



Carlo Sauve
Amministrazione Finanza e
Controllo Fiscale,
Poste Italiane



Giacomo Soldani
Head of Tax,
EssilorLuxottica



Dario Taglioretti
Head of Tax,
Prometeon Tyre Group



Marco Tomei
Head of Finance & Tax,
Bayer



Roberto Trozzi
Controlling & Tax Manager,
Nissan Italia

N.142 | 18.05.2020

Registrazione Tribunale di Milano n. 323
del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Capiservizio

laura.morelli@lcpublishinggroup.it

ilaria.iacinta@lcpublishinggroup.it

con la collaborazione di

massimo.gaia@lcpublishinggroup.it

francesca.corradi@lcpublishinggroup.it

giuseppe.salemmi@lcpublishinggroup.it

anthony.paonita@inhousecommunity.com
(da New York)

Video Production

francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it

Centro ricerche

alessandra.benozzo@lcpublishinggroup.it

vito.varesano@lcpublishinggroup.it

vanessa.costa@lcpublishinggroup.it

Art direction

hicham@lcpublishinggroup.it • kreita.com

Design Team

roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it

Managing director

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

Coo

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

General Manager

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Communication & BD Manager

helene.thierry@lcpublishinggroup.it

Communication & BD Manager assistant

veronica.volpe@lcpublishinggroup.it

Digital marketing Manager

fulvia.rulli@lcpublishinggroup.it

Events Manager

francesca.daleo@lcpublishinggroup.it

Events coordinator

giulia.vella@lcpublishinggroup.it

Group sales director

diana.rio@lcpublishinggroup.it

Sales manager

alice.passarello@lcpublishinggroup.it

Sales account

carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it

Amministrazione

lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it

Accounting department

marco.sciacchitano@lcpublishinggroup.it

Per informazioni

info@lcpublishinggroup.it

Hanno collaborato

barabino & partners legal, uomo senza loden

Editore

LC S.r.l. Via Morimondo, 26 - 20143 Milano

Tel. 02.84.24.38.70

www.lcpublishinggroup.it



22 **VISIONI**
GIOVANNI BOSSI:
«IL SERVICER DEL FUTURO
DEVE AVERE COMPETENZA
E TECNOLOGIA»

12 **Agorà**
Ilimity, arriva Paola Tondelli,
si occuperà di utp

18 **Il barometro del mercato**
Da otto banche 2 miliardi
a Leonardo

32 **Finanza alternativa**
Minibond alla prova della crisi

38 **Fintech**
Micropagamenti, la pandemia
spinge la moneta elettronica

42 **Innovazioni**
Revolut, la finanza
è una cosa facile

46 **Finanza e diritto... a parole!**
Intervista col professor K

48 **Follow the money**
M&A: le tlc reggono l'urto
del Covid-19

50 **Speciale**
Legalcommunity Finance
Awards, 2020. I vincitori

66 **Nomi e cifre**
Best 50 speciale fatturati

80 **Aaa... Cercasi**
La rubrica Legal Recruitment
by legalcommunity.it

82 **Food business**
L'innovazione del food
è made in Puglia

86 **In emergenza**
Vino, il bicchiere
è mezzo vuoto

94 **Calici e pandette**
Gancia Alta Langa Riserva
Millesimato, vero stupore

96 **Le tavole della legge (delivery)**
La tradizione cinese
in un raviolo



LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP



PATROCINIO
Comune di
Milano

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

SAVE THE NEW DATE
12 - 16 October 2020 • Milan, Italy

Platinum Partners

BonelliErede CARNELUTTI LAW FIRM CHIOMENTI

Deloitte Legal DLA PIPER

Supporters



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



Gold Partners



www.legalcommunityweek.com

Legalcommunity Week 2020 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

MONDAY 12 OCTOBER			Partners	Address
9:00 - 13:00	 CWP	Opening conference: "Innovation and artificial intelligence" (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "New media"		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
From 18:30	 SEP	Corporate Counsel Cocktail		Gatti Pavesi Bianchi Piazza Borromeo, 8 Milan
TUESDAY 13 OCTOBER				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "Africa and the Middle East" (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "Cross border litigation"		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "CSR & Sustainability: Business Ethics in Crisis Situations"		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
18:00 - 20:00	 SEP	Networking Roundtable		To be disclosed shortly
From 19:00	 SEP	Best PE Deal Makers Cocktail		Freshfields Bruckhaus Deringer Via dei Giardini, 7 Milan
WEDNESDAY 14 OCTOBER				
6:15 - 8:30	 SEP	Corporate Run		Milan
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "LATAM" (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
11:00 - 13:00	 CWP	Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan

Legalcommunity Week 2020 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable on Arbitration		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
18:00 - 20:00	 SEP	Discussion and Cocktail		Legance Via Broletto, 20 Milan
18:30 - 20:30	 SEP	Talks & Cocktail		Toffoletto De Luca Tamajo Via San Tomaso, 6 Milan
19:30 - 23:30	 SEP	Corporate music contest		To disclosed shortly
THURSDAY 15 OCTOBER				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference on Finance (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
19.15 - 23:30		Inhousecommunity Awards		Milan
FRIDAY 16 OCTOBER				
18.00	 SEP	International guest greetings		Milan

SEE YOU FROM
12 TO 16 OCTOBER 2020

for information please send an email to : helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870

www.legalcommunityweek.com



CAMBI DI POLTRONA

Illimity, arriva Paola Tondelli, si occuperà di utp

Paola Tondelli (foto) è entrata nella squadra di Illimity sgr, la società di gestione del gruppo fondato da Corrado Passera con focus sui crediti distressed.

Lascia dopo 17 anni Vitale & Associati, dove era partner e responsabile delle grandi operazioni di ristrutturazione finanziaria. Dal 2017, inoltre, Tondelli è presidente di TMA Italia, associazione per la ristrutturazione di impresa.

“Oggi – ha scritto Tondelli su LinkedIn –, a causa dell'emergenza sanitaria, ci troviamo tutti ad affrontare una crisi economica strutturale senza precedenti. A breve, le banche saranno inondate di richieste di moratoria, nuova finanza con garanzia statale, assistenza di vario tipo dai loro clienti ordinari, quelli che fino a ieri avevano magari un business florido e con prospettive”. In questo contesto, “con il lancio del primo fondo ci proponiamo, come illimity sgr, di dedicare le migliori energie per contribuire a sollevare le banche dalla responsabilità di gestione delle situazioni deteriorate fin da prima che scoppiasse il Covid19”, ha spiegato, aggiungendo che “all'interno di queste situazioni, infatti, si celano opportunità inesplorate”.

Il primo fondo, ha aggiunto, “investirà in crediti utp o comunque vantati nei confronti di aziende in situazione di tensione finanziaria, ma con concrete prospettive di risanamento e rilancio”.

Illimity sgr è stata lanciata lo scorso anno e autorizzata all'attività da Banca d'Italia lo scorso 25 febbraio. La società, dove Tondelli è membro del cda fin dall'inizio, gestirà fondi impegnati nell'investimento in crediti distressed, che la banca sottoscriverà in parte con capitali propri e che saranno aperti alle sottoscrizioni di altri investitori istituzionali.

Il primo fondo, Corporate and Credits Fund, sarà quindi dedicato agli utp con prospettive di ristrutturazione e ritorno in bonis, che saranno conferiti da banche e operatori finanziari che li hanno originati, oppure che saranno acquisiti per cassa dal fondo stesso. Il fondo potrà anche investire nell'equity delle aziende.



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMAZIONE



EVENTI



CENTRO RICERCHE



PUBBLICAZIONI

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

LC Publishing Group ha uffici a Milano, Madrid e New York.





ASSICURAZIONI

Propensione, Raffaele Agrusti diventa consigliere

Raffaele Agrusti (foto) entra nel cda di Propensione, digital company attiva nella consulenza e distribuzione online di prodotti di previdenza integrativa e di protezione dell'individuo.

Agrusti darà “avvio e impulso strategico alla nuova fase di crescita della società sul mercato, che ora, dopo aver messo a punto una piattaforma digitale ottimizzata secondo i migliori standard fintech, deve implementare lo sviluppo e la diffusione commerciale sul mercato dei prodotti assicurativi”.

Agrusti è stato per trent'anni in Generali, ricoprendo posizioni di vertice; è stato, inoltre, direttore finanziario di Rai e presidente di Rai Way, nonché amministratore delegato di ITAS Mutua.

Nata nel luglio 2016 e operativa da marzo 2018, Propensione è una pmi innovativa, “che offre una consulenza competente e personalizzata per la scelta e l'acquisto di prodotti assicurativi e di previdenza integrativa, combinando le competenze con i vantaggi tipici del digitale: velocità di processare le informazioni, ottimizzazione dei tempi, offerta customizzata”. Tra gli investitori di Propensione figurano Antares Holding, che fa capo ad **Alessandro Calligaris**, e Palladio Corporate Finance.

Il cda di Propensione è composto, oltre che da Agrusti, da **Dario Scrosoppi**, confermato nel ruolo di presidente, **Giovanni Dembech**, **Giorgio Drago**, **Fedele Gubitosi**, **Simone Mocchiutti**, **Alfredo Scotti**, **Giancarlo Scotti** (fondatore del gruppo), Carmen Silvestri e Angelo Venchiarutti.



NOMINE

Integrae, Marcella Caradonna entra nel cda

Marcella Caradonna (foto), presidente dell'ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Milano (Odcec), entra – in qualità di consigliere indipendente – nel consiglio di amministrazione di Integrae Sim, società attiva sul mercato Aim di Borsa Italiana e partecipata dall'ottobre scorso da Arkios Italy, società di advisory attiva nel mercato italiano dell'm&a, con focus sulle mid e small cap, che, nel frattempo, ha ottenuto il via libera della Banca d'Italia all'acquisizione.

WEBINAR



MODA E DESIGN, PROSPETTIVE OLTRE LA CRISI

**GIOVEDÌ 18 GIUGNO
ORE 17:00**

REGISTRATI



WEALTH MANAGEMENT

Deutsche Bank, Vannuzzi responsabile del team di Firenze

Tommaso Vannuzzi (foto) è il nuovo responsabile del team di Firenze per il wealth management di Deutsche Bank. Vannuzzi arriva da Ubs SE, dove dal 2015 si occupava della gestione di grandi patrimoni.

Ha cominciato l'attività di private banker in Banca Passadore, per poi passare a Banca Esperia (oggi Mediobanca PB), dove per alcuni anni si è occupato dello sviluppo della clientela su base regionale e nazionale, focalizzandosi sui clienti imprenditori.

Come nuovo responsabile della unit fiorentina, Vannuzzi "si concentrerà sulla crescita e lo sviluppo della clientela in città – dove Deutsche Bank vanta sette filiali". Vannuzzi succede ad **Alberto Tronconi**, che continuerà a supportare la unit di Firenze come senior relationship manager, insieme ai colleghi **Yari Tanini** (relationship manager), **Aldo Panicali** (investment advisor) e **Sofia Vacca** (account manager). Con 213 miliardi di asset gestiti alla fine del 2019, Deutsche Bank Wealth Management è uno dei principali gestori di grandi patrimoni al mondo.



ITALIA-BRASILE

GM Venture, Enrico Porta nuovo senior advisor

Enrico Porta (foto) entra in GM Venture in qualità di senior advisor. Affiancherà il managing partner Graziano Messina sui progetti di interim cfo e frational executive sulle filiali brasiliane di aziende italiane. GM Venture è una società di consulenza che supporta gli investimenti italiani in Brasile.

Porta, ingegnere ed economista, ha lavorato in Deutsche Bank, per poi passare a Unilever e ricoprire il ruolo di direttore finanziario Nokia e di cfo di Microsoft in Brasile.

GM Venture è una società di gestione e consulenza fondata nel 2006 da Messina, con sede a San Paolo. Cura la gestione finanziaria, amministrativa e contabile di filiali in Brasile, offrendo un unico punto di contatto per le case madri italiane, facilitando così un controllo totale delle operazioni locali. "Agendo come interim manager per conto di società italiane e straniere in Brasile", spiega una nota, "riescono ad assorbire di fatto il ruolo di direttore finanziario o general manager, includendo la rappresentanza legale delle società, e riportando l'andamento del business, opportunità e criticità, al top management italiano".

SIAMO SU TELEGRAM



LEGALCOMMUNITY
@LEGALCOMMUNITY_IT



FINANCECOMMUNITY
@FINANCECOMMUNITY_IT



INHOUSECOMMUNITY
@INHOUSECOMMUNITY_IT



FOODCOMMUNITY
@FOODCOMMUNITY_IT



LEGALCOMMUNITYCH
@LEGALCOMMUNITYCH_CH



È DISPONIBILE
UN NUOVO CANALE
PER OGNI TESTATA

ISCRIVITI
PER RICEVERE LE NOTIZIE
E RIMANERE
SEMPRE
AGGIORNATO!



Da otto banche 2 miliardi a Leonardo

Nel frattempo Ambianta acquisisce Namirial mentre Acea fa shopping nelle Marche

Corporate m&a e private equity ma anche corporate financing. Le imprese sono state protagoniste delle due settimane appena trascorse, che sembrano riuscire ad adattarsi a questa situazione straordinaria provocata dall'epidemia di Covid-19. In particolare Leonardo ha ottenuto da un pool di otto banche una linea di credito da 2 miliardi di euro mentre Acea fa shopping nelle Marche e compra Simam. Sullo sfondo Ambianta chiude l'acquisizione di Namirial, azienda attiva nelle soluzioni software che consentono la digitalizzazione dei processi in modo sicuro.

LEONARDO, NUOVE LINEE DI CREDITO PER 2 MILIARDI. LINKLATERS E CLIFFORD CHANCE NELL'OPERAZIONE

Leonardo ha comunicato la sottoscrizione di nuove linee di credito per un valore di 2 miliardi di euro con un pool di banche per il rafforzamento della liquidità di gruppo e

per il supporto alla flessibilità finanziaria. Questo importo, sommato alle disponibilità liquide e alle linee di credito preesistenti, consente a Leonardo di contare su una liquidità totale di oltre 5 miliardi di euro.

Il pool di banche è composto da: Banca Imi, BNP Paribas, Crédit Agricole CIB, Unicredit in qualità di mandated lead arrangers e bookrunners, Banco BPM quale lead arranger, UBI Banca, HSBC, NatWest, Société Générale in qualità di co-arrangers.

Crédit Agricole CIB e Unicredit hanno assunto i ruoli di coordinator e documentation bank. Banca Imi e BNL gruppo BNP Paribas sono anche agent bank.

Nell'operazione, Linklaters ha assistito le banche finanziatrici con un team guidato dal partner **Andrea Arosio** e coadiuvato dalla counsel **Alessandra Ortelli** e dal junior associate **Filippo Nola** per gli aspetti banking, e dal partner **Roberto Egori**, dal counsel **Fabio Balza** e dall'associate **Andrea D'Ettore** per gli aspetti fiscali.

Gli aspetti legali dell'operazione per Crédit Agricole CIB sono stati seguiti da un team in house guidato dal general counsel **Simone Davini** e da **Martina Ferraro**. Banca IMI e BNL Gruppo BNP Paribas assumeranno i ruoli di Agent Bank.

Clifford Chance ha assistito Leonardo con un team guidato dal partner **Giuseppe De Palma**, coadiuvato dall'associate **Paolo Ballerini** e da **Benedetta Tola** e **Giulia Petraghiani Gelosi**. I profili fiscali dell'operazione sono stati curati dal partner **Carlo Galli**, con l'associate **Roberto Ingrassia** e **Mario Martignago**.

Gli aspetti legali dell'operazione sono stati curati per Leonardo da un team legale in house guidato dal group general counsel **Andrea Parrella** e composto da **Federico Bonaiuto** (senior vice president group legal affairs) e **Flavia Nigro** (head of corporate center and finance legal affairs).

La practice

Corporate m&a

Il deal

Finanziamento a Leonardo

Gli studi legali

Linklaters (Andrea Arosio, Roberto Egori)
Clifford Chance (Giuseppe De Palma, Carlo Galli)

Il team in house

Leonardo (Andrea Parrella, Federico Bonaiuto, Flavia Nigro)
Crédit Agricole CIB (Simone Davini, Martina Ferraro)

Le banche

Banca Imi, BNP Paribas, Crédit Agricole CIB, Unicredit, Banco BPM, UBI Banca, HSBC, NatWest, Société Générale

Il valore

2 miliardi di euro

AMBIENTA ACQUISISCE NAMIRIAL. TUTTI GLI ADVISOR

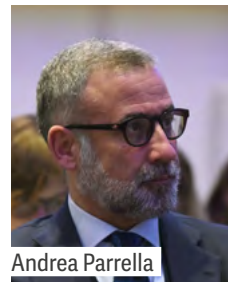
Ambienta Sgr ha completato l'acquisizione di Namirial, azienda attiva nelle soluzioni



Andrea Arosio



Giuseppe De Palma



Andrea Parrella



Simone Davini

software che consentono la digitalizzazione dei processi in modo sicuro.

Per Ambienta il deal è stato seguito da **Giancarlo Beraudo** (partner), **Massimiliano Lecchi** (investment manager) e **Andrea Florio** (associate).

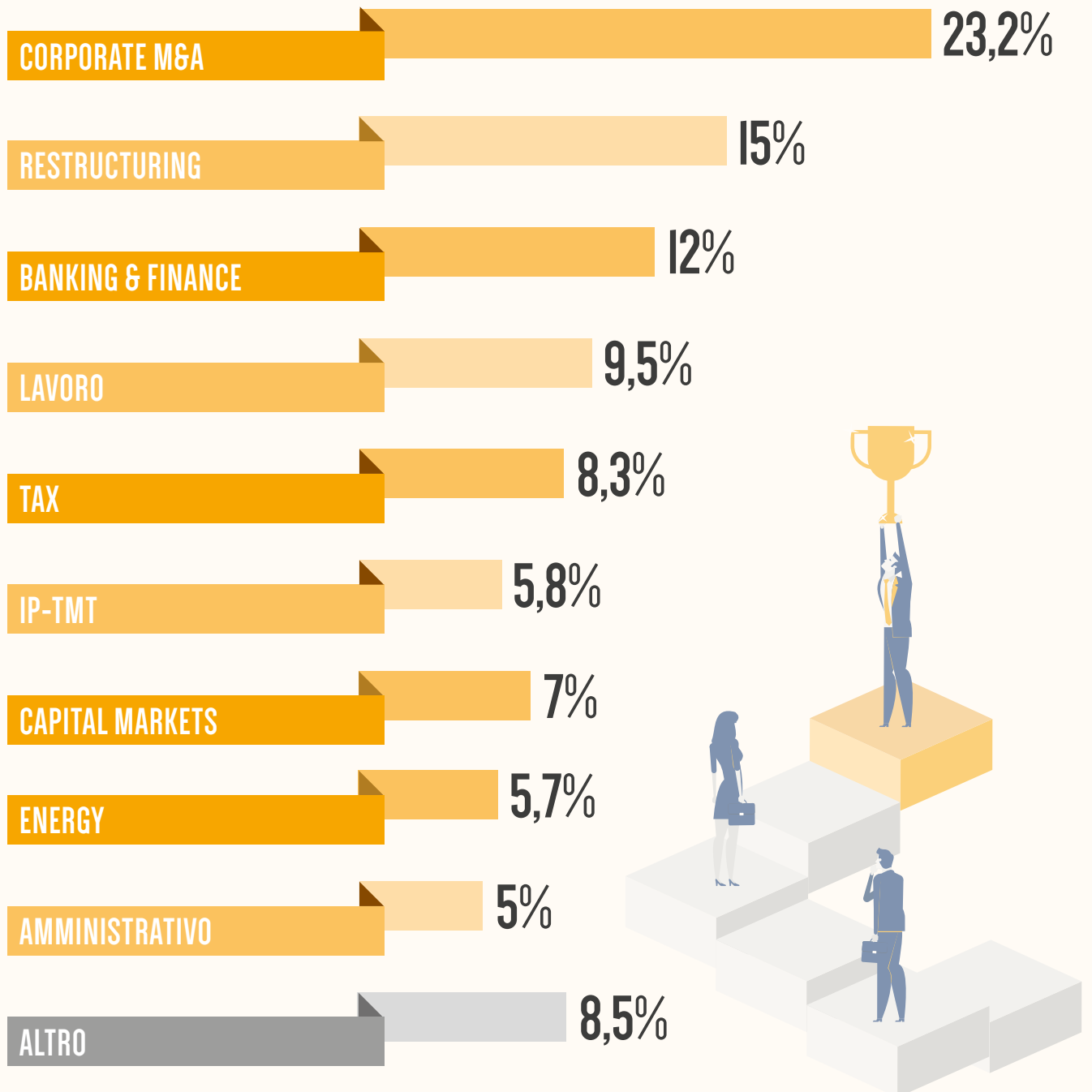
Bain & Co. ha affiancato Ambienta per la business due diligence, Kpmg si è occupata della financial & tax due diligence, SevenData ha svolto l'analisi di big data e profilazione clientela. Endava si è occupata dell'IT due diligence e HumanAge dell'organizzazione. EY ha svolto, per conto di Ambienta, la due diligence sulle tematiche Esg. Inoltre, EY ha supportato Namirial per i servizi di due diligence finanziaria e nella strutturazione del processo di pre-deal, operando con un team guidato dal partner **Cinzia Quartararo** e dall'associate partner **Lucia Mazzuero**.

Oltre che da EY, i venditori hanno contato sulla consulenza di Klecha & Co.

Sul fronte financing, il debt advisor è stato PwC (**Alessandro Azzolini**, **Valentina Assereto**) mentre le banche coinvolte Credit Agricole Italia (**Gianluca Pagano**, **Umberto Parolini** e **Cristiana Senatore**), che è stata anche banca agente (**Arianna Di Cola**), Banco BPM (**Federico Born**, **Salvatore Marchese**), MPS Capital Services (**Giancarlo Binetti** e **Alessandro Salvadori**) e Banca IFIS (**Cataldo Conte**, **Alfonso Fanelli** e **Antonella Logoluso**).

Nell'operazione Gattai Minoli Agostinelli & Partners ha assistito Ambienta sgr con un team, lato M&A, guidato dal partner **Gerardo Gabrielli** e composto dal senior associate **Michele Ventura**, dagli associate **Diletta Camicia**, **Silvia Pincirolì**, **Maria Persichetti** e **Matteo Bortolotti** e dal Trainee **Nicola Occhipinti**; con un team banking guidato dal partner Marco Leonardi e composto dagli associate **Viola Mereu** e **Jacopo Bennardi**; con un team IP guidato dalla partner **Licia Garotti** e dal senior associate **Marco Galli**; e con un team antitrust guidato dal partner **Silvia d'Alberti**, dalla Counsel **Fabiana Campopiano** e dall'associate **Anna Lizzi**. Facchini Rossi Michelutti ha assistito Ambienta per tutti gli aspetti riguardanti la struttura fiscale dell'operazione con un

I SETTORI che tirano



Periodo: 05 maggio 2020 - 18 maggio 2020 • Fonte: legalcommunity.it

team composto da **Luca Rossi**, **Giancarlo Lapecorella** e **Marco Belloni**.

Per i venditori ha agito lo studio Ceccarelli & Silvestri con i soci **Francesco Ceccarelli** e **Emanuele Silvestri** e con gli associate **Michele Coloccini**, **Lucia Angeli** e **Simone Donati**.

Gaetano Ambrosio ha assistito i venditori per tutti gli aspetti riguardanti la parte fiscale dell'operazione.

Simmons & Simmons, con i partner **Davide D'Affronto** e **Nicholas Lasagna**, la managing associate **Maria Ilaria Griffo** e il trainee **Francesco Burla**, ha assistito le banche finanziatrici. Per gli aspetti fiscali sono intervenuti il partner **Marco Palanca** e gli associate **Pasquale Del Prete** e **Federico Ceccon**.

La practice

Corporate m&a/private equity

Il deal

Ambienta compra Namirial

Gli studi legali

Gattai Minoli Agostinelli & Partners
(Gerardo Gabrielli, Marco Leonardi, Licia Garotti, Silvia d'Alberti)

Facchini Rossi Michelutti (Luca Rossi, Giancarlo Lapecorella, Marco Belloni)
Ceccarelli & Silvestri (Francesco Ceccarelli, Emanuele Silvestri)

Simmons & Simmons (Davide D'Affronto, Nicholas Lasagna, Marco Palanca)

Gli advisor finanziari

EY (Cinzia Quartararo, Lucia Mazzuero)

PwC (Alessandro Azzolini, Valentina Assereto)

Bain & Co.

Kpmg

Klecha & Co

Le banche finanziatrici

Credit Agricole Italia (Gianluca Pagano, Umberto Parolini e Cristiana Senatore, Arianna Di Cola)

Banco BPM (Federico Born, Salvatore Marchese)

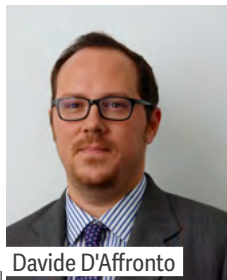
MPS Capital Services (Giancarlo Binetti e Alessandro Salvadori)



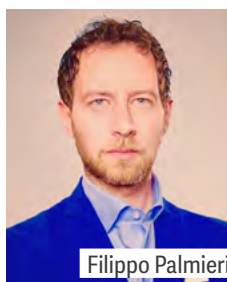
Giancarlo Beraudo



Gerardo Gabrielli



Davide D'Affronto



Filippo Palmieri

Banca IFIS (Cataldo Conte, Alfonso Fanelli e Antonella Logoluso)

Il valore

-

CURTIS E NCTM PER IL PASSAGGIO DELLA MAGGIORANZA DI SIMAM AL GRUPPO ACEA

Curtis Mallet-Prevost Colt & Mosle, con un team guidato dal partner **Filippo Palmieri** e composto dagli associate **Simone Castelli**, **Gabriele Giaccari** e **Raffaella Colosimo**, ha assistito il gruppo Asac nella cessione al gruppo Acea di una partecipazione di maggioranza in Simam.

Acea è stato assistito dallo studio Nctm con un team guidato dal partner **Riccardo Papetti** e dalla managing associate **Marzia Manente**. Il valore economico dell'operazione, in termini di enterprise value per il 100% della società è pari a 30 milioni di euro.

Simam è una realtà attiva nella realizzazione e gestione di impianti di trattamento acque e di bonifiche industriali, grazie ad un percorso di crescita che ha condotto anche alla costruzione e gestione dell'impianto di trattamento di percolato di discarica più grande d'Italia.

L'operazione segna un passaggio di consegne storico che consente a una delle eccellenze del tessuto industriale marchigiano di entrare a far parte del gruppo Acea, una delle principali multi-utilities italiane.

La practice

Corporate m&a

Il deal

Simam passa al gruppo Acea

Gli studi legali e fiscali

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners
Curtis Mallet-Prevost Colt & Mosle (Filippo Palmieri)

Nctm (Riccardo Papetti)

Il valore

30 milioni di euro

A portrait of Giovanni Bossi, a middle-aged man with short dark hair and a slight smile, wearing a dark suit, white shirt, and a blue patterned tie. He is standing in front of a light-colored wall with a large, ornate gold-framed mirror or picture behind him.

GIOVANNI BOSSI:
«IL SERVICER
DEL FUTURO DEVE
AVERE COMPETENZA
E TECNOLOGIA»

Parla il banchiere e fondatore di Cherry. «Il mercato dei crediti deteriorati oggi è vaccinato, ma la mole in arrivo è ingente». Quanto? «Mi stupirei se fosse meno dei 200 miliardi della crisi precedente»

di laura morelli

Quello dei crediti deteriorati è ormai un mercato «vaccinato», più preparato rispetto al post crisi 2008 alla mole di non performing loans (npl) e unlikely to pay (utp) che arriveranno nei prossimi anni per via dell'epidemia di Covid-19 e del lockdown economico e sociale. A dirlo è **Giovanni Bossi**, banchiere, imprenditore ed ex amministratore delegato di Banca Ifis, che sembra avere ben chiari quali sono gli elementi da tenere in considerazione per valutare l'andamento del mercato del "deteriorato" nei prossimi anni. Per il professionista non bisogna abbassare la guardia, anzi. Le banche, in primis, «una volta rientrata l'emergenza liquidità delle imprese dovranno porre estrema attenzione alla valutazione del merito di credito per evitare di perdere solidità». Gli investitori, che «cercheranno rendimenti più alti a fronte di prezzi più contenuti». E anche i servicer, i quali «dovranno avere due caratteristiche: competenze e tecnologia». Bossi, che è anche co-head di Clessidra Restructuring Fund, è pronto ad agire come attore protagonista sul mercato degli npl con la sua nuova creatura, Cherry.

Il gruppo che comprende Cherry Bit, una società che sviluppa algoritmi di intelligenza artificiale per la valutazione dei portafogli dei crediti deteriorati, Cherry 106 (la ex Cassiopea npl), intermediario finanziario attivo nell'acquisto e nella gestione di crediti deteriorati, e da ultima Cherry Legal (si veda il box). L'obiettivo è acquistare crediti deteriorati per un miliardo nel triennio al 2022, soprattutto «pacchetti unsecured o misti» di dimensioni dai 10 milioni in su. «Siamo nati da poco ma siamo molto attivi», dice, e pronti a fare la nostra parte in un mercato che è già in fermento.

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

SAVE THE DATE

16-20

NOVEMBER 2020

MILAN

2nd EDITION

Platinum Partner

CHIOMENTI



Nctm

Gold Partner

#financecommunityweek



For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870



GIOVANNI BOSSI

LE BANCHE HANNO UNA GRANDE RESPONSABILITÀ AGGIUNTIVA OGGI RISPETTO A IERI, MA CIÒ NON TOGLIE LORO IL DOVERE DI DARE CREDITI IN MANIERA OCULATA ED EVITARE DI GENERARE SIGNIFICATIVI FLUSSI DI NPL NEI PROSSIMI MESI

Giovanni Bossi

Oggi in Italia ci sono ancora 325 miliardi di euro di crediti deteriorati lordi (npe) ancora da recuperare: 246 miliardi di euro di sofferenze bancarie a cui si sommano 79 miliardi di unlikely to pay (utp). Una somma già sostanziosa alla quale va aggiunta la nuova ondata: «I non performing loans e gli utp sono la conseguenza del credito che va male, che a sua volta è in gran parte una conseguenza della congiuntura economica negativa», dice Bossi. E in questo momento, aggiunge «ci troviamo proprio davanti a questa eventualità: non c'è dunque da meravigliarsi se da qui a breve avremo a che fare con una buona dose di npl».

Secondo lei il sistema è in grado di gestire questa massa in arrivo?

Rispetto a quanto successo in precedenza con la crisi post 2008-2010

ci sono delle differenze significative che indicano che il sistema è vaccinato, ma a monte ci sono delle considerazioni da fare.

Quali?

La prima è che un'onda ulteriore di npl o di utp si andrebbe ad aggiungere a una massa di crediti deteriorati ancora importante e che il sistema - banche, servicer e investitori - si trova a dover gestire per effetto delle congiunture connesse alla grande crisi finanziaria post 2008-2010; di conseguenza un incremento forte di queste masse renderà il lavoro ancora più complesso. Da un lato, dunque, ciò potrebbe influire sulla tenuta del sistema.

E dall'altro?

Dall'altro lato però, e vengo al secondo tema, tutti gli operatori, banche e mercato e in primis, stanno ponendo molta attenzione alla questione crediti

deteriorati tant'è che se ne sta parlando con grande anticipo rispetto a quanto fatto negli anni precedenti. Quando scoppiò la grande crisi finanziaria si parlò a lungo di bad bank ma con anni di ritardo e qualche paese, ad esempio, la Spagna e l'Irlanda, la realizzarono a valle di un percorso complesso che giunse molto dopo l'inizio della crisi. Oggi stiamo già parlando di bad bank, e per quanto poi dovremmo capire quanto queste parole si tradurranno in fatti, il sistema sembra più preparato rispetto al passato. Che poi la bad bank sia la giusta soluzione è un altro discorso, ma almeno può fungere da cartina al tornasole per capire quanta attenzione ci sia sul tema.

LO STUDIO

CHERRY SI FA ANCHE LEGAL



RENATA CASTELLAN



IRENE PIRELLI MARTI

Lo scorso 22 aprile Bossi ha integrato le società del gruppo Cherry con Cherry Legal la terza iniziativa avviata in otto mesi dopo Cherry e Cherry 106.

La società tra avvocati svolgerà attività legali di recupero giudiziale dei crediti, assistenza in fase di due diligence per l'acquisto di portafogli di crediti non-performing ed eventuali attività legali di carattere stragiudiziale.

Con sede operativa a Padova, le avvocate e socie Renata Castellan e Irene Pirelli Marti coordineranno la struttura composta da legali, collaboratori e specialisti nella gestione del credito oltre che da una rete di consulenti sul territorio nazionale. L'obiettivo è quello di individuare soluzioni gestionali innovative, con un significativo aumento nell'efficienza dei processi e di riduzione dei tempi di esecuzione degli incarichi. 

Non a caso infatti la prima mossa dei regolatori europei è stata deregolamentare sul trattamento in bilancio dei nuovi crediti da parte delle banche...

L'allentamento sui vincoli regolamentari per le banche è un aspetto molto importante. È una scelta corretta nel momento in cui è stata fatta perché consente di usare il bilancio delle banche in maniera anticiclica, come se fosse un *buffer* o un polmone di compensazione in una situazione complessa ed evitare di peggiorare l'economia. Questo consentirà alle banche di lavorare senza fare credit crunch da un lato e senza la necessità di aumenti di capitale dall'altro...

Ma...?

La deregolamentazione ha come effetto collaterale quello di consentire agli istituti di operare anche laddove, per effetto di perdite connesse alla congiuntura economica sui crediti, dovessero scendere i requisiti regolamentari al di sotto dei limiti. A valle di questo processo rischiamo quindi di trovarci con banche meno solide di prima dal punto di vista patrimoniale. E se le banche hanno bilanci meno solidi non c'è solo il regolatore che le osserva ma c'è anche il mercato, il quale potrebbe valutare che le banche sono più rischiose di prima, con conseguenze ovvie sulla valutazione sia delle azioni delle banche sia del debito.

Quindi cosa potrebbero fare le banche?

Dovrebbero essere consapevoli di avere maggiori spazi dal punto di vista regolamentare anche se dovessero subire perdite, ma allo stesso tempo dovrebbero fare il possibile per non subire perdite inutili ovvero quelle che dovessero verificarsi quando hai dato finanziamenti aggiuntivi a soggetti già destinati a fare default. Qui le banche devono essere brave a selezionare i crediti e lasciare andare quelli già molto vicini al default. Non è possibile difendere tutti.

Come?

Si tratta di fare un'attenta valutazione di



GIOVANNI BOSSI

ABBIAMO TRIBUNALI
FERMI, VECCHI
DEBITORI IMPEGNATI
CHE RISCHIANO
DI NON PAGARE E
NUOVI DEBITORI
CHE POTREBBERO
IMPEGNARSI MA
CHE SARANNO PIÙ
RILUTTANTI A FARLO.
QUESTI TRE ELEMENTI
RENDONO IL RECUPERO
OLTREMODO COMPLESSO

Giovanni Bossi

merito di credito delle controparti. Non adesso, ovviamente, in questo momento siamo di fronte a una situazione di emergenza, ora bisogna colmare il gap di fatturato delle imprese e le banche sono state chiamate in causa quali ultimo anello della catena di trasmissione della politica economica. Quando però le garanzie pubbliche sui crediti verranno meno, bisognerà dare credito facendo attenzione, erogando finanzia solo ai soggetti meritevoli e gestire i crediti utp in ottica di rientro in bonis, con attenzione dedicata. Per questo sarà essenziale il momento di determinazione del merito di credito da parte delle banche.

Il che significa anche monitorare i crediti e le aziende sottostanti nel corso del tempo?

Ritengo di sì. Le banche hanno una grande responsabilità aggiuntiva oggi rispetto a ieri, ma ciò non toglie loro il dovere di dare crediti in maniera oculata ed evitare di generare significativi flussi di npl nei prossimi mesi.

Ci sono stime di quanti flussi sono attesi?

Alcune cifre circolano ma ritengo sia troppo presto per stabilirlo. Quello che posso dire è che la grande crisi dell'anno 2008 e seguenti ha fatto salire i crediti deteriorati nelle banche di circa 200

miliardi di euro. Oggi i crediti verso imprese non finanziarie nei bilanci delle banche italiane si aggirano attorno a 7-800 miliardi, aspettarsi che un 10-20% di questi diventi credito deteriorato potrebbe essere ragionevole. In ogni caso mi meraviglierei se la quota di npl fosse più bassa della crisi precedente che potrebbe essere stata meno profonda di quella che andremo ad affrontare.

Dal punto di vista della compravendita di npl e utp che mercato si prospetta? Molte banche stanno propendendo verso soluzioni in house...

Bisogna fare una distinzione: le sofferenze, gli npls, vanno cedute perché ci vuole molto tempo per recuperarle, sono situazioni difficili conclamate e il vantaggio per la banca di tenerle a bilancio è molto limitato. Mi aspetto dunque che la maggioranza le venderà come è già accaduto in passato. Per gli utp il discorso è più complesso: si tratta di rapporti vivi anche se bisogna fare una ulteriore distinzione, quelli che dietro hanno rapporti con imprese e quelli invece legati ad asset e immobili. In quest'ultimo caso si possono trattare come sofferenze ma se dietro all'utp ci sono imprese vive raccomanderei, alle banche che possono farlo, di gestirle perché si tratta di relazioni e di bagagli informativi molto importanti. Non tutte possono perché potrebbero esserci masse troppo grandi rispetto alle capacità operative della banca - ed è un peccato - o per ragioni regolamentari di limite di crediti deteriorati.

Questo anche considerando il rischio di passaggio degli utp a npl?

Questo rischio c'è ma sarà valutato soprattutto da chi li compra, con un inevitabile sconto sul prezzo. Il vero problema, in fin dei conti, è che questi utp ceduti dalle banche potrebbero generare, in questo scenario, delle perdite importanti sui bilanci. È per questo, in ultima istanza, che il regolatore ha allargato i requisiti regolamentari: affinché le banche possano, dove necessario, assorbire queste perdite

senza aver bisogno di fare aumento di capitale.

Però la svalutazione resta... sulla base di quali considerazioni?

Ci sono tre aspetti che gli acquirenti inevitabilmente valuteranno, il primo è che i tribunali sono chiusi, il che provocherà ritardi sul *cash in court*. E poi si chiederanno: i debitori che prima pagavano i piani di rientro continueranno a farlo? I nuovi debitori saranno disposti in questo momento a firmare un impegno a pagare nel futuro? A ben vedere, abbiamo tribunali fermi, vecchi debitori impegnati che rischiano di non pagare e nuovi debitori che potrebbero impegnarsi ma che saranno più riluttanti a farlo. Questi tre elementi rendono il recupero oltremodo complesso, non impossibile ma sicuramente più lento nei tempi e più incerto nella quantità. I due elementi fondamentali nell'azione di recupero, cioè quanto e quando, diventano più labili e incerti e ciò inciderà fortemente.

Sui prezzi quindi, in ultima istanza...

Esattamente. A mio avviso, e mi sbilancio, possiamo prevedere che i prezzi cadranno tra il 20-40% e così anche i valori dei portafogli già passati di mano. Chi li ha pagati tanto negli scorsi anni si trova dunque in una situazione molto complessa.

Quanti crediti arriveranno sul mercato?

Da operatore sto vedendo che negli ultimi giorni il mercato si è risvegliato, c'è molto fermento e molte banche stanno offrendo portafogli pur con la consapevolezza che i prezzi saranno più bassi. Vedremo se questo fermento si trasformerà in operazioni chiuse.

Anche qualche investitore?

Qualcuno sì.

Che ruolo e futuro avranno i servicer in questo nuovo scenario?

Prima della crisi si è parlato molto di consolidamento del mercato dei servicer ma a mio avviso si trattava più di un movimento di tipo finanziario che



industriale. La mia sensazione è che così facendo possano nascere soggetti troppo grandi che mettono insieme sistemi informativi e tecnologici non sempre in grado di comunicare fra loro. A mio avviso i servicer del futuro non dovrebbero essere necessariamente grandi ma dovrebbero avere due requisiti essenziali.

Quali?

La competenza e la tecnologia.

La tecnologia come interviene?

In due aspetti: da un lato permette la conoscenza più approfondita possibile del credito, delle sue caratteristiche e dell'asset sottostante. La tecnologia fa da abilitatore della conoscenza più estrema grazie soprattutto ai big data. Dall'altro lato, essa è elemento di dialogo con il debitore e strumento di trasformazione del debitore in cliente.

Si spieghi...

Oggi i servicer sono chiamati ad assolvere un compito preciso: recuperare quanto

più possibile e il più in fretta possibile. Tuttavia dovremmo chiederci se oggi questa strategia sia il modo migliore di lavorare, soprattutto considerando che in mezzo a questi crediti deteriorati ci sono centinaia di migliaia di debitori che fanno fatica a far fronte al loro debito: è vero che c'è una quota di debitori seriali ma la gran parte è fatta da famiglie che fanno fatica ad arrivare alla fine del mese. Conciliare l'equilibrio sociale con un recupero che punta a incassare il massimo e in fretta è sempre più difficile e per questo oggi se il debitore non riesce a far fronte ai propri impegni è importante accompagnarlo e/o aiutarlo stabilendo un percorso che le porti a poter onorare i propri debiti in maniera sostenibile. Se come industria non guardiamo alla sostenibilità dei debitori non andiamo molto lontano. In questo contesto la tecnologia ci viene in aiuto perché permette di comunicare in modo proattivo, assiduo, veloce ed efficiente con i debitori, per aiutarli e affiancarli in questo percorso e valutare con loro la strada migliore.

Cherry come si inserisce in questo scenario?

Come un soggetto competente, veloce e tecnologico, con manager che hanno esperienza pluriennale sul mercato e soluzioni efficaci. Siamo nati da poco ma siamo molto attivi, stiamo guardando tanti portafogli prevalentemente unsecured consumer e misti unsecured e secured, a esclusione del secured a tutto tondo che richiede molto capitale di rischio, e perché puntiamo molto sul rapporto con la persona fisica, anche con modalità da remoto. Siamo investitori attenti, consapevoli che dovremmo lavorare con i debitori in maniera sostenibile. Questo comporta inevitabilmente che dobbiamo fare attenzione al prezzo, che deve essere equilibrato con la qualità degli asset.

C'è attenzione al mercato italiano? Ci sono investitori disposti a investire?

Nell'ultimo mese c'è stata una fuga dal mercato di chi non voleva investire. Chi al contrario ha risorse da investire, chiede



FINANCECOMMUNITY AWARDS

6^a Edizione

SAVE THE DATE
19.11.2020

ORE 19.15 • MILANO

Partners

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIB



Gatti Pavesi Bianchi

 **GIANNI-ORIGONI
GRIPPO-CAPPELLI
PARTNERS**

 **GreenbergTraurig**
Santa Maria

 **HERBERT
SMITH
FREEHILLS**

LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI


orrick

**+simmons
simmons**

Sponsor

 **Accuracy**
in excellent company

**INTRA
LINKS**

#FinancecommunityAwards

Per informazioni: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870

rendimenti più alti per mettere i soldi in un investimento illiquido e incerto come sono oggi gli npl. I prezzi scenderanno fin quando non saranno attrattivi per questi soggetti.

Chi la le spalle più grosse dunque potrà trovare le opportunità...

Esatto, ma è un bene perché c'è bisogno di investitori soprattutto in un mercato difficile come quello attuale perché poco liquido e molto incerto nei risultati. Noi ancora oggi non sappiamo bene quanto saremo capaci di usare le vecchie curve di recupero del credito deteriorato nel nuovo ambiente macroeconomico. Le vecchie previsioni di incasso sono oggi superate e il mercato dovrà ricalibrarsi sulle nuove. Nel futuro se vorremo sostenere adeguatamente l'economia delle famiglie

dovremo trovare soluzioni che siano sostenibili.

In che modo?

Ci sono nel mercato investitori con denaro "paziente" che possono investire in tempi lunghi, compatibili e sostenibili. Questo denaro può quindi essere messo disposizione anche di debitori – persone e famiglie, che vogliono mettersi in equilibrio ma fanno fatica a farlo. Sono convinto che oggi e nel futuro il sistema finanziario tout-court debba aiutare i debitori a tornare in equilibrio, e questo si può fare solo con una strategia investimento a medio-lungo termine. Sto parlando di qualcosa di nuovo che oggi non c'è, un modo di approcciare il debitore trasformando un flusso di cassa incerto in un flusso di cassa certo ma nel lungo termine. ▣

IL TREND

NPL, QUEST'ANNO ATTESI DEAL PER 37 MILIARDI

Il primo trimestre del 2020 ha registrato 73 operazioni di compravendita di crediti deteriorati, a fronte delle 76 del primo trimestre 2019, corrispondenti a circa 3,4 miliardi di euro. Entro fine 2020, rileva il Market Watch Npl di Banca Ifis, sulla base dei deal annunciati (39 le operazioni previste) si stimano 37 miliardi di euro lordi di transazioni npl in aumento rispetto ai 32 miliardi lordi transati nel 2019. Di questi 37 miliardi, circa il 27% potrebbe essere scambiato sul mercato secondario (nel 2018 la percentuale si è attestata al 17%) mentre il 15% dei crediti deteriorati potrebbe essere deconsolidato tramite cartolarizzazioni che beneficiano della garanzia statale su npl (Gacs).

Una delle ultime operazioni annunciate è stata quella di illimity che a inizio aprile ha finalizzato l'acquisto di crediti distressed single name per un valore nominale lordo complessivo di circa 73 milioni. Nel frattempo il mercato si è movimentato. Unicredit sta puntando a vendere 3 miliardi di npl entro settembre 2020. La banca starebbe finalizzando in queste settimane l'asta per il portafoglio da 250 milioni di euro di crediti al

consumo, battezzato portafoglio Loira, in due aste. Per entrambe sono in corsa Banca Ifis e MBCredit Solutions. Oltre al portafoglio Loira, sono stati messi di recente sul mercato il portafoglio Tokyo (circa un miliardo di npl non garantiti a pmi), il portafoglio Lisbona (un miliardo di portafoglio misto) e il portafoglio New York (circa 700 milioni di npl ipotecari). In vendita da parte di Unicredit c'è poi sempre ancora il portafoglio Dawn, da un miliardo di euro di utp small ticket.

Dal canto suo, Intesa Sanpaolo a inizio maggio ha messo sul mercato un nuovo portafoglio di crediti deteriorati. Si tratta di crediti retail unsecured del portafoglio Simba, da 650 milioni di euro. A marzo la banca aveva cartolarizzato un portafoglio di crediti utp leasing, parte del portafoglio da circa 3 miliardi di euro lordi complessivi a loro volta parte del più ampio accordo sottoscritto lo scorso anno con Prelios su 9,7 miliardi di crediti utp corporate e pmi. A febbraio invece era stata Ubi Banca ad annunciare la cessione di un portafoglio di npl corporate per un valore lordo di 800 milioni, che dovrebbe concretizzarsi entro la fine di quest'anno. ▣



MINIBOND ALLA PROVA DELLA CRISI

A oggi le emissioni sono state una ventina, quanto quelle del solo aprile 2019. Ma per Finint la pipeline è buona e l'interesse c'è. E spuntano anche le cambiali finanziarie

D

Dai 30 agli 80 miliardi di euro nei soli mesi di aprile, maggio e giugno. Sono le risorse di cui le aziende italiane avranno bisogno per superare la crisi, stando al Centro Studi di Confindustria, sulla base di due scenari di fine epidemia: a giugno - quello più ottimista - e a dicembre.

Cifre mostruose che indicano come la crisi provocata dall'epidemia di Covid-19 sia profonda e in divenire. Parliamo infatti di stime, ancora non sappiamo dire con certezza quale sarà l'impatto del lockdown sulle nostre imprese, ma tanto bastano per cogliere il grido d'allarme: se vogliamo evitare che il 10-12% delle aziende (270mila su 2,7 milioni, sempre secondo Confindustria) non riaprano le saracinesche servono soldi, ne servono tanti e servono subito.

Lo Stato e il sistema bancario hanno già dimostrato che da soli non riescono a far fronte a questa richiesta monstre di liquidità. A oggi il governo, con il Decreto Liquidità dello scorso aprile, ha stanziato 2,7 miliardi in garanzie pubbliche sui nuovi prestiti bancari e al 10 maggio le richieste di finanziamento in corso di istruttoria presso le banche ammontano a 18,5 miliardi, per un totale di 250 operazioni. Ma i tempi sono lunghi, il sistema è saturo e le risorse coprono la metà del fabbisogno stimato.

È qui allora che entrano in gioco tutti gli altri strumenti di finanza "alternativa" a quella bancaria, alcuni dei quali poco sviluppati, altri in grande ascesa. Parliamo della cessione del credito e l'anticipo delle fatture, oggi possibili attraverso una serie di piattaforme fintech rapide e rodute, il crowdfunding e tutto ciò che è peer to peer lending, il private debt e il mondo minibond e cambiali finanziarie. L'Osservatorio del Politecnico di Milano ha rilevato che da luglio 2018 a giugno 2019 questi canali hanno fatto arrivare alle pmi italiane 3 miliardi di euro, rispetto ai 2,3 miliardi dell'anno precedente. Ancora troppo poco, ma è chiaro che

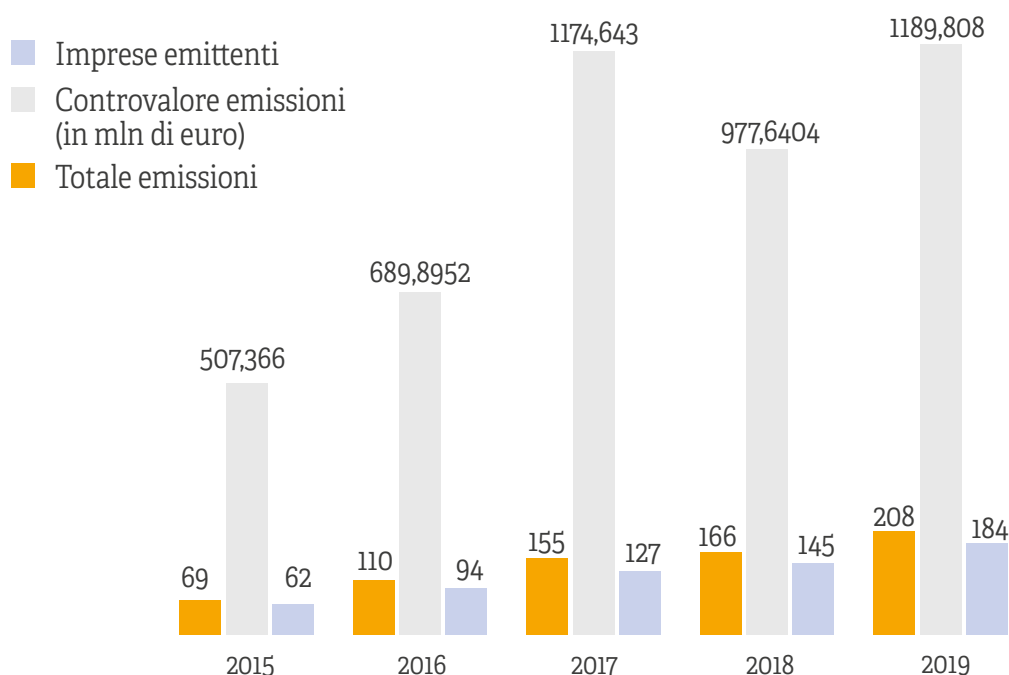
del potenziale c'è e in questo momento, con la crisi di liquidità a cui vanno incontro le imprese, sprecarlo sarebbe un vero peccato.

Con una serie di articoli sul tema, MAG racconterà quale sia lo stato dell'arte di ogni strumento, cercando di capire le prospettive della finanza alternativa nell'Italia post Covid-19. A partire dai primi strumenti dedicati alle pmi: i minibond.

ANDAMENTO LENTO

L'industria dei minibond, cioè quei titoli di debito (obbligazioni e cambiali finanziarie) emessi da società italiane non finanziarie con importo inferiore a 50 milioni di euro, è cresciuta lentamente ma progressivamente in Italia fin dall'avvio dello strumento nel 2012 e in virtù delle innovazioni normative introdotte da quell'anno in avanti con il decreto Sviluppo e successivi. Nel 2019, ha rilevato l'Osservatorio della School of Management del Politecnico di Milano, l'industria dei minibond ha battuto i record in termini di numero di emissioni (207, +24,7% sul 2018), società emittenti (183, di cui 129 per la prima volta) e flusso di raccolta (1,18 miliardi di

LE EMISSIONI DI MINIBOND



Fonte: School of management Politecnico di Milano



SIMONE BRUGNERA

euro, +21,1%). La raccolta cumulata è stata pari a 5,5 miliardi di euro, in crescita. A spingere il mercato sono state in particolare la contro-riforma dei Pir, che nelle prime intenzioni avrebbe dovuto far ripartire la raccolta dei fondi Pir-compliant ma ora in stand by a causa del lockdown, il nuovo Regolamento Consob che ha implementato la possibilità per i portali autorizzati di equity crowdfunding di collocare minibond e i basket bond, che hanno preso piede sulla scia del maggiore coinvolgimento pubblico, in particolare delle regioni. Inoltre, lo scorso anno Borsa Italiana ha aperto il nuovo segmento ExtraMot Pro3, dedicato alla quotazione sul mercato obbligazionario non regolamentato dei titoli sotto i 50 milioni.

PIPELINE CHE FA SPERARE

Considerando lo sviluppo e le buone basi su cui poggiano i minibond, queste emissioni possono essere uno strumento adatto a soddisfare le esigenze di liquidità delle pmi di oggi, alle prese con lo stop dell'attività a causa dell'epidemia di coronavirus? Sì, soprattutto in alcuni casi. Come

spiega **Simone Brugnara**, responsabile Area Minibond di Banca Finint, «i minibond sono strumenti adatti per progetti di crescita e sviluppo e più adatti per aziende già strutturate, con una gestione finanziaria organizzata e lungimirante e numeri solidi, questo vale anche ora, a maggior ragione considerando la necessità di ripartire e di ricominciare dopo lo stop o il rallentamento imposti dal lockdown». In questo senso, aggiunge «le imprese sono ancora disorientate dalla situazione di crisi e in particolare a febbraio hanno rallentato l'attività dei progetti straordinari. Da aprile le operazioni sono però ripartite, soprattutto quelle di aziende sane e con un credito già diversificato, le più indicate ad accedere al mercato e ad attrarre la fiducia degli investitori».

C'è dunque interesse da parte delle aziende? Per Brugnara c'è «molto interesse, le imprese si guardano intorno e la pipeline che abbiamo, per quanto abbia subito un rallentamento, è buona. Anche perché l'alternativa per le imprese sono le banche che oggi sono particolarmente impegnate a monitorare i portafogli, a gestire le moratorie e il flusso di nuovi prestiti, che non sempre in realtà potrebbero andare a buon fine». Certo, osserva, «i mesi in cui le aziende

emettono un minibond sono solitamente luglio e dicembre, per cui sarà in quei due mesi che vedremo se abbiamo ragione».

Nel dettaglio, Finint, che è uno dei primi tre operatori del mercato, ha in pipeline, quale investitore, 16 investimenti da 21 milioni di euro complessivi, ed entro giugno si aspetta di chiudere 12 emissioni per un totale di circa 45 milioni nell'ambito del fondo basket bond e sette deal per un totale di 70 milioni come arranger. «Siamo molto fiduciosi in generale per tutto il comparto private debt e per il contributo che potrà dare in questa fase». A conferma di ciò si può vedere l'attivismo sul mercato. La Regione Sardegna, ad esempio, ha annunciato la scorsa settimana lo stanziamento di 6 milioni per finanziare le emissioni delle pmi del territorio mentre a inizio maggio Federalberghi Abruzzo ha annunciato il lancio del programma Pluribond Re-starTurismo Abruzzo dedicato alle imprese del settore.

A OGGI OLTRE 20 EMISSIONI

Quanto alle operazioni chiuse, a oggi Finint ha realizzato sei investimenti per 28,5 milioni di euro complessivi e chiuso otto emissioni per 21,5 milioni di euro totali con il fondo basket bond, a cui se ne aggiungono due per effettuate nel primo trimestre come arranger per 20 milioni di euro. Da gennaio sono state 24 le emissioni totali intercettate da *Financecommunity*, circa dieci nel mese di aprile, il secondo di lockdown: per fare un paragone, sono poco meno della metà delle 22 emissioni del solo mese di aprile 2019. Fra queste si possono citare i due minibond di Soleto, gruppo italiano attivo nel settore dei servizi per telecomunicazioni, per un totale di 8 milioni, sottoscritti in private placement da Unicredit e da Finint (con Legance quale legal advisor), il minibond da 8 milioni di Ambienthesis, uno dei principali operatori italiani nel settore delle bonifiche ambientali e nella gestione dei rifiuti industriali, e soprattutto la prima emissione del progetto Garanzia Campania Bond, il basket bond promosso dalla regione Campania tramite la società in house Sviluppo Campania per finanziare i programmi di sviluppo e crescita delle pmi del territorio regionale e che vede Cassa depositi e prestiti e Mediocredito Centrale anchor investor, con arranger Banca Finint e Banca del Mezzogiorno. La prima emissione è stata da 21,5 milioni di euro, realizzata da otto pmi campane. A tal proposito, osserva Brugnera, «il ruolo dei soggetti nazionali o sovranazionali, da Cassa

depositi e prestiti a Mediocredito Centrale fino alle varie finanziarie regionali, si sta dimostrando decisivo per il comparto e tutte quelle aziende che hanno già un canale di comunicazione con queste realtà stanno chiudendo operazioni, possono ottenere liquidità immediata e organizzare nuovi deal anche per il futuro».

Lo strumento, aggiunge **Corrado Fiscale**, partner di Hogan Lovells, può essere utile se finalizzato a progetti specifici, come ad esempio l'efficienza energetica. Per l'avvocato «il momento è quello giusto, sia per gli ecobonus che probabilmente saranno introdotti dal governo sia per valorizzare al massimo i cosiddetti certificati bianchi, cioè quei titoli che certificano il risparmio energetico, oggi di grande interesse sul mercato».

Per Fiscale, che evidenzia come l'applicazione delle garanzie pubbliche anche i minibond sarebbe «molto interessante», le caratteristiche dello



CORRADO FISCALE

SAVE THE NEW DATE

Wednesday

14
October



From

7,30
pm

IV EDITION

CORPORATEMUSICCONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

MILAN

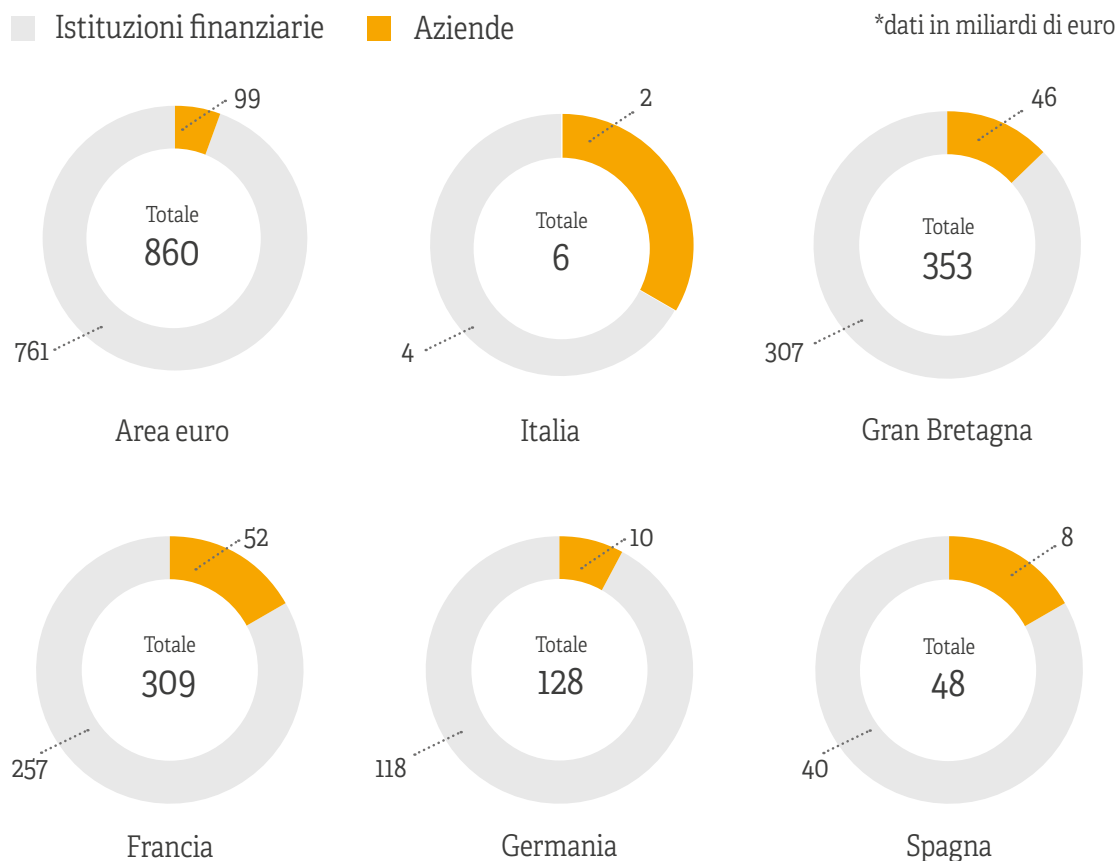
LC Publishing Group supports



#CorporateMusicContest

If you are a lawyer/banker/legal counsel and you have a band, don't miss the opportunity to play on stage and challenge your colleagues. For information: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870

I COMMERCIAL PAPER IN EUROPA



Fonte: Anthilia su dati Bce e Politecnico di Milano

strumento lo rendono però forse poco adatto alle imprese che hanno esigenze di liquidità per il circolante: «I tempi di un minibond solitamente di cinque anni - sottolinea - richiedono una visione prospettica di medio periodo che non tutte le pmi sono in grado di fare al momento». Per l'avvocato un altro strumento adatto, anch'esso ammodernato nel decreto Sviluppo, sono le cambiali finanziarie.

LE DIMENTICATE CAMBIALI FINANZIARIE

Utilizzate pochissimo in Italia, le cambiali finanziarie, o commercial papers sono strumenti di credito a breve e brevissimo termine, solitamente un anno, ideali per finanziare il circolante. Nel nostro Paese - l'ultimo in Europa

- il mercato vale 6,3 miliardi, di cui solo 2,3 emessi da aziende su un totale di 637 miliardi di crediti commerciali totali. Nell'area euro i commercial papers valgono 860 miliardi di euro, dei quali solo 99 miliardi relativi a imprese mentre negli Usa il mercato vale 1.149 miliardi di dollari (dati Fed) di cui 307 miliardi legati a imprese non finanziarie. «Sono strumenti semplici, hanno molti meno covenant rispetto alle altre emissioni e consentono una valutazione più rapida della capacità dell'impresa di rientrare». Il problema, come al solito, è che «mancano gli investitori» anche se di progetti ce ne sono: nel 2014 Cdp ha avviato un Programma per l'emissione di cambiali finanziarie, poi aggiornato nel 2017 con l'ausilio di Hogan Lovells e Allen & Overy, per un totale di 3 miliardi di euro mentre Finint ha lanciato una programma di cambiali finanziarie poi quotato all'ExtraMOT PRO di Borsa Italiana. (l.m.)

Micropagamenti, LA PANDEMIA SPINGE la moneta elettronica

L'Italia sinora ha opposto una resistenza culturale all'utilizzo di bancomat e carte di credito per le piccole spese. Ma il Covid-19 induce un cambio di paradigma. Parla Enrico Trovati, director merchant solutions and services di Nexi



ENRICO TROVATI

P

Pagare il quotidiano o il caffè con una carta digitale. Un'utopia? Forse non più. La pandemia da Covid-19 – con tutte le conseguenze socio-economiche che si sta portando dietro – potrebbe avere varie code positive. Una di queste, indirettamente connessa al boom dell'e-commerce, sarà che pagare con moneta elettronica potrà diventare uno standard anche per quanto riguarda le piccole spese. Anche perché evitare di toccare banconote e monete, che conoscono tanti passaggi di mano, probabilmente diventerà la prassi per ragioni igieniche. MAG ne ha parlato con **Enrico Trovati**, director merchant solutions and services di Nexi, per capire cosa sta facendo la società che gestisce

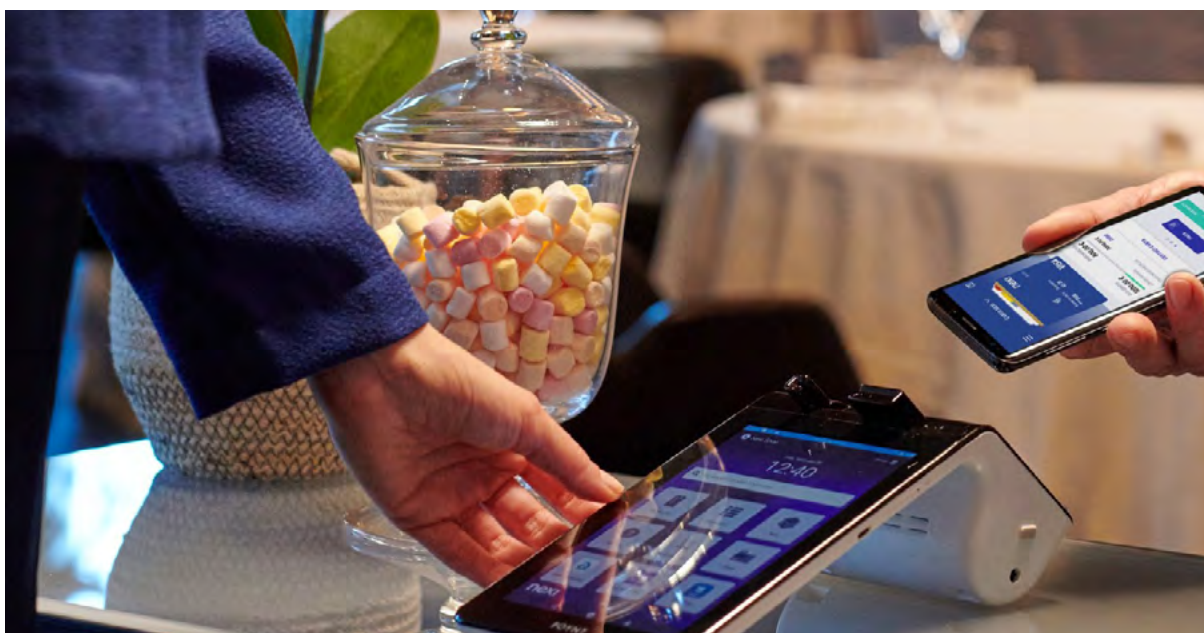
le transazioni finanziarie per colmare il gap culturale che, nell'Italia pre-pandemica, rendeva inscindibile il binomio piccola spesa-moneta fisica. «Quello dei micropagamenti digitali è chiaramente un mercato sottosviluppato rispetto alla media europea - premette Trovati - pari a circa la metà». E se ci paragoniamo ai Paesi nordici il quadro è sconcertante. Certo, l'Italia è sottopenetrata sul fronte dei pagamenti digitali in generale, ma «siamo quasi allineati alla media europea nelle spese tra 100 e 200 euro», mentre la piccola spesa quotidiana (i proverbiale caffè e giornale) è territorio inesplorato dalle carte. E ciò per diverse «concause che si autoalimentano». Tralasciando il tema dell'economia sommersa, del cosiddetto *nero*, le transazioni elettroniche sono frenate da alcuni pregiudizi. «La lentezza della rete di accettazione è superata», nota Trovati, non è più un tema. «C'è una percezione errata dei negozianti sui costi, che sono

in percentuale sull'importo e non sono fissi», ovvero su un caffè la transazione costa un centesimo, non 50 centesimi come taluni pensano. «Dovremmo dirlo forte e chiaro: al barista il pagamento di un caffè con carta elettronica costa un centesimo».

Okay, obietterebbero i detrattori dei pagamenti digitali, però il contante al negoziante non costa nulla. «Non è vero - ribatte il manager di Nexi -. Diversi studi dimostrano che il contante ha dei costi, anche elevati. Innanzitutto, c'è una quota di monete e banconote false. In secondo luogo, tenere del contante in cassa espone alle attenzioni della criminalità. Quindi ci sono i rischi legati a problemi di conteggio, ovvero gli ammanchi di cassa. Infine, c'è un costo indotto legato alle modalità per trasferire il contante dall'esercizio commerciale alla banca, per esempio».

Insomma, si tratta di dare una spallata a questi pregiudizi culturali. Altri Paesi hanno dimostrato che si può fare. Trovati cita il caso di Londra, dove fino a cinque-sei anni fa l'utilizzo della moneta elettronica per i micropagamenti era bassissimo; poi si è cominciato a installare il lettore di carte di credito su tutti i tornelli della metropolitana (e non soltanto su uno, come a Milano...); e da lì è avvenuto il salto culturale, sino a ribaltare la situazione, ovvero ad arrivare ai negozianti che non accettano contanti.

Si può fare, dunque. L'attuale governo guidato da **Giuseppe Conte** si è mosso «nella direzione giusta», ma Trovati confessa che si sarebbe atteso qualcosa di più; e invece, il dibattito politico si è ridotto al pagamento elettronico obbligatorio come forma per uccidere il piccolo commerciante. Purtroppo, «in Italia senza sanzione certe barriere non si saltano. E la multa per il negoziante che non accetta il





LC PUBLISHING GROUP
FINANCECOMMUNITY

COMMUNITY

**Reputation
Manager**
The Italian Reputation Company

**REPUTATION
SCIENCE**

WEBINAR

COMUNICARE DOPO L'EMERGENZA: IL NUOVO VALORE DELLA REPUTAZIONE

INTERVENGONO

Andrea Barchiesi,
Founder & CEO di *Reputation Manager*,
CEO di *Reputation Science*

Auro Palomba,
Founder & Chairman di *Community Group*,
Chairman di *Reputation Science*

MODERA

Laura Morelli,
Capo Servizio, *Financecommunity e MAG*

**VENERDÌ 22 MAGGIO
ORE 11:30**

REGISTRATI

pagamento elettronico è a tutela del consumatore, non è vessatoria».

Gli stessi piccoli negozianti stanno arrivando spontaneamente a comprendere l'importanza dei pagamenti elettronici grazie (si fa per dire...) al Covid-19.

«L'emergenza - racconta Trovati - ci ha portato un sacco di piccoli negozi di alimentari, che, dovendo fare le consegne a domicilio, hanno capito di avere bisogno di un pos in mobilità». Insomma, «lo stato di necessità sta sbloccando una mentalità, sta mettendo in moto i neuroni».

E così come gli osservatori ritengono che l'Italia, complice l'autoisolamento e il distanziamento sociale, abbia fatto un salto definitivo nella consuetudine agli acquisti online, allo stesso modo è facile pensare che negozianti e clienti non torneranno indietro rispetto al considerare normale un micropagamento in forma digitale. «C'è una coincidenza di obiettivi - sottolinea Trovati - il consumatore, visto che il distanziamento sociale sarà presumibilmente destinato a protrarsi a lungo, è cosciente del fatto che può comprare qualcosa senza stare in coda. Il negoziante si sta rendendo conto che la pedonalità sarà come minimo rallentata nel punto vendita; pertanto, è nel suo interesse prendere l'ordine o la prenotazione e consegnare a domicilio». Più in generale, se è vero che, quanto meno per un certo periodo di tempo, la vicinanza fisica tra le persone sarà sconsigliata (se non vietata), e comunque verrà percepita con disagio, è interesse

del cliente e del negoziante velocizzare l'interazione e, di conseguenza, rendere quanto più snello possibile il processo di pagamento.

Nexi, nello specifico, ha messo in campo tre iniziative per aiutare commercianti e partite Iva: Pay By Link, per incassare a distanza anche senza sito e-commerce; Nexi Welcome, ovvero il mobile pos a canone zero; e nessuna commissione sulle transazioni inferiori ai 10 euro effettuate da commercianti con fatturati inferiori ai 400mila euro l'anno sino a fine 2020 («Ma vedremo se prorogarla»).

Pay By Link permette di usare la posta elettronica o i canali social per inviare ai clienti un link di pagamento. Cliccando sul link ricevuto, i clienti vengono reindirizzati su un portale conforme a tutti i protocolli di sicurezza e, qui, possono inserire i dati per il pagamento.

Pay By Link è particolarmente interessante perché consente al negoziante di fidelizzare il cliente, utilizzando lo strumento, grazie alla posta elettronica, come un canale di marketing.

Ma quando finalmente riapriranno bar e ristoranti, in che modo i pagamenti digitali potranno contribuire a smaltire le code alla cassa? Chiunque lavori nelle grandi città ha davanti agli occhi l'immagine quotidiana della fila che si forma durante gli orari della classica pausa pranzo (tra le 13 e le 14,30, grosso modo), una routine che pare incompatibile con il distanziamento sociale.

«Ci sono diverse soluzioni - risponde Trovati -. La prima, più banale, è il cameriere che porta al tavolo il pos portatile. Esiste già una soluzione più evoluta e integrata, una famiglia di smart

pos, con schermo touch e sistema operativo Android, che possono ospitare altre applicazioni». Con questa soluzione, il cameriere prende l'ordinazione e contestualmente stila il conto.

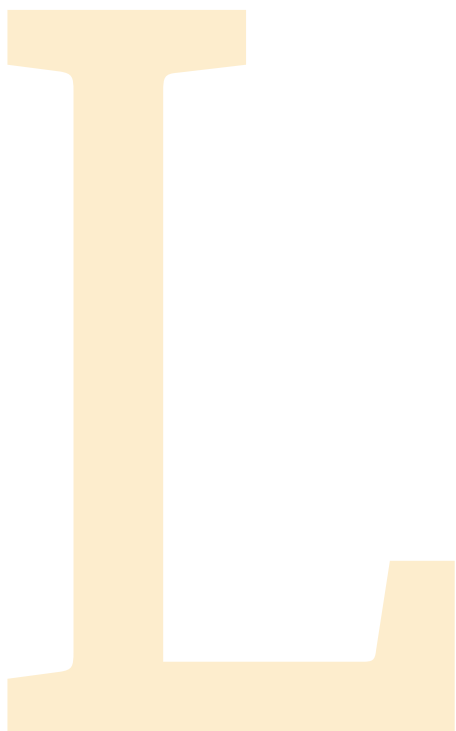
«C'è una seconda tipologia di soluzioni di smart pos - prosegue Trovati - più alla portata delle catene di ristorazione, che prevede un'integrazione di omnicanalità, ovvero nell'app dedicata c'è la possibilità di preordinare e pagare direttamente perché il numero di carta di credito è integrato». In pratica, con questa soluzione (che viene utilizzata da catene come Roadhouse e Rossopomodoro) non c'è alcuna interazione tra cliente e cameriere, salvo il momento in cui l'ordinazione viene portata al tavolo. E nessuna fila: il cliente transita dalla cassa, mostra la pagina con il pagamento sull'app ed esce. «È chiaro - nota Trovati - queste soluzioni tecnologiche più sofisticate sono alla portata dei grandi *merchant*, che spingono sull'omnicanalità». I piccoli negozianti «sono ovviamente in una fase più arretrata», ma c'è spazio per crescere in varie direzioni, come abbiamo visto.

«Il nostro cruccio - conclude il manager di Nexi - è educare, far cambiare il *mindset*, la cultura del pubblico di riferimento». Far sì che pagare un caffè con moneta elettronica diventi lo standard da Trieste a Lampedusa. (m.g.) 📱



REVOLUT, LA FINANZA è una cosa facile

Un'app per spendere, investire e trasferire denaro. Sbarcata in Italia appena un anno fa, la fintech ha convinto oltre 400mila persone (dieci milioni in Europa). Elena Lavezzi, responsabile Sud Europa, spiega che, grazie anche al Covid-19, la digitalizzazione dei servizi finanziari è un processo irreversibile



ELENA LAVEZZI

La società *cashless*, senza contanti, sta arrivando. Anzi, forse è già qua. Distanziamento sociale e ricerca della massima igiene, ovvero riduzione dei contatti con le superfici, conseguenze della pandemia da coronavirus Covid-19, rendono i servizi finanziari digitali non solo un'opzione, ma praticamente l'unica strada percorribile. Insomma, se nell'Italia pre-Covid c'era una parte della popolazione (soprattutto le persone anziane) che continuava a recarsi alla filiale bancaria e a pagare in contanti, ora il muro di resistenza culturale pare caduto. E nessuno si prenderà la briga di ricostruirlo: non ne sentiremo la mancanza. È la convinzione di Revolut, azienda fintech con oltre dieci milioni di utenti in Europa. MAG ne ha parlato con **Elena Lavezzi**, responsabile Sud Europa del gruppo nato in Gran Bretagna nel 2015. Sbarcata in Italia nell'estate 2019, Revolut ha già oltre 400mila utenti. E a Milano ha posto la base da cui Lavezzi guida, oltre all'Italia, Croazia, Slovenia, Grecia, Malta e Cipro.

Il tasso di crescita registrato da Revolut in neanche un anno di attività in Italia testimonia che «gli italiani sono pronti per questo tipo di prodotto», ovvero una piattaforma finanziaria che offre alle persone il potere di spendere, investire e trasferire denaro senza le commissioni elevate applicate dalle banche. I principali punti di forza di Revolut sono quelli di ogni fintech: semplicità e costi bassi. Il limite? Sino a febbraio avremmo detto la barriera digitale, che escludeva le persone anziane e, più in generale, chi ha

scarsa dimestichezza con le tecnologie.

Ora, però, ci troviamo in una nuova era: il Covid-19 ha costretto tutti, ma proprio tutti, *millennials* e pensionati, a cambiare abitudini: comprare tramite piattaforme di e-commerce, pagare con carte elettroniche, accedere a ogni servizio a distanza. Quindi, le fintech – che ovviamente già credevano nell'inevitabilità della digitalizzazione dei servizi finanziari – vedono rafforzata la *reason why*, confermata la tesi (semmai ve ne fosse bisogno) che la strada è quella giusta.

«L'emergenza ha accelerato i pagamenti digitali - nota Lavezzi - coinvolgendo anche fasce di età diverse da quelle giovani. Lo vedo con mia madre: non aveva mai effettuato acquisti online e ora non ha alcun problema a farlo».

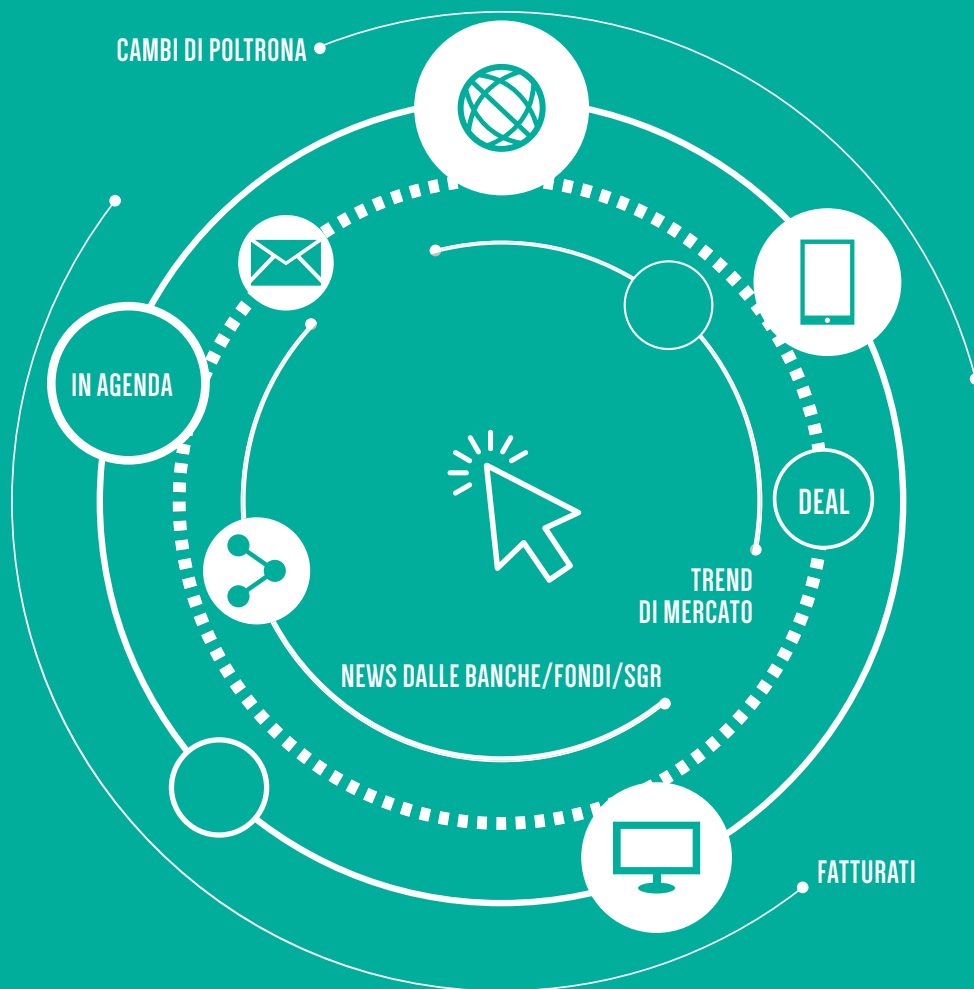
I *device* mobili rispondono perfettamente all'esigenza di evitare contatti sociali e soddisfare ogni necessità di beni e servizi. Se è difficile prevedere quali saranno gli impatti della pandemia in alcuni ambiti sociali ed economici (porteremo sempre una mascherina? Eviteremo di abbracciarci e stringerci la mano? Non ci sarà più possibilità di aggregare centinaia o migliaia di persone? Come viaggeremo? Quali forme adotterà al turismo?), l'eredità certa sarà l'avvento definitivo della società digitalizzata.

«Possiamo immaginare che la tecnologia sarà un pilastro - argomenta Lavezzi -. La tecnologia dovrà servire a fornire più servizi e aiutare, assumere un ruolo maggiore in questa fase di ridefinizione delle



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



ELENA LAVEZZI

logiche e delle dinamiche». Insomma, la nuova umanità post-Covid ridefinirà sé stessa anche, forse soprattutto, in relazione alle tecnologie. L'interazione tra uomo e macchina diverrà ancora più centrale. «Da sempre il fintech mette il cliente al centro - aggiunge la manager - offre un servizio con costi ridotti e massima trasparenza, fornisce una guida nella gestione delle finanze». Le banche tradizionali stavano già ripensando i modelli di business alla luce della digitalizzazione dei servizi, ma con l'accelerazione impressa dalla pandemia dovranno correre veloci, perché «abbiamo abbattuto il muro di quelli che resistevano». La dimestichezza con i pagamenti digitali resterà: «È stata capita la facilità, ce la porteremo dietro». E resterà la constatazione che si possono effettuare operazioni finanziarie «senza fare la coda in filiale» e senza pagare commissioni particolarmente alte, per esempio sul trasferimento di denaro.

Revolut, inoltre, non intende fermarsi e nei prossimi mesi lancerà in Italia nuovi servizi. Innanzitutto, anticipa Lavezzi, «Junior, un prodotto per aiutare i bambini (7-17 anni) a comprendere come gestire le finanze, con il controllo dei genitori, ovviamente. Vogliamo aiutarli a prendere dimestichezza con la finanza, a mettere da parte la paghetta, per comprare un gioco o fare un regalo». Un servizio lanciato da pochi giorni.

Poi, è solo questione di tempo, approderà anche in Italia una *feature* già lanciata in Gran Bretagna, ovvero l'open banking, «l'integrazione dei servizi di Revolut con il conto corrente bancario, per poter svolgere ogni transazione in un'unica piattaforma». Forte di oltre dieci milioni di utenti, Revolut si appresta a sbarcare «in altri venti mercati» tra Stati Uniti (dove l'app è stata lanciata da poco), Asia e Medio Oriente.

L'Italia attualmente vede un team di tre persone, che si occupano di business development, marketing e comunicazione. Lavezzi guida «una delle regioni più numerose in termini di utenti - che conta sui numeri dell'Italia, mercato principale - ma anche la Grecia ha risposto bene, e Cipro e Malta hanno tassi di penetrazione particolarmente alti».

Nel febbraio scorso Revolut ha chiuso un round di finanziamento Serie D da 500 milioni di dollari, che ha portato la valutazione a 5,5 miliardi di dollari, facendone la fintech europea con la valorizzazione maggiore. Con l'ultimo round sono entrati nel capitale, tra gli altri, TCV e Lakestar, che si sono affiancati a Ribbit Capital, DST Global e Sprints. (m.g.)

INTERVISTA col professor K

a cura di Barabino & Partners Legal

In attesa del mio ospite, rimescolo quel che resta del cappuccino ormai freddo. Cappuccino home made, naturalmente, e l'ospite l'aspetto per una conversazione virtuale. Eccolo! Ma il video fa i capricci. "Mi perdoni signorina, le spiace se facciamo solo audio? Purtroppo, la mia connessione non è stabile". "Si figuri! Nessun problema" e sullo schermo compare lo statico mezzobusto del professore, con i suoi baffi bianchi.

D: "Allora professore, tutti sono concordi nel dire che questa emergenza comporterà grandi cambiamenti sul fronte economico e politico, che nulla sarà più come prima".

R: "In molti lo dicono, sì, e parrebbe una convinzione che attraversa ogni ambito. Per parte mia, posso affermare che *l'orientamento del mio pensiero è cambiato, ma, per la maggior parte, io attribuisco il cambiamento nel mio modo di vedere al fatto che le mie speranze, i miei timori e le mie preoccupazioni, come quelle di molti altri, o dei più forse, di questa generazione in tutto il mondo, sono diverse da quelle che erano in passato*".

D: "Ci spieghi meglio, professore"

R: "Ma certo. *Il capitalismo decadente, internazionale ma individualistico nelle cui mani ci siamo trovati dopo la guerra, non è un successo. Non è intelligente, non è bello, non è giusto, non è virtuoso – e non mantiene quel che ha promesso. In breve, non ci piace e stiamo anzi cominciando a disprezzarlo. Ma quando ci domandiamo che cosa dobbiamo*

mettere al suo posto, siamo estremamente perplessi”.

D: “In sostanza, professore, lei ci dice che dovremmo cogliere l’occasione per sperimentare una via nuova? In questo caso, bisognerebbe farlo in fretta, qui ogni giorno la situazione sembra precipitare sempre di più”.

R: “Io dico, signorina, che qui non si tratta di strappare le radici, ma di abituare lentamente la pianta a crescere in un’altra direzione. E, mi permetta, proprio la fretta rappresenta un grave pericolo. Vale la pena citare l’aforisma di Paul Valéry: i conflitti politici deformano e distruggono nelle persone il senso della distinzione tra cose importanti e cose urgenti. La trasformazione economica di una società è una faccenda da compiersi lentamente. È infatti nella natura dei processi economici di essere radicati nel tempo. Una transizione rapida implicherebbe una così grande e mera distruzione di ricchezza che il nuovo stato di cose sarebbe, subito, molto peggiore del vecchio e il grande esperimento ne resterebbe screditato”.

D: “Ma se lei dovesse darci un principio, una linea guida, quale sarebbe?”

R: Mia cara, la verità è che noi non desideriamo essere in balia di forze mondiali che producano, o cerchino di produrre, un qualche equilibrio uniforme in armonia con principi ideali. Quindi, se trovare una via da seguire è importante, lo è altrettanto sapere quali vie non percorrere. Da questo punto di vista, è vitale ribaltare l’incubo del contabile che sembra pervadere gli animi di chi ci guida. Un incubo persistente nei secoli. Invece di

usare le loro moltiplicate riserve materiali e tecniche per costruire la città delle meraviglie, gli uomini dell’ottocento costruirono dei sobborghi di catapecchie; ed erano d’opinione che fosse giusto e opportuno costruire catapecchie perché le catapecchie, alla prova dell’iniziativa privata, “rendevano” mentre la città delle meraviglie, pensavano, sarebbe stata una folle stravaganza che, per esprimerci nell’idioma imbecille della moda finanziaria, avrebbe “ipotecato il futuro”. Le menti di questa generazione sono così offuscate da calcoli sofisticati, che esse diffidano di conclusioni che dovrebbero essere ovvie, e questo ancora per la cieca fiducia che hanno in un sistema di contabilità finanziaria che mette in dubbio se un’operazione finanziaria del genere “renderebbe”.

D: “Ma, professore, penso possiamo essere concordi nell’affermare che questa emergenza ha reso più urgenti e attuali le questioni relative alla sostenibilità, cui, azzarderei, il suo discorso fa riferimento. Vuol forse dirci che è effettivamente questa la via da percorrere, allora?”

R: “Sostenibilità è una parola che non mi è familiare, mia cara. Ma posso di certo dirti che noi distruggiamo le bellezze della campagna perché gli splendori della natura, accessibili a tutti, non hanno valore economico; siamo capaci di chiudere la porta in faccia al sole e alle stelle perché non pagano dividendo. Oggi, noi soffriamo di una delusione, non perché siamo più poveri di quello che eravamo, ma perché ci pare che altri valori siano stati sacrificati e perché ci sembra che siano stati sacrificati senza necessità”.

D: “Mi pare che concordiamo sulla sostenibilità. In questo percorso, ci sono degli ostacoli che la preoccupano in particolare?”

R: “Della fretta ho già detto. Ti dirò del rischio peggiore: l’intolleranza e il soffocamento della critica. Ordinariamente, le nuove correnti sono giunte al potere attraverso una fase di violenza o quasi-violenza. Esse non hanno convinto gli oppositori, li hanno domati. Il metodo moderno è quello di fare affidamento sulla propaganda e controllare gli organi d’opinione pubblica; si crede che sia cosa molto furba e molto utile fossilizzare il pensiero. Eppure, i nuovi sistemi economici verso i quali noi stiamo procedendo sono, nella loro natura essenziale, esperimenti. Ora, in questo processo, una critica audace, libera e spietata è condizione indispensabile per il successo ultimo. Ci occorre la collaborazione di tutte le intelligenze della nostra epoca. Una società sperimentale deve assolutamente essere molto più efficiente di una costruita da tempo, se vuole sopravvivere senza pericoli. Tutto il suo margine economico le sarà necessario per i propri fini, né essa può permettersi di regalare niente alla stupidità o alla follia dottrinarina”.

Il nostro illustre intervistato altri non è che **John Maynard Keynes**, tutte le parti in corsivo sono tratte da “Autarchia economica” del 1933. Sì, è morto. Ma d’altra parte, avevo o no specificato che si trattava di una conversazione virtuale? 📖

M&A: LE TLC REGGONO L'URTO del Covid-19

di laura morelli



Il settore telecomunicazioni europeo si sta dimostrando uno dei più attivi durante la crisi innescata dall'epidemia di Covid-19 e anche in un momento come questo sta registrando numeri positivi. Nel dettaglio, ha rilevato il portale specializzato Tmt Finance, sono state 30 le operazioni di m&a messe a segno dalle aziende delle telecomunicazioni dell'area Emea a marzo, per un valore complessivo pari a 18,7 miliardi di dollari.

Delle 30 operazioni, sette sono state già chiuse, mentre 15 deal - per oltre 12,2 miliardi - sono ancora in attesa del sigillo finale. Fra le più significative ci sono la vendita da parte della telco francese Orange di una quota della sua filiale della fibra Orange Concessions (per 2 miliardi di euro) e la vendita delle torri da parte di Eir, la controllata di Iliad in Irlanda. Un'operazione c'è stata anche in Italia: la vendita da parte di Vodafone della sua quota in Inwit per un valore

di 2,1 miliardi di euro. Da non sottovalutare poi l'attivismo di Mediaset che acquisto dopo acquisto, negli ultimi mesi, è arrivata a detenere il 24,2% del capitale, ovvero il 24,9% dei diritti di voto, del broadcaster tedesco ProSiebenSat.1.

Le sette operazioni firmate a marzo, per un valore di 4,3 miliardi, includono il closing della vendita da parte di Iliad del 51% della filiale della fibra a InfraVia per 600 miliardi e l'accordo tra Phoenix Tower International e Bouygues Telecom per lo sviluppo di circa 4mila nuove torri wireless.

Anche a febbraio c'erano stati degli interessanti accordi sul mercato telecom europeo, fra questi ad esempio la vendita dell'operatore di rete in fibra ottica Deutsche Glasfaser al private equity EQT Partners e al fondo pensione canadese Omer per 2,8 miliardi di euro e la joint venture tra Bouygues Telecom e Cellnex per la realizzazione della rete backbone della telco francese, il cosiddetto Progetto St Malo.

Per molte telco l'm&a è la risposta a un calo dei ricavi che già da qualche tempo affligge le società del settore. Tra il 2019 e il 2024 le revenue derivanti dai servizi base per la connettività voce e dati sono destinate a scendere del 5% per gli operatori dell'Europa occidentale, stando a uno studio della società di ricerca specializzata in tmt Analysys Mason. Ridurre i costi, quindi dismettere attività non strategiche o realizzare joint venture per progetti specifici, è diventato dunque essenziale per mantenere il posizionamento. ▣



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

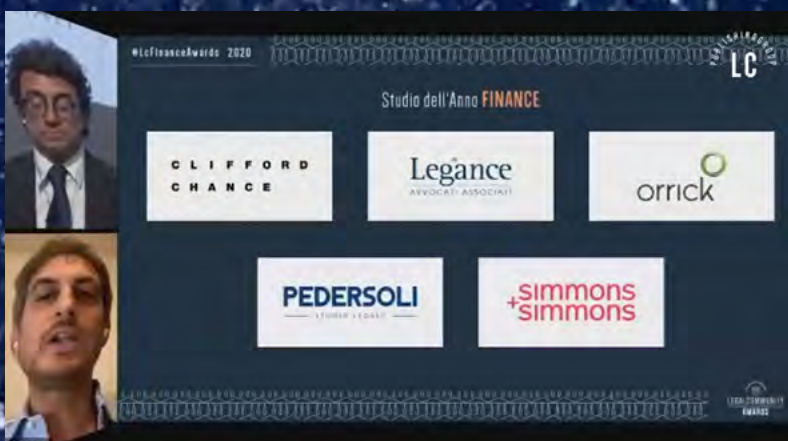
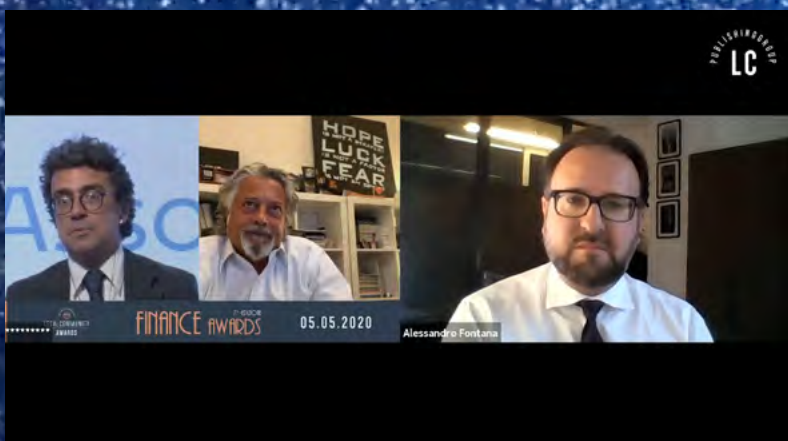
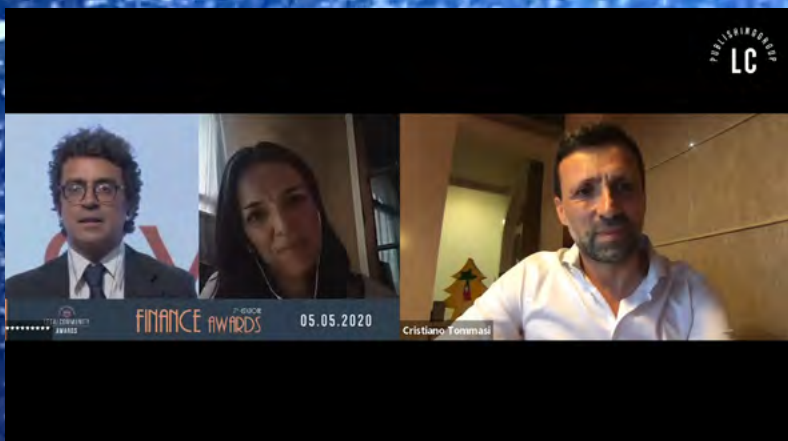


SPECIALE LEGALCOMMUNITY AWARDS 2020

LEGALCOMMUNITY FINANCE AWARDS 2020 I VINCITORI



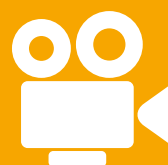
SFOGLIA
LA FOTOGALLERY



Per la prima volta in web edition, con 500 persone accreditate, si sono svolti i Legalcommunity Finance Awards 2020. Durante la cerimonia di premiazione sono stati conferiti riconoscimenti alle eccellenze del mercato legale nel campo banking & finance.

L'evento, arrivato alla settima edizione, è stato organizzato da Legalcommunity.it in collaborazione con Accuracy, Alantra e Morrow Sodali, nonché con l'Associazione CAF, sostenuta da LC Publishing Group. Ecco di seguito tutti i vincitori delle categorie:

I PROTAGONISTI
DEL SETTORE
SONO STATI CELEBRATI
IN UNA ESCLUSIVA
WEB EDITION



STUDIO DELL'ANNO

CHIOMENTI

CLIFFORD CHANCE

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

SHEARMAN & STERLING

WHITE & CASE

CHIOMENTI

AVVOCATO DELL'ANNO

ANDREA AROSIO
Linklaters

MICHELE CRISOSTOMO
RCCD Studio Legale

ALESSANDRO FOSCO FAGOTTO
Dentons

MAURA MAGIONCALDA
Pedersoli Studio Legale

PATRIZIO MESSINA
Orrick



Studio dell'Anno

BANKING

ALLEN & OVERY

CLIFFORD CHANCE

GATTAI, MINOLI, AGOSTINELLI
& PARTNERS

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI
& PARTNERS

WHITE & CASE

WHITE & CASE

Avvocato dell'Anno

BANKING

CHARLES ADAMS

*Clifford Chance***ANDREA AROSIO***Linklaters*

DAVIDE D'AFFRONTI

Simmons & Simmons

FRANCESCO DIALTI

CBA

ALESSANDRO FOSCO FAGOTTO

Dentons

Studio dell'Anno

FINANCE**CLIFFORD CHANCE**

LEGANCE

ORRICK

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

SIMMONS & SIMMONS

C L I F F O R D
C H A N C E

Avvocato dell'Anno

FINANCE

GREGORIO CONSOLI

Chiomenti

ALFREDO CRACA

*FIVELEX Studio Legale***DAVIDE D'AFFRONTI***Simmons & Simmons*

ALESSANDRO FOSCO FAGOTTO

Dentons

FRANCESCO LOMBARDO

Freshfields Bruckhaus Deringer

Studio dell'Anno

PROJECT FINANCE

BONELLI E REDE

EY

GRIMALDI STUDIO LEGALE

NCTM

NORTON ROSE FULBRIGHT

BonelliErede

with **LOMBARDI**

Avvocato dell'Anno

PROJECT FINANCE

CAROLA ANTONINI
Chiomenti

MONICA COLOMBERA
Legance

ORIANA GRANATO
EY

TESSA LEE
Linklaters

CARLOANDREA MEACCI
Ashurst



Studio dell'Anno

DEBT CAPITAL MARKETS

ALLEN & OVERY

CHIOMENTI

FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER

PAVIA E ANSALDO

WHITE & CASE

ALLEN & OVERY

Avvocato dell'Anno

DEBT CAPITAL MARKETS

GREGORIO CONSOLI
Chiomenti

VALERIO FONTANESI
Shearman & Sterling

MICHAEL IMMORDINO
White & Case

JEFFREY H. LAWLIS
Latham & Watkins

PAOLA LEOCANI
Simmons & Simmons



Studio dell'Anno

FINANCE RESTRUCTURING

DLA PIPER

LATHAM & WATKINS

LCA STUDIO LEGALE

MOLINARI E ASSOCIATI

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

Molinari e Associati

studio legale

Avvocato dell'Anno

FINANCE RESTRUCTURING

EMANUELA DA RIN
BonelliErede

ALESSIO LOMBARDO
Nunziante Magrone

FRANCESCO LOMBARDO
Freshfields Bruckhaus Deringer

UGO MOLINARI
Molinari e Associati

STEFANO SENNHAUSER
Allen & Overy



Studio dell'Anno

NON-PERFORMING LOANS

FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER

GATTI PAVESI BIANCHI

JONES DAY

LA SCALA SOCIETÀ TRA AVVOCATI

PAVIA E ANSALDO

RCCD STUDIO LEGALE

RCCD 
STUDIO LEGALE

Avvocato dell'Anno

NON-PERFORMING LOANS

PAOLO CALDERARO
RCCD Studio Legale

GREGORIO CONSOLI
Chiomenti

ANDREA GIANNELLI
Legance

FRANCO GRILLI CICILIONI
EY

MARCO PESENTI
La Scala Società tra Avvocati



Studio dell'Anno

FINANCE REGULATORY

CARBONETTI E ASSOCIATI

CHIOMENTI

FIVELEX STUDIO LEGALE

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI
& PARTNERS

LENER & PARTNERS

 **LENER &
PARTNERS**
STUDIO LEGALE

Avvocato dell'Anno

FINANCE REGULATORY

LUIGI BAGLIVO
Grimaldi Studio Legale

FRANCESCO CARBONETTI
Carbonetti e Associati

ANNALISA DENTONI-LITTA
Orrick

FRANCESCO DI CARLO
FIVELEX Studio Legale

ALESSANDRO PORTOLANO
Chiomenti



Studio dell'Anno

FINANCE LITIGATION

CHIOMENTI

**GIANNI ORIGONI GRIPPO
CAPPELLI & PARTNERS**

LEGANCE

MACCHI DI CELLERE GANGEMI

ZITIELLO ASSOCIATI



Avvocato dell'Anno

FINANCE LITIGATION

MICHELE BRIAMONTE
Studio Legale Grande Stevens

ENRICO CASTELLANI
Freshfields Bruckhaus Deringer

ILARIO GIANROSSI
Grimaldi Studio Legale

PAOLO GNIGNATI
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners

CARLO PAVESI
Gatti Pavesi Bianchi



Studio dell'Anno

STRUCTURED FINANCE

ALLEN & OVERY

DENTONS

FRESHFIELDS

HOGAN LOVELLS

LEGANCE

大成 **DENTONS**

Avvocato dell'Anno

STRUCTURED FINANCE

PAOLO CALDERARO
RCCD Studio Legale

GIANLUCA FANTI
White & Case

CORRADO FISCALE
Hogan Lovells

ANDREA GIANNELLI
Legance

STEFANO SENNHAUSER
Allen & Overy



Studio dell'Anno

LEVERAGED FINANCE

**GATTAI, MINOLI, AGOSTINELLI
& PARTNERS**

LATHAM & WATKINS

LCA STUDIO LEGALE

LINKLATERS

SHEARMAN & STERLING

GATTAI, MINOLI, AGOSTINELLI,
PARTNERS
STUDIO LEGALE

Avvocato dell'Anno

LEVERAGED FINANCE

ANDREA AROSIO

Linklaters

MARCELLO BRAGLIANI
Latham & Watkins

IACOPO CANINO
White & Case

DAVIDE D'AFFRONTI
Simmons & Simmons

ALESSANDRO FOSCO FAGOTTO
Dentons



Studio dell'Anno

REAL ESTATE

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

DENTONS

OSBORNE CLARKE

SHEARMAN & STERLING



Avvocato dell'Anno

REAL ESTATE

FRANCESCA CUZZOCREA
Clifford Chance

GIUSEPPE DE SIMONE
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners

VALERIO FONTANESI
Shearman & Sterling

FRANCESCO LOMBARDO
Freshfields Bruckhaus Deringer

NINO LOMBARDO
DLA Piper



Studio dell'Anno

SHIPPING

DLA PIPER

LATHAM & WATKINS

NCTM

NORTON ROSE FULBRIGHT

**WATSON FARLEY
& WILLIAMS**



Avvocato dell'Anno

SHIPPING

FRANCESCO DE GENNARO
DLA Piper

FRANCESCO DI ALTI
CBA

CLAUDIA GREGORI
Legance

GENNARO MAZZUOCCO
Norton Rose Fulbright

FURIO SAMELA
Watson Farley & Williams



Studio dell'Anno

PRIVATE CLIENTS / FAMILY OFFICE

ASHURST

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI
& PARTNERS

GRIMALDI STUDIO LEGALE

LOCONTE & PARTNERS

STUDIO LEGALE GRANDE STEVENS

GRIMALDI | STUDIO LEGALE

Avvocato dell'Anno**PRIVATE CLIENTS / FAMILY OFFICE**

MICHELE BRIAMONTE
Studio Legale Grande Stevens

MASSIMILIANO CAMPEIS
Studio Avvocati Campeis

EMANUELE GRIPPO
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners

MARIO LISANTI
Ashurst

NINO LOMBARDO
DLA Piper

**Studio dell'Anno****PRIVATE DEBT / MINIBOND**

ASHURST

CARNELUTTI STUDIO LEGALE ASSOCIATO

DWF

GRIMALDI STUDIO LEGALE

ORRICK

ashurst

Avvocato dell'Anno**PRIVATE DEBT / MINIBOND**

ANDREA AROSIO
Linklaters

MARINA BALZANO
Orrick

**MARC-ALEXANDRE
COURTEJOIE**
Gatti Pavesi Bianchi

BENEDETTO LA RUSSA
Chiomenti

LORENZO VERNETTI
Gattai, Minoli, Agostinelli & Partners



Studio dell'Anno

PENALE

DFS
DINOIA FEDERICO SIMBARI

STUDIO LEGALE ALLEVA & ASSOCIATI

STUDIO LEGALE
AVV. GIUSEPPE IANNACONE E ASSOCIATI

STUDIO LEGALE CRIPPA PISTOCHINI

STUDIO LEGALE DIODÀ



Avvocato dell'Anno

PENALE

GUIDO CARLO ALLEVA
Studio Legale Alleva & Associati

FRANCO COPPI
Coppi

FRANCESCO D'ALESSANDRO
Chiomenti

NERIO DIODÀ
Studio Legale Diodà

GIUSEPPE FORNARI
Fornari e Associati Studio Legale

GIUSEPPE IANNACONE
Studio Legale Avv. Giuseppe Iannaccone e Associati



Studio dell'Anno

WEALTH MANAGEMENT

CHIOMENTI

FIVELEX STUDIO LEGALE

GRIMALDI STUDIO LEGALE

STUDIO AVVOCATI CAMPEIS

STUDIO SOCIETARIO TRIBUTARIO
STELLA MONFREDINI



Avvocato dell'Anno**WEALTH MANAGEMENT****LUIGI BAGLIVO***Grimaldi Studio Legale***MASSIMILIANO CAMPEIS***Studio Avvocati Campeis***GIOVANNI CRISTOFARO***Chiomenti***EDOARDO GUFFANTI***FIVELEX Studio Legale***CESARE VENTO***Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners***Best Practice****FINANCE LITIGATION****LEGALITAX
STUDIO LEGALE**
Deal of the Year Sustainability**GREEN LOAN ITALO****Studi Legali***Facchini Rossi Michelutti Studio Legale Tributario**Maisto e Associati**Shearman & Sterling**White & Case***Advisors***Banca IMI**Banco BPM**Banco Santander**BNL Gruppo BNP Paribas**BPER Banca**CaixaBank**ING**Mediobanca – Roberto Turati e Chiara Maisano**MUFG - Orlando Di Tursi**Natixis**NatWest**Société Générale**UniCredit***Aziende***Italo - NTV***Deal of the Year****INTESA SANPAOLO - PRELIOS****Studi Legali***Chiomenti**Deloitte Legal**Linklaters**Orrick**RCCD Studio Legale***Advisors***Bain & Company Italy**Banca IMI**Deloitte**Houlihan Lokey**J.P. Morgan**McKinsey & Company**Mediobanca**Rothschild & Co***Aziende***Intesa Sanpaolo**Prelios*



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

ITALY Forty40 UNDER

SCOPRI I FINALISTI

**EVENTO
IN RIPROGRAMMAZIONE**

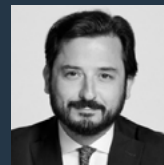
MILANO



Elisabetta Bellomo
Senior Business Legal Counsel – Italy – Deutsche Post, DHL



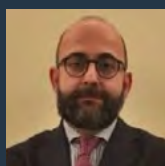
Luna Bianchi
IP Counsel, Ermenegildo Zegna



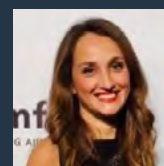
Andrea Bonante
Corporate Affairs & Global Compliance Director, Moncler



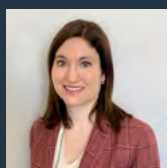
Massimiliano Canelli
Responsabile Ufficio Investimenti Partecipativi, Intesa Sanpaolo



Alberto Carpani
Group General Counsel, Polynt-Reichhold Group



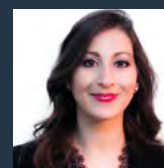
Letizia Gori
CFO, Missoni



Laura Lazzarini
Head of Corporate Leveraged & Structured Finance – Business Clients, Deutsche Bank



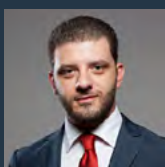
Giovanni Lombardi
General Counsel, illimity Bank



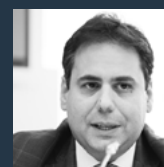
Tiziana Lombardo
Head of Legal and Corporate Affairs, Quest Partners Italia



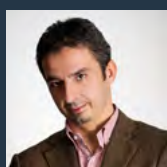
Elena Mauri
Group Legal Affairs & IP Director, Ermenegildo Zegna



Dario Morelli
Head of Business & Legal Affairs, FremantleMedia Italia The Apartment



Jacques Moscianese
Responsabile Direzione Centrale Institutional Affairs, Intesa Sanpaolo



Pietro Pacchione
Head of Project Development and Asset Management, Tages Capital SGR



Gianfranco Pignatone
Direttore Strategia – Pianificazione e Sostenibilità, Rete Ferroviaria Italiana – Gruppo Ferrovie dello Stato Italiane



Helena Ravasini
Italy Head of Legal & DEPUTY Compliance Manager, Huawei Technologies Italia

BEST 50 SPECIALE FATTURATI

I ricavi dei primi cinquanta studi legali d'affari attivi in Italia superano il tetto dei 2,5 miliardi di euro, segnando una crescita del 5% alla fine del 2019. BonelliErede centra l'obiettivo "distacco". PwC Tls insegue. Mentre Andersen Tax & Legal risulta l'insegna che è cresciuta di più (+50%)

di nicola di molfetta

PROSPETTIVE

EFFETTO CORONAVIRUS, 2020 IN FRENATA?

In tanti lo pensano, in pochi lo dicono. Il 2020 rischia di interrompere la crescita seriale che ha caratterizzato il mercato dei servizi legali d'affari nel corso degli ultimi sei anni.

I due mesi di lockdown che ci siamo appena lasciati alle spalle hanno avuto un impatto del -29% sulla produzione industriale del Paese. Del resto, con le aziende chiuse per pandemia, non ci si poteva aspettare molto di meglio. Gli studi legali però non hanno chiuso. Anzi, sono rimasti attivi e hanno lavorato, in alcuni casi, anche a pieni giri. I prossimi mesi potrebbero essere però quelli in cui gli effetti della crisi potrebbero prodursi in maniera più evidente.

Tra gli studi della Best 50 solo il 15% si spinge già ad ammettere che il 2020 si chiuderà col segno meno. Il 70% si limita a dire che si aspetta un impatto ma corre a precisare che è ancora troppo presto per fare previsioni attendibili. Solo il 5% degli studi si dice fiducioso nella possibilità di "salvare" l'anno e soprattutto i profitti.

Interventi di cost saving, multidisciplinarietà e raggio d'azione multigiurisdizionale sono, invece, indicati più frequentemente come i fattori che potranno consentire di contenere i "danni" ovvero di garantire un minimo di utile.

Strategie
e risultati.

La nuova edizione dello speciale fatturati Best 50 curata da *legalcommunity* per MAG mette sotto i riflettori il processo di evoluzione e cambiamento che il mercato dei servizi legali d'affari sta affrontando in Italia, tra primati che si consolidano e insegne che crescono.

L'andamento del settore legale, da adesso in avanti, sarà inevitabilmente caratterizzato da un prima e un poi. Ovviamente il riferimento è al coronavirus e alla pandemia che ha chiuso l'Italia per oltre due mesi rischiando di compromettere in maniera quasi definitiva l'andamento dell'esercizio in corso (si veda il box).

Il 2019, anno oggetto dell'edizione 2020 dello speciale Best 50, è stato l'ultimo esercizio ascrivibile alla categoria del "prima".

Un anno di crescita (il sesto consecutivo), ci dicono le cifre. A cominciare dal fatturato complessivo prodotto dagli studi legali d'affari entrati nell'elenco che, per la prima volta ha superato il tetto dei 2,5 miliardi di euro, mettendo a segno

»»»

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITY
AWARDS

6^a Edizione

corporate awards

**EVENTO
IN RIPROGRAMMAZIONE**

MILANO

Sponsor



LC Publishing Group supporta



#LcCorporateAwards

Per informazioni: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870

50 BEST

I primi 50 studi legali attivi in Italia per fatturato nel 2019

Dati in milioni di euro

N.	Studio	FATTURATO 2019	Var % su anno precedente	Totale professionisti
1	BonelliErede	194	17%	537
2	Pwc Tls	161,4	15%	798
3	Gianni Origoni Grippe Cappelli	152	4,8%	521
4	Chiomenti	141,5	8%	323
5	Pirola Pennuto Zei	132,9	2%	629
6	EY	120	-	719
7	Deloitte (Sts + Legal)	116	9,4%	907
8	Dla Piper	100,9	15,4%	284
9	Legance	95	13,1%	269
10	Kpmg studio associato	82,7	2%	403
11	Nctm	77	=	258
12	Cleary Gottlieb	53,4	1,8%	88
13	Freshfields	50,8	=	90
14	Baker McKenzie	50	-1,4%	155
15	Clifford Chance	50	=	100
16	Latham & Watkins	46	-0,5%	60
17	Grimaldi	45	12,5%	190
18	Linklaters	45	=	115
19	Dentons	41,447	15,5	128
20	Gatti Pavesi Bianchi	40,5	11%	100
21	Pedersoli	40	=	155
22	Gattai Minoli Agostinelli	39,488	23%	140
23	Orrick	38	2,4%	132
24	Allen & Overy	37	4,5%	89
25	Hogan Lovells	35,4	4,1%	153

Fonte: stime legalcommunity.it

una performance che registra un aumento di circa il 5% rispetto all'anno precedente. Un dato sbalorditivo dato che conferma la capacità di questa nicchia del mercato dei servizi legali di correre più veloce del resto del sistema-Paese (+0,3%).

Rispetto al 2013, primo anno in cui è stata effettuata questa nostra ricerca, il valore della Best 50 è cresciuto del 56%.

L'IDENTIKIT

Nelle 50 realtà che compongono la classifica (in cui, lo ricordiamo, appaiono solo dati stimati da *legalcommunity*) lavorano complessivamente più di 9.600 professionisti tra avvocati e commercialisti.

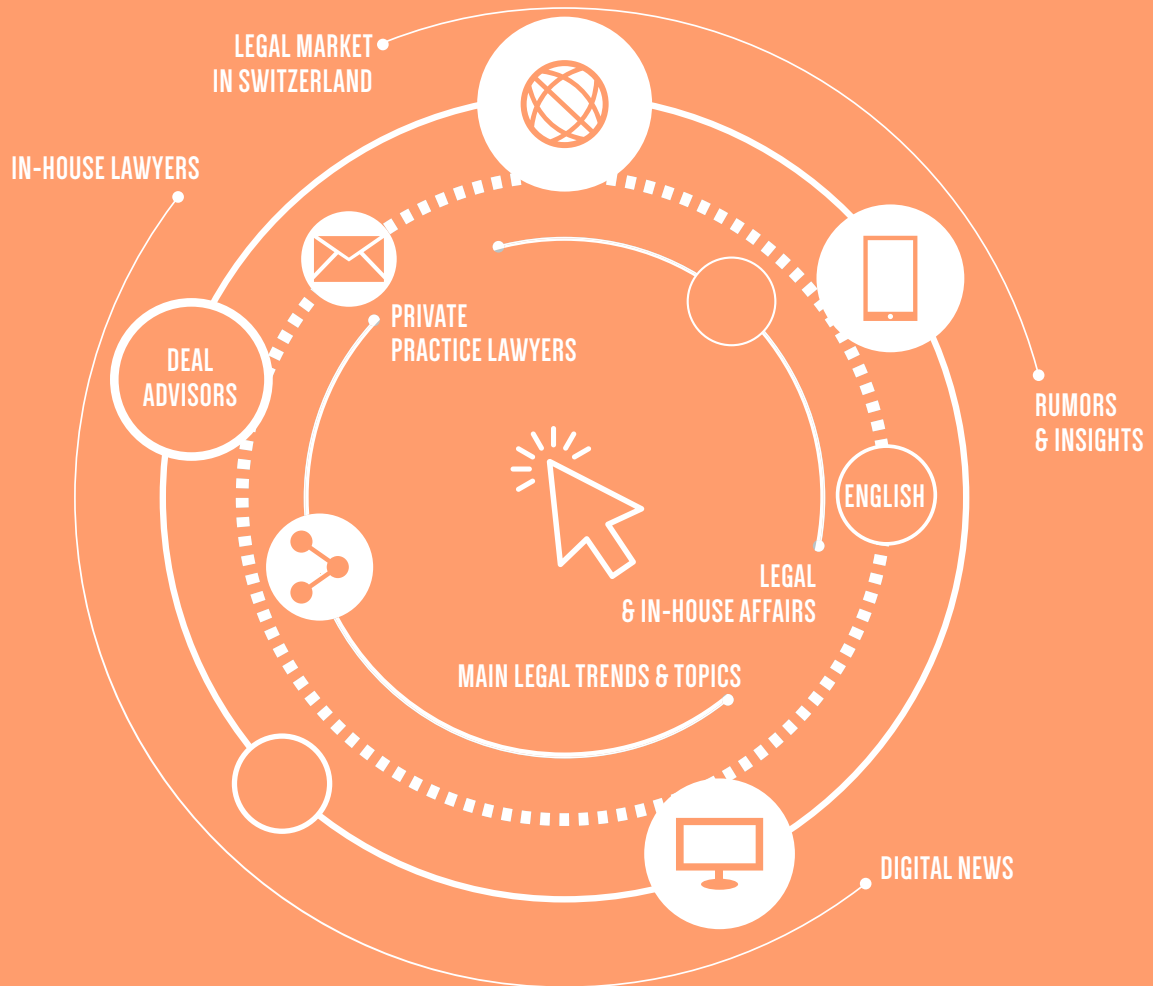
Il fatturato medio per *fee earner* in queste strutture si attesta a circa 300mila euro con Latham & Watkins, Grande Stevens e Cleary Gottlieb che superano del doppio la performance media del settore registrando, in base alle stime elaborate da *legalcommunity*, una media dei ricavi per professionista pari, nell'ordine, a 766mila, 657mila e 607mila euro.

Quanto al fatturato per socio, la media registrata in base alle stime sul campione risulta pari a 1,6 milioni di euro. Sono le insegne internazionali quelle ad avere un dato medio particolarmente elevato. I primi della classe, risultano i soci di Cleary Gottlieb con 5,3 milioni. Se invece si prendono in considerazione i dati relativi alla media del fatturato per soci equity, il dato medio generale sale a 2,7 milioni di euro mentre le performance più elevate sono appannaggio, oltre che di alcune insegne internazionali, delle boutique italiane tra cui svetta



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch

50 BEST

I primi 50 studi legali attivi in Italia per fatturato nel 2019

Dati in milioni di euro

N.	Studio	FATTURATO 2019	Var % su anno precedente	Totale professionisti
26	Bird & Bird	34	13	136
27	Pavia e Ansaldo	33	1,6%	125
28	Maisto	31,1	3,3%	56
29	Tonucci & Partners	31	9,9%	159
30	Simmons & Simmons	30	=	92
31	Grande Stevens	29,55	12,6%	45
32	La Scala	29,517	20,7%	213
33	Carnelutti	26,5	6%	123
34	Trifirò & Partners	26	=	52
35	Sutti	25,5	2,8%	145
36	Rödl & Partner	23	4,5%	121
37	CMS	22,7	13%	141
38	R&P Legal	21,3	1,9%	133
39	Toffoletto de Luca Tamajo	21,146	7,9%	80
40	Ls Lexjus Sinacta	21,095	-22,4%	134
41	Osborne Clarke	16,7	1,8%	75
42	Macchi di Cellere Gangemi	16,6	11,4%	95
43	Gitti & Partners	16,2	4,5%	73
44	Eversheds Sutherland	15,585	14,23%	77
45	Russo De Rosa	14,7	2,1%	56
46	Ashurst	13	13%	40
47	Withers	12,7	15,5%	43
48	L&P Ludovici Piccone	12	=	29
49	Andersen Tax & legal	12	50%	67
50	Trevisan & Cuonzo	11,6	16%	30

Fonte: stime legalcommunity.it

Trevisan & Cuonzo con circa 5,8 milioni.

Ancora, i numeri raccolti ci dicono che mediamente, negli studi della Best 50 il rapporto soci/collaboratori (la cosiddetta leva) è di uno a cinque, l'origine dei ricavi è suddivisa in media fra un 30% da attività estera e un 70% da attività nazionale, mentre la percentuale dei costi sul fatturato è del 54% (in calo di due punti percentuali rispetto al dato rilevato lo scorso anno). Anche in questo caso si tratta di un dato medio.

Tra le organizzazioni che riescono a contenere maggiormente questa voce, c'è la super boutique Gattai Minoli Agostinelli (37,5%), mentre La Scala risulta l'organizzazione con la struttura di costi più elevata (84%).

IN VETTA

BonelliErede è lo studio che si conferma al primo posto della Best 50. L'organizzazione presieduta da **Stefano Simontacchi** ha chiuso il 2019



STEFANO SIMONTACCHI

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



con un incremento del proprio giro d'affari del 17% rispetto al dato stimato per l'esercizio precedente ed è arrivata a totalizzare un fatturato di 194 milioni di euro.

È l'effetto *with Lombardi*. Infatti, nel corso dell'anno passato, lo studio ha realizzato l'integrazione della super boutique Lombardi e Associati fondata del decano dei litigator nazionali, **Giuseppe Lombardi**, grazie a cui, ha visto aumentare non solo la propria squadra di soci (cresciuti complessivamente di 15 unità nel corso dell'anno grazie a 8 innesti dall'esterno e 7 promozioni interne) e più in generale di *fee earners* (86), ma ha centrato l'obiettivo di rafforzare in maniera determinante alcune aree di attività strategiche (a cominciare dal contenzioso e dal restructuring) concretizzando quella crescita per distacco rispetto al resto del mercato, indicata come obiettivo finale del merger dai vertici dello studio ([si veda il numero 124 di MAG](#)).



FABRIZIO ACERBIS

In particolare, la mossa di BonelliErede è riuscita a tenere a distanza l'arrembaggio di Pwc Tls che, mettendo a segno una crescita del 15% del proprio fatturato nel 2019, è riuscito a conquistare il secondo piazzamento nella Best 50 con un giro d'affari di 161,4 milioni di euro. Anche nel caso

20 BEST - Per crescita del fatturato

N.	Studio	Fatturato 2019 in milioni di euro	Variazione %
1	Andersen Tax & legal	12	50%
2	Gattai Minoli Agostinelli	39,488	23%
3	La Scala	29,517	20,7%
4	BonelliErede	194	17%
5	Trevisan & Cuonzo	11,6	16%
6	Dentons	41,447	15,5%
7	Withers	12,7	15,5%v
8	Dla Piper	100,9	15,4%
9	Pwc Tls	161,4	15%
10	Eversheds Sutherland	15,585	14,23%
11	Portolano Cavallo	8,5	13,3%
12	Legance	95	13,1%
13	Bird & Bird	34	13%
14	CMS	22,7	13%
15	Ashurst	13	13%
16	LabLaw	10,5	13%
17	Grande Stevens	29,550	12,6%
18	Grimaldi	45	12,5%
19	Macchi di Cellere Gangemi	16,6	11,4%
20	Gatti Pavesi Bianchi	40,5	11%

Fonte: stime legalcommunity.it

del tax & legal di Pwc, guidato da **Fabrizio Acerbis**, il 2019 ha consolidato gli effetti di una strategia sempre più mirata a posizionare l'organizzazione anche sul fronte delle grandi operazioni straordinarie. Non solo, infatti, l'anno scorso Pwc Tls si è piazzato al sesto posto per numero di operazioni di m&a annunciate (38), ma addirittura in questi

8 OVER 100

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

Studio	FATTURATO 2019
BonelliErede	194
Pwc Tls	161,4
Gianni Origoni Grippo Cappelli	152
Chiomenti	141,5
Pirola Pennuto Zei	132,9
EY	120
Deloitte (Sts + Legal)	116
Dla Piper	100,9

Fonte: stime legalcommunity.it



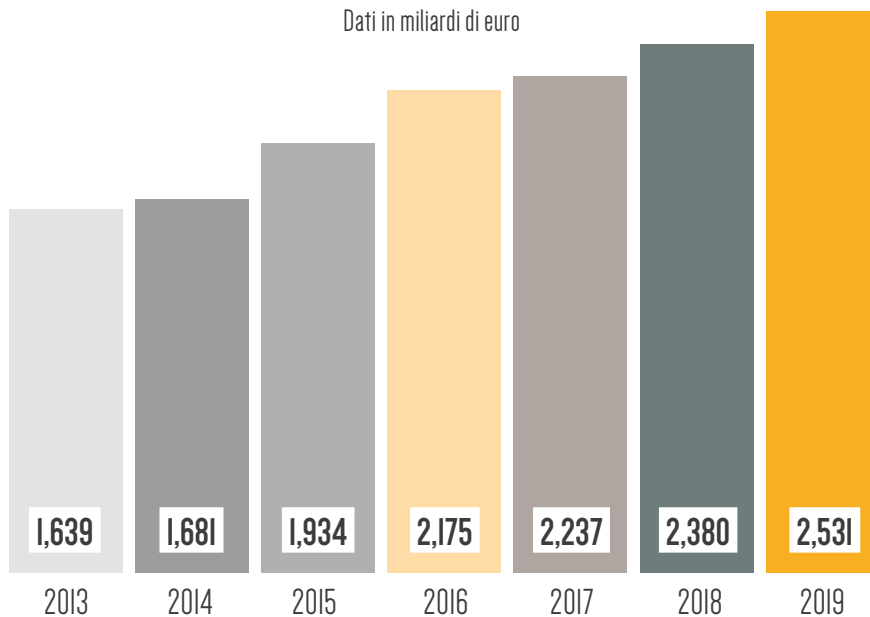
FRANCESCO GIANNI

primi mesi del 2020, risulta quinto per valore delle operazioni seguite. Terzo gradino del podio della Best 50, per Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners. Lo studio fondato da **Francesco Gianni e GianBattista Origoni** ha realizzato una crescita del 4,8% totalizzando ricavi pari a 152 milioni di euro. Anche in questo caso, lo studio ha visto crescere la partnership che nel corso del 2019 è

»»»

2013-2019 - IL VALORE DEL MERCATO

Dati in miliardi di euro



Fonte: stime legalcommunity.it



UN'UNICA AZIENDA, INNUMEREVOLI SOLUZIONI PER TUTTI.

All'avanguardia nel Facility Management per aziende e privati.

PROGECT è una società che fornisce **servizi di Facility management e personale per aziende, studi, stabili, abitazioni private ed ogni tipologia di struttura in ambito nazionale e internazionale.**

PROGECT collabora con i più importanti Studi Legali nazionali ed internazionali **garantendo il funzionamento e la fruibilità continuativa ed ottimale delle strutture immobiliari.**

Eco-sostenibilità, qualità, affidabilità e flessibilità sono i principi ai quali si ispira l'attività di PROGECT che oltre all'utilizzo di procedure per la riduzione dell'impatto ambientale, opera nel rispetto delle più severe norme internazionali vigenti per fornire una piena soddisfazione al cliente.

Progett SA - Facility Management

Lugano

Via Pioda 12
6900 Lugano (TI) Svizzera
tel +41 91.224.69.01
fax +41 91.910.63.37

Milano

Via della Resistenza 121/b
20090 Buccinasco (MI) Italia
tel +39 02.45.71.91.45
fax +39 02.45.70.51.54

Roma

Casella Postale n 17
00040 Monte Porzio Catone (RM) Italia
tel +39 393.00.06.510
fax +39 02.45.70.51.54

info@progett.ch
www.progett.ch

PARTNERSHIP IN CRESCITA - Le insegne che hanno avuto il maggior numero di nuovi partner

Studio	Totale professionisti	Totale soci	Variazione numerica	Equity
BonelliErede	537	82	15	82
Gianni Origoni Grippe Cappelli	521	114	11	57
Pedersoli	155	42	9	23
Pirola Pennuto Zei	629	137	9	45
Legance	269	40	8	40
PwC Tls	798	152	8	36
EY	719	48	7	n.d.
Toffoletto de Luca Tamajo	80	22	6	22
Andersen Tax & legal	67	30	5	22
Eversheds Sutherland	77	20%	5	n.d.
Gattai Minoli Agostinelli	140	29	5	29

Fonte: stime legalcommunity.it

arrivata a contare 57 soci equity e 57 soci salary per un totale di 114 partner. Tra questi, non possiamo non citare il ritorno in squadra di **Antonio Segni e Andrea Mazziotti**, che hanno contribuito all'ulteriore rafforzamento dello studio in aree strategiche come il corporate m&a (che determina il 35% del giro d'affari complessivo dell'associazione professionale) e il capital markets.

La cinquina di testa della edizione 2020 della classifica è completata da Chiomenti che totalizza un fatturato stimato pari a 141,5 milioni in crescita dell'8% sul 2018 e Pirola Pennuto Zei che si porta a 132,9 milioni.

I VELOCISTI

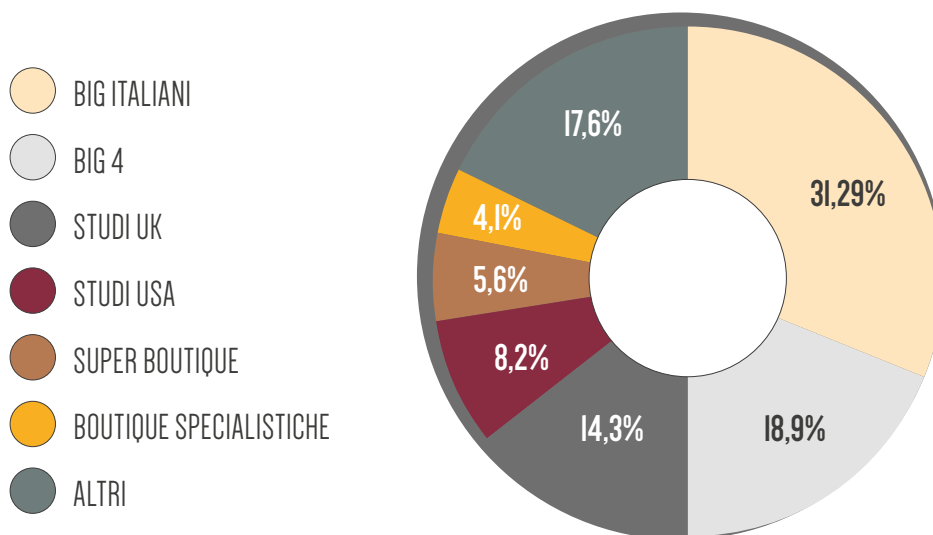
Tra i big italiani, subito dopo BonelliErede è Legance l'insegna che ha messo a segno la crescita maggiore con un incremento del giro d'affari del 13,1% che ha portato a 95 milioni l'incassato dello studio fondato da **Filippo Troisi, Alberto Giampieri, Bruno Bartocci, Giovanni Nardulli e Alberto Maggi**. Sono cresciuti gli economics ed è cresciuta anche la partnership dello studio che non solo ha messo a segno tre *lateral hire* in altrettante aree strategiche rafforzando il presidio nell'energy con **Cristina Martorana**, ampliando il proprio raggio d'azione nel tax con **Luca dal Cerro** e aprendosi al penale societario con l'integrazione di **Niccolò Bertolini Cleirici** e del suo team, ma ha anche portato avanti la propria opera di valorizzazione dei talenti interni promuovendo al rango di soci cinque professionisti ([si veda il numero 138 di MAG](#)).



Se Legance ha sfiorato i 100 milioni di fatturato nel 2019, Dla Piper è riuscito a sfondare il tetto delle tre cifre chiudendo l'ultimo esercizio con una crescita dei ricavi del 15,4% pari a 100,9 milioni di euro. In questo modo, la law firm guidata in Italia dai co-managing partner **Bruno Giuffrè e Wolf Michael Kühne**, non solo si è confermata la prima per fatturato tra le realtà di matrice internazionale nel Paese,

MARKET SHARE PER CLUSTER

Ripartizione % del fatturato tra tipologie di studi



Fonte: stime legalcommunity.it



BRUNO GIUFFRÈ

ma ha portato a otto il numero di studi associati attivi nella penisola con un giro d'affari superiore ai cento milioni di euro.

A proposito di crescite importanti, non può passare inosservata la performance messa a segno da Andersen Tax & Legal che quest'anno entra nella Best 50 con 12 milioni di fatturato. In particolare, lo studio guidato da **Andrea De Vecchi** (il quale è anche co-managing partner European Region della law firm) risulta



ANDREA DE VECCHI

il primo per crescita realizzata nel corso del 2019, avendo messo a segno un incremento di fatturato del 50%. Segue, con un +23% la super boutique Gattai Minoli Agostinelli che sfiora i 40 milioni di ricavi (per l'esattezza sono 39,488). Terzo, sempre per crescita, è lo studio La Scala, unica società tra avvocati per azioni nella Best 50, che, con un incremento del proprio giro d'affari del 20,7%, ha chiuso il 2019 con un fatturato di 29,5 milioni di euro.

WEB EDITION
SAVETHEBRAND

BY FOODCOMMUNITY

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

14.07.2020

DALLE ORE 19.00

Partners

FOCUS
ITALIAN LAW FIRM

LATHAM & WATKINS

#SaveTheBrand



Per informazioni: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it • 02 84243870

PUBLISHING GROUP
LC

L'IDENTIKIT

Ecco i numeri del mercato
dei servizi legali d'affari nel 2019

2,531

*I miliardi fatturati dalle prime
50 insegne del settore*

9.683

*I professionisti che lavorano
in queste 50 strutture*

1.784

*Il numero dei soci che lavorano
in queste 50 strutture*

314.426 €

Il fatturato medio per fee earner

1,745 mln €

Il fatturato medio per socio

2,649 mln €

Il fatturato medio per socio equity

54%

Il peso medio dei costi sul fatturato

30/70%

*Ripartizione Estero/Italia
dell'origine dei ricavi*

Fonte: stime legalcommunity.it

LE SUPER BOUTIQUE

Quanto alle super boutique, meglio di Gattai Minoli Agostinelli hanno fatto Gatti Pavesi Bianchi e Pedersoli che, in base alle stime di *legalcommunity* hanno totalizzato nell'ordine 40,5 e 40 milioni di euro.

Se per Pedersoli il risultato del 2019 ha sostanzialmente consolidato la il risultato registrato nell'esercizio precedente (che era stato un vero e proprio anno record, +11,7%, si veda il numero 133 di *MAG*), per Gatti Pavesi Bianchi l'ultimo esercizio è stato caratterizzato da un incremento importante (+11%) del giro d'affari stimato.

Un risultato che rende l'insegna fondata da **Francesco Gatti, Carlo Pavesi e Luigi Bianchi** la prima super boutique attiva in Italia e che si riflette in un track record di rilievo soprattutto sul fronte corporate m&a.



STEFANO VALERIO

Nel 2019, lo studio guidato dal managing partner **Stefano Valerio** ha totalizzato 32 deal per 3,3 miliardi di euro risultando decimo per numero di operazioni annunciate (secondo Mergermarket). Mentre in questo difficilissimo inizio di 2020, l'insegna di Piazza Borromeo ha conquistato la vetta del settore per valore delle operazioni su cui risulta accreditato: 12 deal per oltre 6,6 miliardi di euro ([si veda il numero 140 di MAG](#)). 



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana la posizione aperta, segnalata dallo Studio Legale Sutti.

I professionisti richiesti sono **2** avvocati associate.

Le practice di competenza comprendono il
contenzioso commerciale e arbitrale.

Per future segnalazioni scrivere a:

francesca.daleo@lcpublishinggroup.it

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede. Milano

Posizione aperta. Associate

Area di attività. Contenzioso commerciale e arbitrale

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. L'ufficio milanese dello Studio Legale Sutti seleziona neolaureati in giurisprudenza in Italia fortemente motivati ad intraprendere un percorso di crescita finalizzato ad un inserimento stabile nella practice contenziosa civile dello studio

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



FOOD BUSINESS

L'INNOVAZIONE DEL FOOD
È MADE IN PUGLIA

IN EMERGENZA

VINO, IL BICCHIERE
È MEZZO VUOTO

CALICI E PANDETTE

GANCIA ALTA LANGA RISERVA
MILLESIMATO, VERO STUPORE

LE TAVOLE DELLA LEGGE (DELIVERY)

LA TRADIZIONE CINESE IN UN RAVIOLO

MICHELE ANDRIANI

A portrait of Michele Andriani, a man with glasses and a blue blazer, standing in front of shelves stocked with food products. He has his arms crossed and is smiling slightly.

L'INNOVAZIONE DEL FOOD È MADE IN PUGLIA

Nella Murgia Valley sostenibilità e ricerca su alimenti naturalmente senza glutine e prevalentemente bio fanno crescere il fatturato di Andriani. Agricoltura di precisione e filiere controllate guidano la rivoluzione agroalimentare

di francesca corradi

«Non possiamo trascurare l'apporto delle nuove tecnologie per quanto riguarda la produzione alimentare. Non possiamo fermarci adesso». Ad affermarlo è stato l'ex-presidente degli Stati Uniti **Barack**

Obama, nel 2017, in occasione dell'inaugurazione del summit internazionale sulla global food innovation, Seeds & Chips. Ed è proprio l'innovazione il driver di crescita di Andriani Spa, azienda specializzata in prodotti premium naturalmente gluten free e prevalentemente bio, che nel 2009 ha avuto il coraggio di osservare il cibo da un'altra prospettiva conquistando un mercato di cui oggi è capofila.

Con sede a Gravina in Puglia e presente in 30 Paesi in tutto il mondo, le performance dell'azienda sono guidate da: ricerca e sostenibilità economica, ambientale e sociale. Negli ultimi tre anni Andriani ha visto crescere costantemente il fatturato raggiungendo i 65 milioni di euro, con un export diretto che vale il 37% del business. Il suo brand è Felicia che rappresenta oggi un riferimento sul mercato dell'healthy food, perfettamente in linea alle nuove esigenze del consumatore.

Le materie prime utilizzate – principalmente legumi e cereali – vengono lavorate all'interno di uno stabilimento interamente dedicato alla produzione di pasta senza glutine, tra i più grandi in Europa, dotato di cinque linee produttive e 12 di confezionamento, oltre 55 differenti formulazioni e 900 articoli gestiti a magazzino. Il presidente e amministratore

delegato **Michele Andriani** racconta a **MAG** cosa vuol dire fare innovation food e investire in una filiera e, insieme al fratello Francesco, Vice chairman e CMO, svela il nuovo posizionamento strategico del brand Felicia.

Iniziamo dall'emergenza sanitaria. Come ha influito sui conti dell'azienda?

Abbiamo chiuso il 2019 con un fatturato di 65 milioni di euro, in crescita costante da quattro anni a questa parte. Durante il lockdown abbiamo registrato un aumento, nella richiesta di prodotti, del 30% in Italia, 250% in Europa e del 200% extra Ue.

Come vi siete organizzati?

Siamo riusciti ad assicurare la continuità e il surplus produttivi in primis mettendo in sicurezza e tutelando la salute di quei collaboratori per cui lo smart working non era applicabile.

Cosa vuol dire fare innovation food e perché avete intrapreso questa strada?

Il nostro focus è il benessere, delle persone, dell'ambiente, della comunità. Da qui, la continua ricerca di prodotti nuovi e l'estrema attenzione alla qualità, di materie prime e di prodotto. Non a caso la lavorazione di avena, grano saraceno, mais, lenticchie, ceci, piselli e riso integrale avviene in uno stabilimento 100% allergen free, con ben cinque differenti linee produttive e oltre 55 formulazioni.

Qual è il vostro motto?

Positive food for a positive life è il social purpose di Andriani, mentre il claim di Felicia è *feed optimism*. Ma se vogliamo parlare di motti, forse il *coraggio delle idee* potrebbe essere il più calzante.





Siete sempre più presenti anche nella gdo...

Siamo nelle maggiori catene distributive di oltre 30 Paesi nel mondo. I supermercati si stanno evolvendo introducendo delle vere e proprie aree healthy e popolando gli scaffali di numerosi prodotti per soddisfare le molteplici esigenze dei consumatori. Il nostro brand Felicia è distribuito sia all'estero sia in Italia e sta riscuotendo un buon interesse soprattutto in Area Nielsen 1 e nelle zone urbane più grandi, dove è maggiore la percentuale di consumatori evoluti, alla ricerca di innovazione da portare in tavola.

I prodotti Felicia non sono solo per un pubblico sensibile o intollerante al glutine...

No, sono largamente utilizzati anche dal consumatore mass market soprattutto da chi conduce uno stile di vita sano,

dagli sportivi e da chi ricerca prodotti in grado di soddisfare contemporaneamente il desiderio di benessere e il piacere del gusto. Il brand, inoltre, offre il più alto numero di referenze del comparto, proprio per portare in tavola un'esperienza improntata al benessere, all'equilibrio e alla positività.

Che ruolo ha la sostenibilità per Andriani?

Per noi rappresenta un importante driver di crescita ed è un valore fondante integrato nell'intera gestione aziendale, con progetti che vertono su due pilastri fondamentali: tutela ambientale e benessere sociale. Con la prima edizione del Report di Sostenibilità, relativo al 2018, abbiamo voluto rendicontare e certificare ufficialmente il nostro impegno verso lo sviluppo sostenibile.

Siete capofila anche di una filiera di legumi sostenibile...

In riferimento al tema innovation abbiamo scelto di puntare all'agricoltura di precisione. Per questo, nel 2018 abbiamo avviato una filiera controllata, di cui siamo capofila, che consente alle imprese agricole aderenti di ottimizzare i disciplinari di coltivazione, sia in produzione integrata che biologica, e di allinearsi a criteri sostenibili. Lo abbiamo fatto per salvaguardare il suolo e l'ambiente, garantire la sicurezza e la qualità alimentare e contribuire in modo diretto allo sviluppo della biodiversità.

Ci spiega il progetto nel dettaglio?

Nei primi due mesi del 2020 la filiera è arrivata a coinvolgere circa 300 agricoltori e ha raggiunto i 5mila ettari di terreni, tra Puglia e Basilicata, dedicati alla coltivazione di



piselli, lenticchie rosse, verdi e nere e ceci, oltre a campi sperimentali di cicerchia. L'obiettivo è di raggiungere i 10mila ettari in tre anni, rappresentando la filiera di legumi sostenibile tra le più estese d'Italia.

Chi sono gli attori coinvolti?

Tutto questo è possibile grazie alla collaborazione tra industria, ricerca e sviluppo universitari, nel caso specifico @Horta, spin off dell'Università Cattolica, e mondo agricolo, nella fattispecie Terre Bradaniche. Il progetto rappresenta, di fatto, per tutto il territorio dell'Alta Murgia e per l'Italia intera, la sfida del tessuto economico che guarda a un futuro più sostenibile, ancor più auspicabile in momenti difficili come quello attuale.

Recentemente avete adottato un nuovo regolamento di corporate governance, ampliato il CdA e istituito un osservatorio nutrizionale...

Il mondo chiama a grandi sfide, e noi siamo pronti ad affrontarle in nome di quel senso di responsabilità, verso gli stakeholder e il sistema imprenditoriale di tutta la filiera. Per quanto riguarda, invece, l'osservatorio, l'obiettivo è quello di favorire lo sviluppo di idee e di progetti innovativi grazie anche a professionalità, interne ed esterne al gruppo, specializzate in diversi settori di interesse.

Quali strategie devono adottare gli imprenditori per far ripartire l'economia?

Fare sistema mantenendo un

atteggiamento costruttivo. Serve un approccio positivo guardando al lungo periodo. Non si può negare l'emergenza, che sta cambiando il nostro modo di vivere, ma bisogna dare fiducia al sistema produttivo e supporto al Paese.

Come si evolverà il settore?

Le prospettive di crescita e sviluppo sono favorevoli. Le aziende del comparto hanno numerose opportunità per affermarsi e differenziarsi sul mercato, puntando sicuramente sulla varietà di offerta e sull'innovazione.

Quali sono, invece, i vostri obiettivi futuri?

Oltre alla crescita di fatturato e a investimenti in sostenibilità, come il percorso per raggiungere la Carbon Neutrality entro il 2023, prevediamo la differenziazione di assortimento di prodotti a scaffale che implica l'ingresso in altri mercati. Felicia, che rappresenta al meglio i valori di positività di Andriani, si sta affacciando con un nuovo posizionamento sia strategico che di prodotto incentrato sull'ottimismo, promotore di una nuova esperienza a tavola e di un benessere che parla di una tradizione tutta italiana. 🍝

VINO, IL BICCHIERE È MEZZO VUOTO

A photograph of a dark wine bottle and a tulip-shaped wine glass filled with red wine. The background is dark with a strong red light source from the upper right, creating a dramatic, moody atmosphere. The bottle and glass are positioned behind the main title text.

Se il 2020 si è aperto carico di aspettative sulla scia di un 2019 in crescita, il coronavirus ha fermato la corsa del comparto enologico. Il settore manca di liquidità ed è in affanno a causa dello stop dell'horeca, del blocco dell'enoturismo e del calo dell'export

di francesca corradi



Il 2019 è stato, per il mondo del vino italiano, un anno d'oro che ha segnato, inoltre, un record storico dell'export: 6,4 miliardi. Il settore vitivinicolo, con un giro d'affari di 11 miliardi e 1,3 milioni di persone impiegate, rappresenta un pilastro del made in Italy sotto il profilo produttivo, occupazionale, della valorizzazione del territorio e dell'esportazioni.

L'Italia è il quarto Paese al mondo in cui si consuma più vino dopo Stati Uniti, Francia e Regno Unito. Primo produttore in termini di quantità, lungo tutto lo Stivale si contano circa 650mila ettari per 310mila aziende tra piccoli vignaioli e grandi realtà, cantine a conduzione familiare e cooperative. Tutta questa produzione prende strade molto diverse: una parte molto rilevante viene venduta all'estero - per volume il Paese è il secondo esportatore del mondo, dopo la Spagna - e un'altra parte viene venduta internamente. A questo scenario si contrappongono, in questa fase, le ombre causate dall'emergenza sanitaria che minacciano la tenuta del settore.

La pandemia di Covid-19 ha orientato l'anno in corso verso performance negative. Secondo l'indagine Coldiretti/Ixè, la chiusura di hotel, ristoranti e bar, insieme alle difficoltà legate all'export, ha influenzato la mancata vendita dei vini di qualità e tutta la filiera. I danni sono ancora da quantificare ma il calo del giro d'affari supera il 30%.

Le realtà vitivinicole legate al canale horeca stanno soffrendo molto, altre, invece, più strutturate e agganciate alla distribuzione organizzata, continuano a lavorare pur tra mille difficoltà, con una crescita del 6% delle vendite a marzo. Tante aziende stanno investendo nelle vendite online, un canale alternativo e non sostitutivo che rappresenta ancora una quota poco significativa ma fondamentale per dare una boccata d'aria al settore.

Per quattro cantine su dieci è infatti allarme liquidità dovuto al brusco crollo del fatturato. Senza vendite le aziende non riescono a far fronte ai pagamenti e a finanziare il ciclo produttivo che, a dispetto dell'industria, non si può fermare.

Da una parte, quindi, non hanno la possibilità, se non limitatamente, di vendere i prodotti e dall'altra non possono interrompere le attività essenziali come il lavoro manuale richiesto nei vigneti durante i mesi primaverili. La pandemia ha annullato, inoltre, anche tutte le fiere di settore, luoghi in cui, solitamente, si chiudono il 50% degli affari verso l'estero.

Prestiti a lunga scadenza, a tasso zero e garantiti dallo Stato, e una compensazione a fondo perduto sulle perdite subite sotto forma di "risarcimento del danno" potrebbero dare una mano alla filiera.

»»

Certo è che per Coldiretti si dovrebbero trovare risorse aggiuntive - comunitarie e nazionali - per finanziare ogni strumento per la riduzione delle giacenze e per il contenimento della produzione di vino proveniente dalla prossima vendemmia.

MARZO SPARTIACQUE PER IL COMMERCIO MONDIALE DEL VINO

I dazi e la pandemia hanno prima favorito e poi penalizzato la crescita delle esportazioni di vino italiane. L'Italia del vino è stata protagonista dei primi due mesi del 2020, ma a marzo il registro è cambiato, dopo la fine delle scorte anti-dazi statunitensi e con l'inizio del lockdown, secondo l'Osservatorio Vinitaly-Nomisma Wine Monitor.

Gli Usa hanno fatto incetta di prodotto chiudendo il trimestre con un +10,9% a valore dell'import. La Cina, invece, in piena emergenza ha registrato una flessione del 20%. Segue, stabile, la domanda mondiale di vino da Canada e Giappone mentre la Svizzera segna un -10,8%.

Con questa situazione, l'Italia perde meno in Cina (-13,3%) e guadagna di più negli Usa (+16,8%), con le vendite in Canada e Giappone ancora in terreno positivo.

«Nei prossimi mesi l'impatto della pandemia sui mercati internazionali sarà ancora più evidente. Auspichiamo che questo autunno l'Italia possa essere la prima a ripartire proprio in Cina, laddove è iniziato con effetto domino il lockdown sull'on-trade del vino», afferma il direttore generale di Veronafiere, **Giovanni Mantovani**.

Per il responsabile dell'Osservatorio, **Denis Pantini** «le vendite di vini fermi italiani nell'off-trade - gdo e liquor store - statunitense hanno raggiunto solo il 40% delle importazioni totali della tipologia. Ora il quesito si pone su che fine farà l'altro 60% di vino fermo italiano e soprattutto se l'on-trade sarà in grado di ripartire con i ritmi precedenti. Da qui la necessità, specie per la fascia premium

che è maggiormente penalizzata, di lavorare su un mix di canali come l'e-commerce, in forte crescita non solo negli Usa».

LA RIPRESA IN ESTATE

Ca' del bosco, la nota cantina della Franciacorta (vedi [MAG 136](#)) ha registrato un calo di quasi il 20%, rispetto al primo trimestre 2019. La flessione per le bollicine bresciane sarà ancora più pesante nel secondo trimestre, scontando la percentuale di mercato nell'horeca di circa il 70%.

«Non abbiamo un e-commerce perché abbiamo sempre voluto privilegiare i canali tradizionali e abbiamo un'idea di uno shop online più complessa che non si realizzerà entro il 2020 - afferma il presidente **Maurizio Zanella** -. La ripresa si vedrà non prima di giugno e uno degli

»»



MAURIZIO ZANELLA



SABRINA TEDESCHI



FOODCOMMUNITY AWARDS

4[^] Edizione

SAVE THE DATE
30.11.2020

ORE 12.00 • MILANO

PARTNERS

大成 DENTONS

FOCUS
ITALIAN LAW FIRM

#FoodcommunityAwards

Per informazioni: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870

obiettivi è cercare per le nostre bottiglie occasioni di consumo più ordinarie e meno straordinarie, come di fatto oggi accade. Non possiamo fare molto se non dare un supporto alla ristorazione: un canale che, per come stanno andando le cose, è fortemente penalizzato dal governo. Non contesto, infatti, la data di apertura ma l'assenza di regole». Anche per l'imprenditrice **Sabrina Tedeschi**, il momento più complesso e difficile da gestire sarà il secondo trimestre. «Malgrado il periodo difficile abbiamo iniziato con un nuovo importatore in Vietnam e in Corea del Sud e ci sono opportunità in altri Paesi. Quindi cerchiamo di rimanere positivi», dice la proprietaria dell'azienda Tedeschi.

È TEMPO DI UN “RINASCIMENTO VERDE”

«Il primo grande impatto è stato sul lavoro più che sui numeri. Da un giorno all'altro ci siamo trovati a dover chiudere. In un primo momento abbiamo pensato a come poter continuare a produrre in sicurezza e da lì abbiamo vissuto fasi molto diverse», racconta **Andrea Farinetti** di Fontanafredda, cantina che produce otto milioni di bottiglie all'anno. Se nelle prime due settimane, nella grande distribuzione, la realtà ha registrato una vendita di vini importanti, come il Barolo, dopo il primo mese si è assistito a un calo delle etichette top a favore di bottiglie più pop.

«La gdo, che rappresenta il 55% del business Italia, ha retto ma leggermente a ribasso, il 45% del mercato rappresentato dall'horeca si è fermato e abbiamo investito nell'e-commerce, che prima del lockdown pesava meno dell'1% e in questi giorni è cresciuto del 600%», spiega Farinetti. Per quanto riguarda l'estero, che vale la metà del business totale, la cantina ha cercato di anticipare ordini e spedizioni, segnando un +35% in Canada, Paesi Scandinavi e, per il primo mese, Stati Uniti, effetto destinato a diluirsi dato il blocco ormai mondiale.

INIZIATIVE

I CONSORZI RILANCIANO

E se nei mesi di blocco Confagricoltura e Istituto marchigiano di tutela vini indicano, ad esempio, una flessione addirittura del 90% nelle vendite di vino in Toscana e Marche, così come i consorzi del Chianti e del Gavi, è pur vero che denominazioni come Asolo Prosecco e Chiaretto di Bardolino registrano, nel primo trimestre 2020, una crescita rispettivamente del 10,4% e del 21%. Ma non basta a compensare.

Ed è proprio in questi momenti di crisi che l'attività di un consorzio si fa strategica e fondamentale. Nel momento più duro sui mercati internazionali, ad esempio, il Consorzio Chianti ha stanziato 6 milioni di euro per lo sviluppo di una campagna d'informazione e promozione in Canada e Stati Uniti.

Iniziativa analoga per il Consorzio Tutela Vini d'Abruzzo – con un +6% per l'imbottigliato trainato dal Montepulciano d'Abruzzo – che ha attivato un piano di promozione degli shop online delle cantine regionali e accordi con alcune delle principali piattaforme di vendita online per promuovere la conoscenza e l'acquisto dei vini abruzzesi.

Anche il Consorzio delle Venezie Doc ha deciso di investire in comunicazione. Guardando ai primi dati degli imbottigliamenti relativi al mese di aprile, per il consorzio si conferma un trend positivo, con un +33% rispetto allo stesso mese nel 2019. 



GIOVANNI BUSI
PRESIDENTE CONSORZIO VINO CHIANTI



VALENTINO DI CAMPLI
CONSORZIO TUTELA VINI D'ABRUZZO



ALBINO ARMANI
CONSORZIO DELLE VENEZIE DOC



TENUTA POGGIO TORSELLI

L'imprenditore, però, vede il bicchiere mezzo pieno e, nonostante l'emergenza sanitaria lascerà uno strascico nel mercato, individua alcune note positive e insegnamenti da trattare da questo periodo.

«Si è capito che possono convivere l'online, sempre più rivolto a un pubblico popolare, e l'enoteca, invece, sempre più territoriale. Un modello virtuoso, scoperto in queste settimane, è quello sviluppato dalla piattaforma Vivino che ha integrato e fatto collaborare attivamente i due mondi. Noi dobbiamo tutto all'oste e l'enotecario che hanno salvato il mondo del vino negli anni Ottanta. L'online non ha ancora il potere filosofico del racconto fisico ma ha altre potenzialità», afferma Farinetti.

L'imprenditore è convinto che nei prossimi mesi cambierà il modo di consumare, che diventerà più ragionato e responsabile, e parla di un "Rinascimento verde": nuove basi su cui costruire il futuro per i prossimi dieci anni. Nel primo rinascimento l'uomo veniva messo al centro della terra, ora, invece, secondo Farinetti si dovranno prendere i valori di quel periodo e rovesciare il paradigma portando la terra al centro della testa dell'uomo. «Dobbiamo parlare di una comunità mondiale con obiettivi comuni. Ognuno

può dare un contributo per tornare a vivere il vino come un prodotto che crea unione e adottare uno stile di vita sostenibile», conclude.

A RISCHIO LA VENDEMMIA DI SETTEMBRE

Lo stop all'enoturismo è una delle principali cause del crollo del business delle cantine toscane. Dalle grandi realtà alle boutique sembrano essere tutti sulla stessa barca. Poggio Torselli, che produce 120mila bottiglie di vino a fascia alta, ha ridotto il business del 90%.

«Gli importatori non sono in fase di acquisto: in Svezia nonostante i ristoranti siano aperti sono vuoti

– afferma il direttore generale dell'azienda **Maurizio Santoni** –.

Con l'online abbiamo cercato di fidelizzare i clienti, che negli anni sono venuti a trovarci in cantina, attraverso una newsletter. Inoltre, nonostante il lockdown, abbiamo assunto una figura nuova, l'export manager, per sviluppare alcuni mercati esteri».

Nel futuro Poggio Torselli punterà sugli chef a domicilio, nuovi ambasciatori della cantina. «Le prospettive sono piuttosto grigie: se la politica agricola comunitaria non interviene a settembre si rischia di non vendemmiaare», afferma Santoni. Anche la realtà senese Marchesi Mazzei ha registrato un forte calo delle vendite in Italia, dovuto allo »»



ANDREA FARINETTI

WEBINAR

FROM FARM TO FORK.

I NUOVI SCENARI DELLA FILIERA AGROALIMENTARE ITALIANA

GIOVEDÌ 21 MAGGIO - ORE 17 :00

REGISTRATI

INTERVENGONO*

Vincenzo Acquafredda, Partner, *Trevisan & Cuonzo*

Michele Andriani, Presidente, *Andriani*

Gabriele Cuonzo, Managing Partner, *Trevisan & Cuonzo*

Riccardo Felicetti, CEO, *Pastificio Felicetti*

Maurizio Zanella, Presidente, *Ca' Del Bosco*

MODERA

Francesca Corradi, Redazione, *Foodcommunity*

**in completamento*



IL PROGETTO

CON ABERE LA RIVINCITA DEI TERROIR MENO CONOSCIUTI

In questi mesi è nato Abere, un progetto di importazione e distribuzione di vino pensato per professionisti, ristoratori ed enotecari, che porta la firma di **Thomas Piras**, maitre del ristorante Contraste, e **Marco Tinessa**.

«L'obiettivo del progetto è fare una mini rivoluzione che porti i ristoratori a ragionare sulle carte dei vini», racconta Piras. Si tratta di un'evoluzione di una passione e ricerca personale sui terroir, "allenata" dai due soci nel corso di tante domeniche dedicate "a bere", da qui il nome, nuove etichette. La filosofia va oltre la visione del vino rimettendo al centro la godibilità e il gusto, unico parametro preso in considerazione. Senza alcuna politica di prezzo o di moda decidono di uscire dai territori classici – come Borgogna, Toscana, Piemonte – lavorando in zone secondarie ma con conformazioni morfologiche e territoriali in realtà molto simili. «Quello che fa la differenza è la cultura del produttore», afferma Piras.

Le cantine selezionate producono dalle 2mila alle 15mila bottiglie e, a oggi, Abere ha raggiunto quota quindici aziende per una quarantina di vini.

«Ci occupiamo della selezione e distribuzione di produttori, sconosciuti ai più, chiedendo l'esclusiva – sottolinea Piras. – Mettiamo, inoltre, a disposizione la nostra rete consolidata, il know out e una strategia di marketing».

Il prezzo di vendita delle bottiglie al ristorante è compreso tra i 10 e i 30 euro. Per testare i vini e il servizio i ristoratori possono acquistare anche solo sei bottiglie pagando la spedizione che diventa gratuita al raggiungimento di un ordine di 300 euro. 🍷

stop della vendita diretta, un mercato che in Italia vale circa il 12% del settore. «Abbiamo avuto anche un leggero calo dell'export mentre sono aumentate in modo molto significativo le vendite online, in particolare quelle del nostro wine club. Il saldo è comunque in calo ed è difficile, ad oggi, fare una previsione», afferma il vice presidente e ceo **Francesco Mazzei**.

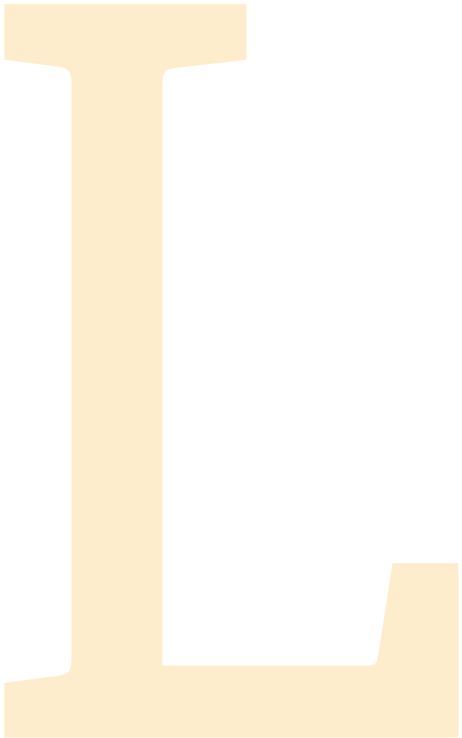


ENOLOGIA 2.0, INVESTIMENTI PER RIPARTIRE

Buone le performance trimestrali per la cantina Albino Armani, che ha avuto un incremento delle spedizioni del 6% sul vino sfuso e del 10% sulle bottiglie a marchio, dovuto alla concomitanza dei dazi Usa. «Tralasciando l'horeca italiana, ad oggi totalmente bloccata, anche il mese di aprile è stato positivo – afferma il produttore **Albino Armani** –. Per il futuro abbiamo creato una newco, "Futuri1607", funzionale al rapporto con il cliente finale". Sul fronte vitivinicolo, la cantina veneta ha acquistato nuovi vigneti, dal Friuli al Trentino, e investito in nuovi magazzini e impianti. «La nostra volontà è quella di investire oggi sia sulle strutture sia su un nuovo pensiero davvero innovativo e in grado di interpretare l' "enologia 2.0" di un prossimo futuro, che io trovo molto stimolante», afferma Armani. 🍷

Gancia Alta Langa Riserva Millesimato, VERO STUPORE

di uomo senza loden*



La situazione di emergenza pandemica che ci ha travolto e dalla quale usciremo in tempi non brevi provocherà mutamenti stabili sui nostri comportamenti. Non so se a voi capita, ma percepisco nel quotidiano, a distanza di oltre (e, in fondo, solo) due mesi, significativi disallineamenti rispetto alle giornaliere regole del mondo dal quale proveniamo. Proprio a partire dalle piccole cose. Cautela, sospetto quasi. Non sono – o mi illudo di non essere – diventato sospettoso: ma cauto certamente sì. Cambio marciapiede, faccio qualche passo indietro, allontano di scatto la mano (elegantemente guantata di plastica azzurrina), lancio occhiate di fuoco alla persona

che distrattamente invade il mio cerchio vitale (mi sembra quasi di essere su un tatami per un combattimento). Confessate: lo fate anche voi.

Scorgo negli occhi nelle persone che incrocio, per strada, in coda al supermercato, in studio, una luce quanto meno di disagio. La mascherina enfatizza questa nuova socialità (o a-socialità): non solo perché annulla i tratti somatici e riduce il livello della comunicazione, ma soprattutto perché non consente di vedere se la persona che incrociamo ci sorride oppure no.

Mi mancano i sorrisi.

Nuove regole di comportamento si stanno affacciando: alcune passeranno, altre si consolideranno. Temo anche con

ulteriori passi verso la crescente maleducazione. Il galateo dovrà mutare i propri canoni. Non parliamo poi dei modi in cui uomo e donna (mi perdoneranno i seguaci del gender) si potranno e dovranno rapportare nella vita ordinaria. Vi porto un esempio concreto. Camminando per strada vedo, ad alcune decine di metri di distanza, una ragazza, una bella ragazza, che avanza dalla direzione opposta. A metà, tra noi, l'ingresso dello studio. Ad ostacolarci, diciamo così, mascherine e, non paghi, occhiali da sole (i miei internamente appannati). Chi sarà mai questa ragazza? La conosco? Non la conosco? Siamo ormai ad una distanza alla quale, in condizioni "normali", ci saremmo potuti riconoscere o non riconoscere. Nel primo caso ci saremmo immediatamente salutati. Nel secondo ci saremmo forse ignorati, oppure avremmo fatto un accenno di sorriso vuoi per educazione vuoi per un semplice momento di umanità. Senza



altro motivo se non, appunto, quello di comunicare per un istante attraverso un semplice sorriso. Ma in questo caso? Sorridere non serve dato che le labbra non si vedono né intuiscono. Solo a distanza ravvicinata si può cogliere la contrazione degli occhi che fornisce traccia, probabile ma non certa, di un sorriso: ma a quel punto sarà troppo tardi, la magia sarà svanita. Salutare in anticipo con un gesto della mano? Sì, ma se non la conosco, che figura faccio? Passo non certo per un molestatore, ma quanto meno per un tacchino di mezz'età. Allora non saluto. Sì, ma se la conosco, passo per un maleducato, oppure un altezzoso, che non riesce a riconoscere una collega (e tra l'altro, questa era proprio la situazione). In conclusione, qualunque gesto sarebbe stato errato, male interpretato sulla base dei canoni comportamentali conosciuti sinora, superato dalle nuove condizioni e ancora non sostituito da una modalità convenzionale che renda onore al nostro essere umani e che consenta, non intendo nascondere, un gesto di per me irrinunciabile cavalleria. Vi sono altre situazioni in cui la cautela, se non il sospetto, si insinuano nelle nostre menti, ci condizionano e frenano. Avete presente Sabrina (con Audrey Hepburn e Humphrey Bogart), oppure Cenerentola? Mi riferisco a quello stato di stupore in cui una persona ci si ripresenta completamente diversa da come l'avevamo percepita. Anche in questo caso, circospezione, stupore, incredulità. E sospetto durante

la fase di avvicinamento ... Gancia Alta Langa Riserva Millesimato 2008 Cuvée 120 mesi: la sua bottiglia in un wrapping nero opaco con scritte dorate ti guarda un po' fredda e tu con altrettanta freddezza ricambi, circospetto, ma curioso. E allora? E allora, facciamo saltare (con la dovuta educazione) il tappo e versiamo. Nel calice si manifesta un giallo dorato di media intensità, perlage finissimo e leggermente nuvoloso. Al naso, sentori di agrumi, specie limone tendente al dolce, confetto, brezza di mare, prugna gialla. Non mancano condimenti di rosmarino che si elevano al di sopra di una suggestione vegetale, miele delicato, fiore di sambuco. Al palato elegante, di media lunghezza, sapido, fresco, equilibrato, con un'eleganza discreta. Insomma, un vino che non ci saremmo aspettati: il packaging dark trasmette un messaggio di distanza che questo vino in effetti non intende avere. Un prodotto degno di accompagnarci in occasioni di amichevole formalità e che potrebbe solleticare la nostra voglia di stupire. I vostri amici, superata la cautela, non si sottrarranno a ripetuti rabbocchi di calice. 

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

LA TRADIZIONE CINESE IN UN RAVIOLO

di francesca corradi

MU dimsum è come uno scrigno che si apre e rivela ai milanesi gli autentici sapori di Hong Kong, a cavallo tra modernità e memoria. Sotto la guida sapiente dello chef **Kin Cheung**, l'insegna di via Aminto Caretto offre il meglio della cucina tradizionale.

Gli ingredienti sono classici ma non omologati alla banale offerta che si può trovare in un qualunque ristorante asiatico. I ravioli sono un po' il fiore all'occhiello di Mu dimsum, da quelli di pasta all'uovo ripieni di pollo, funghi e gamberi ai Szeuchan, un'assicurata esplosione di sapori. Niente male i bao, anche nell'elegante versione nera con tocchi d'oro, così come le bowl, quella con coppa di maiale caramellata è davvero golosa. Tra i must come non citare la tenerissima anatra alla pechinese servita con un'ottima salsa. Agli amanti delle verdure consiglio, invece, la delizia di Buddha, un piatto che sorprenderà per gusto e personalità.

Il ristorante è di **Suili Zhou** che, insieme al marito **Liwei Zhou**, gestisce anche altre insegne del gruppo. La giovane imprenditrice non consiglia solo abbinamenti alcolici ma anche a base di tè: qualcuno dice che sia la numero uno sulla piazza milanese, non posso che dargli ragione. Alla bevanda più consumata al mondo, dopo l'acqua, Mu dimsum dedica un'intera selezione, ora anche a domicilio. C'è il tè nero Jin Jun Mei - raccolto a mano e con sentori di cacao, vaniglia e nocciola - da degustare con i ravioli o il pregiato tè oolong Da Hong Pao - affumicato, legnoso, molto corposo - adatto a piatti complessi. Un tè perfetto da bere dall'antipasto al dolce è invece il più noto Tie Guan Yin.

Anche in versione da asporto o delivery, gestito direttamente, il ristorante vince e convince e i signature dish, rigenerati nella vaporiera, sembrano appena serviti. Se avanzano sono buoni anche il giorno dopo.

La prenotazione online può essere fatta direttamente dal sito, sia per il delivery che per il take away, prenotabile anche telefonicamente.

Prezzo: a partire da 35 euro. 🍷



PRENOTAZIONE: Telefono **338.358.26.58** - info@mudimsum.it - <https://mudimsum.it>



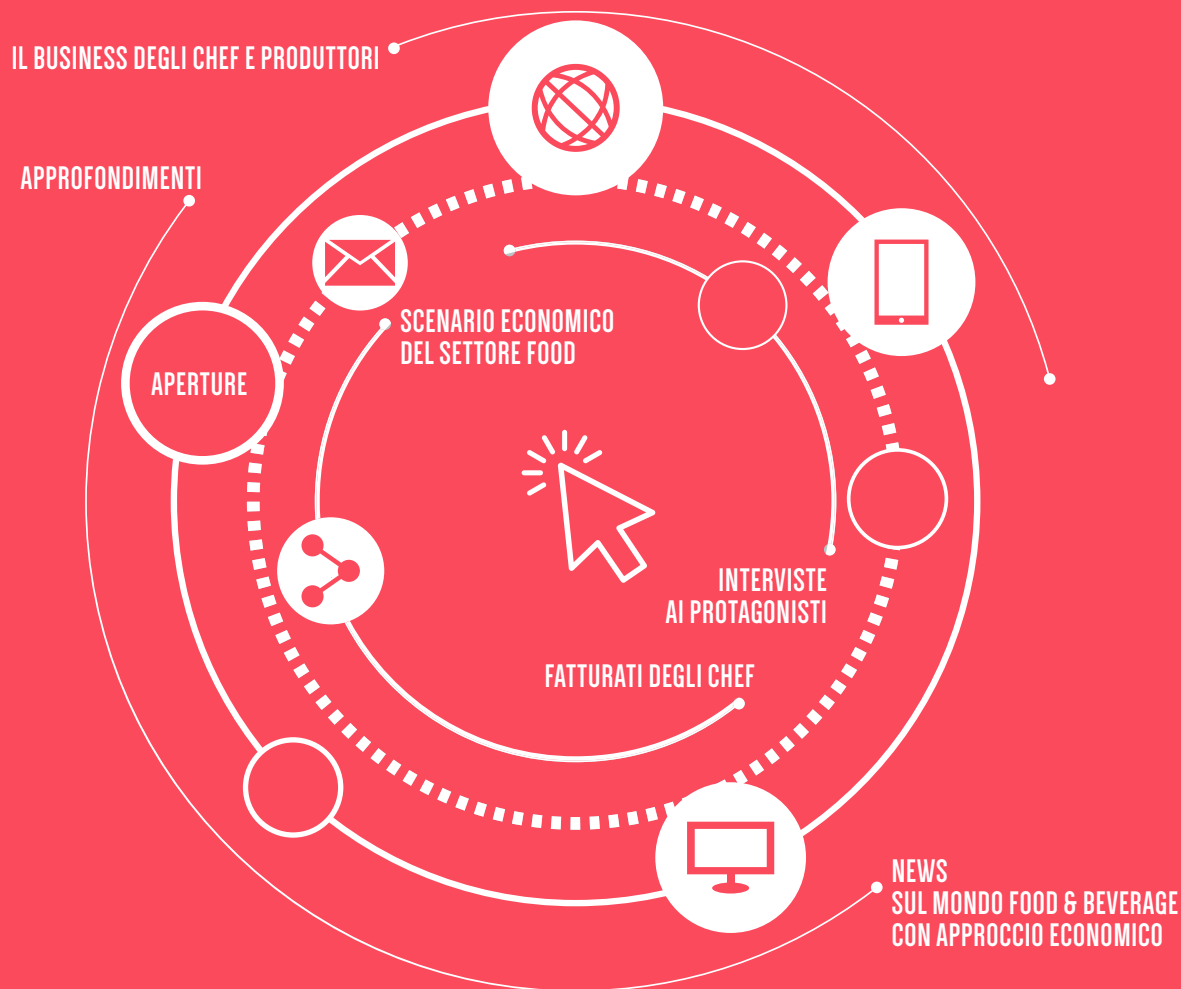
SUILI ZHOU





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



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

