

THE BEST IN ITALY

CORPORATE M&A REPORT 2015

IO SONO IL POSSIBILE. BMW i8. BORN ELECTRIC.

BMW i



Piacere di guidare



BMW EFFICIENT DYNAMICS.
MENO EMISSIONI. PIÙ PIACERE DI GUIDARE.

Consumo di carburante ciclo misto (litri/100km) 2,1; emissioni CO₂ (g/km) 49.
BMW Financial Services: la più avanzata realtà nei servizi finanziari.



Corporate M&A REPORT 2015

M&A A PIENI GIRI

Torna la stagione dei big deal

a cura di **vincenzo rozzo**

Sulla scia del trend positivo del 2014 (235 milioni di euro il valore medio dei deal calcolato sulla performance dei primi 20 studi per numero di operazioni), il primo trimestre del nuovo anno conferma il momento florido del settore che continua a crescere esponenzialmente in termini di numero e volume di operazioni. Il dato impressionante è stato il balzo del valore aggregato delle operazioni (circa 200, da inizio anno) che si attesta a 25 miliardi

(+212,5%). Questi numeri, che fanno ben sperare in una ripresa generale, oltre a marcare la buona salute del settore, hanno inaugurato una nuova stagione dei big deal, quasi tutti di natura cross border. Alitalia-Etihad, chiusa a dicembre 2014, ha fatto da apripista. Poi il boom dei deal a 9 zeri: dall'acquisizione di Pirelli da parte di ChemChina, alla vendita di World Duty Free a Dufry, passando per Ansaldo-Hitachi e Sorin-Cyberonics, per fare qualche esempio significativo.

Anche il made in Italy, e in particolare quello delle famose 3F, ha registrato numerose fusioni e acquisizioni a cavallo fra il 2014 e il 2015.

Il passaggio della Fratelli Aversa a Campari, ad esempio, è stata un'operazione strategica per il comparto food, come anche, sul versante fashion, l'entrata di Blackstone in Versace o la nascita di Italian Design Brand su quello furniture.

I protagonisti del mercato, ovvero i player che si vedono con frequenza nei deal che contano, sono tutti nomi noti. Ma oltre ai rainmaker storici, come **Francesco Gianni** (Gop), **Bruno Gattai** (Gattai Minoli Agostinelli), **Michele Carpinelli** (Chiomenti), **Roberto Casati** (Cleary Gottlieb), ecc., il settore ha messo in luce una nuova generazione di avvocati, anagrafi-

camente più giovani, che si sono distinti sia per la quantità numerica dei mandati intercettati sia per il largo consenso ottenuto dai propri clienti e non solo. Parliamo, ad esempio, di professionisti come **Paolo Ghiglione** (A&O), **Andrea Giardino** e **Stefano Valerio** (d'Urso Gatti Pavesi Bianchi), **Gianpiero Succi** (BonelliErede), **Paolo Sersale** (Clifford Chance), **Francesco Tedeschini** (Chiomenti), **Ferigo Foscari** (W&C) e **Riccardo Bovino** (La Scala). A proposito di professionisti, il settore ha registrato, nel corso del 2014, numerosi lateral interessanti. Quello più significativo forse è stato il passaggio di un maestro della materia come **Daniele Bonvicini** dalla boutique BLF a Roedl & partner. Un altro passaggio degno di nota è stato quello di **Piero Albertario** da Pedersoli allo studio guidato da Bruno Gattai. E ancora, **Giorgio Fantacchiotti** da BonelliErede a Linklaters, **Paolo Daviddi** da Norton Rose Fulbright a Grimaldi, **Alfonso de Marco**, ex name partner di Gallavotti Honorati de Marco, passato nelle fila di Curtis Mallet.

Buona lettura.

vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

CORPORATE M&A REPORT 2015

THE BEST IN ITALY



Corporate M&A Report 2015 è una newsletter a cura del
centro ricerche legalcommunity.it

Direttore

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

con la collaborazione di

laura.morelli@financecommunity.it

Centro Ricerche

vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

con la collaborazione di

cristina.testori@legalcommunity.it

Grafica e impaginazione: grafica@legalcommunity.it

Hicham R. Haidar Diab • www.kreita.com

Copertina: ©vectorgirl - Fotolia.com

Legalcommunity S.r.l. • Via Savona, 123

20144 Milano • Tel. 02.84.24.38.89

info@legalcommunity.it • www.legalcommunity.it

Amministratore unico

aldo.scaringella@legalcommunity.it

Eventi e Comunicazione

stefania.bonfanti@legalcommunity.it

Per informazioni e pubblicità

info@legalcommunity.it

ICM Advisors

TECHNOLOGY & BRAND VALUATION | INDUSTRIAL & IP STRATEGY | IP FINANCE | M&A

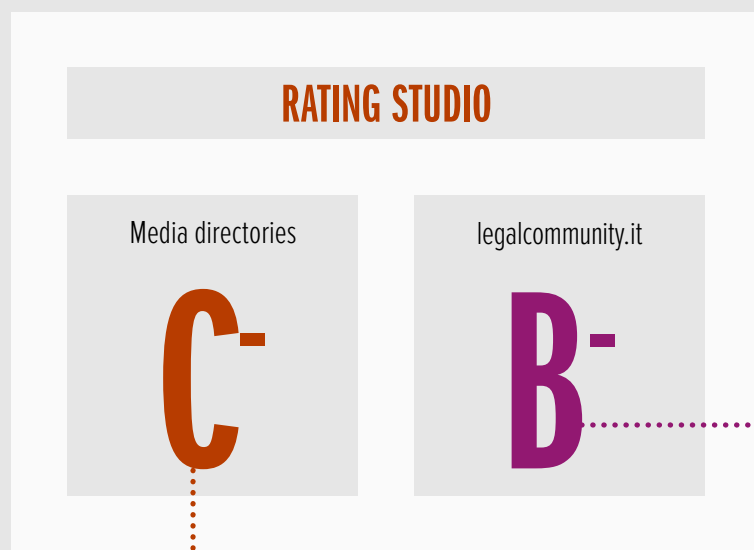


www.icmadvisors.com

Geneva | Berlin | Düsseldorf | Hamburg | Karlsruhe | Milan | Munich | Turin

INDICE

Chiave Di Lettura	7	Eversheds	73	McDermott Will & Emery	150
Allen & Overy	9	Freshfields Bruckhaus Deringer	77	Morri Cornelli Associati	153
Ashurst	13	Gattai Minoli Agostinelli & Partners	81	Nctm	158
Baker & Mckenzie	17	Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	86	Nunziante Magrone	163
Bianco Besozzi & Associati	21	Giovannelli e Associati	90	Orrick Herrington & Sutcliffe	167
BonelliErede	25	Grimaldi Studio Legale	94	Orsingher Ortu	171
Carnelutti	30	Hi.lex Avvocati Associati	100	Osborne Clarke	175
Castaldi Mourre & Partners	34	Hogan Lovells	104	Pavia e Ansaldo	179
Cba	35	Iannaccone e Associati	108	Pedersoli e Associati	183
Chiomenti	40	Jenny Avvocati	109	R&P Legal	188
Cleary Gottlieb Steen & Hamilton	45	K&L Gates	113	Rödl & Partner	192
Clifford Chance	50	La Scala	117	Rucellai & Raffaelli	196
Cms	54	Latham & Watkins	120	Santa Maria	200
Curtis Mallet-Prevost Colt & Mosle	58	Lca	123	Shearman & Sterling	204
d'Urso Gatti Pavesi Bianchi	62	Legance	129	Simmons & Simmons	205
Dinoia Federico Pelanda Simbari Uslenghi	66	Linklaters	134	Starcllex - Studio Legale Associato Guglielmetti	209
Dla Piper	68	Lombardi Molinari Segni	138	Studio Ponti	214
		Mariconda e Associati	143	Watson Farley & Williams	218
		Masotti & Berger	146	White & Case	222



I valori sono A, B, C e corrispondono alle fasce di posizionamento degli studi attivi nel Corporate M&A nelle **classifiche più prestigiose del mercato legale** (Chambers & Partners e Legal 500).

- A.** Prima fascia
- B.** Seconda fascia
- C.** Terza fascia

I valori A, B, C sono determinati dalla **MEDIA DELLE VALUTAZIONI** (A, B, C) attribuite nei singoli campi di specializzazione della materia Corporate M&A (Real Estate, Private Equity, Contenzioso / Arbitrati, Consulenza Societaria E M&A).

Nello specifico:

- A.** Lo studio ha una consolidata presenza sul mercato con una notevole quantità di mandati ottenuti da clienti leader nel settore; capacità trasversali da parte del team che opera in tutte le sub-specializzazioni della materia; riconoscimento diffuso e “alta” reputazione evidenziata dai propri clienti, da quelli della controparte e, in generale, da tutti gli operatori del settore interpellati dal centro-ricerca, compresi i concorrenti.
- B.** Lo studio è presente e attivo sul mercato; la competenza del team ha punte di eccellenza focalizzate in una o più, ma non in tutte, le sub-specializzazioni; ha un riconoscimento consolidato e parzialmente diffuso, ottenuto soprattutto dai propri clienti e da quelli della controparte.
- C.** Lo studio è presente e attivo sul mercato; l'expertise del team ha una un'eccellenza focalizzata in una specifica area del settore; il riconoscimento arriva soprattutto dai propri clienti.

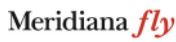
Giudizio del mercato e rating sui professionisti

- ★ Hanno ottenuto il maggior numero di segnalazioni e commenti spontanei da autorevoli operatori del settore, inclusi colleghi competitor.
- A** Riconoscimento diffuso e consolidato. Hanno collezionato commenti positivi dai propri clienti e dalla controparte.
- B** Hanno un riconoscimento consolidato. Hanno collezionato segnalazioni positive dai propri clienti e, a volte, dalla controparte e osservatori del mercato.
- C** Citati perlopiù dai propri clienti.



A global consultancy providing companies and boards with corporate governance, shareholder response advisory and transactional services.

SELECTED DEALS

Company 	Company 	Company 	Company 	Company 	Company 
Target 	Target 	Target 	Target 	Target 	Target 
Company 	Company 	Company 	Company 	Company 	Company 
Target 	Target 	Target 	Target 	Target 	Target 

Global Information Agent per oltre 50 Offerte Pubbliche di acquisto in Europa: Tasso di successo del **95%** nel raggiungimento degli obiettivi dei clienti.

Negli ultimi quattro anni, Sodali si conferma n.1 in Europa **per operazioni di M&A**, in termini di volume e valore delle operazioni seguite.

In **Italia** Sodali è leader dal 2008, in termini di volume e valore delle operazioni seguite.

(Fonte: Mergermarket)

sodali ALIGNING
INTERESTS

LONDON NEW YORK BEIJING COPENHAGEN GENEVA MADRID MILAN MOSCOW PARIS ROME SAO PAULO TOKYO

T. +44 (0)20 71006451 | info@sodali.com | www.sodali.com

Paolo Ghiglione è la forza trainante del team corporate di A&O. Tra i più apprezzati del mercato, è stato, tra l'altro, l'avvocato che ha messo a segno un gran numero di operazioni nel corso del 2014 (secondo nella classifica di *merger market* per la quantità dei mandati intercettati), con un valore aggregato di quasi 8 miliardi di euro (primo, invece, se si guarda il valore economico). A seguire, per numero di segnalazioni e commenti positivi dai propri clienti, troviamo il partner **Giovanni Gazzaniga** e l'associate **Marco Muratore**.

Legenda

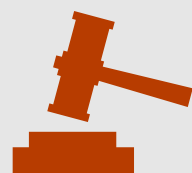
RATING STUDIO

Media directories

C⁻

legalcommunity.it

B⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Ottimo servizio, sia tecnico che relazionale. Sono collaboratori reattivi».

«Ottimo studio: sono rapidi, affidabili e precisi. Non complicano le cose inutilmente, sono molto bravi nel comunicare e capire».

«Allen & Overy in my understanding is the Italian law firm which most frequently has advised Japanese outbound M&As targeting Italian companies».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

PAOLO GHIGLIONE

A

«L'avv. Ghiglione è eccellente da un punto di vista tecnico. Ha grande attenzione al cliente e garantisce sempre disponibilità».

«È reattivo, capace di far capire al cliente l'importanza di certe clausole. Ha grande facilità di dialogo. È un avvocato ben armato con una larga competenza di tipo legale. È capace di costruire una forte interazione con il cliente».

GIOVANNI GAZZANIGA

B

«Since the quality of their legal service is best and stable and especially Giovanni Gazzaniga, a partner leading M&A practice is really the best of the best in terms of high level advice, innovative idea and flexibility depending on the situation».

MARCO MURATORE

C

«Muratore è disponibile. Il suo operato è esecutivo, competente e rapido».

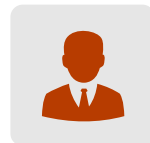
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Giovanni
Gazzaniga,
Paolo
Ghiglione** (in foto)

NOMI
PARTNER

Giovanni Gazzaniga,
Paolo Ghiglione

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-

-

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

32,5

Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

14

2

14,3%
Partner

12

85,7%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

6 · 42,9%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Giovanni Gazzaniga, Paolo Ghiglione

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

10 · 71,4%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Giovanni Gazzaniga, Paolo Ghiglione

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

7 · %



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Massimo Greco (dal dipartimento litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

10 · 71,4%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Giovanni Gazzaniga, Paolo Ghiglione

M&A

A



Team dedicato

14 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Giovanni Gazzaniga, Paolo Ghiglione



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
The Riverside Company



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Giovanni Gazzaniga



Controparte
**Latham & Watkins con le banche,
BLF con i venditori**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di Optima Srl, azienda attiva nella produzione di ingredienti per gelato artigianale e pasticceria.



Cliente
21st Century Fox



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Paolo Ghiglione



Controparte
Legance



Valore (euro)
2,2 miliardi di euro

Descrizione

Assistenza nella cessione del 100% delle partecipazioni detenute in SKY Italia a BSkyB (British Sky Broadcasting).



Cliente
International Game Technology



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Paolo Ghiglione



Controparte
**Lombardi Molinari Segni,
Clifford Chance**



Valore (euro)
4,7 miliardi di euro

Descrizione

Assistenza nell'operazione di aggregazione societaria con Gtech, ex Lottomatica, per un valore complessivo di circa 4,7 miliardi di euro.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

JVC Kenwood Corporation, Vue Entertainment, Labco, Abertis Telecom Terrestre.

Aian Abbas, Francesco De Gennaro e Carloandrea Meacci sono gli avvocati che si occupano della materia nelle fila di Ashurst in Italia. De Gennaro è stato il più segnalato dai clienti, anche da alcune voci della controparte. Oltre all'm&a puro, il professionista è anche molto attivo nel restructuring e nei mercati dei capitali. Il consenso arriva anche per la socia Aian Abbas, apprezzata per le sue qualità umane, oltre che per le capacità tecniche. Meacci, invece, è più orientato al mondo energy, settore nel quale ha seguito numerose fusioni e acquisizioni per conto di società attive sia nelle rinnovabili che nell'oil & gas. La practice è in crescita. Nell'ultimo anno il team ha visto l'entrata di **Luca Magrini**, ex Hogan Lovells, nelle vesti di counsel.

Legenda

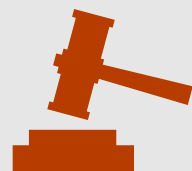
RATING STUDIO

Media directories

C⁺

legalcommunity.it

B⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Flessibili (anche nella tariffazione), competenti, capaci e veloci».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

FRANCESCO DE GENNARO

B

«È un ottimo avvocato, sempre sul pezzo. Ha una preparazione a tutto tondo: dall'm&a puro al capital markets».

CARLOANDREA MEACCI

B

«Reattivo. Ottimo mediatore, con grandi capacità di relazione e di comunicazione».

AIAN ABBAS

C

«Collaborativa, gentile, rintracciabile. Si distingue per le sue qualità umane oltre che per la competenza tecnica».

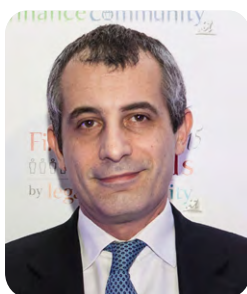
ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Domenico Gullo (apprezzato per le sue capacità manageriali oltre che tecnico giuridiche).

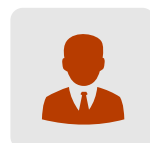
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Aian Abbas, Francesco De Gennaro (in foto),
Carloandrea Meacci,
Franco Vigliano (dal
dipartimento finance)

NOMI
PARTNER

Aian Abbas, Francesco De Gennaro,
Carloandrea Meacci

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Luca Magrini**
Carica. **Counsel**
Provenienza.
Hogan Lovells

Nome. **Anna Ferrari**
Carica. **Trainee**
Provenienza.
Hogan Lovells

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

11,5

Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

13

3

23%
Partner

10

77%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

5 · 38,5%



Partner dedicati

1 · 33,3% + 1

NOMI PARTNER

Aian Abbas + Franco Vigliano (dal dipartimento finance)

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

8 · 61,5%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Aian Abbas

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

3 · 23%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Francesco De Gennaro

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

13 · 100%



Partner dedicati

3 · 100% + 1

NOMI PARTNER

Aian Abbas, Francesco De Gennaro, Carloandrea Meacci + Franco Vigliano (dal dipartimento finance)

M&A

B



Team dedicato

13 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Aian Abbas, Francesco De Gennaro, Carloandrea Meacci



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Oakley Capital Limited



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Aian Abbas



Controparte
**Chiomenti con Facile.it,
NCTM con Mutui.it**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione dell'intero capitale sociale di Facile.it con contestuale re-investimento di taluni azionisti fondatori, nonché nella successiva acquisizione dell'intero capitale sociale di Mutui.it.



Cliente
Emisys Capital



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Francesco De Gennaro



Controparte
Chiomenti



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in relazione all'acquisizione di una quota di minoranza del capitale sociale di una holding di nuova costituzione per un gruppo che agisce nel settore del campeggio estivo attraverso la sottoscrizione di un aumento di capitale.



Cliente
Everstream



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Carloandrea Meacci



Controparte
**Claro Y Cia, Skadden Arps,
In-house legal team**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza alla società e ad alcuni family office cileni rappresentati da Claro Y Asociados in relazione all'acquisizione della partecipazione di maggioranza di una SPV proprietaria di un impianto fotovoltaico merchant in Cile di potenza pari a 50 MW.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

First Reserve, F2i Fondo Italiano per le Infrastrutture, Ardian, 2i Rete Gas, Citi Group, NEM Sgr, Iccrea Holding, D.E. Shaw, Sothic Capital, Boussard & Gavaudan, Silver Point Capital, DTR Corporation.

Il team corporate di Baker conta 32 professionisti, di cui 11 partner. Tra questi spiccano **Raffaele Giarda**, co-head della practice insieme a **Pietro Bernasconi**, apprezzati dal mercato per l'attenzione al cliente, oltre che per la competenza in materia. Giarda è stato, tra l'altro, protagonista di una delle più importanti operazioni di m&a nel mondo telecom, settore di punta dello studio. Ha infatti assistito il colosso telefonico statunitense Verizon nella cessione del 23% di Vodafone Omnitel da Verizon a Vodafone, per 3,5 miliardi, come parte dell'acquisto di Verizon Wireless da Vodafone Group per 130 miliardi. Nel corso della ricerca è anche emerso (positivamente) l'associate **Cinzia Massara**. Secondo alcuni lo studio ha un ottimo rapporto qualità-prezzo.

Legenda

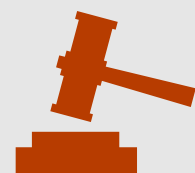
RATING STUDIO

Media directories

C⁺

legalcommunity.it

B⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«È diventato il nostro studio di riferimento ormai. Ottima qualità. In merito al prezzo, sono in linea con gli altri studi».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

PIERO BERNASCONI

B

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

RAFFAELE GIARDA

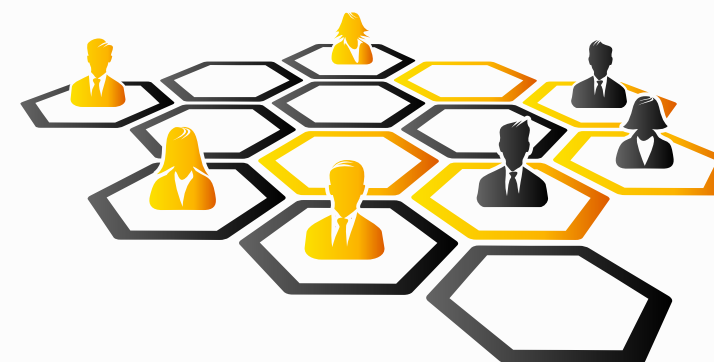
B

«Risponde sempre. Dà massima attenzione al cliente e garantisce presenza, attenzione e pazienza».

CINZIA MASSARA

C

«Oltre ai contenuti, offre supporto, tempestività e flessibilità. È molto capace».



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

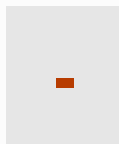
CAPO DIPARTIMENTO



Pietro Bernasconi (in foto), **Raffaele Giarda**

NOMI
PARTNER

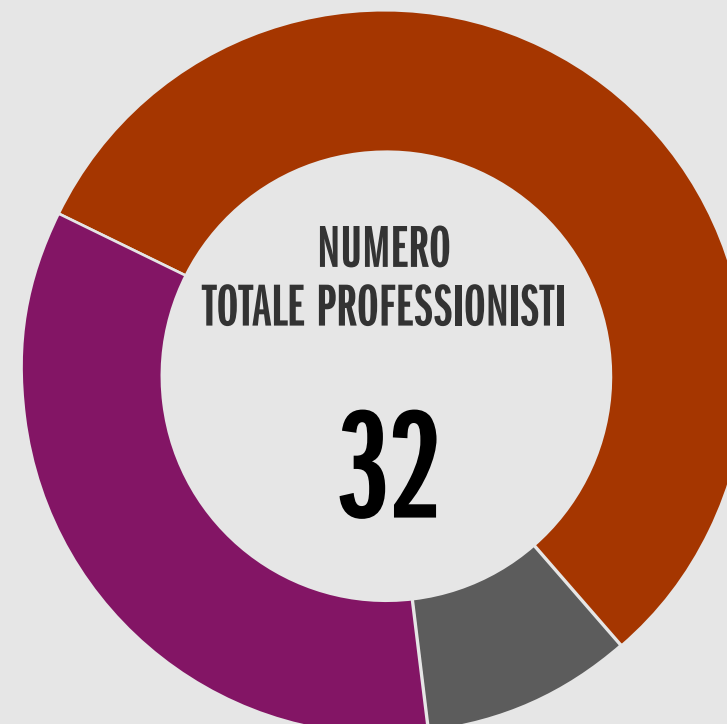
Gianluca Benedetti, Pietro Bernasconi, Fabio Brembati, Raffaele Giarda, Aurelio Giovannelli, Alberto Semeria, Paola Colarossi, Pietro de Libero, Rodolfo G. La Rosa, Marco Marazzi, Andrea Perotti

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

Non è stato possibile stimare il fatturato corporate m&a

11

34,4%
Partner



18
56,2%
Associate

3
9,4%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

4 · 12,5%



Partner dedicati

3 · 27,3% + 1

NOMI PARTNER

Pietro Bernasconi, Paola Colarossi, Cinzia Massara + Alessandra Calabrese (counsel)

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

3 · 9,3%



Partner dedicati

3 · 27,3%

NOMI PARTNER

Gianluca Benedetti, Alberto Semeria, Paola Colarossi

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

2 · 6,3%



Partner dedicati

2 · 18,2%

NOMI PARTNER

Gianluca Benedetti, Alberto Semeria

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

32 · 100%



Partner dedicati

11 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

M&A

B



Team dedicato

32 · 100%



Partner dedicati

11 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Gianluca Benedetti, Pietro Bernasconi, Fabio Brembati, Raffaele Giarda, Aurelio Giovannelli, Alberto Semeria, Paola Colarossi, Pietro de Libero, Rodolfo G. La Rosa, Marco Marazzi, Andrea Perotti

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Verizon



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Raffaele Giarda



Controparte
Vari studi legali, italiani e stranieri



Valore (\$)
3,5 miliardi

Descrizione

Assistenza nella cessione del 23% di Vodafone Omnitel da Verizon a Vodafone, per 3,5 miliardi di \$, come parte dell'acquisto di Verizon Wireless da Vodafone Group per 130 miliardi di \$.



Cliente
Haworth



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Alberto Fornari



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

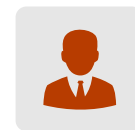
Assistenza nell'acquisizione del 58,6% del capitale di Poltrona Frau e nell'offerta pubblica di acquisto (Opa) obbligatoria per rilevare il flottante a norma di legge e di regolamenti.



Cliente
Bidvest Foodservice Europe Ltd



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Pietro de Libero



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella conclusione di una joint-venture di lungo periodo con il gruppo DAC, azienda italiana attiva nella distribuzione di food & beverage per il canale ho.re.ca e per la ristorazione collettiva.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Società nazionali e internazionali di primaria importanza nei settori merceologici di appartenenza.

Tutti i partner ricevono consensi. **Alberto Bianco**, **Giuseppe Besozzi** e **Marina Balzano** sono stati infatti apprezzati dai propri clienti per ragioni differenti: Bianco per il suo approccio commerciale, Besozzi per la sua expertise nel diritto anglosassone e Balzano per le sue capacità negoziali. Il team («giovane e specializzato») segue numerose operazioni di m&a, incentrate soprattutto nel mondo del private equity. Assente da tutti i ranking internazionali sul settore, lo studio, nonostante la cospicua attività, non ha ancora raggiunto ampia visibilità nel mercato.

Legenda

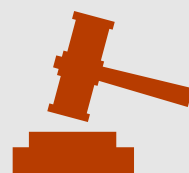
RATING STUDIO

Media directories



legalcommunity.it

C



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Studio giovane, specializzato, con ottimi professionisti. Ho avuto una esperienza positiva, non ci sono mai stati ritardi».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

ALBERTO BIANCO

B

«Proattivo. Ha un approccio commerciale, è il tipico avvocato d'affari».

MARINA BALZANO

C

«Presenta competenza e puntualità. Ha inoltre senso di grande correttezza nei confronti della controparte, sa gestire molto bene il rapporto negoziale».

GIUSEPPE BESOZZI

C

«Esperto e competente nel diritto anglosassone».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

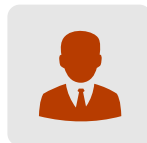


CAPO DIPARTIMENTO



Alberto Bianco (in foto),
Giuseppe Besozzi,
Marina Balzano

NOMI PARTNER

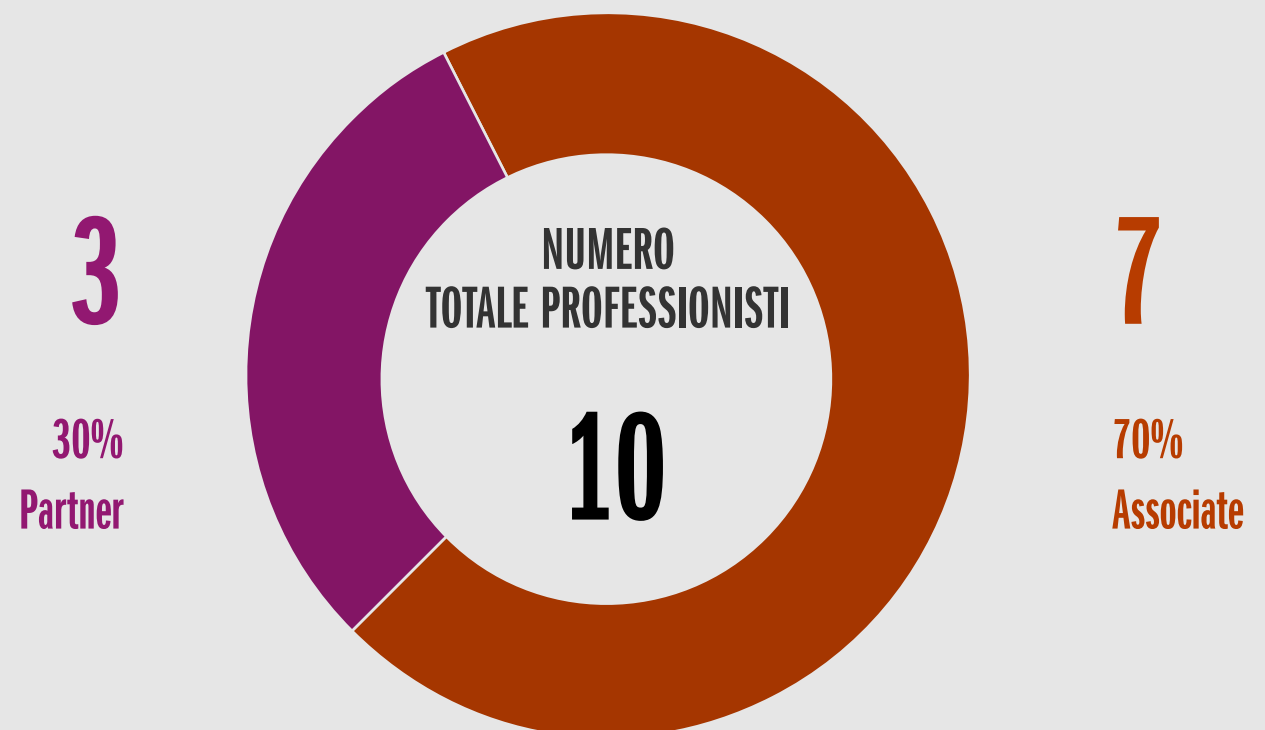
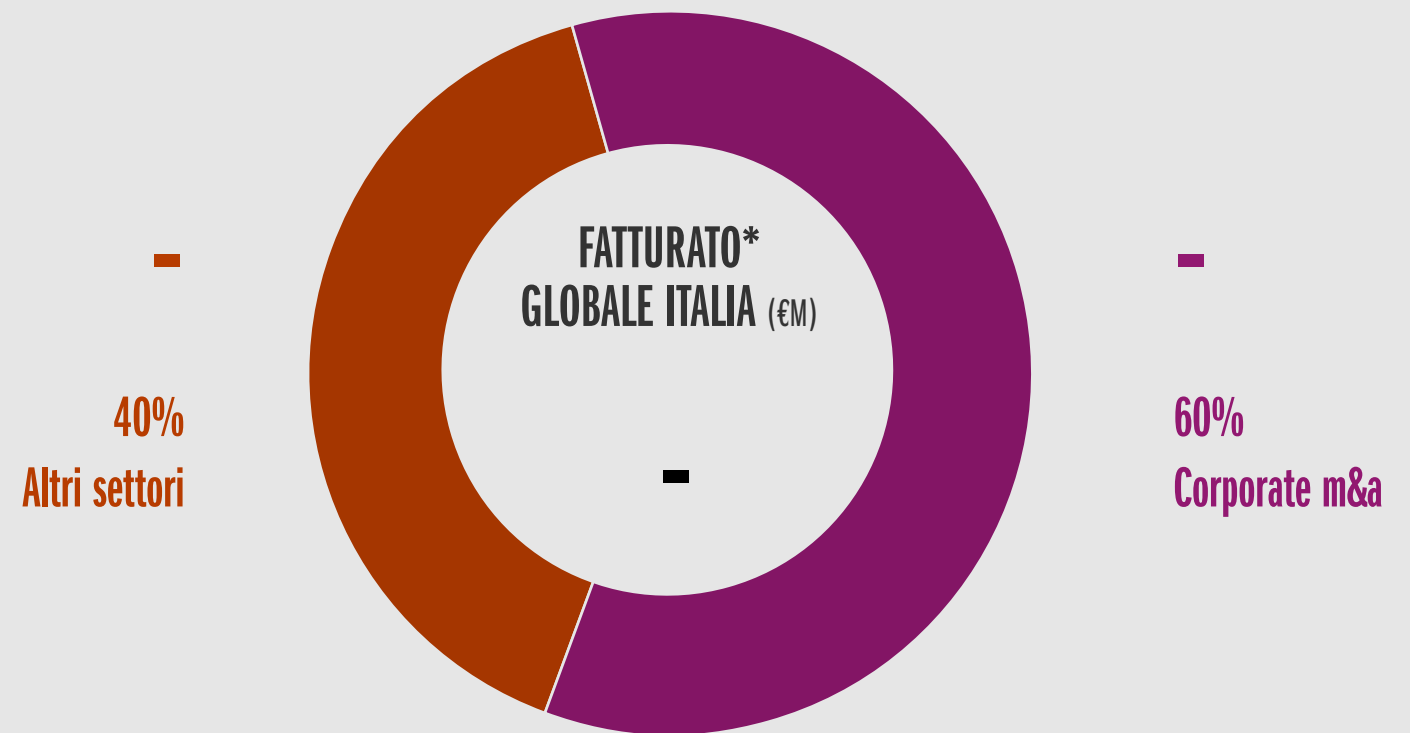


Alberto Bianco, Giuseppe Besozzi,
Marina Balzano

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Silvia Cammalleri**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Russo De Rosa e Associati**



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

3 · 30%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Alberto Bianco

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

10 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Alberto Bianco, Giuseppe Besozzi,
Marina Balzano

CONTENZIOSO / ARBITRATI

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

10 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Alberto Bianco, Giuseppe Besozzi,
Marina Balzano

M&A

C



Team dedicato

10 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Alberto Bianco, Giuseppe Besozzi,
Marina Balzano



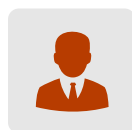
CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Italglobal



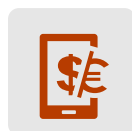
Tipologia operazione
Private equity



Socio di riferimento
Marina Balzano



Controparte
Gattai Minoli Agostinelli & Partners



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisizione di AMF.



Cliente
F&F Holding



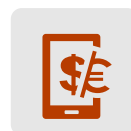
Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Giuseppe Besozzi, Marina Balzano



Controparte
Baker & McKenzie



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

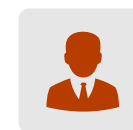
Assistenza in merito alla cessione di Ambito 5 Srl.



Cliente
Dgpa Sgr



Tipologia operazione
Private equity



Socio di riferimento
Alberto Bianco



Controparte
Musy Bianco & Associati



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito alla cessione del 100% del capitale di Mida Srl.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Italtvibras Spa, IB Remarketing s.a.s.

Il giudizio del mercato non lascia spazio a dubbi. I numerosi commenti raccolti (quelli pubblicati sono solo una parte) provenienti da clienti e controparti dimostrano che la law firm italiana è un top player del mercato m&a tricolore. Dispone infatti di un “esercito” di professionisti composto da oltre 100 avvocati, di cui quasi 40 soci. Oltre ai nomi stellari, come **Sergio Erede**, **Roberto Cera**, **Carlo Montagna**, **Gianpiero Succi**, **Umberto Nicodano**, ecc., la ricerca ha fatto emergere anche nomi meno noti, come l’associate **Nicola Marchioro**, molto apprezzato per le sue qualità umane e le capacità lavorative. In termini quantitativi, invece, lo studio è presente in molte delle operazioni più importanti chiuse nel corso dell’anno. Dal deal Alitalia - Etihad a quello Novartis - GlaxoSmithKline, passando per Cavalli - Clessidra e Shangai Electric – Fsi, per fare qualche esempio rappresentativo.

Legenda

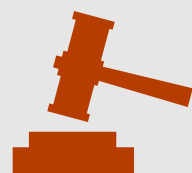
RATING STUDIO

Media directories

A

legalcommunity.it

A



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Detiene il dominio sul mercato italiano. È il migliore sulla piazza».

«I prezzi sono importanti ma congrui alla qualità del servizio offerto».

«Secondo me dovrebbe investire di più sulle nuove generazioni, trovando altri giovani “alla Marchioro”».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

ROBERTO CERA



«Autorevole. Di conseguenza beneficia di grande credibilità verso la controparte. È un avvocato che segue ancora le operazioni personalmente, passo dopo passo».

SERGIO EREDE



«È semplicemente il top. Ha esperienza, reputazione, credibilità con le controparti, nonché un’ottima presa sui clienti».

STEFANO CACCHI PESSANI

A

«Ottimo per la presa in carico del tema e per l’ampiezza del ruolo. È dotato di grande professionalità e dedizione».

ANTONIO CRIVELLARO

A

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato per la sua attività di arbitro.

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Giudizio del mercato e rating sui professionisti

CARLO MONTAGNA**A**

«Supporto in negoziazione e livello tecnico massimo. Con lui non ci sono mai sorprese negative».

UMBERTO NICODANO**A**

«È più di un avvocato, è un advisor a 360 gradi. È perfetto. Ha un grande standing».

GIANPIERO SUCCI**A**

«Partecipa in prima persona a tutto il processo, assumendosi la piena responsabilità. È un avvocato straordinario».

ANDREA CARTA MANTIGLIA**B**

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

STEFANO MICHELI**B**

«Ottime doti di ascolto. È molto collaborativo e sempre presente».

MARIO ROLI**B**

«Si contraddistingue per la concretezza, è un risolutore di problemi. Ha una elevata capacità tecnica e conoscenza della materia».

ALBERTO SARAVALLE**B**

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

MATTEO BONELLI**C**

«Competente e sempre dalla parte del cliente. Segue l'operazione con dedizione».

NICOLA MARCHIORO**C**

«È di una nuova generazione, ha un talento fortissimo. È brillante, chiaro, bravo, ha una notevole chiarezza di pensiero, grandissimo lavoratore, il migliore in assoluto e ha poco più di 30 anni».

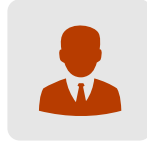
ALESSANDRO MUSELLA**C**

«Eccellente. Si muove con prontezza e concretezza. Si lavora molto bene con lui».

ALESSANDRA PIERSIMONI**C**

«Ho lavorato con lei in passato e mi sono trovato davvero molto bene. È rapida e capace».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

NOMI
PARTNER

Vittorio Allavena, Alessandro Balp,
Franco Bonelli, Matteo Bonelli,
Angelo Bonetta, Stefano Cacchi Pessani,
Andrea Carta Mantiglia, Eliana Catalano,
Roberto Cera, Antonio Crivellaro,
Paolo Daino, Paolo Di Giovanni,
Giovanni Domenichini, Sergio Erede,
Vittoria Giustiniani, Monica Iacoviello,
Vittorio Lupoli, Fulvio Marvulli,
Stefano Micheli, Carlo Montagna,
Alessandro Musella, Barbara Napolitano,
Umberto Nicodano, Mario Olivieri,
Marco Passalacqua, Alessandra
Piersimoni, Roberto Pistorelli,
Giulio Ponzanelli, Mario Roli,
Silvia Romanelli, Laura Salvaneschi,
Alberto Saravalle, Francesco Sbisà,
Giuseppe Sbisà, Gianpiero Succi,
Elisabetta Varni, Gianfranco Veneziano

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

137

Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

37

31%
Partner

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

119

82

69%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

A



Team dedicato

Numero Variabile**



Partner dedicati

3 · 8,1%

NOMI PARTNER

Alessandro Balp, Matteo Bonelli,
Carlo Montagna

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

Numero Variabile**



Partner dedicati

5 · 13,5%

NOMI PARTNER

Matteo Bonelli, Andrea Carta Mantiglia, Eliana
Catalano, Umberto Nicodano, Mario Roli

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A



Team dedicato

51 · 42,9%



Partner dedicati

17 · 45,9%

NOMI PARTNER

Vittorio Allavena, Franco Bonelli, Angelo Bonetta,
Andrea Carta Mantiglia, Antonio Crivellaro, Paolo Daino,
Paolo Di Giovanni, Sergio Erede, Monica Iacoviello,
Mario Olivieri, Marco Passalacqua, Roberto Pistorelli,
Giulio Ponzanelli, Laura Salvaneschi, Alberto Saravalle,
Elisabetta Varni, Giuseppe Sbisà

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

70 · 58,8%



Partner dedicati

25 · 67,6%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

M&A

A



Team dedicato

70 · 58,8%



Partner dedicati

25 · 67,6%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Alessandro Balp, Franco Bonelli, Matteo Bonelli,
Stefano Cacchi Pessani, Andrea Carta Mantiglia,
Eliana Catalano, Roberto Cera, Paolo Daino,
Giovanni Domenichini, Sergio Erede, Vittoria
Giustiniani, Vittorio Lupoli, Fulvio Marvulli,
Stefano Micheli, Carlo Montagna, Alessandro
Musella, Barbara Napolitano, Umberto Nicodano,
Alessandra Piersimoni, Roberto Pistorelli,
Mario Roli, Silvia Romanelli, Alberto Saravalle,
Gianpiero Succi, Gianfranco Veneziano

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
GlaxoSmithKline



Tipologia operazione
M&A - Consulenza societaria



Socio di riferimento
Andrea Carta Mantiglia



Controparte
Linklaters, Freshfields



Valore (euro)
5,25 miliardi

Descrizione

Assistenza nell'attuazione in Italia dell'accordo per l'acquisto della divisione dei vaccini di Novartis per un importo di 5,25 miliardi di dollari.



Cliente
**Beni Stabili SIIQ
e Beni Stabili Gestioni SGR**



Tipologia operazione
M&A - Real estate



Socio di riferimento
Carlo Montagna



Controparte
Clifford Chance, Chiomenti



Valore (euro)
6,5 miliardi

Descrizione

Assistenza al cliente nella fusione per acquisizione di BS SGR e Polaris Real Estate SGR in Investire Immobiliare SGR.



Cliente
Alitalia



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Sergio Erede



Controparte
**DLA Piper, Chiomenti, Pedersoli,
Lombardi Molinari Segni,
Gilberti Pappalettera Triscornia,
Gianni Origoni Grippio Cappelli**



Valore (euro)
387,5 milioni

Descrizione

Assistenza per tutti gli aspetti corporate legati alla ristrutturazione della società e all'accordo di partnership con Etihad Airways.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Astorg Partners, Dainese, Neuberger Berman, Gallerie Commerciali Italia (Gruppo Auchan), Risanamento, Qatar Holding, Idea Fimit SGR, Space, Shangai Electric, Ardian, Crédit Agricole Assurances.

La ricerca ha fatto emergere diversi professionisti che, nel corso dell'anno, si sono distinti non solo per qualità tecniche ma anche, sintetizzando il senso dei commenti raccolti, per un forte spirito collaborativo con i clienti con i quali il team ha saputo instaurare un rapporto di fiducia. Lo studio sta inoltre investendo nella practice. Nel corso dell'ultimo anno, ha infatti aperto le porte a 3 professionisti. Si tratta di **Antonio Franchi**, ex LabLaw (in questo caso parliamo di un ritorno, in quanto l'avvocato è stato associate di Carnelutti), **Claudio Lichino**, ex Chiomenti e **Veronica Vitiello**, da Freshfields. Il team conta attualmente quasi 30 avvocati, guidati da **Luca Arnaboldi**.

Legenda

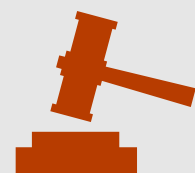
RATING STUDIO

Media directories

C⁺

legalcommunity.it

B



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«I think the quality of Carnelutti's service is very good. They have very professional team. They think from the client's perspective and give constructive advices. They try their best to protect client's interests and handle negotiation tactfully. We were impressed by the professionalism of their lawyers».

«Segnalo questo studio perché lo ritengo quotato. Abbiamo lavorato con loro in passato».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

LUCA ARNABOLDI

A

«Offre un servizio impeccabile. È smart, veloce, efficiente».

BENEDETTA AMISANO

C

«Abbiamo lavorato molto bene insieme, so di poter contare su di lei».

MARGHERITA BARIÈ

C

«Ci capiamo con uno sguardo. Segue sempre di persona l'operazione».

ALEXIA FALCO

C

«She reacts quickly for our request, even during non-working hours».

LEONARDO SPINA

C

«È tra gli avvocati che ritengo eccellenti nel mercato».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Nicolò Bastianini, Alberto Rittatore Vonwiller, Carlo Emanuele Rossi

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



**Luca
Arnaboldi**

15,7

75%
Altri settori

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

21

5,25

25%
Corporate m&a

NOMI
PARTNER

Luca Arnaboldi, Nicolò Bastianini, Alberto Rittatore Vonwiller, Carlo Emanuele Rossi, Benedetta Amisano, Cecilia Cagnoni Luoni, Alexia Falco, Antonio Franchi, Marco Lantelme, Attilio Mazzilli, Enrico Tarchi, Valentina Zanelli

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Antonio
Franchi**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Lablaw**

Nome. **Claudio
Lichino**

Carica. **Partner**

Provenienza.

Chiomenti

Nome. **Veronica
Vitiello**

Carica. **Partner**

Provenienza.

Freshfields

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

28

13

46,4%
Partner

15

53,6%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

A



Team dedicato

12 · 42,9%



Partner dedicati

5 · 38,5%

NOMI PARTNER

Luca Arnaboldi, Benedetta Amisano, Alexia Falco, Claudio Lichino, Veronica Vitiello

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

4 · 14,3%



Partner dedicati

1 · 7,7%

NOMI PARTNER

Enrico Tarchi

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

10 · 35,7%



Partner dedicati

1 · 7,7% + 1

NOMI PARTNER

Margherita Barié + Salvatore Nolasco (dal dipartimento litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

25 · 89,2%



Partner dedicati

11 · 84,6%

NOMI PARTNER

Luca Arnaboldi, Nicolò Bastianini, Alberto Rittatore Vonwiller, Carlo Emanuele Rossi, Benedetta Amisano, Cecilia Cagnoni Luoni, Alexia Falco, Antonio Franchi, Attilio Mazzilli, Enrico Tarchi, Valentina Zanelli

M&A

B



Team dedicato

28 · 100%



Partner dedicati

13 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Luca Arnaboldi, Nicolò Bastianini, Alberto Rittatore Vonwiller, Carlo Emanuele Rossi, Benedetta Amisano, Cecilia Cagnoni Luoni, Alexia Falco, Antonio Franchi, Marco Lantelme, Attilio Mazzilli, Enrico Tarchi, Valentina Zanelli

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Chelsfield / The Olayan Group



Tipologia operazione
M&A - Real estate



Socio di riferimento
Luca Arnaboldi



Controparte
**BonelliErede
con Risanamento**



Valore (euro)
1,225 milioni

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisto del patrimonio immobiliare parigino di Risanamento.



Cliente
Shenzhen Marisfrog Fashion Co. Ltd



Tipologia operazione
M&A - Consulenza societaria



Soci di riferimento
Luca Arnaboldi, Alexia Falco



Controparte
NCTM con Krizia Spa



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del 100% del capitale sociale della controllata di Krizia Spa, titolare del marchio Krizia.



Cliente
Dayco Europe Srl



Tipologia operazione
Contenzioso / arbitrati



Socio di riferimento
Alberto Rittatore Vonwiller



Controparte
Cleary Gottlieb con Sogefi



Valore (euro)
25 milioni

Descrizione

Procedura arbitrale avente a oggetto le richieste di indennizzo di Sogefi (gruppo CIR) per la pretesa violazione di alcune dichiarazioni di garanzia previste dal contratto di vendita a Sogefi di Mark IV Systèmes.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Permak, Investire Immobiliare SGR, Musim Mas, Wright Medical Group, Lucart.

La consulenza societaria day by day ad aziende italiane e straniere, insieme all'attività arbitrale, costituiscono il core business dello studio italo-francese. Il co-fondatore, **Enrico Castaldi**, in particolare, svolge larga attività in entrambi gli ambiti, riscuotendo, tra l'altro, un buon giudizio di mercato, anche da colleghi competitor. I clienti mettono in luce la sua esperienza, le capacità tecniche e le qualità umane extra-professionali. Altra figura di spicco del team è il socio **Steven Sprague**, co head del gruppo m&a. L'avvocato ha assistito Laviosa Chimica Mineraria per il consolidamento della sua partecipazione azionaria e la revisione degli accordi commerciali con Zhejiang Hongyu New Materials, società cinese operante nel settore delle bentoniti. Segnaliamo, inoltre, **Lisa Alice Julien**, per l'attività svolta sull'asse Milano Parigi. La giovane avvocatessa ha seguito, ad esempio, il gruppo Sebeto (Rossopomodoro, Ham Holy Burger, Anema e Cozze, Rossosapore), che conta più di 130 ristoranti in Italia e altri per il mondo, nell'apertura del suo primo ristorante francese con l'insegna Rossopomodoro. Un altro cliente fedele, assistito con continuità da CM&P, è il gruppo Calzedonia che ha recentemente tagliato il traguardo del 100esimo negozio aperto in Francia.

Legenda

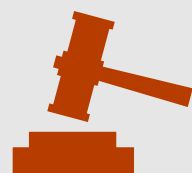
RATING STUDIO

Media directories



legalcommunity.it

C⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

Il team, «dall'anima internazionale e multidisciplinare», opera soprattutto nell'attività di consulenza societaria day by day e in quella arbitrale.

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

ENRICO CASTALDI

A

«Esperto, disponibile, sempre dalla parte del cliente». Riceve consensi da osservatori del mercato e anche da alcuni avvocati competitor.

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Steven Sprague, Lisa Alice Julien



Lo studio riceve numerosi giudizi positivi dai propri clienti, rivolti sia all'intero team che ai singoli professionisti. Tra questi spiccano i soci **Paolo Esposito** e **Luca Fabbrini** (entrambi alla guida del dipartimento e anche tra i più attivi in materia), i commercialisti **Francesco Assegnati** e **Angelo Bonisconi** e gli associate **Chiara Chiosi** e **Emanuela Sabbatino**. Il focus dell'attività è soprattutto rivolto al mondo energy, nel quale Cba segue con continuità clienti del calibro di Snam e Sorigenia, e a quello del private equity, settore in cui è particolarmente attivo l'ex Orrick Luca Fabbrini.

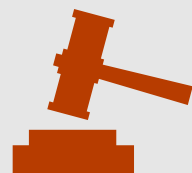
Legenda

RATING STUDIO

Media directories

—

legalcommunity.it

B⁺GIUDIZIO
DEL MERCATO
SULLO STUDIOSintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Ci siamo trovati benissimo. Il team offre un supporto continuativo, caratterizzato da professionalità e disponibilità».

«Ho riscontrato un ottimo coordinamento interno e buon rapporto qualità-prezzo».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

PAOLO ESPOSITO

A

«Ha una esperienza consolidata, doti caratterialmente e umanamente eccellenti. Sa negoziare senza vessare le controparti, è una persona che tiene la posizione in modo corretto. Fornisce inoltre un appoggio relazionale costruttivo. Non è un avvocato che allunga la causa per guadagnare di più».

ANGELO BONISSONI

B

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

LUCA FABBRINI

B

«Fabbrini ha estremo buon senso, ci supporta sotto tutti gli aspetti. Ha una gestione a tutto tondo e grande esperienza».

FRANCESCO ASSEGNATI

C

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

CHIARA CHIOSI

C

«Chiara è più junior, ma è altrettanto disponibile e competente».

«Va dritta al punto e dimostra grande attenzione al cliente».

EMANUELA SABBATINO

C

«È molto capace, una grande lavoratrice. Molto affidabile».

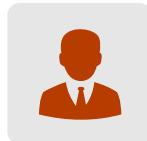
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



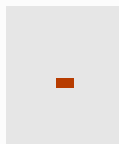
CAPO DIPARTIMENTO



**Luca
Fabbrini,
Paolo
Esposito** (in foto)

NOMI
PARTNER

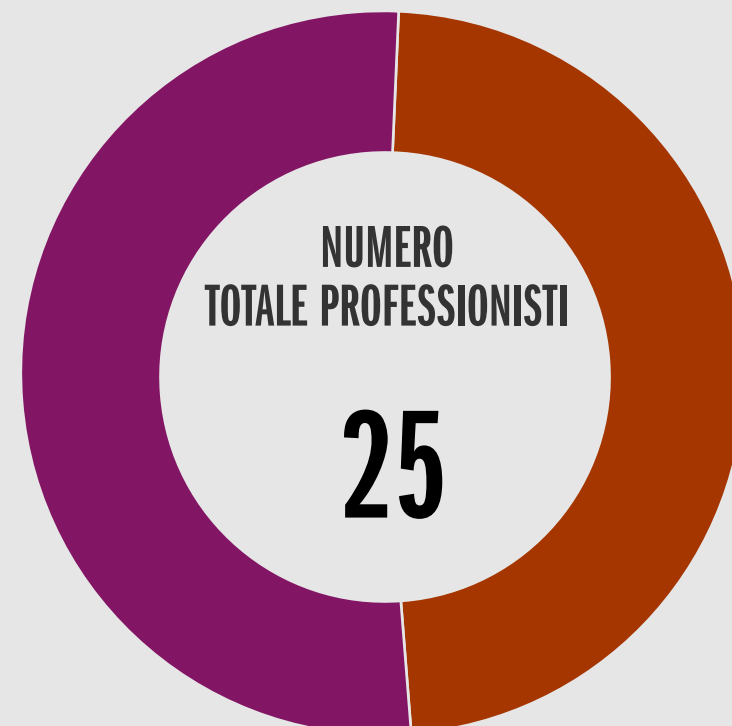
Paolo Berruti, Nicola Canessa,
Mattia Dalla Costa, Luca Fabbrini,
Paolo Esposito, Giorgio Iacobone,
Antonio Martini, Alessandro Varrenti,
Francesco Assegnati, Angelo Bonisconi,
Roberto Brustia, Diego De Francesco,
Giuseppe Galeano

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

13

52%
Partner



12

48%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

Numero Variabile**



Partner dedicati

2 · 15,4%

NOMI PARTNER

Francesco Assegnati, Roberto Brustia

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

Numero Variabile**



Partner dedicati

6 · 46,1%

NOMI PARTNER

Luca Fabbrini, Paolo Esposito,
Alessandro Varrenti, Angelo Bonisconi,
Diego De Francesco, Giuseppe Galeano

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

Numero Variabile**



Partner dedicati

3 · 23%

NOMI PARTNER

Paolo Berruti, Nicola Canessa, Antonio Martini

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

Numero Variabile**



Partner dedicati

7 · 53,8%

NOMI PARTNER

Nicola Canessa, Luca Fabbrini, Giorgio
Iacobone, Antonio Martini, Alessandro Varrenti,
Diego De Francesco, Giuseppe Galeano

M&A

B



Team dedicato

25 · 100%



Partner dedicati

13 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Paolo Berruti, Nicola Canessa,
Mattia Dalla Costa, Luca Fabbrini,
Paolo Esposito, Giorgio Iacobone,
Antonio Martini, Alessandro Varrenti,
Francesco Assegnati, Angelo Bonisconi,
Roberto Brustia, Diego De Francesco,
Giuseppe Galeano

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Snam



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Paolo Esposito



Controparte
CDP GAS Srl



Valore (euro)
505 milioni

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisizione di una partecipazione pari all'84,47% del capitale sociale di Trans Austria Gasleitung GmbH (TAG) detenuta da CDP Gas Srl.



Cliente
Overseas Industries Spa



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Luca Fabbri



Controparte
21 Investimenti



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito alla cessione da parte di Overseas Industries al fondo 21 Investimenti della sua partecipazione in Nadella Srl.



Cliente
Sorgenia



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Paolo Esposito



Controparte
Macquarie



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Vendita da parte di Sorgenia al fondo MEIF4 gestito da Macquarie del gruppo di società controllato da Sorgenia Green, a cui fa capo un portafoglio di assets eolici già operativi.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Banche d'affari e società nazionali e internazionali attive in diversi settori merceologici.

FIGURES HAVE THEIR OWN LANGUAGE. WE SPEAK IT FLUENTLY.

At Accuracy, we help you to make sense of the languages of figures. Our teams comprehend, interpret, decipher and give meaning to figures with precision and objectivity, transforming them into relevant and effective advice.

For over ten years now, this is how we have been helping our clients worldwide to make informed decisions.



Con operazioni di alto profilo (tra cui Etihad Alitalia e il più recente big deal Pirelli dove lo studio ha assistito Camfin), la law firm italiana dimostra la sua leadership nel mondo corporate italiano. Lo dimostra anche l'ottimo giudizio ottenuto dal mercato che ha messo sotto i riflettori diversi professionisti. I numerosi commenti raccolti da clienti (anche stranieri), controparti e osservatori sintetizzano conoscenza tecnica della materia, quella del business aziendale, capacità di relazione con la controparte e, in generale, un ottimo approccio all'operazione. I più segnalati e apprezzati sono stati (in ordine alfabetico) **Michele Carpinelli**, **Carlo Croff**, **Luca Fossati**, **Filippo Modulo** (recentemente nominato managing partner), **Francesco Tedeschini** e **Vittorio Vianini Tolomei**.

Legenda

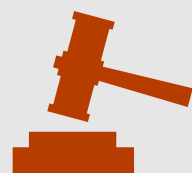
RATING STUDIO

Media directories

A

legalcommunity.it

A



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Excellent, the lawyers of Chiomenti not only provided us legal assistance, but also strategic advices, they know very well about Italian market. We had run a formal selection of the legal counsel for the project, in which process we had invited several top tier international law firms as well as Italy based law firms like Chiomenti, the result of this selection was that Chiomenti was competitive in both quality of legal services and quotation of fees. Lawyers all very good. Professional, responsive».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

MICHELE CARPINELLI



«Uno dei migliori professionisti in circolazione in fatto di m&a. Per noi è un punto di riferimento importante».

CARLO CROFF

A

«Reattivo, diretto nell'approccio, tempestivo nelle risposte, con una buona capacità di relazione».

LUCA FOSSATI

A

«Capace di dare una interpretazione della situazione attenta e completa, lavora con incisività, ma senza eccessiva litigiosità. È un ottimo elemento, sempre disponibile».

FILIPPO MODULO

A

«Molto soddisfatto del servizio: buona produttività, professionalità e conoscenza del business».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Giudizio del mercato e rating sui professionisti

FRANCESCO TEDESCHINI**A**

«È analitico, sviscera aspetti di vario genere; definisce a tavolino la discussione».

MANFREDI VIANINI TOLOMEI**A**

«Sviluppa una conoscenza a 360 gradi del cliente e del suo business. Ottimo coordinatore del team».

FRANCO AGOPYAN**B**

«Incontrato come controparte. L'ho trovato competente e professionale».

UMBERTO BORZI**B**

«Ha una forte conoscenza della materia immobiliare integrata a quella societaria».

LUCA ANDREA FRIGNANI**C**

«Precisissimo, attento ai dettagli, con un ottimo livello di inglese».

LUCA LIISTRO**C**

«Ha un buon approccio con il cliente. Si lavora bene con lui».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Angela Colonna, Giovanni Diotallevi, Fabio Luongo, Marco Muscettola, Alessandra Prastaro, Vincenzo Troiano

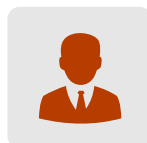
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Luca
Fossati**

NOMI
PARTNER

Michele Carpinelli, Carlo Croff,
Francesco Tedeschini, Vittorio Tadei,
Edoardo Andreoli, Luca Fossati,
Umberto Borzi, Filippo Modulo,
Franco Agopyan, Marco Nicolini,
Paolo Valensise, Marco Maugeri,
Gianluca D'Agnolo, Stefano Mazzotti,
Salvo Arena, Michele Delfini,
Alessandra Pieretti, Luigi Vaccaro,
Massimiliano Nitti, Simone Bernard
de la Gatinais, Filippo Corsini,
Corrado Canziani, Sara Marchetta,
Luca Liistro, Luca Andrea Frignani



Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

25

24,8%
Partner



72
71,3%
Associate

4
3,9%
Counsel

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

A



Team dedicato

Numero Variabile**



Partner dedicati

18 · 72%

NOMI PARTNER

Francesco Ago, Carlo Croff, Massimo Colozza, Giorgio Cappelli, Luca Fossati, Luca Bonetti, Giulia Battaglia, Giuseppe Andrea Giannantonio, Umberto Borzi, Filippo Modulo, Franco Agopyan, Carmelo Raimondo, Vincenzo Troiano, Filippo Brunetti, Stefano Mazzotti, Alessandro Portolano, Massimiliano Nitti, Gregorio Consoli

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

Numero Variabile**



Partner dedicati

20 · 80%

NOMI PARTNER

Michele Carpinelli, Francesco Ago, Carlo Croff, Francesco Tedeschini, Edoardo Andreoli, Luca Fossati, Luca Bonetti, Manfredi Vianini Tolomei, Filippo Modulo, Franco Agopyan, Marco Nicolini, Massimiliano Nitti, Carmelo Raimondo, Vincenzo Troiano, Annalisa Reale, Stefano Mazzotti, Alessandro Portolano, Massimo Antonini, Salvo Arena, Michele Delfini, Luigi Vaccaro

CONTENZIOSO / ARBITRATI

N.D.



Team dedicato

n.d.



Partner dedicati

n.d.

NOMI PARTNER

n.d.

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

Numero Variabile**



Partner dedicati

24 · 96% + 10

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

M&A

A



Team dedicato

101 · 100%



Partner dedicati

25 · 100%

NOMI PARTNER

Michele Carpinelli, Carlo Croff, Francesco Tedeschini, Vittorio Tadei, Edoardo Andreoli, Luca Fossati, Umberto Borzi, Filippo Modulo, Franco Agopyan, Marco Nicolini, Paolo Valensise, Marco Maugeri, Gianluca D'Agnolo, Stefano Mazzotti, Salvo Arena, Michele Delfini, Alessandra Pieretti, Luigi Vaccaro, Massimiliano Nitti, Simone Bernard de la Gatinais, Filippo Corsini, Corrado Canziani, Sara Marchetta, Luca Liistro, Luca Andrea Frignani

NOMI PARTNER

Michele Carpinelli, Carlo Croff, Francesco Tedeschini, Vittorio Tadei, Edoardo Andreoli, Luca Fossati, Umberto Borzi, Filippo Modulo, Franco Agopyan, Marco Nicolini, Paolo Valensise, Marco Maugeri, Gianluca D'Agnolo, Stefano Mazzotti, Salvo Arena, Michele Delfini, Luigi Vaccaro, Massimiliano Nitti, Simone Bernard de la Gatinais, Filippo Corsini, Corrado Canziani, Sara Marchetta, Luca Liistro, Luca Andrea Frignani + Christopher John Aelred Mullen, Ennio Maria Cicconi, Andrea Bernava, Enrico Giordano, Manfredi Vianini Tolomei, Vincenzo Troiano, Antonella Brambilla, Alessandra Pieretti, Silvio Martuccelli, Federica Calmi (provenienti da altri dipartimenti)

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Nuove Partecipazioni



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Michele Carpinelli



Controparte
**Linklaters,
d'Urso Gatti Pavesi Bianchi**



Valore (euro)
748 milioni

Descrizione

Assistenza nell'operazione in cui Rosneft Oil entra in una partnership con Nuove Partecipazioni, Intesa Sanpaolo e Unicredit; la partnership deterrà una quota in Pirelli & C. pari al 26.19% attualmente in possesso di Camfin.



Cliente
Etihad Airways



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Carlo Croff



Controparte
**Dla Piper, BonelliErede, Pedersoli,
Gianni Origoni Grippo Cappelli,
Lombardi Molinari Segni**



Valore (euro)
500 milioni

Descrizione

Assistenza a Etihad Airways nell'acquisizione del 49% del capitale sociale di Alitalia, inclusa la contrattazione per gli aspetti relativi agli aiuti statali.



Cliente
Nuove Partecipazioni e Camfin



Tipologia operazione
M&A-Consulenza societaria



Socio di riferimento
Michele Carpinelli



Controparte
**Pedersoli, Linklaters, d'Urso Gatti
Pavesi Bianchi, Latham & Watkins,
Gianni Origoni Grippo Cappelli**



Valore (euro)
8,1 miliardi

Descrizione

Assistenza per la creazione di una partnership industriale con China National Tire & Rubber Co per un valore di circa 8,1 miliardi di euro.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Banche d'affari e numerose società, italiane e internazionali, leader nei rispettivi settori di attività.

Come riferisce un cliente, lo studio dispone di una «macchina da guerra». Numerosi i professionisti emersi nel corso della ricerca. Alcuni di loro non hanno bisogno di presentazioni: **Roberto Casati**, **Roberto Bonsignore** e **Giuseppe Sforzolini** spiccano nell'm&a puro, mentre **Ferdinando Emanuele** e **Mario Siragusa** rispettivamente nel contenzioso e nell'antitrust. Oltre ai nomi «stellari», sono emersi anche diversi associate (e un praticante), apprezzati dai clienti per il know how della materia. Il team corporate, composto da circa 30 professionisti, si distingue per la capacità di coprire diverse aree di competenza adottando un approccio multi-disciplinare. Le competenze in settori regolamentati, quali telecomunicazioni, energia, media e financial institutions, consentono di operare al meglio in questi contesti.

Legenda

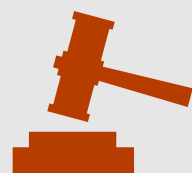
RATING STUDIO

Media directories

B

legalcommunity.it

A⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Sono molto veloci, competenti, esperti, disponibili. Una vera macchina da guerra. Per quanto riguarda i prezzi, aperti alla negoziazione».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

ROBERTO CASATI



«È tra i migliori professionisti con cui abbiamo collaborato. Esperto, professionale, un vero team leader».

ROBERTO BONSIGNORE

A

«Riesce a combinare bene rigore legale e orientamento alla negoziazione. Ottimo professionista».

FERDINANDO EMANUELE

A

«È sicuramente tra i migliori litigator in circolazione. Non sbaglia un colpo».

PIETRO FIORUZZI

A

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

MARIO SIRAGUSA, MARCO D'OSTUNI

A

«Sono le star dell'antitrust in Italia. Fondamentale il loro supporto per la chiusura del deal».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Giudizio del mercato e rating sui professionisti

GIUSEPPE SCASSELLATI SFORZOLINI**B**

«È molto preparato, ha capacità trasversali e un'ottima conoscenza del business aziendale. Il valore aggiunto è la capacità di porsi tutte le domande necessarie».

LUCIANA BELLIA**C**

«Ha un forte know-how per energia e infrastrutture. L'ho trovata fantastica».

ACHILLE CALIÒ MARINCOLA**C**

«È il nostro legale di riferimento. È un giovane avvocato, ma che ha già una profonda maturità. Il suo servizio si basa sulle necessità del cliente. È preparatissimo».

FRANCESCO DE LORENZI**C**

«Pratico e diretto, molto attivo nel contenzioso societario».

MARCO SPADA**C**

«È in gamba. Competente e preparato».

LUCA SPORTELLI**C**

«Da citare assolutamente il praticante Luca Sportelli: è bravissimo, preciso e meticoloso. È incredibile».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Matteo Montanaro

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

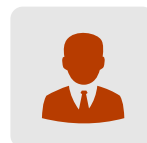


CAPO DIPARTIMENTO



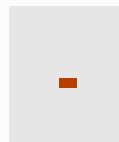
Roberto Casati (in foto),
Giuseppe Scassellati
Sforzolini, Roberto
Bonsignore, Matteo
Montanaro

NOMI PARTNER



Roberto Casati, Giuseppe Scassellati
Sforzolini, Roberto Bonsignore,
Matteo Montanaro

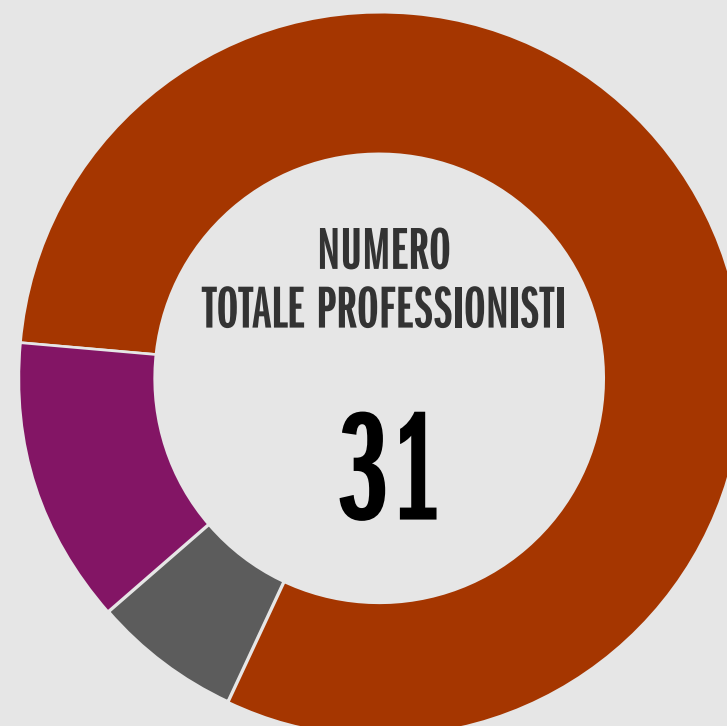
INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



-



Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a



4
13%
Partner

25
80,6%
Associate

2
6,4%
Senior attorney

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

31 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Casati, Giuseppe Scassellati
Sforzolini, Roberto Bonsignore,
Matteo Montanaro

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

31 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Casati, Giuseppe Scassellati
Sforzolini, Roberto Bonsignore,
Matteo Montanaro

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A



Team dedicato

31 · 100%



Partner dedicati

4 · 100% + 1

NOMI PARTNER

Roberto Casati, Giuseppe Scassellati Sforzolini,
Roberto Bonsignore, Matteo Montanaro +
Ferdinando Emanuele (dal dipartimento litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

31 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Casati, Giuseppe Scassellati
Sforzolini, Roberto Bonsignore,
Matteo Montanaro

M&A

A



Team dedicato

31 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Roberto Casati, Giuseppe Scassellati
Sforzolini, Roberto Bonsignore,
Matteo Montanaro



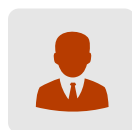
CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Whirlpool



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Soci di riferimento
Roberto Casati, Roberto Bonsignore



Controparte
**Gianni Origoni Grippo Cappelli con
Fineldo, Paul Hastings con Indesit,
Chiomenti con gli amministratori
indipendenti**



Valore (euro)
758 milioni di euro

Descrizione

Assistenza nella acquisizione della partecipazione di maggioranza detenuta da Fineldo e dai membri della famiglia Merloni in Indesit e nella conseguente offerta pubblica di acquisto obbligatoria sulle restanti azioni detenute dagli investitori.



Cliente
Snam



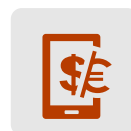
Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Giuseppe Scassellati



Controparte
Tag



Valore (euro)
505 milioni

Descrizione

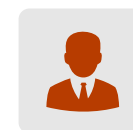
Assistenza nella acquisizione di una partecipazione di maggioranza in Trans Austria Gasleitung GmbH (TAG), società titolare dei diritti di trasporto relativi al tratto austriaco del gasdotto che collega la Russia all'Italia, detenuta da Cassa Depositi e Prestiti.



Cliente
Sunrise Duty Free



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Roberto Bonsignore



Controparte
Gruppo Benetton



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'asta per l'acquisizione di World Duty Free dal gruppo Benetton.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Neuberger Berman, ArcelorMittal, Fintech, BTG Pactual e numerose società e multinazionali attive in vari settori merceologici.

Il team di corporate m&a di CC è composto da circa 30 professionisti, guidati da **Paolo Sersale** in compagnia dei soci **Paolo Rulli** e **Umberto Penco Salvi**, specializzati (soprattutto) nel real estate, e **Alberta Figari** e **Claudio Cerabolini**, più attivi nel private equity. Grazie al costante coinvolgimento in operazioni di alto profilo (tra cui l'investimento di Mubadala in Piaggio, le acquisizioni in Mediaset e GVT da parte di Telefónica, l'accordo tra Edison e F2i sulle rinnovabili, per fare alcuni esempi), il gruppo si è imposto nel mercato italiano come lo studio internazionale di riferimento nell'area corporate m&a. Sul fronte litigation, invece, la law firm dispone di un dipartimento ampio e integrato, guidato dai soci **Fabio Guastadisegni** e **Carlo Felice Giampaolino**. Mentre, **Antonio Golino** è al timone del gruppo specializzato in penale societario.

Legenda

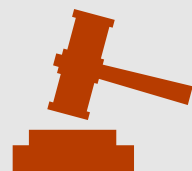
RATING STUDIO

Media directories

B⁻

legalcommunity.it

A⁻



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Credo siano imbattibili in questo settore».

«È uno studio molto valido. Con loro lavoriamo molto bene».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

PAOLO SERSALE

A

«Se mi si chiede di citare un protagonista del mercato, mi viene in mente Sersale. L'ho conosciuto personalmente, è sicuramente un nome importante del settore».

ALBERTA FIGARI

B

Segnalata e stimata dalla controparte e da osservatori del mercato.

UMBERTO PENCO SALVI

B

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

PAOLO RULLI

B

«Super esperto di real estate. È sempre disponibile, veloce e collaborativo. Risponde tempestivamente».

LAURENT SCHOENSTEIN

C

«È una persona incredibile. Assicura una assistenza velocissima e, al tempo stesso, utile e precisa».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Claudio Cerabolini, Fabio Guastadisegni, Antonio Golino

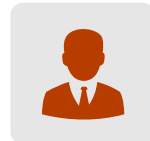
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Paolo
Sersale**

NOMI
PARTNER

Paolo Sersale, Alberta Figari,
Umberto Penco Salvi, Paolo Rulli,
Claudio Cerabolini

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Filippo Isacco**
Carica. **Senior Associate**
Provenienza. **Lombardi Molinari Segni**

Nome. **Jacopo Garonna**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Lombardi Molinari Segni**

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

52

Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

30

5

16,7%
Partner

25

83,3%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

A



Team dedicato

Numero variabile**



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Paolo Sersale, Alberta Figari, Umberto Penco
Salvi, Paolo Rulli, Claudio Cerabolini

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

Numero variabile**



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Paolo Sersale, Alberta Figari, Umberto Penco
Salvi, Paolo Rulli, Claudio Cerabolini

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

15 (dipartimento separato)



Partner dedicati

2

NOMI PARTNER

Fabio Guastadisegni, Carlo Felice Giampaolino

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

30 · 100%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Paolo Sersale, Alberta Figari, Umberto Penco
Salvi, Paolo Rulli, Claudio Cerabolini

M&A

A



Team dedicato

30 · 100%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Paolo Sersale, Alberta Figari, Umberto Penco
Salvi, Paolo Rulli, Claudio Cerabolini



CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Telefónica



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Paolo Sersale, Claudio Cerabolini



Controparte
Varie



Valore (euro)
7,45 miliardi

Descrizione

Assistenza in diverse operazioni strategiche completate nel corso del 2014, tra cui l'uscita dal capitale di Telecom Italia, l'acquisizione dell'11% di Mediaset Premium e l'acquisizione dalla società media francese Vivendi della business unit brasiliana GVT (per 7,45 miliardi).



Cliente
GTech (ex Lottomatica)



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Paolo Sersale



Controparte
Varie



Valore (\$)
6,4 miliardi

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di International Game Technology, società americana attiva nel settore casinò e social gaming. GTech e IGT hanno costituito una newco di diritto inglese da quotare a Wall Street.



Cliente
Edison/EDF



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Soci di riferimento
Umberto Penco Salvi, Luciano Di Via



Controparte
Varie



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella creazione di una nuova società con F2i nel settore delle energie rinnovabili (eolico), con un portafoglio di capacità di 600 megawatt.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Mubadala Aerospace, F2i, Ansaldo Sts, ERG, L'Oreal, Campari, Cassa di Risparmio di Ferrara, Carrefour, La Rinascente.

Il team corporate di Cms conta 18 professionisti, di cui 6 partner (**Pietro Cavasola**, **Paolo Scarduelli**, **Dietmar Zischg**, **Marco Casasole**, **Matteo Ciminelli** e **Mauro Battistella**) e 12 associate. L'attività dello studio è concentrata soprattutto nel mid market, anche se non mancano big deal come quello Total - Mitsui & Co. dal valore di 300 milioni. Larga attività di m&a è stata svolta nel comparto real estate. Tra i più attivi in questa materia troviamo Dietmar Zischg, nome noto e stimato nel mondo energy, ha dimostrato nel corso dell'anno operatività e crescente interesse al mercato del mattone. Ha assistito, tra gli altri, Corpus Sireo nella vendita a Prologis di una struttura di oltre 40.000 metri quadrati a est di Milano, per un valore di oltre 20 milioni di euro. Anche Pietro Cavasola è stato in prima linea nella maggior parte delle operazioni chiuse nel periodo di riferimento. Ha assistito, ad esempio, S&T A.G. nella cessione di una partecipazione pari al 100% del capitale sociale di Funworld Srl, come anche Control Pet nell'acquisizione delle attività di Artenius Italia nell'ambito di una procedura di fallimento.

Legenda

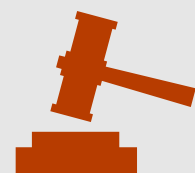
RATING STUDIO

Media directories

C⁻

legalcommunity.it

C⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

Il team opera su tutti i fronti. Il real estate è in crescita. Sul piano della reputazione, invece, deve crescere in termini di visibilità.

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

PIETRO CAVASOLA

B

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Dietmar Zischg



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

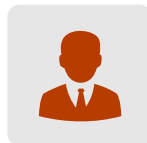


CAPO DIPARTIMENTO



**Pietro
Cavasola**

NOMI PARTNER



Pietro Cavasola, Paolo Scarduelli,
Dietmar Zischg, Marco Casasole,
Matteo Ciminelli, Mauro Battistella

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

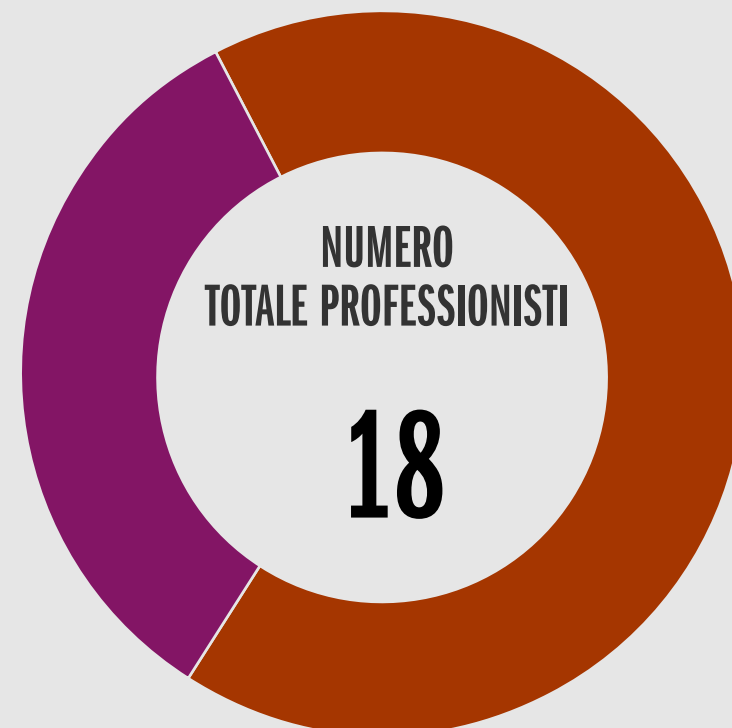
-



Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

6

33,3%
Partner



12

66,7%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

4 · 22,2%



Partner dedicati

2 · 33,3%

NOMI PARTNER

Marco Casasole, Dietmar Zischg

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

2 · 11,1%



Partner dedicati

1 · 16,7%

NOMI PARTNER

Paolo Bonolis

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

6 · 33,3%



Partner dedicati

1 · 16,7% + 3

NOMI PARTNER

Pietro Cavasola + Paola Ghezzi,
Vincenzo Giangiacomo, Laura Opilio,

CONSULENZA SOCIETARIA

C



Team dedicato

12 · 66,7%



Partner dedicati

6 · 100%

NOMI PARTNER

Pietro Cavasola, Paolo Scarduelli, Dietmar
Zischg, Marco Casasole, Matteo Ciminelli,
Mauro Battistella

M&A

B



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

6 · 100%

NOMI PARTNER

Pietro Cavasola, Paolo Scarduelli, Dietmar
Zischg, Marco Casasole, Matteo Ciminelli,
Mauro Battistella

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Total E&P Italia



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Pietro Cavasola



Controparte
Varie



Valore (euro)
300 milioni

Descrizione

Assistenza nella vendita a Mitsui & Co. del 100% della partecipazione di Total nella Total E&P Energia Italia Srl, che detiene il 25% della concessione petrolifera Tempa Rossa.



Cliente
Vector Informatik GmbH



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Dietmar Zischg



Controparte
-



Valore (euro)
1,1 milioni

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del software gestionale da Mikrotask Embedded Srl.



Cliente
S&T A.G.



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Pietro Cavasola



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione di una partecipazione pari al 100% del capitale sociale di Funworld Srl.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

EW Group GmbH, Control Pet SGPS SA, Takeda Italia, Serenissima Costruzioni, Temmler Italia, Aurelius, Set Spa.

Lo studio è in crescita. Nel corso del 2014, infatti, la law firm è sbarcata a Roma aprendo le porte a 4 professionisti, di cui 2 partner. Si tratta di **Alfonso de Marco** e **Sergio Esposito Farber**, entrambi provenienti da Gallavotti Honorati de Marco. Con una specializzazione che abbraccia il real estate, l'm&a e il banking & finance, i due hanno rafforzato il team corporate della branch italiana della law firm guidato da **Galileo Pozzoli** e **Ian Tully**. Con i nuovi innesti, il dipartimento adesso conta 5 soci e 6 associate (dopo l'uscita di **Maurizio Iacobellis**, passato in Fca come in house) e ha un giro d'affari pari al 25% del fatturato totale. Tra le operazioni, una delle più importanti seguite dallo studio è stata l'assistenza a Colony Capital nell'acquisto della totalità delle quote del fondo comune di investimento di tipo chiuso di diritto italiano cessionario di un portafoglio immobiliare, del valore 175 milioni, di proprietà di società del gruppo Intesa Sanpaolo.

Legenda

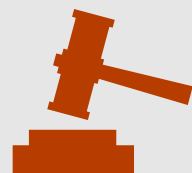
RATING STUDIO

Media directories

C⁻

legalcommunity.it

C⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

Il team si distingue soprattutto in operazioni di acquisizione transnazionali nel settore energetico per clienti di alto profilo.

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

IAN TULLY

B

«Preciso, sempre dalla parte del cliente».

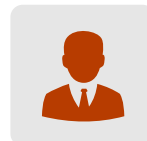


DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



**Ian
Tully,
Galileo
Pozzoli** (in foto)

NOMI
PARTNER

Ian Tully, Galileo Pozzoli,
Alfonso de Marco, Sergio Esposito Farber,
Fabrizio Vismara

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

4

Nome. **Sergio Esposito Farber**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Gallavotti Honorati de
Marco & Partners**

Nome. **Alfonso de Marco**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Gallavotti Honorati de
Marco & Partners**

Nome. **Filippo Bianchi**
Carica. **Associate**

Nome. **Federico Mattei**
Carica. **Associate**

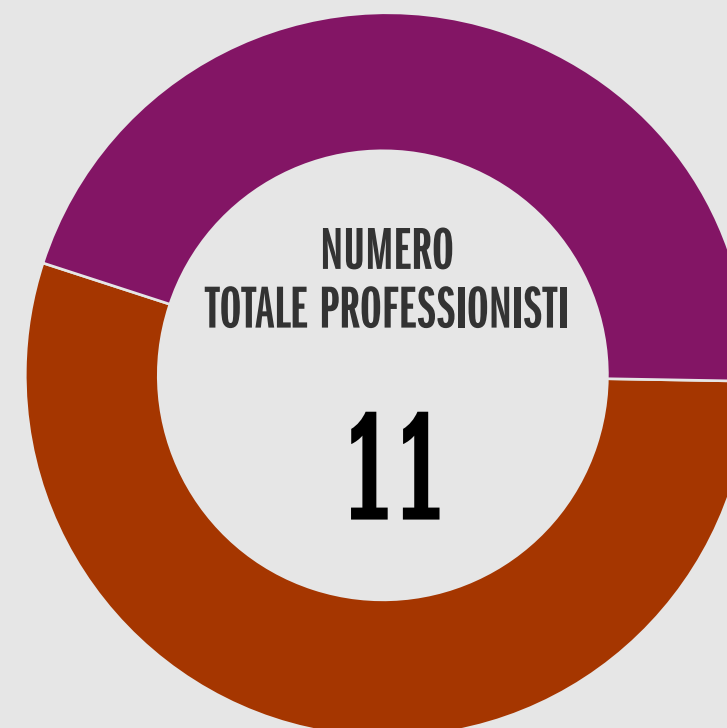
5,2

75%
Altri settori



1,75

25%
Corporate m&a



5

45,5%
Partner

6

54,5%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

4 · 36,4%



Partner dedicati

2 · 40%

NOMI PARTNER

Sergio Esposito Farber, Alfonso de Marco

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

4 · 36,4%



Partner dedicati

2 · 40%

NOMI PARTNER

Sergio Esposito Farber, Ian Tully

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A



Team dedicato

11 · 100% + 3



Partner dedicati

2 · 40% + 2

NOMI PARTNER

Galileo Pozzoli, Fabrizio Vismara + Emanuela Agostinelli, Michele Edoardo Tamburini (dal dipartimento litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

C



Team dedicato

11 · 100%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Ian Tully, Galileo Pozzoli, Alfonso de Marco, Sergio Esposito Farber, Fabrizio Vismara

M&A

C



Team dedicato

11 · 100%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Ian Tully, Galileo Pozzoli, Alfonso de Marco, Sergio Esposito Farber, Fabrizio Vismara



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Arca Srl



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Ian Tully



Controparte
**Studio Menniti, Di Gravio,
Hogan Lovells**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza alla società che ha effettuato un management buyout di FMR ART'E', attiva nel settore editoriale, nella cessione del 60% del capitale sociale di Arca al fondo di private equity Europa Investimenti.



Cliente
Società di telecomunicazioni



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Alfonso de Marco, Ian Tully



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza al cliente nella operazione di acquisizione di una quota di minoranza di una società attiva nel campo dei servizi di localizzazione satellitare.



Cliente
Colony Capital LLC



Tipologia operazione
M&A - Real estate



Soci di riferimento
**Alfonso de Marco,
Sergio Esposito Farber**



Controparte
**Chiomenti con Intesa Sanpaolo,
Skadden Arps con Colony**



Valore (euro)
175 milioni

Descrizione

Assistenza nell'acquisto della totalità delle quote del fondo comune di investimento di tipo chiuso di diritto italiano cessionario di un portafoglio immobiliare, del valore 175 milioni.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Società nazionali e internazionali attive in diversi settori merceologici.

Andrea Giardino, una delle rivelazioni dell'anno del mercato corporate m&a italiano, si è posizionato al primo posto nella classifica stilata da *Mergermarket* per numero di operazione seguite nel corso del 2014. Non è un caso che il professionista sia anche tra i più segnalati e apprezzati dal mercato, collezionando giudizi positivi da clienti e controparti. Insieme a Giardino, emergono positivamente anche i partner **Francesco Gatti** e **Stefano Valerio**. Quest'ultimo, alla guida del dipartimento, è stato, tra l'altro, protagonista di una operazione che si è distinta per complessità e innovazione. Parliamo della creazione di una nuova società di riferimento nel settore beverage denominata Italian Wine Brands.

Legenda

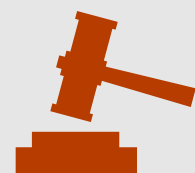
RATING STUDIO

Media directories

B⁻

legalcommunity.it

A⁻



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Si è instaurato un rapporto talmente stretto con il team che sembra faccia quasi parte del nostro gruppo. La reattività di intervento è immediata. Non trovo punti di debolezza».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

FRANCESCO GATTI

A

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

ANDREA GIARDINO

A

«Avvocato molto accorto, competente, responsabile, ha un taglio pratico ed efficiente. È anche reattivo e disponibile».

STEFANO VALERIO

A

«Ha la seniority giusta per l'eccellenza. È inoltre presente, reperibile e ovviamente preparato. Molto gentile nei modi».

SABRINA BOROCCI

C

«Professionale ed esperta. Fa parte di uno dei migliori studi di m&a in Italia».

LUCA RIDOLFI

C

«Si lavora molto bene con lui. Sono ampiamente soddisfatto del risultato ottenuto».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Filippo Sola, Giuseppe Toia

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



**Stefano
Valerio**

7

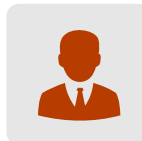
26%
Altri settori

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

27

20

74%
Corporate m&a

NOMI
PARTNER

Luigi Arturo Bianchi, Sabrina Borocci, Anton Carlo Frau, Francesco Gatti, Andrea Giardino, Gianni Martoglia, Paola Menicati, Rossella Pappagallo, Luca Ridolfi, Stefano Valerio

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Sabrina
Borocci**

Carica. **Partner**
Provenienza. **Clifford
Chance**

Nome. **Taila Centrella**
Carica. **Associate**

Provenienza. **Studio
Legale Sutti**

Nome. **Amélie Gillet**
Carica. **Associate**

Provenienza. **Curtis
Mallet**

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

47

10

21,3%
Partner

37

78,7%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

7 · 14,9%



Partner dedicati

2 · 20%

NOMI PARTNER

Andrea Gardino, Stefano Valerio

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

18 · 38,3%



Partner dedicati

4 · 40%

NOMI PARTNER

Francesco Gatti, Andrea Giardino,
Gianni Martoglia, Stefano Valerio

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

10 · 21,3%



Partner dedicati

1 · 10% + 1

NOMI PARTNER

Luigi Arturo Bianchi + Lorenzo Pintus (dal
dipartimento litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

28 · 59,6%



Partner dedicati

6 · 60% + 1

NOMI PARTNER

Luigi Arturo Bianchi, Sabrina Borocci, Andrea
Giardino, Paola Menicati, Rossella Pappagallo,
Luca Ridolfi + Renata Solmi

M&A

A



Team dedicato

47 · 100%



Partner dedicati

10 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Luigi Arturo Bianchi, Sabrina Borocci,
Anton Carlo Frau, Francesco Gatti,
Andrea Giardino, Gianni Martoglia,
Paola Menicati, Rossella Pappagallo,
Luca Ridolfi, Stefano Valerio

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Intesa SanPaolo



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Andrea Giardino



Controparte
HNA Group



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella vendita/trasferimento del 7% del capitale sociale di NH Hoteles S.A. a HNA Group Co., Ltd, società cinese.



Cliente
Fondo Strategico Italiano



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Luigi Arturo Bianchi, Andrea Giardino



Controparte
Lombardi Molinari Segni



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella acquisizione della partecipazione di minoranza di circa il 15% di Trevi Finanziaria Industriale Spa (società quotata).



Cliente
IPO Challenger



Tipologia operazione
Private equity



Socio di riferimento
Stefano Valerio



Controparte
**C partners con gli azionisti,
Linklaters con gli istituti di credito**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito alla creazione di un gruppo di riferimento nel settore del vino mediante la costituzione da parte di IPO Challenger di una società di nuova costituzione denominata Italian Wine Brands.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Banche d'affari e numerose società, nazionali e internazionali, leader nei settore di attività.

DINOIA FEDERICO PELANDA SIMBARI USLENGHI

Dal processo Ruby a tangentopoli passando per Dolce e Gabbana, il nome di **Massimo Dinoia** compare da oltre 30 anni nei processi più esplosivi e controversi della storia giuridica italiana. Di recente, insieme ad altri penalisti di peso, ha ribaltato, alla Corte d'Appello di Milano, la sentenza di primo grado, del processo per truffa alla

“Professionalità, capacità, determinazione nel raggiungere i risultati, maturate in anni e anni di lavoro e di successi ai massimi livelli, sono al servizio della difesa delle persone, in armonia con gli interessi dell'azienda.”

Dinoia Federico Pelanda Simbari Uslenghi Avvocati

Cassa di Risparmio di Ferrara, legato ai progetti di sviluppo immobiliare denominati Milano Santa Monica e Miluce. Il giudice ha assolto con formula piena (“perché il fatto non sussiste”) i sette imputati. Sul piano reputazionale, invece, il principe del faro è considerato dal mercato, «uno dei grandi nomi del diritto penale in Italia». Nel corso della sua carriera, si è distinto, tra l'altro, per aver dato vita ad uno studio legale strutturato, andando controcorrente rispetto ai tanti penalisti che quasi sempre viaggiano solitari, aggregando all'insegna i nomi degli avvocati **Fabio Federico, Nicolò Pelanda, Armando Simbari** e **Matteo Uslenghi** (entrati nella boutique a partire dal 2003). Lo studio, oltre ai 5 soci, conta anche una decina di associate.

Ad.

Legenda

**RATING STUDIO
PENALE SOCIETARIO**

Media directories

legalcommunity.it

A

CONTATTI

Corso Venezia, 40 • 20121 Milano
Tel. +39.02.76025831 • Fax. +39.02.76025835
studio@studiodinoia.it

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

MASSIMO DINOIA

A

«È semplicemente uno dei grandi nomi del diritto penale in Italia». Tra i più segnalati e stimati dal mercato.



SCARICA LA APP



Cerca legalcommunity su



La practice italiana della law firm anglo americana è presente nella top 10 per numero di operazioni nella classifica di Mergermarket 2014. Come si vede dai commenti, numerosi i professionisti segnalati e apprezzati dal mercato. Spiccano **Goffredo Guerra**, alla guida del

“Un team realmente multidisciplinare che offre assistenza qualificata in tutte le aree del diritto correlate al business degli operatori del real estate.”

Guido Inzaghi - Co-Head del dipartimento Real Estate - DLA Piper Italia

gruppo, **Francesco Novelli**, apprezzato dagli operatori energy, **Guido Inzaghi** e **Olaf Schmidt**, apprezzati invece per la loro expertise nel corporate real estate, settore di punta dell'intero studio. Emergono anche i soci **Agostino Papa**, **Wolf Michael Kühne** e **Francesco Satta**.

Legenda

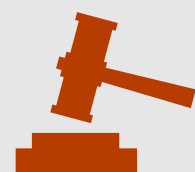
RATING STUDIO

Media directories

B⁻

legalcommunity.it

A⁻



**GIUDIZIO
DEL MERCATO
SULLO STUDIO**

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Sono tutti reattivi, competenti, professionali, con un approccio commerciale».

«Ho riscontrato: completezza dell'offerta di servizi, possibilità di gestire transazioni internazionali di ogni livello, notorietà e credibilità sia in Italia che fuori i confini nazionali».

CONTATTI

DLA Piper Italia • Milano • Roma

www.dlapiper.com

www.dlapiper.com/it/italy/sectors/real-estate/

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

GUIDO INZAGHI

A

«Ha una robusta esperienza sulle procedure di gestione in ambito real estate».

«Rispetto ad altri tende a creare opportunità di business».

FRANCESCO NOVELLI

A

«Difende l'interesse del cliente. Diligente, sempre presente e disponibile. Ho lavorato molto bene con lui».

OLAF SCHMIDT

A

«Sa relazionarsi molto bene. Ottimo nella fase di negoziazione e di mediazione, ha un approccio commerciale. Esperto di real estate».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Giudizio del mercato e rating sui professionisti

GOFFREDO GUERRA

B

«Ha grande conoscenza del mercato, competenza nella materia e anni di esperienza alle spalle. Ottimo professionista».

WOLF MICHAEL KÜHNE

B

«Fast, professional. MR Kuhne is the best German contact for legal issues».

AGOSTINO PAPA

C

«Ha una profonda conoscenza del mondo delle sgr, nonché competenza sia teorica che pratica».

FRANCESCO SATTA

C

«Ottimo per transazioni su aziende quotate. È dotato di grande esperienza».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Pietro Rovati

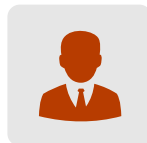
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



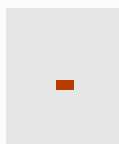
CAPO DIPARTIMENTO



**Goffredo
Guerra**

NOMI
PARTNER

Goffredo Guerra, Fabio del Bene,
Alessandro Piermanni, Paolo Zamberletti,
Wolf Michael Kühne, Francesco Novelli,
Francesco Satta, Giulio Maroncelli,
Michael Bosco

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

61

Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

25

9

36%
Partner

14

56%
Associate

2

8%
Counsel

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

A



Team dedicato
Numero variabile**
 (oltre 35 professionisti)



Partner dedicati
6

NOMI PARTNER

Olaf Schmidt, Guido Inzaghi, Federico Sutti,
 Francesco De Blasio, Federico Vanetti,
 Agostino Papa

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato
Numero variabile**



Partner dedicati
5

NOMI PARTNER

Fabio del Bene, Goffredo Guerra, Alessandro
 Piermanni, Francesco Satta, Agostino Papa

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato
Numero variabile**
 (oltre 20 professionisti dal dipartimento litigation)



Partner dedicati
4

NOMI PARTNER

Stefano Modenesi, Francesco Cerasi,
 David Marino, Bruno Giuffré

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato
25 · 100%



Partner dedicati
9 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

M&A

A



Team dedicato
25 · 100%



Partner dedicati
9 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Goffredo Guerra, Fabio del Bene,
 Alessandro Piermanni, Paolo Zamberletti,
 Wolf Michael Kühne, Francesco Novelli,
 Francesco Satta, Giulio Maroncelli,
 Francesco Aleandri, Michael Bosco

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Etihad Airways



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Matteo Mancinelli (ex partner, attualmente general counsel di Alitalia) e **Michael Bosco** per gli aspetti corporate m&a.



Controparte
BonelliErede per gli aspetti corporate e numerosi altri studi per altre questioni



Valore (euro)
550 milioni

Descrizione

Assistenza in relazione alla partnership commerciale e acquisizione di una partecipazione di minoranza in Alitalia.



Cliente
L'Espresso



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Goffredo Guerra, Giangiaco



Controparte
Portolano Cavallo con Discovery Italia



Valore (euro)
17 milioni

Descrizione

Assistenza al gruppo editoriale nell'ambito della vendita a Discovery Italia di All Music, editrice di DeeJay Tv.



Cliente
Hines



Tipologia operazione
Real estate



Soci di riferimento
Guido Inzaghi, Olaf Schmidt



Controparte
Chiomenti con Bnp Paribas



Valore (euro)
37 milioni

Descrizione

Assistenza nell'acquisto da Bnp Paribas Real Estate dell'immobile direzionale CRESPI 26, sede a Milano della filiale italiana del gruppo Richmond

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Banche d'affari e numerose società italiane e internazionali leader nei rispettivi settori di attività.

Protagonista di alcune operazioni di rilievo del mercato (come i deal Italian Wine Brands e Italian Design Brands, per fare due esempi rappresentativi riguardanti i settori food e furniture), **Marco Franzini**, secondo quanto emerso dalla ricerca, è l'uomo di punta del team corporate. L'avvocato è stato anche tra i più segnalati e apprezzati dai clienti, al punto che un intervistato dichiara di aver cambiato studio in seguito al suo passaggio in Eversheds. È emerso positivamente anche il socio **Riccardo Bianchini Riccardi**, insieme a diversi collaboratori, in particolare spicca **Giulia Bramanti** (senior associate), citata a più riprese dai clienti. Lo studio dispone anche di un team dedicato al penale societario, diretto dall'of counsel **Guido Settepassi**.

Legenda

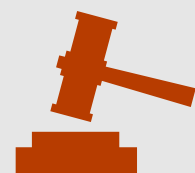
RATING STUDIO

Media directories

C⁺

legalcommunity.it

B⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«C'è un rapporto quasi quotidiano con lo studio, facciamo riferimento a loro per tutte le pratiche. Ottima la tempestività delle risposte e il rapporto qualità costo».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

RICCARDO BIANCHINI RICCARDI

B

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

MARCO FRANZINI

B

«Ho scelto questo studio per seguire l'avv. Franzini. Con lui mi trovo bene. Ha un'approfondita conoscenza delle tematiche legali contrattuali e capacità di risolvere ogni problema».

GIULIA BRAMANTI

C

«È sempre presente e disponibile, anche in vacanza! È molto competente».

«È di grande supporto. Veloce, esperta, preparata. Non trovo punti di debolezza».

STEFANIA BRIGANTI

C

«Offre assistenza a 360 gradi. È veloce, pronta, professionale».

MASSIMO MAIOLETTI

C

«È tempestivo, pratico, diretto. Un vero problem solving».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Andrea Zincone, Marcello Floris, Guido Galeotti

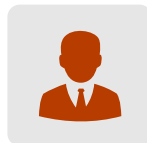
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



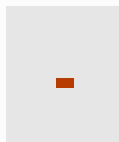
CAPO DIPARTIMENTO



**Riccardo
Bianchini
Riccardi**

NOMI
PARTNER

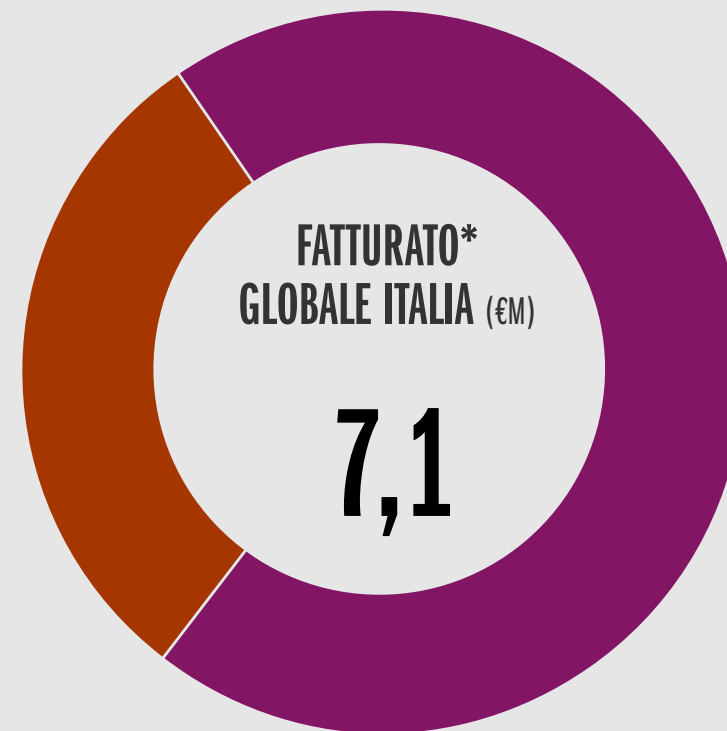
Riccardo Bianchini Riccardi, Giuseppe Celli, Alvisè Donà dalle Rose, Marco Franzini, Guido Galeotti, Daniela Murer

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-

2,1

30%
Altri settori



5

70%
Corporate m&a

6

37,5%
Partner



10

62,5%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

2 · 12,5%



Partner dedicati

2 · 33,3%

NOMI PARTNER

Alvise Donà dalle Rose, Giuseppe Celli

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

4 · 25%



Partner dedicati

1 · 16,7%

NOMI PARTNER

Marco Franzini

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

3 · 18,8%



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Giorgio Sacerdoti

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

3 · 18,8%



Partner dedicati

1 · 16,7%

NOMI PARTNER

Riccardo Bianchini Riccardi

M&A

B



Team dedicato

16 · 100%



Partner dedicati

10 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Riccardo Bianchini Riccardi,
Giuseppe Celli, Alvise Donà dalle Rose,
Marco Franzini, Guido Galeotti,
Daniela Murer

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Bakkavor



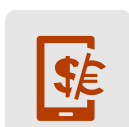
Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Riccardo Bianchini Riccardi



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

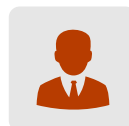
Assistenza nella cessione del 40% della controllata Italpizza a Dreamfood in tutte le fasi dell'operazione fino al closing.



Cliente
Fondo Italiano di Investimento



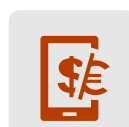
Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Marco Franzini



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella operazione di investimento in Brugola O.E.B. Spa, azienda attiva nella produzione di elementi di fissaggio per motori di automobili.



Cliente
Giordano Vini, Private Equity Partners Sgr, Emisys Capital



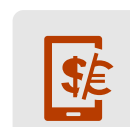
Tipologia operazione
Private equity



Socio di riferimento
Marco Franzini



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza ai soci di Giordano Vini nella operazione finalizzata a creare uno dei principali gruppi vinicoli italiani con circa 140 milioni di euro di fatturato.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Maranello Rosso Ltd, SM Optics e numerose altre società attive in diversi settori merceologici.

I commenti raccolti fanno presa sulla forza del team nella sua interezza, piuttosto che sui singoli. Anche se non mancano professionisti di spicco, segnalati da alcuni clienti, come **Nicola Asti**, alla guida del dipartimento, **Marzio Longo**, punto di riferimento della practice real estate e la new entry **Sara Bonini**, entrata a luglio 2014 come associate da BonelliErede. Tra le operazioni, segnaliamo l'assistenza a VEI Capital nella integrazione mediante fusione di Fila - Fabbrica Italiana Lapis e Affini in Space Spa, prima Spac italiana quotata sul mercato SIV di Borsa Italiana. Di interesse e valore è stata anche l'assistenza a Billa (seguita dal socio **Luigi Verga**) nella vendita a Carrefour del proprio portafoglio di 53 iper e supermercati in tre regioni del Nord Italia.

Legenda

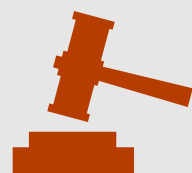
RATING STUDIO

Media directories

C

legalcommunity.it

B



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Il team trasmette grande supporto, professionalità, savoir faire, puntualità ed efficacia nell'ottenimento dei risultati».

«Assistenza completa, alto profilo. Il giudizio sullo studio da parte nostra è molto positivo. Il rapporto qualità prezzo è molto soddisfacente».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

NICOLA ASTI

B

«È molto disponibile, preparato, dà senso di fiducia e preparazione».

«Riflessivo, guarda al deal senza perdere di vista le necessità del cliente».

MARZIO LONGO

B

«Si lavora molto bene con lui. Ha acume, prontezza e grande expertise nel real estate».

SARA BONINI

C

«Affidabile e sempre disponibile».

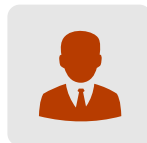
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Nicola
Asti**

NOMI
PARTNER

Nicola Asti, Enrico Bazzano, Luigi Verga,
Raffaele Lener, Luca Ulissi

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

1

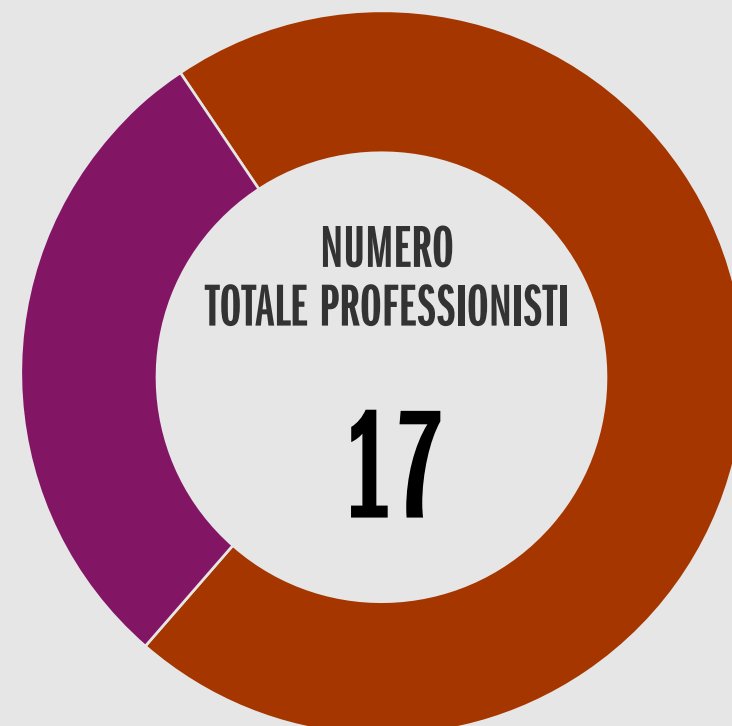
Nome. **Sara Bonini**
Carica. **Associate**
Provenienza. **BonelliErede**



Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

5

29,4%
Partner



12

70,6%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

-



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Marzio Longo (dal dipartimento real estate)

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

6 · 35,3%



Partner dedicati

2 · 40%

NOMI PARTNER

Nicola Asti, Luigi Verga

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

-



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Enrico Castellani (dal dipartimento litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

12 · 70,6%



Partner dedicati

3 · 60%

NOMI PARTNER

Nicola Asti, Enrico Bazzano, Luigi Verga

M&A

B



Team dedicato

17 · 100%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Nicola Asti, Enrico Bazzano, Luigi Verga,
Raffaele Lener, Luca Ulissi

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Abertis Telecom



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Nicola Asti



Controparte
In-house



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella acquisizione di TowerCo, società che gestisce siti attrezzati, che ospitano antenne ed apparati di operatori commerciali, da Atlantia.



Cliente
Billa A.G



Tipologia operazione
M&A - Real estate



Socio di riferimento
Luigi Verga



Controparte
Clifford Chance con Carrefour



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella vendita a Carrefour del proprio portafoglio di 53 iper e supermercati in tre regioni del Nord Italia per un totale di 58.000 mq.



Cliente
VEI Capital Spa
(azionista di minoranza di Fila)



Tipologia operazione
Private equity



Socio di riferimento
Nicola Asti



Controparte
Fabbrica Italiana Lapis, Affini Spa



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella integrazione mediante fusione di Fila - Fabbrica Italiana Lapis e Affini in Space Spa.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Società nazionali e internazionali attive in diversi settori merceologici e banche d'affari.

Con il serbatoio pieno di commenti (è stato tra i professionisti più segnalati e stimati dal mercato) e con un numero rilevante di operazioni chiuse nel 2014 (il suo nome compare nella top 10 degli avvocati per numero di deal, stilata da *Mergermarket*), **Bruno Gattai** è sicuramente la forza trainante del team. I commenti evidenziano la sua qualità di team leader («è un riferimento costante»), oltre che le capacità tecniche, ovviamente. Oltre a Gattai, sono anche emersi positivamente i soci **Cataldo Piccarreta**, **Stefano Catenacci**, **Gerardo Gabrielli** e **Laura Ortali**. Lo studio è in crescita. Nel corso dell'anno, infatti, il dipartimento corporate ha aperto le porte a 7 professionisti, di cui 6 associate e un partner. Si tratta di **Piero Albertario**, proveniente da Pedersoli.

Legenda

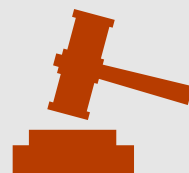
RATING STUDIO

Media directories

B⁻

legalcommunity.it

B⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Lo studio ha dalla sua competenza, un approccio commerciale e disponibilità da parte dei professionisti. Il team è ampio e strutturato».

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

BRUNO GATTAI



«È di chiara fama. Ha sempre il controllo della situazione, capace di trovare subito soluzioni efficaci. Ha una forte autorevolezza e grande dialettica».

«Molto creativo, bravo nelle negoziazioni, lavora bene con gli altri partner, è il riferimento costante».

LUCA MINOLI

B

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

CATALDO PICCARRETA

B

«Disponibile, facilmente raggiungibile e competente. È in grado di gestire bene tutte le problematiche».

STEFANO CATENACCI

C

«Veloce e tempestivo. Ci siamo trovati molto bene».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Giudizio del mercato e rating sui professionisti

GERARDO GABRIELLI

C

«Anche se giovane, ha grande esperienza e capacità di coordinare a 360 gradi, qualità che non è da tutti. Bravo in tutti gli aspetti».

LAURA ORTALI

C

«Ci sa fare. È una valida professionista, ha molto garbo e parla molto bene il francese».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Piero Albertario



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

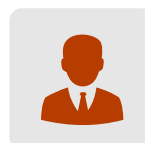
CAPO DIPARTIMENTO



**Bruno
Gattai**

2,7

22,5%
Altri settori

NOMI
PARTNER

Bruno Gattai, Piero Albertario, Nicola Brunetti, Stefano Catenacci, Luca Minoli, Cataldo Piccarreta, Sebastiano Cassani, Gerardo Gabrielli, Laura Ortali

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

7

Nome. **Piero Albertario**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Pedersoli & Associati**

Nome. **Federico Bal**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Giliberti Pappalettera Triscornia**

Nome. **Francesco Buoso**

Carica. **Associate**
Provenienza. **Lombardi Molinari Segni**

Nome. **Giorgio Ferrero**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Regoli e Associati**

Nome. **Nicola Martegani**
Carica. **Associate**

Provenienza. **Pedersoli & Associati**

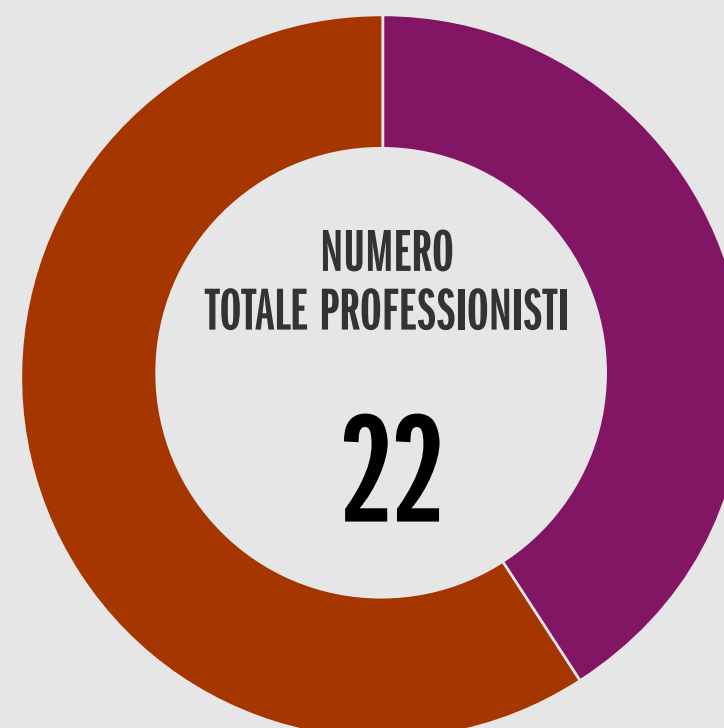
Nome. **Federico Michellini**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Pedersoli & Associati**

Nome. **Lorenzo Fabbrini**
Carica. **-**
Provenienza. **Linklaters**



9,3

77,5%
Corporate m&a



9
40,9%
Partner

13
59,1%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

5 · 22,7%



Partner dedicati

5 · 55,6%

NOMI PARTNER

Bruno Gattai, Stefano Catenacci, Nicola Brunetti, Cataldo Piccarreta, Gerardo Gabrielli

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

5 · 22,7%



Partner dedicati

1 · 11,2% + 1

NOMI PARTNER

Luca Minoli + Luca Sommariva (dal dipartimento litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

22 · 100%



Partner dedicati

9 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

M&A

A



Team dedicato

22 · 100%



Partner dedicati

9 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Bruno Gattai, Piero Albertario, Nicola Brunetti, Stefano Catenacci, Luca Minoli, Cataldo Piccarreta, Sebastiano Cassani, Gerardo Gabrielli, Laura Ortali

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Famiglia Versace



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Bruno Gattai



Controparte
**Chiomenti con Allegra Versace,
Simpson Thatcher e Gianni Origoni
Grippe Cappelli con Blackstone**



Valore (euro)
210 milioni

Descrizione

Assistenza alla famiglia Versace nella vendita di una quota pari al 20% del Gruppo Versace a Blackstone.



Cliente
Apax



Tipologia operazione
Private equity



Socio di riferimento
Bruno Gattai



Controparte
Santa Maria



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella vendita dell'intera quota detenuta da Apax Partners in Banca Farmafactoring.



Cliente
Giochi Preziosi



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Bruno Gattai



Controparte
Chiomenti



Valore (euro)
230 milioni

Descrizione

Assistenza nella negoziazione di una joint venture con Artsana, in base al quale le due società trasferiranno le proprie attività di retail business ad una Newco.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Fingiochi, Mittel, Investcorp International Inc, TeamSystem, Cobra SM, CVC Capital Partners, Cerved Information Solutions, Fluorsid, 21 Investimenti SGR.

È lo studio che ha ricevuto più segnalazioni da controparti e osservatori del mercato (oltre che ovviamente dai propri clienti che hanno rilasciato giudizi positivi da tutti i punti di vista). In altre parole, la big firm italiana è il primo nome che viene in mente quando si parla di eccellenza legale in ambito corporate m&a. Il largo consenso ottenuto riflette la quantità dei mandati (primo in classifica per numero di operazioni nel primo trimestre del 2015) e la qualità degli stessi sul piano economico e strategico. Il team ha rappresentato, ad esempio, Dufry nell'acquisizione di World Duty Free (3,5 miliardi), ha seguito il passaggio di Ansaldo a Hitachi (1,8 miliardi), la fusione tra Sorin e Cyberonics (2,4), e ancora Rottapharm-Meda (2,2) e Blackston-Versace. Con 150 professionisti attivi nella materia, di cui 32 soci, il dipartimento è uno dei più numerosi e strutturati del mercato italiano. I partner più apprezzati sono stati **Francesco Gianni**, **Roberto Cappelli**, **Gianluca Ghersini**, **Domenico Tulli** e **Stefano Bucci**.

Legenda

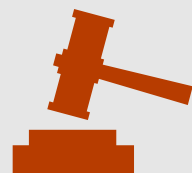
RATING STUDIO

Media directories

A⁺

legalcommunity.it

A



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Lo studio è leader indiscusso del mercato legale italiano».

Secondo un cliente straniero i punti di forza del team sono: «Knowledge, quality, patience, flexibility in service fees».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

FRANCESCO GIANNI



«Grandissimo. Ineguagliabile. È sicuramente uno dei migliori in Italia nel panorama corporate m&a. Con lui si chiude ogni affare in modo semplice».

ROBERTO CAPPELLI

A

«Oltre alle competenze tecniche, si distingue per la conoscenza del mercato e del business aziendale».

STEFANO BUCCI

B

«Ho lavorato molto con lui, è un bravo avvocato. È pragmatico, diretto e tempestivo».

GIANLUCA GHERSINI

B

«Secondo me è tra i più competenti di Gop nella materia. È inoltre disponibile e collaborativo. Ottimo nelle trattative».

DOMENICO TULLI

B

«Eccellente. Uno dei migliori avvocati con cui ho avuto a che fare. Ha grande esperienza nel real estate».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Ilaria Placco, Renato Giallombardo

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

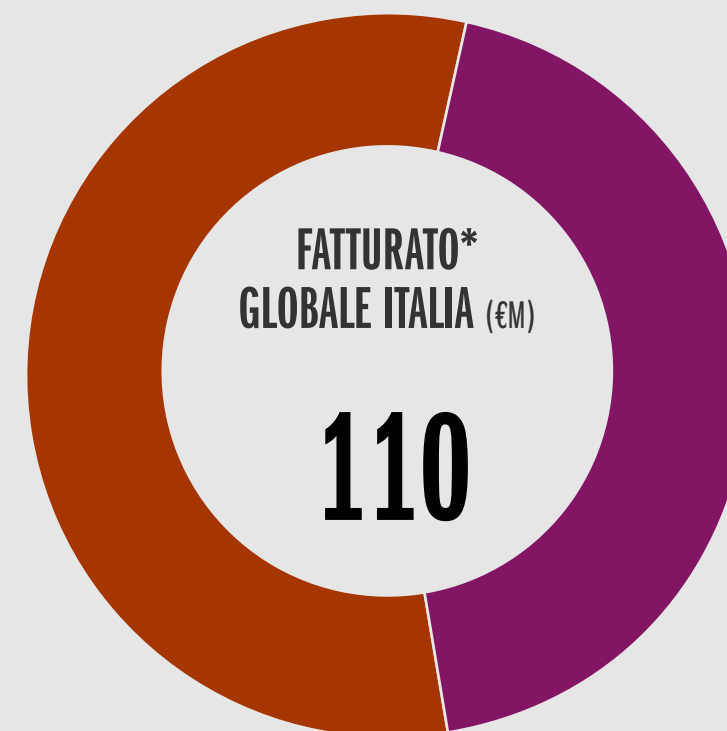
CAPO DIPARTIMENTO



Francesco Gianni (in foto),
Roberto Cappelli

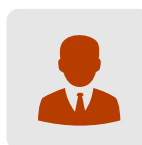
61,6

56%
Altri settori

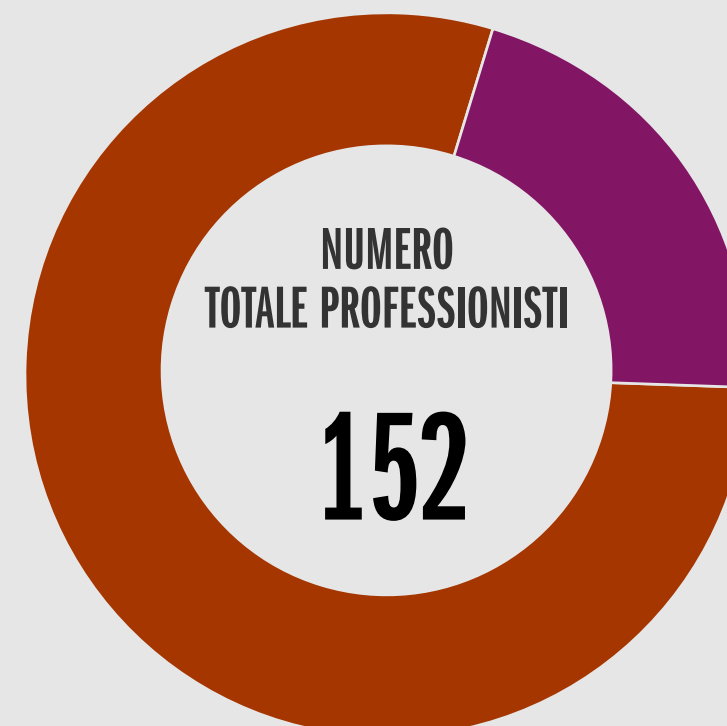


48,4

44%
Corporate m&a

NOMI
PARTNER

Andrea Aiello, Stefano Beghi, Silvia Bordi, Paolo Brugnera, Pietro Buccarelli, Stefano Bucci, Giuseppe Cannizzaro, Roberto Cappelli, Tomaso Cenci, Gabriella Covino, Alfredo D'Aniello, Gianluca Ghersini, Renato Giallombardo, Francesco Gianni, Alessandro Giuliani, Kathleen Lemmens, Marco Malipiero, Giovanni Marsili, Moreno Martini, Luca Mastromatteo, Alberto Nanni, GianBattista Origoni, Ilaria Placco, Raimondo Premonte, Giovanna Puppo, Mauro Sambati, Giacomo Sartor, Riccardo Sensi, Silvio Tersilla, Cesare Vento, Daniele Vonrufs, Rosario Zaccà



32

21%
Partner

120

79%
Associate

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

4

Nome. **Alessandro Stoppa**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Paul Hastings**

Nome. **Emanuele Bosia**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Chiomenti**

Nome. **Alessio Giammarino**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Paul Hastings**

Nome. **Daniele De Rosa**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Reynolds Porter Chamberlain**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

A



Team dedicato

27 (dipartimento real estate)



Partner dedicati

6

NOMI PARTNER

Domenico Tulli, Davide Braghini, Maria Grazia Lanero, Andrea Marani, Alessandro Stoppa, Daniel Vonrufs

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

68 · 44,7%



Partner dedicati

14 · 43,7%

NOMI PARTNER

Francesco Gianni, Roberto Cappelli, Andrea Aiello, Stefano Beghi, Pietro Buccarelli, Silvia Bordi, Stefano Bucci, Gianluca Ghersini, Renato Giallombardo, Giovanni Marsili, Ilaria Maria Placco, Raimondo Premonte, Giovanna Puppo, Mauro Sambati

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A



Team dedicato

58 (dipartimento litigation)



Partner dedicati

10

NOMI PARTNER

GianBattista Origoni, Antonio Auricchio, Federico Busatta, Augusta Ciminelli, Federico Dettori, Paolo Gnignati, Decio Nicola Mattei, Alberto Nanni, Ettore Scimemi, Daniele Vecchi

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

152 · 100%



Partner dedicati

32 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

M&A

A



Team dedicato

152 · 100%



Partner dedicati

32 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Stefano Beghi, Silvia Bordi, Paolo Brugnera, Pietro Buccarelli, Stefano Bucci, Giuseppe Cannizzaro, Roberto Cappelli, Tomaso Cenci, Gabriella Covino, Alfredo D'Aniello, Gianluca Ghersini, Renato Giallombardo, Francesco Gianni, Alessandro Giuliani, Kathleen Lemmens, Marco Malipiero, Giovanni Marsili, Moreno Martini, Luca Mastromatteo, Alberto Nanni, GianBattista Origoni, Ilaria Placco, Raimondo Premonte, Giovanna Puppo, Mauro Sambati, Giacomo Sartor, Riccardo Sensi, Silvio Tersilla, Cesare Vento, Daniele Vonrufs, Rosario Zaccà

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Sorin



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Rosario Zaccà



Controparte
**Legance, Sullivan & Cromwell con
Cyberonics, Gattai Minoli Agostinelli
con Mittel**



Valore (euro)
2,4 miliardi

Descrizione

Assistenza al gruppo nella fusione con Cyberonics. Il progetto è finalizzato alla creazione di una nuova realtà globale, leader nelle tecnologie medicali.



Cliente
Hitachi



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Francesco Gianni



Controparte
Grimaldi con Finmeccanica



Valore (euro)
1,8 miliardi

Descrizione

Assistenza alla società giapponese nell'acquisizione del 100% di AnsaldoBreda e del 40% di Ansaldo STS da Finmeccanica.



Cliente
Hines SGR e HEDF



Tipologia operazione
M&A-Real estate



Socio di riferimento
Davide Braghini



Controparte
**Shearman & Sterling
con Qatar Holding**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza a Hines e ai veicoli che raggruppano gli investitori originari nella vendita a Qatar Holding LLC del 100% di Porta Nuova a Milano.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Dufry, Unicredit, Meda AB, CDP Reti, Sigma Tau, Cassa Depositi e Prestiti, Al-Rayyan Tourism Investment, Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Blackstone, Argan Capital Advisors.

È sicuramente una realtà emergente nel panorama corporate m&a del mercato legale italiano. L'expertise del team, composto da 17 professionisti (di cui 7 partner), è rivolta soprattutto al private equity e alla consulenza societaria. Il name partner **Alessandro Giovannelli** («colonna portante dello studio») e **Fabrizio Scaparro** sono stati gli avvocati più segnalati e stimati dai clienti. A seguire i soci **Matteo Colombari**, **Matteo Delucchi** e l'associate **Beatrice Riva**. Nel corso dell'anno, la struttura è cresciuta in termini di organico. Sono infatti entrati a far parte del team 3 partner e un of counsel, provenienti da 4 diversi studi legali.

Legenda

RATING STUDIO

Media directories

—

legalcommunity.it

C⁺

 **GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO**

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Esprimo un parere assolutamente positivo sullo studio. Di altissimo livello, niente di negativo da segnalare. Ottimo rapporto qualità-prezzo».

«Giovannelli e il suo team sono fantastici. Molto bravi tecnicamente».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

ALESSANDRO GIOVANNELLI

B

«È una colonna portante dello studio. Disponibile, competente, con buone capacità relazionali. Un vero problem solving, smart nelle situazioni negoziali».

FABRIZIO SCAPARRO

B

«Molto bravo nel capire quali sono tutte le possibili implicazioni di ogni piccola modifica contrattuale. Ha ottima conoscenza della lingua inglese. Super disponibile: legge le mail anche di notte!»

MATTEO COLOMBARI

C

«È giovane, ma ha alle spalle tanti anni di esperienza nel private equity. Segue l'operazione dall'inizio alla fine».

MATTEO DELUCCHI

C

«Molto preparato dal punto di vista legale. Ottimo nel rispetto delle scadenze, per la disponibilità e la capacità negoziale».

BEATRICE RIVA

C

«Si distingue per dedizione, disponibilità, reattività e conoscenza aziendale. Eccezionale».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Andrea Bartolucci

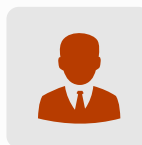
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



**Alessandro
Giovannelli**

20%
Altri settori

NOMI
PARTNER

Alessandro Giovannelli, Fabrizio Scaparro, Matteo Delucchi, Matteo Colombari, Liviano Sinopoli, Andrea Bartolucci, Michele Mocarrelli

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

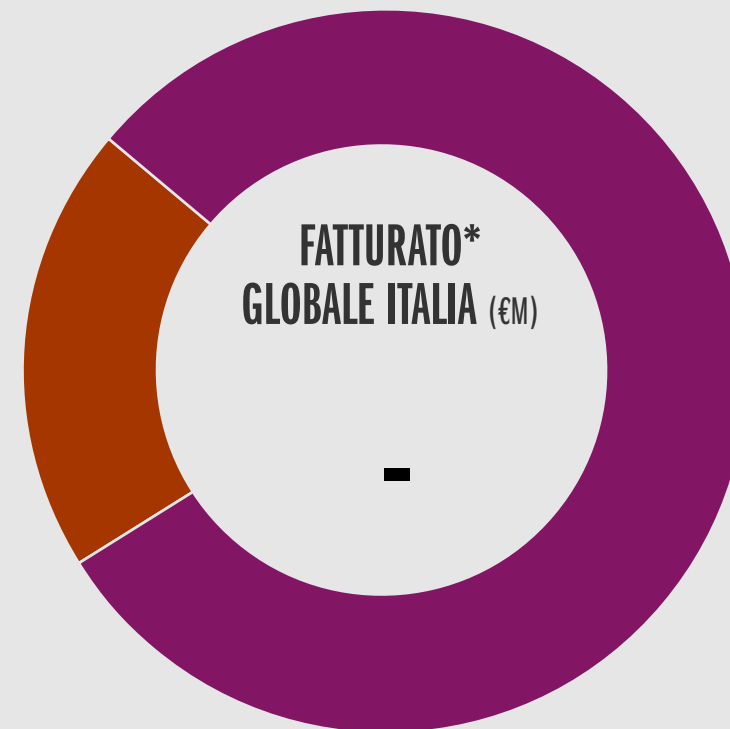
4

Nome. **Andrea Bartolucci**
Carica. **Partner**
Provenienza. **d'Urso Gatti Pavesi Bianchi**

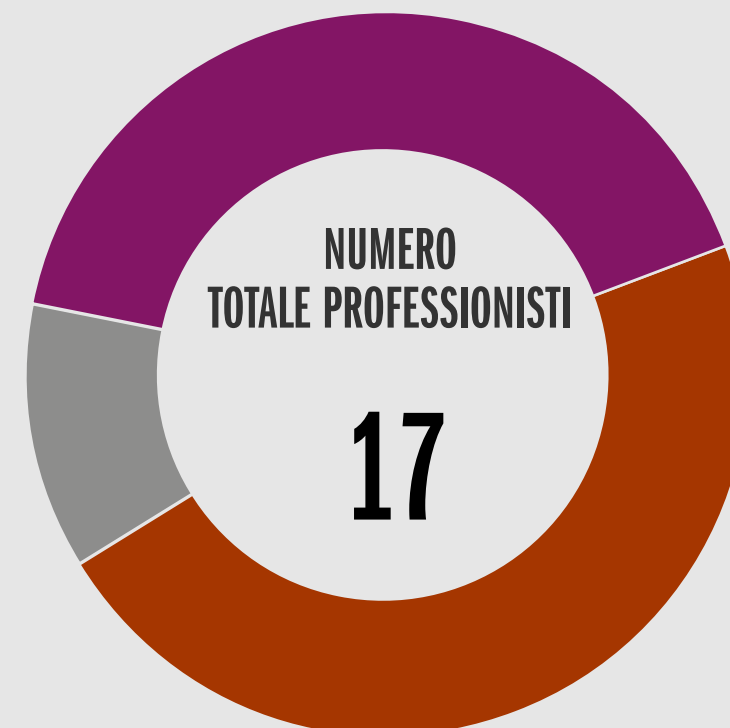
Nome. **Liviano Sinopoli**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Sinopoli & Partners**

Nome. **Michele Mocarrelli**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Pavia e Ansaldo**

Nome. **Marcello Marcantonio**
Carica. **Of counsel**
Provenienza. **Studio Legale Marcantonio**



80%
Corporate m&a



7
41,2% - Partner

8
47% - Associate

2
11,8% - Of counsel

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

12 · 70,6%



Partner dedicati

4 · 57,1%

NOMI PARTNER

Alessandro Giovannelli, Fabrizio Scaparro,
Matteo Delucchi, Matteo Colombari

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

6 · 35,3%



Partner dedicati

2 · 28,6%

NOMI PARTNER

Alessandro Giovannelli, Liviano Sinopoli

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

16 · 94,1%



Partner dedicati

7 · 100%

NOMI PARTNER

Alessandro Giovannelli, Fabrizio Scaparro,
Matteo Delucchi, Matteo Colombari, Liviano
Sinopoli, Andrea Bartolucci, Michele Mocarrelli

M&A

B



Team dedicato

16 · 94,1%



Partner dedicati

7 · 100%

NOMI PARTNER

Alessandro Giovannelli, Fabrizio Scaparro,
Matteo Delucchi, Matteo Colombari, Liviano
Sinopoli, Andrea Bartolucci, Michele Mocarrelli



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Ardian



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Alessandro Giovannelli



Controparte
**La Torre Morgese Cesaro Rio con i
venditori, Linklaters con le banche**



Valore (euro)
210 milioni

Descrizione

Assistenza nella acquisizione di Italmatch Chemicals da Mandarin Capital Partners e dalla famiglia Malacalza, attraverso un'operazione di LBO.



Cliente
Space



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Soci di riferimento
**Alessandro Giovannelli,
Fabrizio Scaparro**



Controparte
Pedersoli e Skadden con Fila



Valore (euro)
228 milioni

Descrizione

Assistenza nella operazione di business combination con Fila Spa. A seguito della business combination, Fila sarà quotata sulla Borsa Italiana, aprendo il proprio capitale a primari investitori istituzionali.



Cliente
Bridgepoint, Hermes GPE



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Soci di riferimento
**Alessandro Giovannelli,
Fabrizio Scaparro**



Controparte
**d'Urso Gatti Pavesi Bianchi con
Orlando Italy, NCTM con La Gardenia
Beauty, Linklaters con le banche**



Valore (euro)
115 milioni

Descrizione

Assistenza in relazione alla cessione dell'intero capitale sociale di La Gardenia Beauty a Orlando Italy, nell'ambito della ristrutturazione del debito di La Gardenia Beauty.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Brugola, Biokosmes, Italmatch, Livia Group, Whitebridge Investments.

Tra il 2014 e il 2015, lo studio ha visto la practice crescere esponenzialmente, (anche) attraverso una fitta strategia di recruitment di qualità. Ben 15 i professionisti passati nelle fila della law firm italiana. Si tratta di 6 partner, 3 counsel e 6 associate, provenienti da diversi studi legali. In particolare, nell'equity sono entrati **Giovanni Bocciardo**, ex Ughi e Nunziante, **Davide D'Angelo**, ex Pedersoli, **Paolo Daviddi**, ex Norton Rose Fulbright, **Annalisa Pescatori**, ex Tonucci e **Fabio Pizzoccheri**, ex Ashurst. Con i nuovi innesti, il gruppo corporate, guidato da **Stefano Speroni**, conta 24 professionisti e ha un giro d'affari che incide di quasi il 30% sul fatturato totale generato dallo studio. Tra le operazioni principali, l'assistenza a Finmeccanica nella cessione delle attività di trasporto ferroviario rappresentate da Ansaldo Breda e Ansaldo STS ai giapponesi di Hitachi Rail Europe.

Legenda

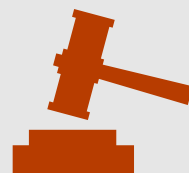
RATING STUDIO

Media directories

C⁺

legalcommunity.it

B



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Il dipartimento è multidisciplinare, numeroso e ben strutturato. Ha al suo interno professionisti validi tecnicamente».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

FRANCESCO SCIAUDONE

A

Per molti fondamentale il suo supporto al successo e alla chiusura del deal. «La sua expertise nel competition antitrust è eccellente».

STEFANO SPERONI

A

«Ottima gestione del cliente. Preparato, tempestivo, disponibile».

ANNALISA PESCATORI

B

«La mia soddisfazione non dipende dall'amicizia personale. Ha grande capacità di approfondimento e di coordinamento delle risorse. Negoziabile, cura il dettaglio, portata alla sintesi».

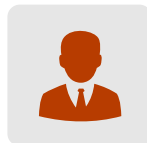
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



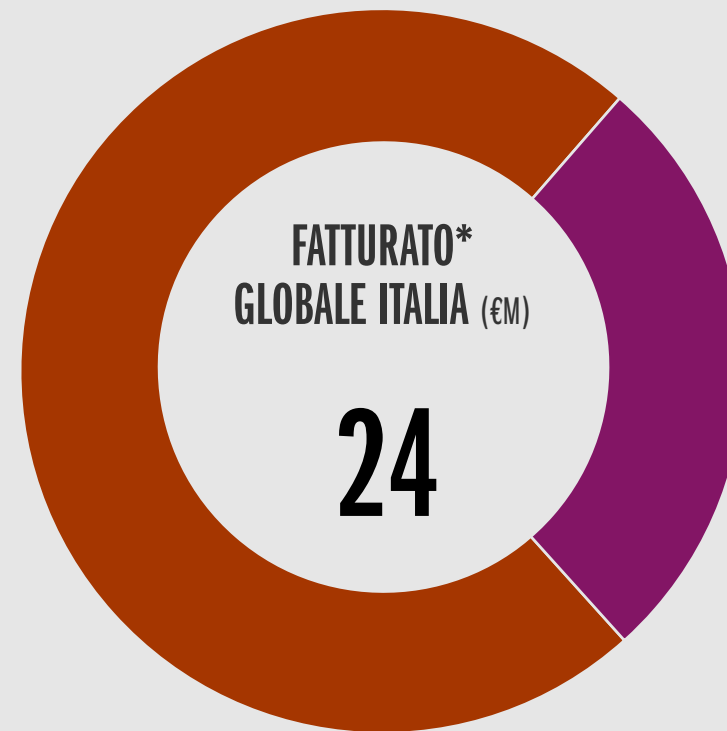
**Stefano
Speroni**

NOMI
PARTNER

Stefano Speroni, Giovanni Bocciardo,
Davide D'Angelo, Paolo Daviddi,
Tiziana Del Prete, Giorgio Gallenzi,
Giancarlo Luglini, Adriano Pala,
Annalisa Pescatori, Fabio Pizzoccheri,
Donatella de Lieto Vollaro, Elena Sacco

17,5

73%
Altri settori



6,5

27%
Corporate m&a

12

50%
Partner



9

37,5%
Associate

3

12,5%
2 counsel + 1 of counsel

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

15

Nome. **Giovanni Bocciardo**
Carica. **Equity partner**
Provenienza. **Ughi e Nunziante**

Nome. **Davide D'Angelo**
Carica. **Equity partner**
Provenienza. **Pedersoli e Associati**

Nome. **Paolo Daviddi**
Carica. **Equity partner**
Provenienza. **Norton Rose Fulbright**

Nome. **Annalisa Pescatori**
Carica. **Equity partner**
Provenienza. **Tonucci & Partners**

Nome. **Fabio Pizzoccheri**
Carica. **Equity partner**
Provenienza. **Ashurst**

Nome. **Donatella de Lieto Vollaro**
Carica. **Income partner**
Provenienza. **Norton Rose Fulbright**

Nome. **Nicoletta Carapella**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Pedersoli e Associati**

Nome. **Salvatore Grimaldi**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Gianni Origoni Grippo Cappelli**

Nome. **Vincenzo Donativi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Ughi & Nunziante**

Nome. **Gianfranco Arpea**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Ughi & Nunziante**

Nome. **Federica Trovato**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Ughi & Nunziante**

Nome. **Laura Bernardi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Pedersoli e Associati**

Nome. **Silvia Beccio**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Tonuncci & Partners**

Nome. **Alessandro Monti**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Tonuncci & Partners**

Nome. **Monica Ronzitti**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Norton Rose Fulbright**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

Numero variabile**



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Andrea Sgalla (dal dipartimento real estate)

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

24 · 100%



Partner dedicati

12 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box sotto

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

Numero variabile**



Partner dedicati

2 · 16,7%

NOMI PARTNER

Paolo Daviddi, Davide D'Angelo

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

24 · 100%



Partner dedicati

12 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

M&A

B



Team dedicato

24 · 100%



Partner dedicati

12 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Stefano Speroni, Giovanni Bocciardo,
Davide D'Angelo, Paolo Daviddi,
Tiziana Del Prete, Giorgio Gallenzi,
Giancarlo Luglini, Andriano Pala,
Annalisa Pescatori, Fabio Pizzoccheri,
Donatella de Lieto Vollaro, Elena Sacco

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Allianz Italia



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Stefano Speroni



Controparte
**Gattai Minoli Agostinelli con CityLife,
Legance con Generali Properties, DLA
Piper con gli Istituti di Credito.**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione del 33% di Citylife a Generali Properties, divenuto così il proprietario unico di CityLife Spa, società che gestisce il più grande progetto di riqualificazione urbana di Milano.



Cliente
Finmeccanica



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Stefano Speroni



Controparte
**Gianni Origoni Grippo Cappelli
con Hitachi Rail Europe**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione delle attività di trasposto ferroviario rappresentate da Ansaldo Breda e Ansaldo STS ai giapponesi di Hitachi Rail Europe.



Cliente
Wind Telecomunicazioni



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Stefano Speroni



Controparte
Varie



Valore (euro)
693 milioni

Descrizione

Assistenza nella cessione del 90% del capitale di Galata Spa, società che detiene e gestisce 7.377 torri di trasmissione in Italia.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Bravofly Rumbo Group, Ingersoll - Rand Company, LAG.



finance community

Il primo strumento di informazione
sui protagonisti del mercato finanziario



www.financecommunity.it



Lo studio riceve numerosi commenti positivi, rivolti sia al team che ai singoli professionisti. Tra questi, su tutti spicca **Pierfrancesco Giustiniani**: alcuni clienti hanno dichiarato di aver seguito l'avvocato nel suo passaggio a Hi.Lex. Tra i più

“Ci proponiamo come riferimento di eccellenza alle imprese che desiderano rivolgersi ad uno studio specializzato, indipendente ed efficiente.”

Hi.lex

apprezzati, anche i soci **Luca Iaboni** e **Leonardo Proni**, e gli associate **Nicola Toffanin** e **Linda Patavino**. Lo studio opera in tutte le specializzazioni del diritto societario, dall'm&a puro al corporate real estate.

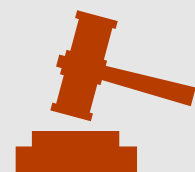
Legenda

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

B⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Tempistiche eccezionali, operato ottimo: hanno chiuso un'operazione in tempi record per noi».

«Assistenza personalizzata, il partner segue in prima persona il cliente».

«L'unico consiglio che darei allo studio è di non cambiare: quella che ha preso è la direzione giusta».

CONTATTI

Corso Venezia, 40 • 20121 Milano
Tel. +39.02.49533500
www.hilex.it

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

PIERFRANCESCO GIUSTINIANI

B

«Ho scelto lo studio per seguire l'avv. Giustiniani. È un professionista di prim'ordine: efficiente, efficace, disponibile, sa usare i toni giusti. Sempre sulla palla».

«Estremamente preparato, riesce sempre a raggiungere il risultato. Ha inoltre una capacità spiccata di selezionare i collaboratori adatti al cliente. Trasmette ai suoi la sua stessa meticolosità, rendendoli preparatissimi».

LUCA IABONI

C

«È competente e attento alle priorità, offre un servizio personale e su misura, facilmente rintracciabile nel momento del bisogno».

LINDA PATAVINO

C

«Ha quello che agli altri un po' manca: grande calma e capacità di mediare. Sa come tenere tranquille le parti».

LEONARDO PRONI

C

«È un professionista eccezionale, puntuale e disponibile. Ha il grosso vantaggio di essere madrelingua inglese».

NICOLA TOFFANIN

C

«È molto preparato, è una sorta di manuale legale vivente. Ha una intelligenza mentale fresca e ottima memoria».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Elisa Cappellini

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

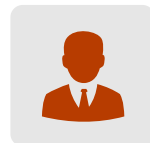


CAPO DIPARTIMENTO



Fabio Cappelletti,
Pierfrancesco Giustiniani (in foto)

NOMI PARTNER



Fabio Cappelletti, Pierfrancesco Giustiniani, Luca Iaboni, Leonardo Proni

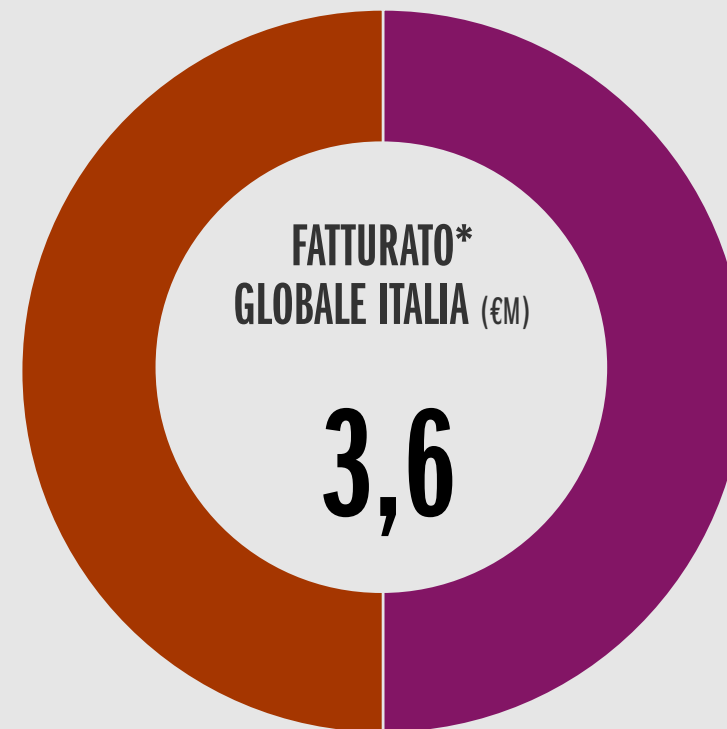
INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Tommaso Caciolli**
Carica. **Associate**

Nome. **Irida Agaraj**
Carica. **Associate**

1,8
50%
Altri settori



1,8
50%
Corporate m&a

4
44,4%
Partner



5
55,6%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

4 · 44,4%



Partner dedicati

1 · 25% + 1

NOMI PARTNER

Luca Iaboni + Paolo Marra (dal dipartimento real estate)

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

7 · 77,8%



Partner dedicati

3 · 75%

NOMI PARTNER

Fabio Cappelletti, Pierfrancesco Giustiniani, Leonardo Proni

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

6



Partner dedicati

2

NOMI PARTNER

Emanuela Ferro, Maurizio Traverso

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

9 · 100%



Partner dedicati

4 · 100% + 1

NOMI PARTNER

Fabio Cappelletti, Pierfrancesco Giustiniani, Luca Iaboni, Leonardo Proni + Paolo Marra (dal dipartimento real estate)

M&A

B



Team dedicato

9 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Fabio Cappelletti, Pierfrancesco Giustiniani, Luca Iaboni, Leonardo Proni



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Prada



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Pierfrancesco Giustiniani



Controparte
Famiglia Marchesi



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisto dalla famiglia Marchesi della partecipazione di maggioranza nel capitale sociale della società che esercita la storica pasticceria milanese a insegna e marchio Marchesi.



Cliente
GBH e Gruppo Limonta



Tipologia operazione
M&A-Real estate



Socio di riferimento
Luca Iaboni



Controparte
Hilton Worldwide



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella sottoscrizione di un contratto con Hilton Worldwide per la realizzazione e gestione di un hotel a marchio Hilton Hotels & Resorts di circa 160 camere che aprirà i battenti nel 2017 sulle sponde del Lago di Como.



Cliente
Manz AG



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Leonardo Proni



Controparte
Legance con Kemet



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione della divisione di engineering di Kemet Electronics Italia, società del gruppo statunitense Kemet Corporation.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Antares Vision, Novamont, Idea Capital Funds Sgr.

Il practice group di Hogan Lovells conta 19 professionisti, divisi in 13 associate e 6 partner, ovvero **Leah Dunlop**, al timone del team, **Antonio Di Pasquale**, **Luca Picone**, **Francesca Rolla**, **Marco Rota Candiani** e **Francesco Stella**. I più segnalati dal mercato (in particolare dalla controparte) sono stati i soci Dunlop, Picone, Di Pasquale e il senior associate **Simone Cucurachi**. Lo studio, nel corso dell'anno, ha seguito numerose operazioni di m&a, alcune delle quale di rilevanza strategica per i settori interessati. In ambito energy, ad esempio, ha seguito (su tutti i fronti) Kuwait Petroleum nell'acquisizione delle partecipazioni nelle società Shell attive nei business Rete, Supply & Distribution e Aviazione in Italia. In quello industriale, invece, ha assistito Mitsubishi nella costituzione di una joint venture con Siemens nel mercato della lavorazione dei metalli. Nel real estate, infine, segnaliamo l'assistenza a Constellation Hotel nell'acquisizione dell'hotel di lusso The St Regis Grand Hotel di Roma.

Legenda

RATING STUDIO

Media directories

C⁻

legalcommunity.it

B⁻



Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

LEAH DUNLOP

B

«Eccellente, offre ottimo supporto e, soprattutto, porta a casa i risultati».

LUCA PICONE

B

Segnalato dalla controparte, «è un nome importante nel settore. Molto disponibile».

ANTONIO DI PASQUALE

C

Segnalato dalla controparte, «si lavora bene con lui. Pratico ed efficiente».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Simone Cucurachi

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Leah
Dunlop**

NOMI
PARTNER

Leah Dunlop, Antonio Di Pasquale,
Luca Picone, Francesca Rolla, Marco Rota
Candiani, Francesco Stella

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Pierluigi Feliciani**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Gianni Origoni Grippo Cappelli**



Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

6

31,6%
Partner



13

68,4%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

4 · 21%



Partner dedicati

1 · 16,7%

NOMI PARTNER

Marco Rota Candiani

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

4 · 21%



Partner dedicati

1 · 16,7%

NOMI PARTNER

Luca Picone

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

9 · 47,3%



Partner dedicati

2 · 33,4%

NOMI PARTNER

Francesca Rolla, Antonio Di Pasquale

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

19 · 100%



Partner dedicati

5 · 83,4%

NOMI PARTNER

Leah Dunlop, Antonio Di Pasquale, Luca Picone, Francesco Stella, Marco Rota Candiani

M&A

B



Team dedicato

19 · 100%



Partner dedicati

5 · 83,4%

NOMI PARTNER

Leah Dunlop, Antonio Di Pasquale, Luca Picone, Francesco Stella, Marco Rota Candiani



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Segro



Tipologia operazione
M&A-Real estate



Socio di riferimento
Marco Rota Candiani



Controparte
DLA Piper



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza alla società britannica nella cessione dell'Energy Park di Vimercate a Hines SGR.



Cliente
Mitsubishi Heavy Industries



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Luca Picone



Controparte
Legali interni per Siemens



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito alla parte italiana di una transazione internazionale che riguarda oltre 30 diverse giurisdizioni volta a costituire una joint venture tra Mitsubishi e Siemens nel mercato della lavorazione dei metalli.



Cliente
Kuwait Petroleum International



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Leah Dunlop



Controparte
Clifford Chance con Shell Italia



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione delle partecipazioni nelle società Shell attive nei business Rete, Supply & Distribution e Aviazione in Italia.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Ageas, BNP Paribas, Sorgenia, SunE Solar BV, Orange Srl, Constellation Hotel Italy, Suzo Happ.

* I mandati riportati sono stati selezionati sulla base dei valori delle operazioni, sulla complessità e l'importanza strategica delle stesse, per nomi dei clienti, innovazione e impatto mediatico.

Giuseppe Iannaccone è uno dei professionisti più segnalati dal mercato quando si parla di penale societario. Quasi tutti gli interpellati, infatti, lo hanno indicato spontaneamente come l'eccellenza professionale del settore. Del resto parliamo di uno dei professionisti con più anni di esperienza nella materia, protagonista di processi celebri, molti dei quali divenuti veri e propri casi mediatici. Uno su tutti quello dei derivati di Milano. Più recentemente è stato uno degli avvocati scelti dagli ex amministratori di Seat Pagine Gialle per difendersi nell'ambito dell'azione di responsabilità avviata dal nuovo vertice del gruppo torinese. Altri clienti di spicco assistiti nel corso del 2014 sono stati Deutsche Bank Mutui e Unicredit. Il professionista ha anche larga esperienza nel contenzioso e nella consulenza societaria e fallimentare. Adesso il suo studio conta circa 20 avvocati, di cui 6 partner.

Legenda

**RATING STUDIO
PENALE SOCIETARIO**

Media directories

legalcommunity.it

A



Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

GIUSEPPE IANNACCONI

A

Il suo nome è il primo che viene in mente ai clienti e osservatori del mercato quando si parla di eccellenza nel diritto penale societario.



Il corporate m&a è il core business dello studio. Il fatturato prodotto dall'attività rappresenta, infatti, più della metà del giro d'affari totale dell'associazione. Il team, composto da 11 avvocati, assiste clienti italiani e stranieri, tra imprese industriali e commerciali, intermediari finanziari, banche e assicurazioni. L'assistenza comprende strutturazione ed esecuzione di operazioni di carattere straordinario, tra cui leveraged buy-out, joint venture, oltre che fusioni e acquisizioni. I soci operano in tutti i segmenti della materia: il name partner **Christoph Jenny** è soprattutto attivo nel private equity, **Simona Gallo**, invece, nel real estate, mentre **Manuela Di Maggio** è il riferimento nella consulenza societaria. L'associate **Alessandra Massolo** si occupa di contenzioso. Tra le operazioni, segnaliamo la recente assistenza a Kummler + Matter AG, società appartenente al gruppo svizzero Alpiq, quotato alla borsa di Zurigo, nell'acquisizione del 100% delle partecipazioni azionarie di Balfour Beatty Rail.

Legenda

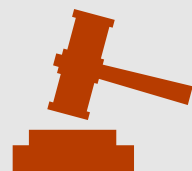
RATING STUDIO

Media directories



legalcommunity.it

C⁺



**GIUDIZIO
DEL MERCATO
SULLO STUDIO**

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Con un approccio multidisciplinare e flessibile», il team opera su tutti i fronti del diritto societario.



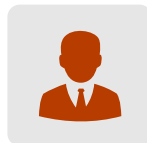
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Christoph
Jenny**

NOMI
PARTNER

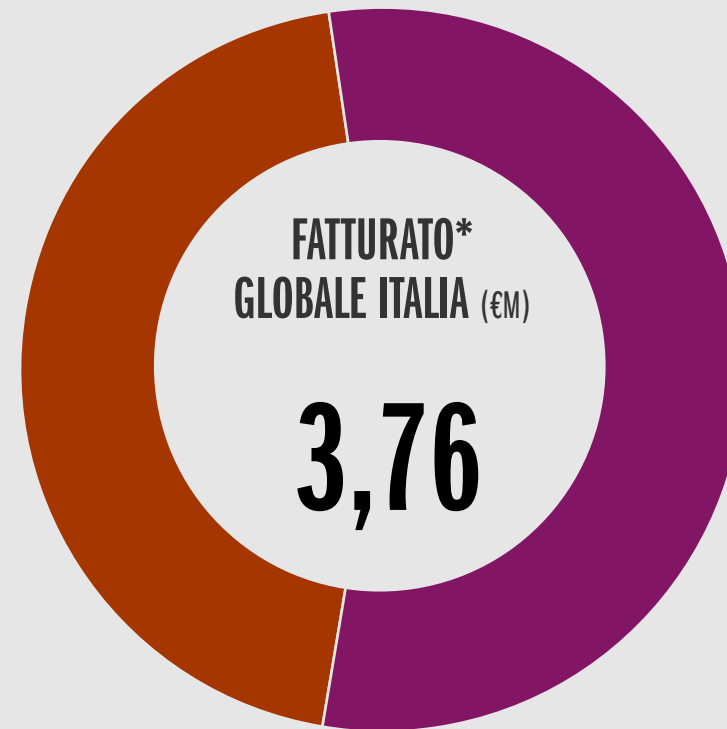
Christoph Jenny, Simona Gallo,
Manuela Di Maggio

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Melissa Tocchet**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

1,7
45%
Altri settori



2,07
55%
Corporate m&a

3
27,3%
Partner



8
72,7%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

2 · 18,2%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Simona Gallo

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

3 · 27,3%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Christoph Jenny

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

2 · 18,2%



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Alessandra Massolo (dal dipartimento litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

4 · 36,4%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Manuela Di Maggio

M&A

B



Team dedicato

11 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Christoph Jenny, Simona Gallo,
Manuela Di Maggio

* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Alpiq Intec AG



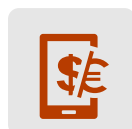
Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Christoph Jenny



Controparte
Balfour Beatty Investment Holdings Ltd



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisizione di una società attiva nel settore dell'impiantistica ferroviaria.



Cliente
Bimobil



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Christoph Jenny



Controparte
Famiglia Galvanin



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisizione di concessionaria nel settore automobilistico.



Cliente
Thyssenkrupp Electrolysis GmbH



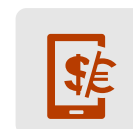
Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Manuela Di Maggio



Controparte
Industria De Nora



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'ambito di una ristrutturazione con acquisizione di controllo di una società attiva nel settore del trattamento acciaio.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Fin Zeta Srl e società nazionali e internazionali attive in diversi settori merceologici.

Il team corporate m&a di K&L Gates conta 23 professionisti, di cui 4 partner: **Giampaolo Salsi**, **Pasquale Marini**, **Arturo Meglio** e **Francesco Sanna**. Il team opera su tutti i fronti della materia societaria, mettendo in campo le differenziate competenze dei soci. Sanna è l'avvocato di riferimento del real estate, Marini e Meglio si occupano invece prevalentemente di private equity, mentre Salsi è attivo nell'ambito del contenzioso. Il real estate è il settore di punta: da una parte il team dedicato riscuote successo dal mercato, dall'altra ha messo a segno numerose operazioni nel corso dell'anno riguardanti il comparto immobiliare. Tra queste, segnaliamo l'assistenza a Aedes nella cessione dell'immobile a uso uffici locato ad Eni e sito in Roma. Bene anche la consulenza societaria. Il team guidato da Salsi ha assistito, ad esempio, Oracle Italia nell'attuazione, a livello italiano, di un piano di riorganizzazione globale del gruppo Oracle volto a dare esecuzione all'acquisizione da parte di Oracle Corporation di Micro Systems.

Legenda

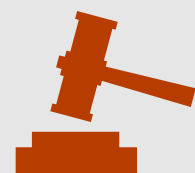
RATING STUDIO

Media directories

C⁻

legalcommunity.it

C⁺



**GIUDIZIO
DEL MERCATO
SULLO STUDIO**

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

Il focus dell'attività è principalmente rivolto al corporate real estate, settore in cui il team viene apprezzato da clienti e controparti.

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

PASQUALE MARINI

B

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

GIAMPAOLO SALSÌ

B

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

FRANCESCO SANNA

B

«Sempre dalla parte del cliente, orientato alla chiusura del deal. È disponibile, preparato, esperto nel real estate».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Arturo Meglio

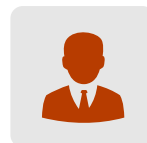
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Giampaolo Salsi (in foto),
Pasquale Marini,
Francesco Sanna

NOMI
PARTNER

Giampaolo Salsi, Pasquale Marini,
Arturo Meglio, Francesco Sanna

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Bruno Vascellari**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Carnelutti**

Nome. **Martina Triacca**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Macchi di Cellere Gangemi**

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

-

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

23

4

17,4%
Partner

19

82,6%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

8 · 34,8%



Partner dedicati

1 · 25%

NOMI PARTNER

Francesco Sanna

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

8 · 34,8%



Partner dedicati

2 · 50%

NOMI PARTNER

Pasquale Marini, Arturo Meglio

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

7 · 30,4%



Partner dedicati

1 · 25%

NOMI PARTNER

Giampaolo Salsi

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

11 · 47,8%



Partner dedicati

3 · 75%

NOMI PARTNER

Giampaolo Salsi, Pasquale Marini,
Arturo Meglio

M&A

C



Team dedicato

23 · 100%



Partner dedicati

4 · 100%

NOMI PARTNER

Giampaolo Salsi, Pasquale Marini,
Arturo Meglio, Francesco Sanna

* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Aedes BPM Real Estate SGR



Tipologia operazione
M&A-Real estate



Socio di riferimento
Francesco Sanna



Controparte
Selective Dono



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione dell'immobile a uso uffici locato ad Eni e sito in Roma. Il complesso immobiliare è stato ceduto ad un fondo gestito da AXA, che ha acquisito l'immobile attraverso un veicolo societario di diritto italiano.



Cliente
UnipolSai Assicurazioni



Tipologia operazione
M&A-Real estate



Socio di riferimento
Francesco Sanna



Controparte
Sol Meliá Italia Srl (società parte del gruppo guidato da Melià Hotels)



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella negoziazione di un accordo avente a oggetto la ristrutturazione di una porzione della "Torre Galfa" con cambio di destinazione da uffici a destinazione alberghiera, e successiva concessione di tale porzione al gruppo Melià Hotels.



Cliente
International Private Equity House



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Arturo Meglio



Controparte
LCA



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza agli acquirenti nell'acquisizione di una partecipazione di controllo nel capitale sociale di una società attiva nella stampa dei tessuti per l'arredamento e della biancheria della casa.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Invesco Real Estate, Selective Dono, Westinghouse Electric Holdings UK, Oracle Italia.

Lo studio specializzato in recupero crediti giudiziale fondato e guidato da **Giuseppe La Scala** inizia a essere sotto i riflettori del mercato corporate m&a. **Riccardo Bovino**, partner alla guida del piccolo team dedicato alla materia composto da 5 professionisti, ha infatti svolto numerose operazioni nel settore, soprattutto nell'ambito della consulenza societaria, area cui è rivolta in via quasi esclusiva l'intera attività. Oltre a Bovino, nella partnership del team anche **Francesco Rampone**. Nella practice penale societario, invece, troviamo il penalista **Fabrizio Manganiello**, alle prese con casi di bancarotta fraudolenta documentale e agiotaggio. Tra i clienti di fiducia, assistiti dallo studio (anche) in ambito societario, NoemaLife, seguita ad esempio nella definizione di un accordo (e contestuali intese tra soci) per il rafforzamento della partnership con il gruppo Maggioli.

Legenda

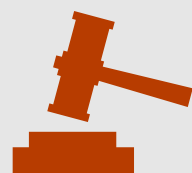
RATING STUDIO

Media directories



legalcommunity.it

C⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

L'attività del dipartimento è rivolta soprattutto alla consulenza societaria, con sporadiche escursioni nel real estate e private equity.

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

RICCARDO BOVINO

B

È l'avvocato di riferimento della practice. «È professionale, competente e sempre disponibile».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Fabrizio Manganiello (per la sua esperienza nel penale societario).



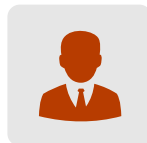
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



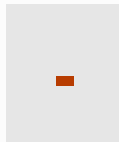
CAPO DIPARTIMENTO



**Riccardo
Bovino**

NOMI
PARTNER

Riccardo Bovino, Francesco Rampone

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

16,3

Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

5

2
40%
Partner

3
60%
Associate

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Noemalife



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Riccardo Bovino



Controparte
**Gianni Origoni Grippo Cappelli
con Maggioli**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella definizione di un accordo e i connessi impegni assunti dai soci funzionali a consentire il rafforzamento della partnership con il gruppo Maggioli.



Cliente
Banca italiana



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Riccardo Bovino



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella negoziazione e redazione di un complesso accordo di ristrutturazione del debito con finalità anche transattiva.



Cliente
Società attiva nel settore food



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Riccardo Bovino



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nel trasferimento del ramo d'azienda dedicato all'attività di somministrazione di alimenti e bevande a mezzo distributori automatici in una NewCo.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Banche d'affari e società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

Uno dei più attivi tra gli stranieri nel mercato italiano corporate m&a, L&W ha intercettato mandati di alto profilo da un punto di vista sia economico che strategico per il comparto. La fusione tra Sorin e Cyberonics, ad esempio, dal valore di 2,4 miliardi. L'integrazione delle due società creerà una primaria realtà di tecnologie medicali a livello globale. Lo studio è stato altresì presente nel mega deal Pirelli - ChemChina (sul piano però del finanziamento) assistendo Morgan Securities in qualità di arranger. Il punto di forza del team, secondo l'opinione di mercato, è il network internazionale nonché la consolidata presenza nella penisola che presuppone conoscenza delle realtà aziendali domestiche. Tra i professionisti, spiccano i soci **Stefano Sciolla**, **Fabio Coppola**, **Antonio Coletti** e **Maria Cristina Storchi**: apprezzati dalla controparte. Il dipartimento è in crescita: nel corso dell'anno ha infatti visto l'ingresso di 8 associate.

Legenda

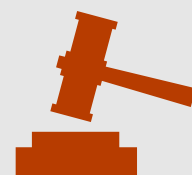
RATING STUDIO

Media directories

B⁻

legalcommunity.it

B⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Il punto di forza dello studio è il network internazionale e al tempo stesso la consolidata presenza in Italia nonché la conoscenza del mondo aziendale».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

FABIO COPPOLA

A

«L'ho incontrato come controparte: è semplicemente uno dei migliori sulla piazza del corporate m&a».

STEFANO SCIOLLA

B

«Molto attivo, esperto, ha una visione completa, concretezza e reattività di intervento. Ottimo professionista».

ANTONIO COLETTI, MARIA CRISTINA STORCHI

B

Segnalati e stimati dalla controparte e da osservatori del mercato.

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



**Stefano
Sciolla**

NOMI
PARTNER

Stefano Sciolla, Antonio Coletti, Fabio Coppola, Jeff Lawlis, Maria Cristina Storchi

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

8

Nome. **Paolo Mazzilli**
Carica. **Associate**

Nome. **Alessia Trevisan**
Carica. **Associate**

Nome. **Michele Golinelli**
Carica. **Associate**

Nome. **Giorgia Lugli**
Carica. **Associate**

Nome. **Rodolfo Gentile**
Carica. **Associate**

Nome. **Luca Maranetto**
Carica. **Associate**

Nome. **Joseph Nance**
Carica. **Associate**

Nome. **Silvia Milanese**
Carica. **Associate**

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

29

Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

28

5
17,9% - Partner

18
64,2% - Associate

5
17,9% - Altri

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
The Carlyle Group



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Stefano Sciolla



Controparte
KStudio Associato, Chiomenti



Valore (euro)
110 milioni

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di una partecipazione di maggioranza in Sematic Group, attivo su scala globale nella produzione e distribuzione di componenti per ascensori.



Cliente
PAI Partners e The Nuance Group



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Stefano Sciolla



Controparte
Wachtell, Lipton, Rosen & Katz



Valore (CHF)
1,55 miliardi

Descrizione

Assistenza in relazione alla vendita di Nuance a Dufry AG, società svizzera specializzata nel duty-free e leader del settore travel retail.



Cliente
Sorin



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Maria Cristina Storchi



Controparte
Legance, Sullivan & Cromwell



Valore (euro)
2,4 miliardi

Descrizione

Assistenza in relazione alla fusione con Cyberonics, società medica con una core expertise nell'ambito della neuromodulazione.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Fondo Strategico Italiano, Qatar Investment Authority, J.P. Morgan Securities.

Lo studio colleziona numerosi commenti positivi dai propri clienti, rivolti sia al team che ai singoli professionisti. Tra questi, emergono in modo prevalente i soci **Giovanni Lega** e **Edoardo Calcaterra**, la new entry dell'anno proveniente da Castaldi Moure. L'avvocato, specializzato in diritto d'impresa e operazioni straordinarie, ha ricevuto giudizi lusinghieri (anche) da clienti che hanno seguito il suo passaggio nel nuovo studio. Altri nomi sotto i riflettori sono **Andrea Messuti** (tra i più attivi del team), **Vittorio Turinetti di Priero** e **Gian Paolo Coppola**.

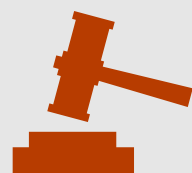
Legenda

RATING STUDIO

Media directories

—

legalcommunity.it

B⁻GIUDIZIO
DEL MERCATO
SULLO STUDIOSintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Siamo molto contenti dell'operato: hanno un ottimo approccio al cliente e attenzione ai costi».

«È uno studio dalla mentalità aperta, molto simile al modello americano».

«Ho trovato un buon lavoro di squadra. Sono molto scrupolosi, niente è improvvisato».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

GIOVANNI LEGA

A

«È dotato di grande qualità, capacità e sensibilità al business. Riesce a concludere rapidamente l'affare, seguendo personalmente il deal. Crea inoltre un clima costruttivo, trova compromessi, ha competenze tecniche e conoscenza del mercato».

EDOARDO CALCATERRA

B

«Ho seguito l'avvocato nel suo passaggio in Lca. Da parte sua c'è grande professionalità, tempestività e comprensione. Si sforza di capire le nostre esigenze».

«Riflessivo, dà ottimi consigli».

ANDREA MESSUTI

B

«Ha dimostrato un approccio pratico che include rapidità e precisione. È inoltre sempre reperibile, presente, ha un'ottima leadership».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Giudizio del mercato e rating sui professionisti

GIAN PAOLO COPPOLA

C

«Non improvvisa mai, analizza bene i profili, sempre ben preparato e anche molto disponibile».

VITTORIO TURINETTI DI PRIERO

C

«È preciso e puntuale, capisce al volo le esigenze, rapido nel fornire le risposte. Le controparti a volte lo vedono un po' rigido».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Andrea Carreri



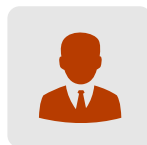
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



**Giovanni Lega,
Vittorio Turinetti
di Priero, Andrea
Carreri**

NOMI PARTNER



Giovanni Lega, Paolo Alfonso Colucci,
Vittorio Turinetti di Priero, Andrea
Carreri, Gian Paolo Coppola, Sara Moro,
Emanuele Alemagna, Andrea Messuti,
Benedetto Lonato, Giovanni Carcaterra,
Gian Giacomo Rocco Di Torrepadula,
Marina Rosito, Edoardo Calcaterra

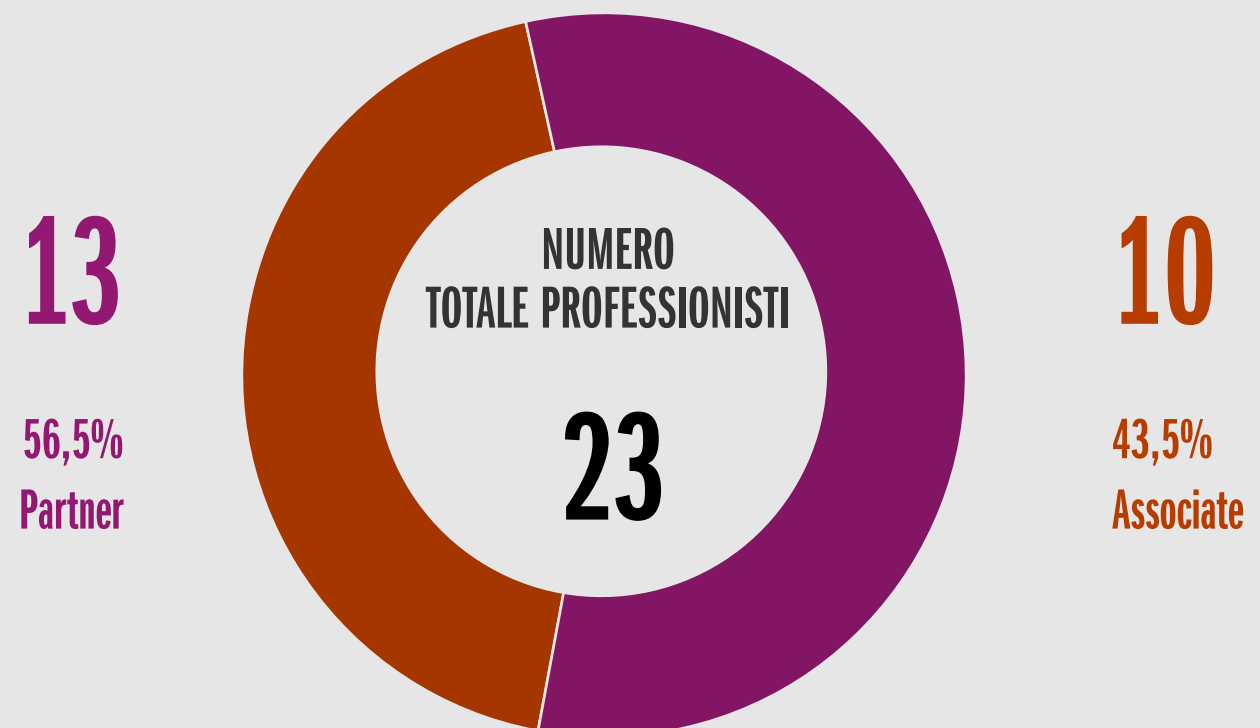
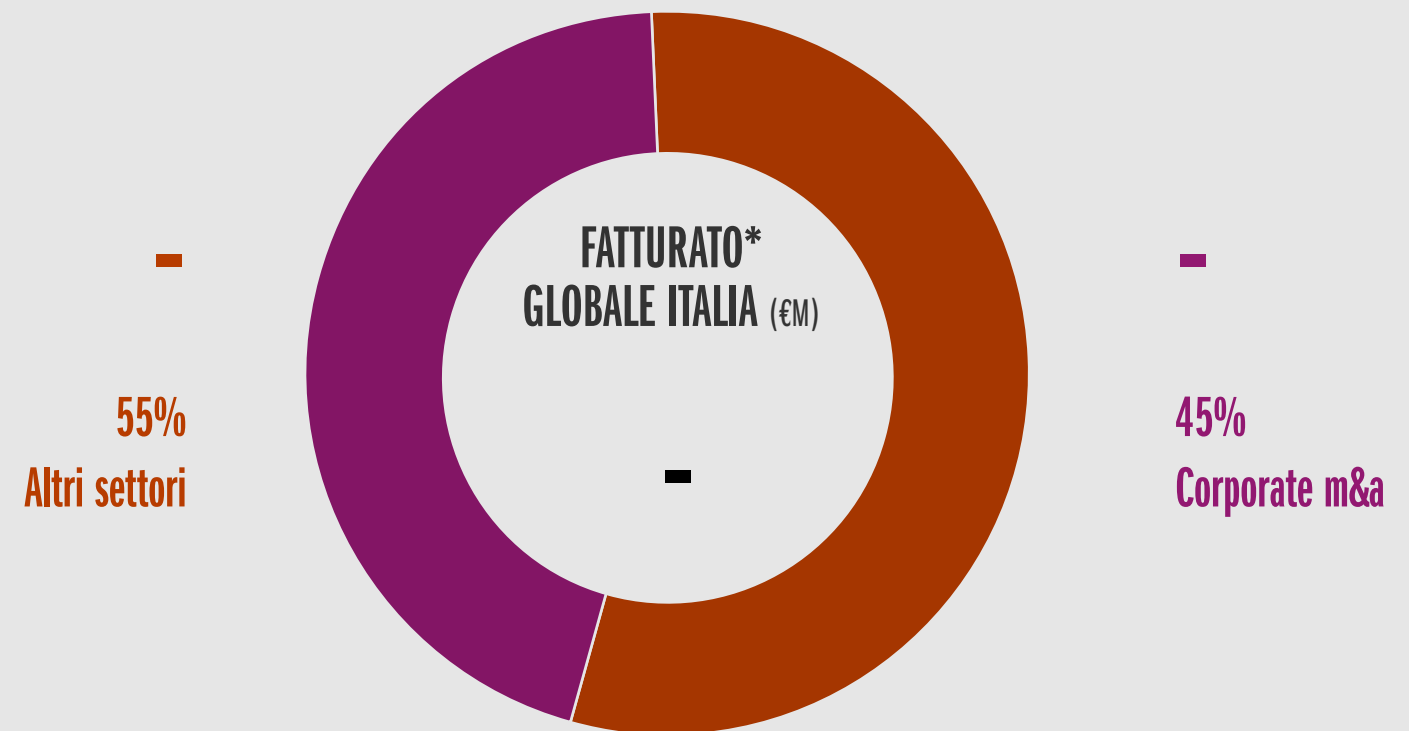
INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Edoardo Calcaterra**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Castaldi Mourre & Partners**



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

5 · 21,7%



Partner dedicati

2 · 15,4%

NOMI PARTNER

Giovanni Lega, Sara Moro

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

20 · 86,9%



Partner dedicati

12 · 92,3%

NOMI PARTNER

Giovanni Lega, Paolo Alfonso Colucci, Vittorio Turinetti di Priero, Andrea Carreri, Gian Paolo Coppola, Sara Moro, Andrea Messuti, Benedetto Lonato, Giovanni Carcaterra, Gian Giacomo Rocco Di Torrepadula, Marina Rosito, Edoardo Calcaterra

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

10 · 43,5%



Partner dedicati

4 · 30,8%

NOMI PARTNER

Andrea Carreri, Gian Paolo Coppola, Emanuele Alemagna, Giovanni Carcaterra

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

23 · 100%



Partner dedicati

13 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

M&A

B



Team dedicato

23 · 100%



Partner dedicati

13 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Giovanni Lega, Paolo Alfonso Colucci, Vittorio Turinetti di Priero, Andrea Carreri, Gian Paolo Coppola, Sara Moro, Emanuele Alemagna, Andrea Messuti, Benedetto Lonato, Giovanni Carcaterra, Gian Giacomo Rocco Di Torrepadula, Marina Rosito, Edoardo Calcaterra

* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Boero Bartolomeo



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Andrea Carreri



Controparte
Chugoku Marine Paints



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella cessione del ramo aziendale delle vernici navali alla società Boat Spa (gruppo Chugoku Marine Paints).



Cliente
2Music



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Andrea Messuti



Controparte
HiLex con Kiver



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza a 2Music (holding del gruppo Kiver) nell'operazione di acquisizione da parte del gruppo Mondadori del 75% del capitale sociale della controllata Kiver Srl.



Cliente
Fleetmatics Group



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Andrea Messuti



Controparte
Carlo Mastellone con i venditori



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione dell'intero capitale sociale di KKT Srl, società fiorentina spinoff dell'Università di Firenze che ha sviluppato un software che ottimizza la gestione delle flotte aziendali.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Private equity, banche d'affari e società attive in vari settori tra cui prodotti chimici, acciaio, elettronica, energy.



inhouse community .it

Se ti sei iscritto prima del 18 maggio su legalcommunity.it,
usa le stesse username e password



Protagonista di alcune delle operazioni più importanti dell'anno (da Fiat - Chrysler a Sky - British Sky Broadcasting, passando per Cyberonics - Sorin, per citarne qualcuna), lo studio italiano conquista il mercato aggiudicandosi numerosi commenti ricevuti da clienti e controparti, indirizzati sia all'intero team che ai singoli professionisti. I più segnalati sono stati i soci **Bruno Bartocci**, **Alberto Giampieri** e **Filippo Troisi**. Il dipartimento, attivo su tutti i fronti con una squadra di 50 avvocati, è in crescita. Nell'ultimo anno ha infatti registrato l'ingresso di 7 associate, di cui 2 senior.

Legenda

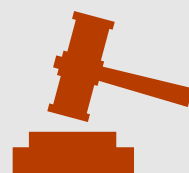
RATING STUDIO

Media directories

B⁻

legalcommunity.it

A⁻



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Tutti rispettano le tempistiche e le consegne. Ottima disponibilità, sabati e domeniche compresi, anche le feste. Sono bravissimi a gestire i rapporti con gli stranieri, hanno infatti una ottima conoscenza delle lingue e capacità di comunicazione».

«All'interno sono molto coordinati, tanto che a volte mi sono stupido di scoprire che un avvocato conosceva perfettamente quello che avevo stabilito parlando con un altro».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

BRUNO BARTOCCI

A

«Ho un'ottima opinione sul professionista. Offre un servizio su misura, cucito alle esigenze del cliente».

ALBERTO GIAMPIERI

A

«È un ottimo conoscitore di tutti i meccanismi e le tematiche di natura legale. Ha una visione strategica».

FILIPPO TROISI

A

«Ha capacità di negoziazione, di comunicazione e di adattarsi alle esigenze del cliente. In trattative complesse ha saputo cogliere il senso della portata».

GABRIELE CAPECCHI

B

«Dotato di preparazione, capacità di organizzazione e gestione ottimale del tempo. È molto tempestivo. Grande professionalità».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Giudizio del mercato e rating sui professionisti

ANDREA FEDI**B**

«Ha una conoscenza approfondita della materia, preparato, disponibile e cordiale».

GIOVANNI NARDULLI**B**

«Abbiamo lavorato davvero bene con lui, è esperto, sempre sul pezzo».

PAOLO POTOTSCHNIG**B**

«Competente, disponibile e preciso. Si coordina molto bene con gli altri avvocati».

GIORGIO VANZANELLI**B**

«Rispetta sempre le tempistiche e le consegne».

ANDREA BOTTI**C**

«Il rapporto con lui riguarda le pratiche legate ai contratti, ovvero i testi contrattuali. Gran lavoratore. Rapidità sui feedback. Mai risposte tardive, è reattivo e presente».

GIACOMO GITTI**C**

«Ha buone capacità relazionali».

ANDREA TORTORA DELLA CORTE**C**

«È in grado di esaurire grandi moli di lavoro in tempi brevi».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Simona Bianca, Stefano Bandini, Piero Venturini

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Filippo Troisi (in foto), **Alberto Giampieri**, **Bruno Bartocci**, **Giovanni Nardulli**, **Gian Paolo Tagariello**, **Andrea Fedi**, **Gabriele Capecchi**, **Cecilia Carrara**, **Marco Gubitosi**, **Giorgio Vanzanelli**, **Piero Venturini**

NOMI
PARTNER

Filippo Troisi, Alberto Giampieri, Bruno Bartocci, Giovanni Nardulli, Gian Paolo Tagariello, Andrea Fedi, Gabriele Capecchi, Cecilia Carrara, Marco Gubitosi, Giorgio Vanzanelli, Piero Venturini

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

7

Nome. **Maria Laura Scopelliti**
Carica. **Associate**
Provenienza. **PwC**

Nome. **Lukas Florian Innerebner**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Rödl & Partner**

Nome. **Paolo Guaragnella**
Carica. **Senior Associate**
Provenienza. **Clifford Chance**

Nome. **Flavia Carmina**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Lombardi Molinari Segni**

Nome. **Guido Cavaliere**
Carica. **Senior Associate**
Provenienza. **Lombardi Molinari Segni**

Nome. **Matteo Pozzi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **LCA**

Nome. **Dario Leonio**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Cocconi&Cocconi**

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

60

Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

50

11
22%
Partner

39
78%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

A



Team dedicato

25 · 50%



Partner dedicati

5 · 45,5%

NOMI PARTNER

Filippo Troisi, Bruno Bartocci, Giovanni Nardulli, Andrea Fedi, Gabriele Capecchi

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

Numero Variabile**



Partner dedicati

6 · 54,5%

NOMI PARTNER

Filippo Troisi, Bruno Bartocci, Giovanni Nardulli, Andrea Fedi, Marco Gubitosi, Piero Venturini

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

34 · 68%



Partner dedicati

4 · 36,4%

NOMI PARTNER

Paolo Pototschnig, Stefano Parlatore, Daniele Geronzi, Cecilia Carrara

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

50 · 100%



Partner dedicati

11 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

M&A

A



Team dedicato

50 · 100%



Partner dedicati

11 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Filippo Troisi, Alberto Giampieri, Bruno Bartocci, Giovanni Nardulli, Gian Paolo Tagariello, Andrea Fedi, Gabriele Capecchi, Cecilia Carrara, Marco Gubitosi, Giorgio Vanzanelli, Piero Venturini

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Affiliate di Fortress Investment Group



Tipologia operazione
M& A-Private equity



Soci di riferimento
**Filippo Troisi, Andrea Fedi,
Alberto Giampieri**



Controparte
UniCredit



Valore (euro)
2,4 miliardi

Descrizione

Assistenza in merito alla acquisizione dell'intera partecipazione di UniCredit in UniCredit Credit Management Bank, incluso un portafoglio di sofferenze per circa 2,4 miliardi.



Cliente
Sky plc



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Bruno Bartocci, Gilberto Nava



Controparte
**Allen & Overy e Mazzoni e Associati
con i venditori**



Valore (euro)
3 miliardi

Descrizione

Assistenza relativa agli aspetti di diritto italiano a Sky plc nell'acquisizione del 100% di Sky Italia da Twenty-First Century Fox.



Cliente
Generali Properties



Tipologia operazione
Real Estate



Socio di riferimento
Filippo Troisi



Controparte
**Allen & Overy e Mazzoni e Associati
con i venditori**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in relazione alla vendita della partecipazione detenuta da Allianz in Citylife, pari al 33% del capitale sociale di quest'ultima e contestuale acquisizione da parte di Allianz di alcuni asset immobiliari da Citylife, tra cui la Torre Isozaki e parte del quartiere residenziale.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Marathon Asset Management MCAP Global Finance, Axa Immoselect, Blackstone, Dalian Wanda Group, Kuwait Investment Authority, famiglia Cavazza, Cyberonics, Fiat.

Il lateral hire di **Giorgio Fantacchiotti** (entrato nella partnership della law firm dopo 10 anni da socio in BonelliErede) ha prodotto i suoi frutti. Oltre ad alcune operazioni di peso (come l'assistenza ad Assicurazioni Generali nell'acquisto della porzione restante delle azioni in Generali PPF Holding), il professionista è stato anche molto apprezzato dal mercato, al punto che un cliente dichiara di averlo seguito nel suo nuovo studio. Con Fantacchiotti, il team di corporate m&a di Linklates conta 3 soci. Al suo fianco, **Giovanni Pedersoli**, alla guida del dipartimento (anch'egli applaudito dal mercato) e **Pietro Belloni**. In tutto il team conta 24 professionisti, inclusi 3 nuovi associate e 3 praticanti, entrati nel gruppo nel corso del 2014. Tra le operazioni più significative dell'anno, l'affare Novartis - GlaxoSmithKline, dal valore di oltre 5 miliardi, in cui Pedersoli e altri soci hanno assistito i venditori.

Legenda

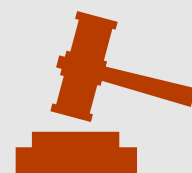
RATING STUDIO

Media directories

B⁻

legalcommunity.it

B⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Studio di ottima qualità, con cui abbiamo una collaborazione storica. Uno dei punti di forza è il network internazionale».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

GIORGIO FANTACCHIOTTI

B

«Ho seguito l'avv. Fantacchiotti nel suo passaggio in Linklaters. È un ottimo professionista con grande esperienza nel settore. Conosce bene le dinamiche aziendali. Dà il giusto supporto e sa districarsi bene nel caso».

GIOVANNI PEDERSOLI

B

«Disponibile, preparato, esperto e veloce. È un avvocato di assoluta qualità».

MARIASOFIA RICCI

C

«Giovane emergente, molto brava e preparata».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Pietro Belloni, Ettore Consalvi

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



**Giovanni
Pedersoli**

NOMI
PARTNER

Giovanni Pedersoli, Giorgio Fantacchiotti, Pietro Belloni

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

7

Nome. **Giorgio Fantacchiotti**
Carica. **Partner**
Provenienza. **BonelliErede**

Nome. **Anna Gagliardi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **BonelliErede**

Nome. **Mariasofia Ricci**

Carica. **Associate**
Provenienza. **BonelliErede**

Nome. **Valentina Gariboldi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Roedl & Partner**

Nome. **Carlo Amato**
Carica. **Trainee**

Provenienza. **Università**

Nome. **Carolina Gattai**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **BonelliErede**

Nome. **Matteo Tabellini**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **Università**

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

33

Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

24

3
12,5%
Partner

21
87,5%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

24 · 100% + 1



Partner dedicati

3 · 100% + 1

NOMI PARTNER

Giovanni Pedersoli, Giorgio Fantacchiotti,
Pietro Belloni + Davide Mencacci (dal
dipartimento banking)

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

24 · 100% + 2



Partner dedicati

3 · 100% + 2

NOMI PARTNER

Giovanni Pedersoli, Giorgio Fantacchiotti,
Pietro Belloni + Davide Mencacci, Andrea
Arosio (dal dipartimento banking)

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

4 (dal dipartimento litigation)



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Alessandro Villani (dal dipartimento litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

24 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Giovanni Pedersoli, Pietro Belloni,
Giorgio Fantacchiotti

M&A

A



Team dedicato

24 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Giovanni Pedersoli, Pietro Belloni,
Giorgio Fantacchiotti



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Assicurazioni Generali



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Giorgio Fantacchiotti



Controparte
**De Braw Blackstone Westbroek
con Generali; BBH, Kancelar and
Ploum Lodder Princen OWA con
PPF Group B.V.**



Valore (euro)
2 miliardi

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisto della porzione restante delle azioni in Generali PPF Holding.



Cliente
Long-Term Investments



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Giovanni Pedersoli



Controparte
**Pedersoli, Clifford Chance,
Latham&Watkins, Chiomenti,
Lombardi Molinari Segni.**



Valore (euro)
7 miliardi

Descrizione

Assistenza nella realizzazione di una partnership industriale tra China National Tire & Rubber e gli attuali azionisti di Camfin, ossia Long Term Investments, Coinv, Intesa Sanpaolo e UniCredit.



Cliente
Novartis



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Giovanni Pedersoli



Controparte
BonelliErede con GlaxoSmithKline



Valore (\$)
5,2 miliardi

Descrizione

Assistenza in relazione all'accordo di cessione (a livello globale) della divisione dei vaccini a GlaxoSmithKline.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Banche d'affari e società nazionali e internazionali leader nei rispettivi settori di attività.

Lo studio conquista il mercato collezionando numerosi commenti positivi indirizzati sia all'intera squadra che a singoli professionisti. Tra questi, i più apprezzati sono stati i tre name partner, ovvero **Giuseppe Lombardi**, **Ugo Molinari** e **Antonio Segni**, e a seguire **Stefano Nanni Costa** e **Lotario Dittrich** (per la sua attività nel contenzioso). Segnalati anche numerosi profili più junior. Sul piano delle operazioni, invece, lo studio ha seguito alcuni deal di notevole importanza economica e strategica. Come ad esempio, la mega fusione tra Gtech e International Game Technology, dove un gruppo di lavoro guidato da Segni ha seguito gli acquirenti. Come anche il deal Vodafone-Verizon, operazione firmata **Andrea Mazziotti**. Lo spinn off di LMS (composto da circa 10 professionisti) integrato da Lombardi, ha dunque portato i suoi frutti.

Legenda

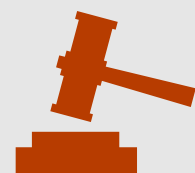
RATING STUDIO

Media directories

C

legalcommunity.it

A⁻



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Lo studio è ben organizzato, dispone di professionisti validi e integrati. Sono tutti ben allineati e conoscono la nostra organizzazione interna. Hanno grande capacità organizzativa e capacità di avere il nostro business in mano. Ottima la presenza e la disponibilità».

«Sono competenti, disponibili e hanno un occhio di riguardo per il cliente. Considerano bene tutte le conseguenze e questo è fondamentale».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

GIUSEPPE LOMBARDI

A

«Ho molta stima per Lombardi: è bravo, serio, qualitativamente molto capace. Mette molta pressione ai suoi collaboratori per rispettare le tempistiche».

«È intuitivo, analitico, scompone il problema e trova la soluzione. È focalizzato sull'obiettivo, fa in modo di raggiungerlo. Non molla mai! Ha grande grinta ed è molto rapido».

UGO MOLINARI

A

«È ineccepibile. Ha competenza tecnica, reattività, alta reputazione. È un ottimo avvocato con cui interfacciarsi. Tra i più esperti in Italia nel contenzioso».

ANTONIO SEGNI

A

«Sono tutti bravissimi, ma lui, secondo me, è la vera eccellenza. Ha una marcia in più».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Giudizio del mercato e rating sui professionisti

STEFANO NANNI COSTA

B

«È riflessivo, lucido, non è impulsivo. Ha grande competenza anche su questioni internazionali».

«È un professionista molto positivo, ha capacità sia tecniche che negoziali. Comprende le reali necessità del cliente».

LOTARIO DITTRICH

B

«Uno dei migliori a livello procedurale. È capace, bravo, attento, preciso, segue benissimo il cliente».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Lidia Caldarola, Giovanna Giansante, Niccolò Baccetti, Stefania Rossini

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

12

Nome. **Antonio Segni**
Carica. **Equity partner**
Provenienza. **Labruna Mazziotti Segni**

Nome. **Antonio Amoroso**
Carica. **Salary partner**
Provenienza. **Labruna Mazziotti Segni**

Nome. **Ruggero Gambarota**
Carica. **Salary partner**
Provenienza. **Labruna Mazziotti Segni**

Nome. **Andrea Zoppolato**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Ashurst**

Nome. **Andrea Mazziotti di Celso**
Carica. **Equity partner**
Provenienza. **Labruna Mazziotti Segni**

Nome. **Lidia Caldarola**
Carica. **Salary partner**
Provenienza. **Labruna Mazziotti Segni**

Nome. **Giovanna Giansante**
Carica. **Salary partner**
Provenienza. **Labruna Mazziotti Segni**

Nome. **Marco Bonioli**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Giliberti Pappalettera Triscornia**

Nome. **Federico Vermicelli**
Carica. **Equity partner**
Provenienza. **Labruna Mazziotti Segni**

Nome. **Stefano Cirino Pomicino**
Carica. **Salary partner**
Provenienza. **Labruna Mazziotti Segni**

Nome. **Federico Loizzo**
Carica. **Salary partner**
Provenienza. **Labruna Mazziotti Segni**

Nome. **Sara Belotti**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Rucellai & Raffaelli**

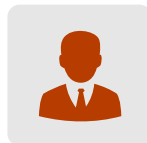
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



NOMI PARTNER



Giuseppe Lombardi, Ugo Molinari,
Antonio Segni, Andrea Mazziotti di Celso,
Carla Mambretti, Johannes Karner,
Alessandro de Botton, Marinella Ciaccio,
Stefano Nanni Costa, Federico Vermicelli



Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

10

16,7%
Partner



50

83,3%
Associate, comprende
salary partner e trainee

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

20 · 33,3%



Partner dedicati

3 · 30%

NOMI PARTNER

Ugo Molinari, Johannes Karner,
Alessandro de Botton

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

40 · 66,7%



Partner dedicati

9 · 90%

NOMI PARTNER

Giuseppe Lombardi, Ugo Molinari, Antonio Segni, Carla
Mambretti, Johannes Karner, Alessandro de Botton,
Marinella Ciaccio, Stefano Nanni Costa, Federico Vermicelli

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A



Team dedicato

40 (dipartimento litigation)



Partner dedicati

8

NOMI PARTNER

Giuseppe Lombardi, Ugo Molinari, Manuela
Soligo, Carla Mambretti, Johannes Karner,
Lotario Dittrich, Renato Bocca, Adriana Caviglioli

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

60 · 100%



Partner dedicati

10 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

M&A

A



Team dedicato

60 · 100%



Partner dedicati

10 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Giuseppe Lombardi, Ugo Molinari,
Antonio Segni, Andrea Mazziotti di Celso,
Carla Mambretti, Johannes Karner,
Alessandro de Botton, Marinella Ciaccio,
Stefano Nanni Costa, Federico Vermicelli

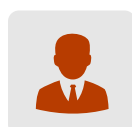
CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Gtech



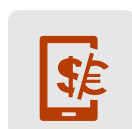
Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Antonio Segni



Controparte
Sidley & Austin, Allen & Overy con Igt



Valore (euro)
4,7 miliardi

Descrizione

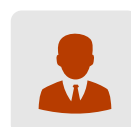
Assistenza a Gtech, società quotata, nell'acquisizione di International Game Technology, Inc. ("IGT"), una società del Nevada le cui azioni sono negoziate sul mercato azionario di New York.



Cliente
Milanofiori 2000



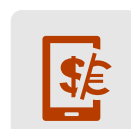
Tipologia operazione
Real estate



Socio di riferimento
Giuseppe Lombardi



Controparte
Fondo istituzionale



Valore (euro)
68,8 milioni

Descrizione

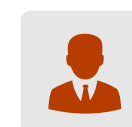
Assistenza in relazione alla vendita a un primario fondo istituzionale dell'immobile denominato U27 per un corrispettivo di 68,8 milioni circa di euro.



Cliente
Vodafone Group



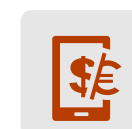
Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Andrea Mazziotti



Controparte
Baker & McKenzie con Verizon



Valore (euro)
3,5 miliardi

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del 23% del capitale sociale di Vodafone Italia da Verizon Communications, nell'ambito della cessione del 45% di Verizon Wireless dal gruppo Vodafone a Verizon Communications.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Monte dei Paschi di Siena, La Fenice Holding, Prelios, Cariferrara, Mid Industry Capital, Ilva, Word Duty Free, A4 Holding.

Siamo di fronte a una boutique interamente specializzata nel contenzioso societario, sia giudiziale che arbitrale. Presente in numerose e complicate controversie, lo studio si distingue, a detta dei clienti, per la presenza costante dei partner che mettono in campo preparazione ed esperienza e, nel caso del name partner, autorevolezza. I professionisti più apprezzati sono stati i soci **Vincenzo Mariconda** (molto spesso designato arbitro soprattutto in controversie in materia societaria e contrattuale), **Patrizia Fusi** e **Luciano Castelli**. Quest'ultimo presenta nel suo curriculum una serie di contenziosi di rilievo (spesso con ingenti somme economiche in gioco) come Amber vs Parmalat, H3G seguita in diverse cause in materia di telecomunicazioni e ancora Auchan in questioni relative alla gestione dei singoli ipermercati.

Legenda

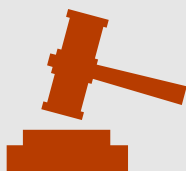
**RATING STUDIO
CONTENZIOSO**

Media directories

—

legalcommunity.it

B

 **GIUDIZIO
DEL MERCATO
SULLO STUDIO**

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Ho una eccellente considerazione dello studio. Ho riscontrato grande capacità di affiancare il cliente in tutte le fasi».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

VINCENZO MARICONDA

A

«Ha grande autorità e autorevolezza. Ottima chiarezza, prontezza e professionalità».

LUCIANO CASTELLI

C

«È un grande stratega. Collaborativo e facilmente rintracciabile. Consente una perfetta intesa tra il legale esterno e quello intero».

PATRIZIA FUSI

C

«Dato che collaboriamo da diversi anni, ormai ci capiamo al volo. Sempre disponibile per tutti. Non mi sono mai sentito deluso, tradito o abbandonato».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Costanza Mariconda, Cesare Mariconda

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



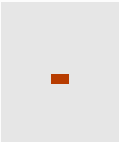
Vincenzo
Mariconda

NOMI
PARTNER



Vincenzo Mariconda, Luciano Castelli,
Patrizia Fusi, Costanza Mariconda,
Cesare Mariconda

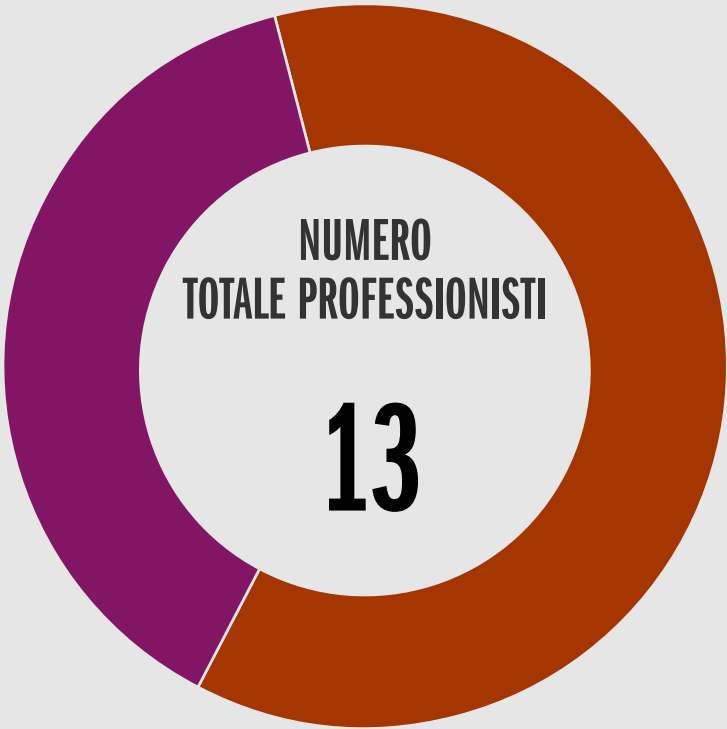
INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO



-



5
38,5%
Partner



8
61,5%
Associate

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Sell Invest Italy



Tipologia operazione
Real estate - Contenzioso



Socio di riferimento
Luciano Castelli



Controparte
NCTM



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nel contenzioso con Polyedra conseguente a un'operazione di sale and lease back avente a oggetto un complesso industriale a Calderara di Reno in provincia di Bologna.



Cliente
Pellegrini



Tipologia operazione
Consulenza - Contenzioso



Soci di riferimento
Vincenzo Mariconda, Luciano Castelli



Controparte
Avv. Roberto Guida con MGM Trasporti e Servizi, Avv. Antonella Fabi con la Association Columbus



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza continuativa avente a oggetto le problematiche di maggior rilievo. In particolare, lo studio sta assistendo la società nella gestione di alcuni crediti, particolarmente importanti e di difficile riscossione.



Cliente
Profit Group



Tipologia operazione
Contenzioso



Soci di riferimento
Vincenzo Mariconda, Luciano Castelli



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nel procedimento di reclamo avverso la sentenza di fallimento, ottenendo prima la revoca della sentenza di fallimento poi l'omologa del concordato preventivo.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Società nazionali e internazionali di primaria importanza, attive in diversi settori.

Il name partner **Luca Masotti** ha fatto il pieno di consensi. Ha infatti ricevuto numerosi commenti positivi dai propri clienti che ne evidenziano diverse qualità, e non solo quelle meramente tecniche legate alla professione. In seconda linea, sempre per il consenso di mercato, troviamo la socia **Julian Berger** e a seguire **Mascia Cassella** e l'associate

“Studio indipendente che affianca aziende italiane e internazionali in tutti gli aspetti civilistici e fiscali dell'attività ordinaria e straordinaria.”

Masotti & Berger

Ad.

Stefania Gallo. Lo studio opera su tutti i fronti del diritto societario, soprattutto in ambito consulenziale. Rappresenta numerose aziende italiane e internazionali operanti in svariati settori merceologici.

Legenda

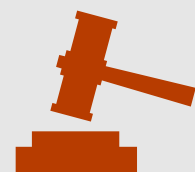
RATING STUDIO

Media directories

C⁻

legalcommunity.it

B⁻



**GIUDIZIO
DEL MERCATO
SULLO STUDIO**

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Ci siamo trovati così bene che la collaborazione è diventata continuativa».

«Lo studio ha un ottimo rapporto qualità-prezzo».

CONTATTI

Corso Magenta, 56 • 20123 Milano

Tel. +39.02.48013990

info@masottiberger.com • www.masottiberger.com

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

LUCA MASOTTI

B

«È davvero molto efficiente. Con lui ci siamo trovati molto bene. Masotti è disponibile sempre, rintracciabile anche di notte».

«Riesce a calarsi anche nei panni di chi non è avvocato. Ha un ottimo temperamento, è una persona equilibrata e super disponibile».

JULIAN BERGER

C

«Si occupa del deal in prima persona, dall'inizio alla fine e sempre in modo eccellente».

ALTI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Mascia Cassella, Stefania Gallo

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



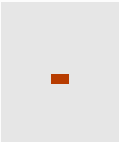
Julian
Berger

NOMI
PARTNER

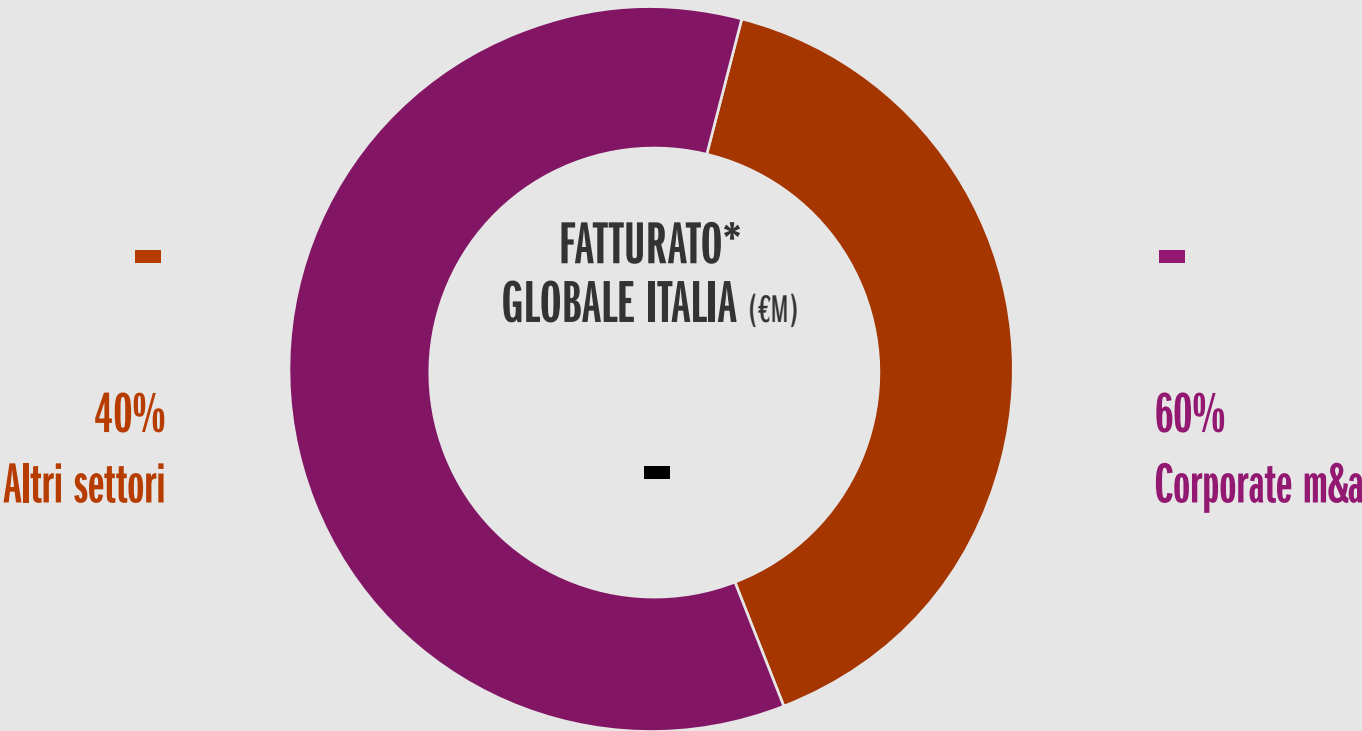


Julian Berger, Luca Masotti,
Mascia Cassella

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO



-



CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

9 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Julian Berger, Luca Masotti, Mascia Cassella

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

9 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Julian Berger, Luca Masotti, Mascia Cassella

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

9 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Julian Berger, Luca Masotti, Mascia Cassella

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

9 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Julian Berger, Luca Masotti, Mascia Cassella

M&A

B



Team dedicato

9 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Julian Berger, Luca Masotti, Mascia Cassella



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Eurapharma



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Luca Masotti



Controparte
Marco Comini con i soci di Eurapharma



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisizione di una partecipazione del 70% del capitale di Fazzini Srl, inclusa la negoziazione di una opzione per l'acquisto di un'ulteriore partecipazione del 15% di Fazzini e negoziazione dei patti parasociali.



Cliente
Requist Srl, Synthesis Spa, Directafin Spa



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Luca Masotti



Controparte
Linklaters con LB UK RE Holdings



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Consulenza agli acquirenti nell'acquisizione del 100% di Calimmaco Finance da LB UK RE Holdings UK (Lehman Brothers Group).



Cliente
Balzò



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Luca Masotti



Controparte
Orsingher Ortu con VEI Capital



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito alla creazione di una Newco in cui Balzò ha contribuito al marchio "Eleventy" e a tutti i contratti e know-how in merito al suddetto marchio di moda.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Società nazionali e internazionali attive in diversi settori merceologici.

A maggio 2014 il coporate di McDermott è cresciuto a seguito dell'ingresso, in qualità di partner, di **Andrea Granzotto**, proveniente da Norton Rose Fulbright. L'avvocato si occupa di diritto commerciale, societario e real estate. Il team adesso conta 7 professionisti, di cui 3 soci: oltre alla new entry, nella partnership troviamo **Massimo Trentino**, alla guida del dipartimento, e **Giovanni Nicchiniello**. Il gruppo si occupa prevalentemente di consulenza societaria, incentrata soprattutto nel mondo energy, settore di punta della succursale italiana della law firm. Trentino, segnalato dalla controparte, riveste spesso il ruolo di arbitro. Ha affiancato, ad esempio, Asa International nell'ambito di un complesso arbitrato internazionale contro la Repubblica Araba d'Egitto, davanti a un collegio arbitrale nominato sulla base della Convenzione di Washington per la composizione delle controversie relative agli investimenti fra Stati e cittadini di altri Stati.

Legenda

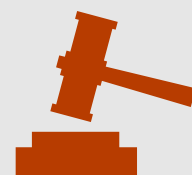
RATING STUDIO

Media directories

C⁺

legalcommunity.it

B⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

Il focus dell'attività è rivolto soprattutto alla consulenza societaria e al contenzioso. Il team è stato apprezzato da operatori energy.

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

MASSIMO TRENTINO

C

«Know how, preparazione e orientamento commerciale». Il professionista è stato segnalato e apprezzato dalla controparte.

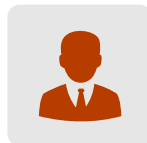


DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



**Massimo
Trentino**

NOMI
PARTNER

Massimo Trentino, Giovanni Nicchiniello,
Andrea Granzotto

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Andrea Granzotto**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Norton Rose Fulbright**



Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

3

42,9%
Partner



4

57,10%
Associate

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Samsung SDI



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Massimo Trentino



Controparte
Enel Green Power



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'accordo con Enel Green Power per la fornitura di sistemi di accumulo di energia elettrica di 2MW/MWh per l'impianto eolico di proprietà di Enel Green Power situato a Pietragalla (Potenza).



Cliente
Asa International



Tipologia operazione
Contenzioso / Arbitrati



Socio di riferimento
Massimo Trentino



Controparte
Repubblica Araba d'Egitto



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'arbitrato internazionale contro la Repubblica Araba d'Egitto, davanti a un collegio arbitrale nominato sulla base della Convenzione di Washington per la composizione delle controversie relative agli investimenti fra Stati e cittadini di altri Stati.



Cliente
Insignia e United Mechanical & Electrical



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Massimo Trentino



Controparte
Ansaldo Breda



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'ambito di un'offerta vincolante d'acquisto per il 100% di Ansaldo Breda, la società produttrice di treni e metropolitane di Finmeccanica.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici.

Il team corporate m&a di Morri Cornelli conta 10 avvocati e ottiene consensi dai propri clienti. La socia **Cristina Cengia** e l'associate **Mara Sartori** sono state le professioniste più segnalate. Nel team è anche presente il fiscalista (nonché name partner) **Stefano Morri**. Quest'ultimo, ad esempio, ha seguito Data 4 Italy per gli aspetti legali e tributari riguardanti sia l'acquisizione dell'area dove sarà realizzato un parco tecnologico (Data Center) sia per la contrattualistica relativa alla costruzione del parco stesso nei comuni di Settimo Milanese e Cornaredo. Lo studio opera in svariati settori merceologici: dall'high tech al fashion, passando per energy e real estate. Nel corso dell'anno il gruppo è cresciuto di 3 unità, a seguito dell'ingresso di 2 associate e un praticante provenienti da BonelliErede, Munari Cavani e Nctm.

Legenda

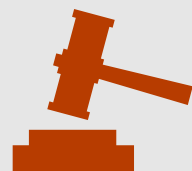
RATING STUDIO

Media directories



legalcommunity.it

C⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Studio strutturato e multidisciplinare. Ha un ottimo rapporto qualità-prezzo».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

CRISTINA CENGIA

C

«Ha grande preparazione nel settore e garantisce sempre massima disponibilità. È anche molto tempestiva, è riuscita a portare a termine l'operazione in tempi strettissimi».

MARA SARTORI

C

«Veloce, specializzata e competente in materia».



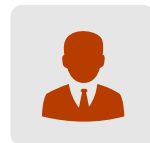
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Cristina
Cengia**

NOMI
PARTNER

Cristina Cengia, Stefano Morri

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Roberta Incorvaia**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Munari Cavani**

Provenienza. **NCTM**

Nome. **Michela Cortesi**
Carica. **Praticante**
Provenienza. **BonelliErede**

Nome. **Stefano Mascia**
Carica. **Associate**

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

-

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

10

2
20%
Partner

8
80%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

10 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Cristina Cengia, Stefano Morri

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

10 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Cristina Cengia, Stefano Morri

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

7 (dal dipartimento litigation)



Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Simone Borella

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

10 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Cristina Cengia, Stefano Morri

M&A

B



Team dedicato

10 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Cristina Cengia, Stefano Morri



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Fashion District Roma



Tipologia operazione
M&A-Real estate



Socio di riferimento
Cristina Cengia



Controparte
NCTM con Reef Investment GmbH



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'ambito del trasferimento del ramo d'azienda inclusivo delle licenze commerciali relative all'outlet di Valmontone (Roma).



Cliente
IGI Sgr



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Cristina Cengia



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisizione del 49,5% del capitale societario di Fimotec.



Cliente
Colony Capital



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Cristina Cengia



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella riorganizzazione globale del gruppo volta a dare esecuzione all'integrazione tra Colony Financial e Colony Capital.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Data 4 Italy, Rettagliata Gas e Luce, Binari Sonori.

SCARICA GRATIS



Available on the
App Store



GET IT ON
Google play



Download PDF

La divisione interna dello studio prevede più dipartimenti distinti: corporate & commercial / consulenza societaria (composto da 78 professionisti) e m&a/private equity (42), a cui si aggiungono anche i dipartimenti di contenzioso (82) e immobiliare (15). Tanti i professionisti segnalati dal mercato, compresi diversi associate. Tra i soci, i più apprezzati sono stati **Paolo Montironi** (responsabile della practice m&a/private equity) e **Alberto Toffoletto**. **Sante Ricci** (responsabile di quella corporate & commercial) e **Pietro Zanoni**, tra i più attivi del team nell'equity capital markets. Segnalati anche **Luigi Coce**, esperto di real estate e **Giuliano Lanzavecchia**.

Legenda

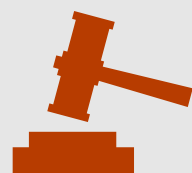
RATING STUDIO

Media directories

C⁺

legalcommunity.it

B



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«La valutazione è ottima considerato il loro modo di lavorare in team, le sinergie e il coordinamento tra i vari dipartimenti e i professionisti via via coinvolti nelle singole questioni e soprattutto la concretezza e la efficacia nella risoluzione di problematiche anche complesse».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

PAOLO MONTIRONI

A

«Disponibile, concreto, rapido nella comprensione delle esigenze del cliente. È tra i più famosi in Italia in questo settore».

ALBERTO TOFFOLETTO

A

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

VITTORIO NOSEDA

B

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

PIETRO ZANONI

B

«Ha una forte preparazione tecnica. È sempre reperibile, disponibile anche nel week end».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Giudizio del mercato e rating sui professionisti

LUIGI CROCE

C

«Dalla parte del cliente: garantisce totale disponibilità, qualità e concretezza».

GIULIANO LANZAVECCHIA

C

«Valido avvocato: competente, attento, tempestivo nei feedback».

SANTE RICCI

C

«Ha la capacità di immedesimarsi nel business. Un vero problem solver. Ottima relazione con la controparte».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Stefano Padovani, Matteo Trapani, Angelo Monoriti, Fabio Lettera, Marina Sara Fiorino, Francesca Bonino, Alessandro Vespa



DIPARTIMENTO M&A/PRIVATE EQUITY



CAPO DIPARTIMENTO



**Paolo
Montironi**

NOMI PARTNER

Raffaele Caldarone, Filippo Cesaris, Piero Corigliano, Luigi Croce, Simone De Carli, Guido Fauda, Paolo Gallarati, Carlo Grignani, Giuliano Lanzavecchia, Paolo Montironi, Vittorio Nosedà, Stefano Padovani, Riccardo Papetti, Lukas Plattner, Lorena Possagno, Daniele Tani, Pietro Maria Tantalò, Alberto Toffoletto, Matteo Trapani, Pietro Zanoni

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

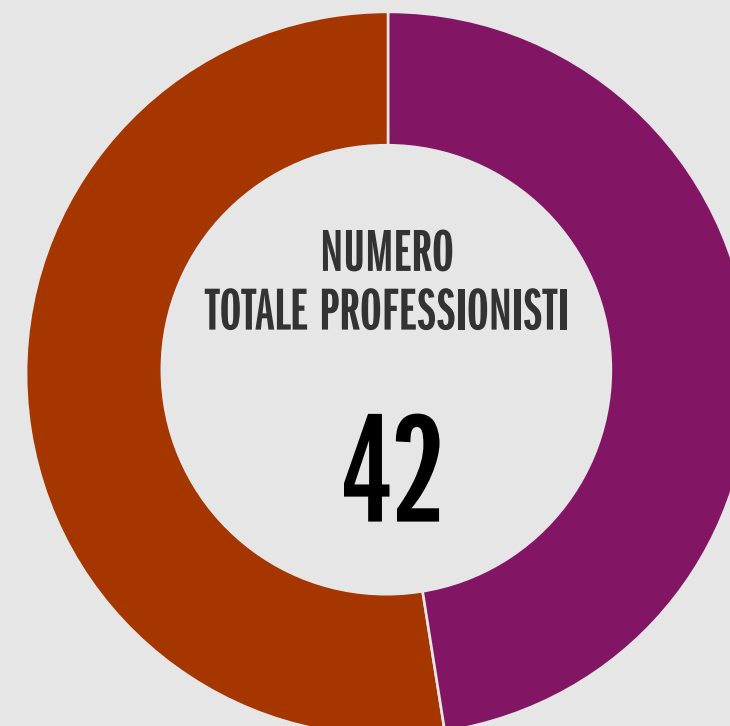
-



Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

20

47,6%
Partner



22

52,4%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

15 (dipartimento indipendente)

Partner dedicati

6

NOMI PARTNER

Paolo Colombo, Luigi Croce, Simone De Carli,
Marco Monaco, Antonio Tola, Corrado Verna

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

42 · **100%**

Partner dedicati

20 · **100%**

NOMI PARTNER

Raffaele Caldarone, Filippo Cesaris, Piero Corigliano, Luigi Croce, Simone De Carli, Guido Fauda, Paolo Gallarati, Carlo Grignani, Giuliano Lanzavecchia, Paolo Montironi, Vittorio Nosedà, Stefano Padovani, Riccardo Papetti, Lukas Plattner, Lorena Possagno, Daniele Tani, Pietro Maria Tantalò, Alberto Toffoletto, Matteo Trapani, Pietro Zanoni

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

82 (dipartimento indipendente)

Partner dedicati

17

NOMI PARTNER

Angelo Anglani, Lorenzo Attolico, Guido Bartalini, Filippo Cesaris, Maurizio Cimetti, Guido Foglia, Sergio Fulco, Paolo Lazzarino, Gianmarco Navarra, Anthony Perotto, Paolo Quattrocchi, Sante Ricci, Alberto Rossi, Alberto Sessa, Luca Toffoletti, Alberto Toffoletto, Antonio Tola

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

78 dipartimento Corporate & Commercial / Consulenza societaria)

Partner dedicati

23

NOMI PARTNER

Si veda box

M&A

B



Team dedicato

42 · **100%**

Partner dedicati

20 · **100%**

NOMI PARTNER

Raffaele Caldarone, Filippo Cesaris, Piero Corigliano, Luigi Croce, Simone De Carli, Guido Fauda, Paolo Gallarati, Carlo Grignani, Giuliano Lanzavecchia, Paolo Montironi, Vittorio Nosedà, Stefano Padovani, Riccardo Papetti, Lukas Plattner, Lorena Possagno, Daniele Tani, Pietro Maria Tantalò, Alberto Toffoletto, Matteo Trapani, Pietro Zanoni

NOMI PARTNER

Angelo Anglani, Guido Bartalini, Michele Bignami, Raffaele Caldarone, Maurizio Cimetti, Piero Corigliano, Luigi Croce, Simone De Carli, Guido Foglia, Paolo Gallarati, Carlo Grignani, Giuliano Lanzavecchia, Federico Manili, Gianmarco Navarra, Vittorio Nosedà, Anthony Perotto, Lorena Possagno, Paolo Quattrocchi, Sante Ricci, Alberto Rossi, Daniele Tani, Matteo Trapani, Pietro Zanoni

* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Fondo Italiano di Investimento



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Pietro Zanoni



Controparte
BonelliErede



Valore (euro)
465 milioni

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisizione di Megadyne S.p.A. da Fondo Italiano d'Investimento e dai membri della famiglia Tadolini, fondatori dell'azienda e soci di maggioranza.



Cliente
Fonciere LFPI Italia



Tipologia operazione
Real estate



Socio di riferimento
Luigi Croce



Controparte
Studio Apollo, Legance



Valore (euro)
70 milioni

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisto di 13 immobili storici situati in diversi capoluoghi di provincia, dal Fondo Omicron Plus Immobiliare, gestito da IDeA Fimit sgr.



Cliente
Ferrari



Tipologia operazione
Contenzioso / arbitrati



Soci di riferimento
Sante Ricci, Giammarco Navarra



Controparte
Confidenziale



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza vittoriosa a Ferrari nel contenzioso instaurato dinanzi alla Corte Regionale di Düsseldorf nei confronti di un'importante catena di distribuzione facente capo alla società tedesca KiK GmbH.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

NSN, Auchan Group, Bologna Fiere, British Telecom, Expo2015, Fiera di Roma, IBF, Kone, NTV, Università Luiss Guido Carli.

Il gruppo corporate m&a di Nunziante Magrone è composto da 15 professionisti, divisi in 8 soci, 2 of counsel e 5 associate. Nel corso dell'anno, il gruppo è cresciuto a livello di organico a seguito dell'ingresso di 4 professionisti, due dei quali in veste di equity partner. Parliamo di **Gianmarco Mileni Munari** e **Ruben Pescara**, entrambi provenienti dallo studio Jenny & Partners. Il dipartimento, guidato dai soci **Gianmatteo Nunziante**, **Francesco Abbozzo Franzi** e **Giovanni Facchinetti Pulazzin**, opera su tutti i fronti del diritto societario, con particolare focus di attività rivolto alla consulenza e al private equity. Tra le operazioni, segnaliamo l'assistenza al gruppo greco Intracom Telecom nell'acquisizione dell'azienda Faini Telecommunication Systems srl. L'opinione di mercato è rivolta, nel caso di NM, al team nella sua interezza piuttosto che ai singoli professionisti. Il gruppo ottiene successo soprattutto da clienti stranieri.

Legenda

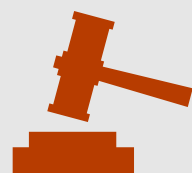
RATING STUDIO

Media directories



legalcommunity.it

C⁺



**GIUDIZIO
DEL MERCATO
SULLO STUDIO**

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

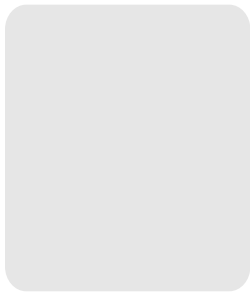
«We chose NM on the recommendation of our Irish legal representatives. We found them to be highly professional, efficient and of course they were all bilingual which made a lot of difference. We worked with the principal who was extremely helpful, knowledgeable, very insightful and overall made the process as simple as it could be. We could not ask for more. We have none to compare them with as we have not used others in Italy, but the service they provided was similar to what we experience in our country where we deal with the market leader in technology».



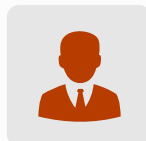
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Gianmatteo
Nunziante,
Francesco Abbozzo
Franzi, Giovanni
Facchinetti Pulazzini**

NOMI
PARTNER

Gianmatteo Nunziante, Francesco Abbozzo Franzi, Oscar Podda,
Gianmarco Mileni Munari, Ruben Pescara, Giovanni Facchinetti
Pulazzini, Massimiliano Silvetti, Priscilla Merlino

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

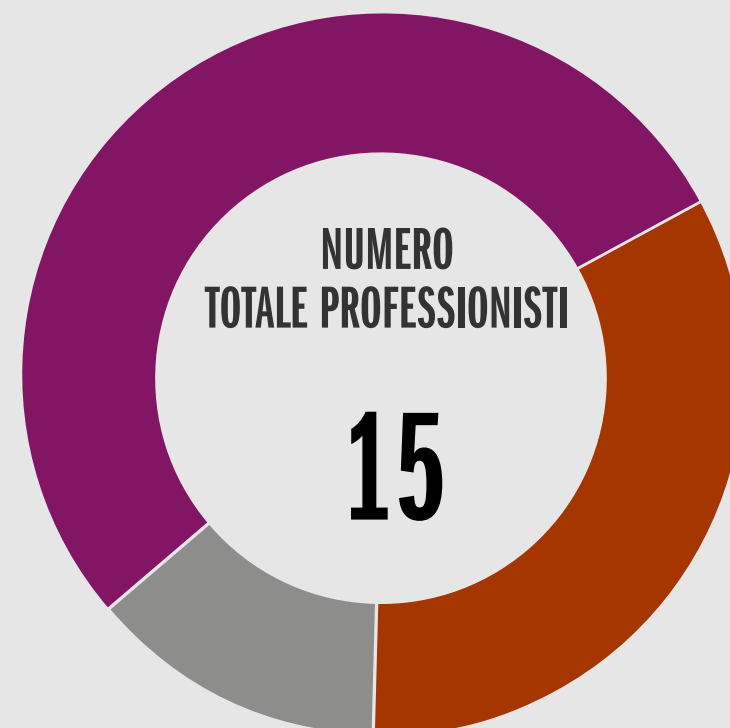
4

Nome. **Gianmarco Mileni Munari**
Carica. **Equity partner**
Provenienza. **Jenny & Partners**

Nome. **Ruben Pescara**
Carica. **Equity partner**
Provenienza. **Jenny & Partners**

Nome. **Federico Giofrè**
Carica. **Associate**

Nome. **Angela Benincasa**
Carica. **Associate**



8
53,4% - Partner

5
33,3% - Associate

2
13,3% - Counsel

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

-



Partner dedicati

1 · 12,5%

NOMI PARTNER

Ruben Pescara

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

6 · 40%



Partner dedicati

4 · 50%

NOMI PARTNER

Gianmatteo Nunziante, Francesco Abbozzo
Franzi, Gianmarco Mileni Munari,
Priscilla Merlino

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

4 · 26,7%



Partner dedicati

3 · 37,5% + 1

NOMI PARTNER

Oscar Podda, Massimiliano Silvetti, Matteo
Dragoni + Gabriele Crespi Reghizzi (of counsel)

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

6 · 40%



Partner dedicati

6 · 75%

NOMI PARTNER

Gianmatteo Nunziante, Francesco Abbozzo
Franzi, Oscar Podda, Gianmarco Mileni Munari,
Giovanni Facchinetti Pulazzini, Priscilla Merlino

M&A

C



Team dedicato

6 · 40%



Partner dedicati

6 · 75%

NOMI PARTNER

Gianmatteo Nunziante, Francesco Abbozzo
Franzi, Oscar Podda, Gianmarco Mileni Munari,
Giovanni Facchinetti Pulazzini, Priscilla Merlino

* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Intracom Telecom



Tipologia operazione
Private equity



Socio di riferimento
Oscar Podda



Controparte
Faini Telecommunication Systems



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisizione da parte del gruppo greco Intracom Telecom dell'azienda Faini Telecommunication Systems srl.



Cliente
ISG - Information Services Group



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Gianmatteo Nunziante



Controparte
CTP Spa



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza per l'acquisizione della partecipazione maggioritaria nel capitale di CTP Spa con opzione put/call per la restante parte di capitale.



Cliente
Wermuth Asset Management



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Gianmatteo Nunziante



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza per l'acquisizione della controllata italiana, Gemwater, nell'ambito dell'acquisizione a livello europeo di Aquariu Water Holding AG business.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Società nazionali e internazionali attive in diversi settori merceologici.

Il gruppo corporate m&a di Orrick è in crescita. Nel corso dell'anno ha infatti visto l'ingresso di due partner: **Marco Zechini**, ex Dla Piper, e **Emanuela Molinaro**, ex Lms, esperta di real estate. Il team adesso conta 37 professionisti, di cui 7 partner: oltre alle new entry, anche **Marco Nicolini** (alla guida del dipartimento), **Alessandro De Nicola**, **Guido Testa**, **Marco Dell'Antonia** e **Andrea Piermartini Rosi**. Lo studio si distingue, oltre che per la grossa mole di lavoro sul fronte societario condotta nell'ultimo anno, anche per il largo consenso di mercato, indirizzato sia all'intero team che ai singoli professionisti. Tra questi, i più segnalati sono stati De Nicola (in cima per numero di preferenze) e a seguire Dell'Antonia e Testa.

Legenda

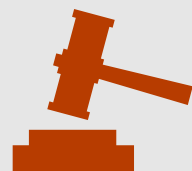
RATING STUDIO

Media directories

C

legalcommunity.it

B



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«È stato scelto per notorietà e competenza. Sulla qualità nessun punto di debolezza».

«Ha professionisti validi e problem solving, offrono ottimo supporto. Ti fanno sentire sicuro e protetto».

«Un po' rigidi nelle procedure, non anticipano niente che sia ancora in bozza».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

ALESSANDRO DE NICOLA

A

«Nome noto nel mercato italiano, sinonimo di eccellenza, dotato di grande abilità. Il rapporto con lui va al di là di quello professionale».

MARCO DELL'ANTONIA

B

«Ottimo relatore per quanto riguarda le attività didattiche. Si distingue per rapidità, competenza e versatilità. È un punto di riferimento, in tutti i sensi».

GUIDO TESTA

B

«È una gran persona, sempre disponibile. Dal punto di vista professionale è risolutivo, pratico e veloce. Offre un servizio di eccellenza».

PAOLA BAROMETRO

C

«Garantisce massima disponibilità».

MARCO MANCINO

C

«Preparatissimo ed efficiente».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Laura Cappiello, Filippo Cristaldi

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

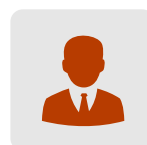


CAPO DIPARTIMENTO



Marco Nicolini

NOMI PARTNER



Marco Nicolini, Alessandro De Nicola,
Guido Testa, Marco Dell'Antonia, Marco
Zechini, Andrea Piermartini Rosi,
Emanuela Molinaro

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

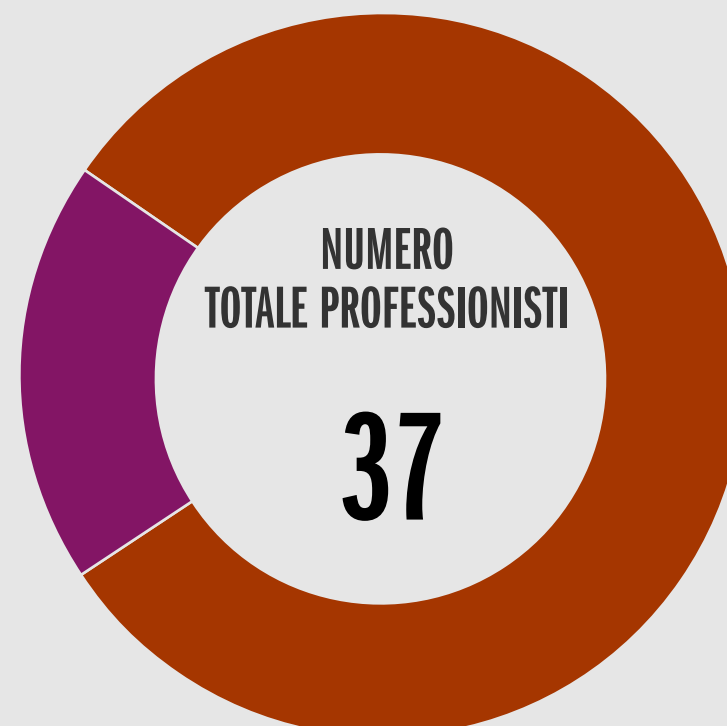
2

Nome. **Marco Zechini**
Carica. **Partner**
Provenienza. **DLA Piper**

Nome. **Emanuela Molinaro**
Carica. **Partner**
Provenienza. **LMS**



Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a



7
19%
Partner

30
81%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

10 · 27%



Partner dedicati

4 · 57,1%

NOMI PARTNER

Emanuela Molinaro, Marco Nicolini, Marco Dell'Antonia, Andrea Piermartini Rosi

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

12 · 32,4%



Partner dedicati

5 · 71,4%

NOMI PARTNER

Guido Testa, Marco Dell'Antonia, Marco Nicolini, Alessandro De Nicola, Andrea Piermartini Rosi

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

5 · 13,5%



Partner dedicati

2 · 28,6% + 1

NOMI PARTNER

Marco Nicolini, Andrea Piermartini Rosi + Riccardo Troiano (dal dipartimento litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

30 · 81%



Partner dedicati

6 · 85,7%

NOMI PARTNER

Alessandro De Nicola, Guido Testa, Marco Nicolini, Andrea Piermartini Rosi, Marco Zechini, Marco Dell'Antonia

M&A

B



Team dedicato

30 · 81%



Partner dedicati

6 · 85,7%

NOMI PARTNER

Alessandro De Nicola, Guido Testa, Marco Nicolini, Andrea Piermartini Rosi, Marco Zechini, Marco Dell'Antonia



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Bright Food Group



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Guido Testa



Controparte
**Gianni Origoni Grippo Cappelli,
Simmons & Simmons,
Bidoggia e associati**



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza a BrightFood che attraverso la controllata YiMin ha acquisito la società italiana Solov, produttrice degli storici prodotti Filippo Berio e Olio Sagra, posseduta dalla famiglia Fontana e ceduta per il 90%.



Cliente
Comdata Spa



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Guido Testa



Controparte
Atento Ceska Republika



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'operazione di acquisto dell'intero capitale sociale di Atento Ceska Republika A.S., società con sede in Repubblica Ceca a Praga e Brno, attiva nell'ambito del customer relationship management.



Cliente
Torre SGR



Tipologia operazione
M&A-Real estate



Socio di riferimento
Alessandro De Nicola



Controparte
Grimaldi Studio Legale



Valore (euro)
150 milioni

Descrizione

Assistenza nella vendita del comparto Milan Prime Office (proprietario di 2 immobili commerciali a Milano, locati, tra gli altri a Il Sole 24 Ore, Pirelli e PwC) a Partners Group.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Coca Cola Italia, Edra LSWR, Prime Capital GMBH, Coorstek Medical Group, Acer Europe B.V., TP & Partners, Advance Corporate Finance, Med-ex, Veritas, Tirreno Power, Industria & Finanza SGR, Quadrivio Capital.

Nella best 20 dedicata agli avvocati con più operazioni di m&a condotte nel corso del 2014, tra i primi dieci compare il nome di **Mario Ortu**. L'apertura all'm&a da parte dell'ex boutique specializzata in ip fondata da **Matteo Orsingher** ha dunque portato i suoi frutti. Lo studio è infatti riconosciuto dal mercato (compresi numerosi avvocati interpellati durante la ricerca) una "rising star" del comparto. Oltre a Ortu, molto attivo nel settore è anche **Nicola Barra Caracciolo**, anch'egli proveniente dalla scuola Freshfields. Altri soci, operativi nella practice, sono **Paolo Canal**, **Domenico Colella**, **Stephen McCleery** e la new entry **Manfredi Leanza**, ex Chiomenti. Lo studio, negli ultimi 12 mesi, ha anche reclutato 3 associate. Con i nuovi innesti, adesso il gruppo conta 18 professionisti e, particolare non da poco, tutti si occupano delle attività rientranti nei campi di specializzazione della materia societaria.

Legenda

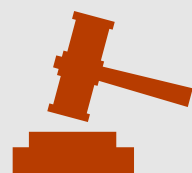
RATING STUDIO

Media directories

C⁻

legalcommunity.it

B⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

Secondo clienti e (numerosi) avvocati competitor attivi nella materia, lo studio è una "rising star" del mercato italiano corporate m&a. Tutti i professionisti del dipartimento sono attivi in tutte le specializzazioni della materia.

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

MARIO ORTU

A

«È un corporate lawyer puro: ottimo nella negoziazione e nelle relazioni con la controparte. È inoltre preparato, esperto e sempre disponibile».

MANFREDI LEANZA

B

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Nicola Barra Caracciolo, Domenico Colella, Stephen McCleery

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Mario
Ortu**

NOMI
PARTNER

Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal, Domenico Colella, Manfredi Leanza, Stephen McCleery, Mario Ortu

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Manfredi Leanza**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Chiomenti**

Nome. **Anna Chiara Margottini**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Callea/Caridi**

Nome. **Sabino Sernia**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Heussen Studio Legale e Tributario**

Nome. **Davide Serra**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Studio Legale Lulli**

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

-

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

18

6
33,3%
Partner

12
66,7%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

6 · 100%

NOMI PARTNER

Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal,
Domenico Colella, Manfredi Leanza, Stephen
McCleery, Mario Ortu

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

6 · 100%

NOMI PARTNER

Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal,
Domenico Colella, Manfredi Leanza, Stephen
McCleery, Mario Ortu

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

6 · 100%

NOMI PARTNER

Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal,
Domenico Colella, Manfredi Leanza, Stephen
McCleery, Mario Ortu

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

6 · 100%

NOMI PARTNER

Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal,
Domenico Colella, Manfredi Leanza, Stephen
McCleery, Mario Ortu

M&A

A



Team dedicato

18 · 100%



Partner dedicati

6 · 100%

NOMI PARTNER

Nicola Barra Caracciolo, Paolo Canal,
Domenico Colella, Manfredi Leanza, Stephen
McCleery, Mario Ortu



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
iFuture Power in Action



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Nicola Barra Caracciolo



Controparte
Orizzonti NR



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione da Orizzonti NR del 48,62 % del capitale sociale di Data Holding 2007, società che detiene una partecipazione di maggioranza relativa nella società quotata Be, Think, Solve Execute.



Cliente
PER Spa



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Mario Ortu



Controparte
Bonifiche Ferraresi



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'ambito dell'acquisito da Banca d'Italia di una partecipazione di maggioranza nel capitale della società quotata Bonifiche Ferraresi, cui ha fatto seguito il lancio di una offerta pubblica di acquisto obbligatoria.



Cliente
International Consulting



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Stephen McCleery



Controparte
HIG Europe



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito alla cessione di una quota di maggioranza di International School of Europe a una holding che opera nel settore dell'educazione scolastica, controllata dal fondo di private equity HIG Europe e nell'acquisto di una partecipazione di minoranza in tale holding.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Venice European Investment Capital, Ferak, Effeti, SIT La Precisa, Servizi Holding Srl.

Il team corporate di OC conta 14 professionisti, di cui fanno parte 5 soci: **Riccardo Roversi** (al timone del gruppo), **Umberto Piattelli**, **Simone Monesi**, **Giovanni Penzo** e **Edoardo Tedeschi**. Il team ha ricevuto ampio consenso di mercato, mettendo sotto i riflettori alcuni professionisti apprezzati per diverse caratteristiche. I più segnalati tra i partner sono stati Roversi, Monesi e Piattelli, tra gli associate, invece, spicca **Laura Quintavalla**. Nel corso dell'anno lo studio ha aperto le porte a **Enrico Fabrizi**, ex R&P Legal, diventando responsabile dell'antitrust di Osborne Clarke Italia. L'arrivo di Fabrizi (e del suo team, composto da 3 associate) ha rafforzato la competition practice anche in relazione alla sua funzione di supporto nelle operazioni m&a dello studio.

Legenda

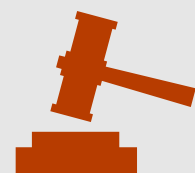
RATING STUDIO

Media directories

C⁺

legalcommunity.it

B



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Sono disponibili, rapidi, danno un grande supporto. Non ci sono mai intoppi».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

RICCARDO ROVERSI

B

«Pragmatico e problem solver. Sempre presente, disponibile a ogni chiamata o necessità».

SIMONE MONESI

C

«Ha un approccio professionale, immediato e con pochi fronzoli. Il suo interesse per il cliente è senza eguali».

UMBERTO PIATELLI

C

«È stato fondamentale, ci ha garantito tutta l'assistenza necessaria. Sempre presente e corretto».

LAURA QUINTAVALLA

C

«Lavora molto bene con uno dei partner. È super preparat e efficiente».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



**Riccardo
Roversi**

3,5

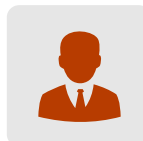
40%
Altri settori

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

8,5

5

60%
Corporate m&a

NOMI
PARTNER

Riccardo Roversi, Umberto Piattelli, Simone Monesi, Giovanni Penzo,
Edoardo Tedeschi

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

5

Nome. **Enrico Fabrizi**
Carica. **Partner**
Provenienza. **R&P Legal**

Nome. **Angelo Molinaro**
Carica. **Associate**
Provenienza. **R&P Legal**

Nome. **Stefano Panzini**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Morri
Cornelli e Associati**

Nome. **Valeria Veneziano**
Carica. **Associate**
Provenienza. **R&P Legal**

Nome. **Michela Bandiera**
Carica. **Associate**
Provenienza. **R&P Legal**

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

14

5

35,7%
Partner

9

64,3%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

2 · 14,3%



Partner dedicati

1 · 20%

NOMI PARTNER

Simone Monesi

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

2 · 14,3%



Partner dedicati

1 · 20%

NOMI PARTNER

Umberto Piattelli

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

9 · 64,3%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Riccardo Roversi, Umberto Piattelli, Simone Monesi, Giovanni Penzo, Edoardo Tedeschi

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

9 · 64,3%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Riccardo Roversi, Umberto Piattelli, Simone Monesi, Giovanni Penzo, Edoardo Tedeschi

M&A

B



Team dedicato

9 · 64,3%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Riccardo Roversi, Umberto Piattelli, Simone Monesi, Giovanni Penzo, Edoardo Tedeschi



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Klepierre



Tipologia operazione
M&A-Real estate



Socio di riferimento
Simone Monesi



Controparte
-



Valore (euro)
2,01 miliardi di euro (valore globale)

Descrizione

Assistenza nelle vendite delle 7 gallerie commerciali Italiane comprese nel perimetro della cessione di 127 gallerie commerciali in Francia, Spagna e Italia.



Cliente
eClerx Services Limited



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Umberto Piattelli



Controparte
Pirola Pennuto Zei & Associati



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del 100% del capitale sociale di CLX Europe, società attiva nel settore della creazione, riproduzione e gestione di immagini e testi per la stampa e i media.



Cliente
Grifols Italia



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Federico M Ferrara, Stefano Guerreschi, Riccardo Roversi



Controparte
Novartis



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione a livello internazionale della divisione diagnostica di Novartis. Osborne Clarke Italia è stato coinvolto nell'acquisizione con riferimento all'Italia.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Assietta Private Equity Sgrpa, Atos Medical, Sel Srl.

Lo studio italiano dispone di un dipartimento corporate ampio, strutturato e multipractice. Parliamo di quasi 60 avvocati specializzati nella materia, di cui fanno parte 24 soci. Tutti i professionisti si occupano di private equity, consulenza societaria e m&a “puro”, mentre 3 soci su 24 (il 41%) si occupano di corporate real estate. Il contenzioso, invece, practice indipendente, vede 22 professionisti schierati, tra questi 9 sono partner. Nonostante i grandi numeri di organico, l'opinione di mercato ha messo in luce un solo professionista, ovvero **Stefano Bianchi**, apprezzato per la sua chiarezza, lucidità ed elasticità.

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

STEFANO BIANCHI

B

«È molto lucido, chiaro nei pareri, non gira intorno alle cose ma arriva dritto al punto. Dotato di efficacia, disponibilità e una forma mentis elastica».

Legenda

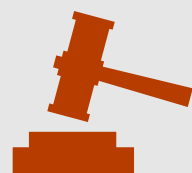
RATING STUDIO

Media directories

C⁻

legalcommunity.it

B⁻



**GIUDIZIO
DEL MERCATO
SULLO STUDIO**

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Non sparano sentenze a caso, ma ragionano molto. Mi sento molto confidente con loro, cosa che non mi succede con altri».



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



NOMI PARTNER



Stefano Bianchi, Paola Carlotti, Daniele Carminati, Federico Cavazza Rossi, Claudio Cera, Michele Cicchetti, Carlo Del Conte, Mario Di Giulio, Elena Felici, Rocco Ferrari, Sergio Forelli, Stefano Grassani, Vittorio Loi, Paolo Lupini, Francesco Manara, Mia Rinetti, Meritxell Roca Ortega, Guido Sagliaschi, Anna Saraceno, Carlo Trucco, Maurizio Vasciminni, Sven Von Mensenkampff, Andrei Vorobyov, Roberto Zanchi

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Artemis E. Tiamkaris**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Vivienne Westwood Srl**

Nome. **Chiara Scarpelli**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Lucibello e Associati**

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

27,5

Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

58

24
41,4%
Partner

34
58,6%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

10 · 17,2%



Partner dedicati

3 · 12,5%

NOMI PARTNER

Rocco Ferrari, Claudio Cera,
Federico Cavazza Rossi

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

58 · 100%



Partner dedicati

24 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box sotto

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

22 (dal dipartimento litigation)



Partner dedicati

9

NOMI PARTNER

Marina Santarelli, Maurizio Vasciminni,
Stefano Bianchi, Elena Felici, Maria Elena
Armandola, Deborah Bolco, Guido Sagliaschi

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

58 · 100%



Partner dedicati

24 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box sotto

M&A

B



Team dedicato

58 · 100%



Partner dedicati

24 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box sotto

NOMI PARTNER

Stefano Bianchi, Paola Carlotti, Daniele
Carminati, Federico Cavazza Rossi, Claudio
Cera, Michele Cicchetti, Carlo Del Conte,
Mario Di Giulio, Elena Felici, Rocco Ferrari,
Sergio Forelli, Stefano Grassani, Vittorio Loi,
Paolo Lupini, Francesco Manara, Mia Rinetti,
Meritxell Roca Ortega, Guido Sagliaschi, Anna
Saraceno, Carlo Trucco, Maurizio Vasciminni,
Sven Von Mensenkampff, Andrei Vorobyov,
Roberto Zanchi

* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Banca straniera



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Mario Di Giulio



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito all’acquisizione di una partecipazione pari al 45% del capitale sociale di una società finanziaria per la gestione dei crediti.



Cliente
Società attiva nel settore energy



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Luca Cuomo



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell’ambito di una operazione crossborder prestata al cliente per l’attività di diritto italiano collegata all’acquisizione in un’altra società.



Cliente
Società attiva nel settore farmaceutico



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Guido Broglio



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito all’acquisizione da parte di una società quotata inglese dell’intero capitale sociale di una società italiana.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Società nazionali e internazionali attive in diversi settori merceologici.

* I mandati riportati sono stati selezionati sulla base dei valori delle operazioni, sulla complessità e l’importanza strategica delle stesse, per nomi dei clienti, innovazione e impatto mediatico.

Sia nel corso del 2014 che nel primo trimestre del 2015, la super-boutique italiana è stata protagonista di alcune delle operazioni più importanti, sia per valore economico che strategico. Per fare due esempi significativi: nel 2014 lo studio ha assistito Editrice La Stampa nella fusione con Società Edizioni e Pubblicazioni. È stata una delle prime operazioni in Italia nel suo genere, particolarmente complessa per l'espletamento degli adempimenti legati all'Autorità per le garanzie nelle Comunicazioni. Nel 2015, invece, ha assistito le società cinesi relativamente alla sottoscrizione di accordi con Camfin per una partnership industriale di lungo termine relativa a Pirelli. Si tratta di un deal dal valore di circa 7 miliardi. Sul piano qualitativo, invece, lo studio ha ricevuto numerosi commenti positivi da parte di clienti e controparti. I soci più segnalati (e apprezzati) sono stati i soci **Antonio Pedersoli**, **Carlo Pedersoli**, **Andrea Gandini** e **Carlo Re**.

Legenda

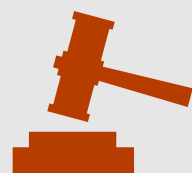
RATING STUDIO

Media directories

B

legalcommunity.it

A⁻



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Ottimo studio, professionisti preparati e disponibili.
Non vedo margini di miglioramento».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

ANDREA GANDINI

A

«Ho lavorato molto bene con lui, è un professionista di alto profilo».

ANTONIO PEDERSOLI

A

«Professionista da massimi voti. Studia l'azienda e il suo business, analizza l'affare e il bisogno del cliente. Ha un approccio analitico».

CARLO PEDERSOLI

A

«Non sono necessarie troppe parole: è uno splendido partner, c'è reverenza anche dalla controparte quando entra in aula».

CARLO RE

A

«Specializzato. È una persona in gamba che rispetta sempre scadenze e tempistiche».

ALESSANDRO MARENA

B

«Professionista di peso: pragmatico, veloce, con una grande comprensione del business».

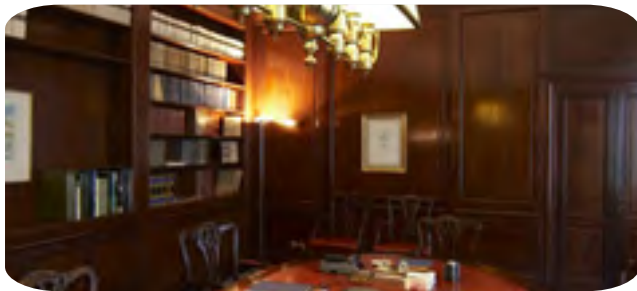
ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Francesca Leverone

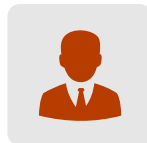
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



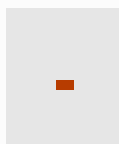
NOMI PARTNER



Equity: Eugenio Barcellona, Ascanio Cibrario, Alessandro Dubini, Andrea Gandini, Alessandro Marena, Elio Marena, Antonio Pedersoli, Carlo Pedersoli, Carlo Re

Junior: Barbara Bellini, Csaba Davide Jako, Luca Saraceni, Enrico Valerio

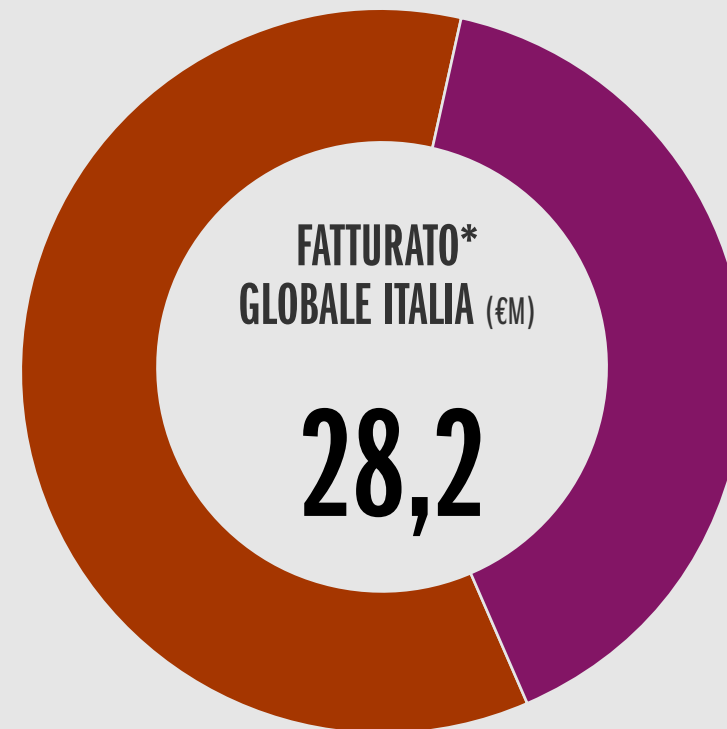
INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



-

16,9

60%
Altri settori

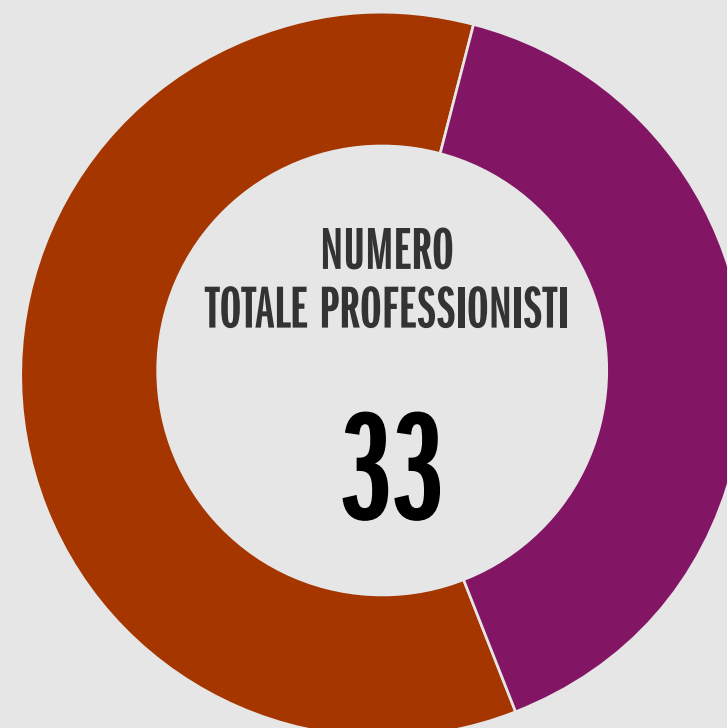


11,3

40%
Corporate m&a

13

39,4%
Partner



20

60,6%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

PRIVATE EQUITY

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A



Team dedicato

Numero variabile**



Partner dedicati

2 · 15,4%

NOMI PARTNER

Antonio Pedersoli, Carlo Pedersoli

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

29 · 87,9%



Partner dedicati

9 · 69,2%

NOMI PARTNER

Eugenio Barcellona, Ascanio Cibrario, Alessandro Dubini, Andrea Gandini, Alessandro Marena, Elio Marena, Antonio Pedersoli, Carlo Pedersoli, Carlo Re

M&A

A



Team dedicato

33 · 100%



Partner dedicati

13 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Eugenio Barcellona, Ascanio Cibrario, Alessandro Dubini, Andrea Gandini, Alessandro Marena, Elio Marena, Antonio Pedersoli, Carlo Pedersoli, Carlo Re, Barbara Bellini, Csaba Davide Jako, Luca Saraceni, Enrico Valerio

CLIENTI E MANDATI*



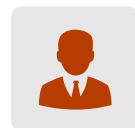
Cliente

**China National Chemical Corporation,
China National Tire&Rubber**



Tipologia operazione

Consulenza societaria



Socio di riferimento

Antonio Pedersoli



Controparte

**Chiomenti, Lombardi Molinari Segni,
Latham & Watkins, Gianni Origoni
Grippe Cappelli, d'Urso Gatti Pavesi
Bianchi, Linklaters**



Valore (euro)

7,7 miliardi di euro

Descrizione

Assistenza alle società cinesi relativamente alla sottoscrizione di accordi con Camfin per una partnership industriale di lungo termine relativa a Pirelli & C.



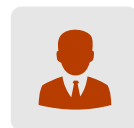
Cliente

Editrice La Stampa



Tipologia operazione

M&A



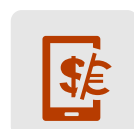
Socio di riferimento

Carlo Re



Controparte

Chiomenti



Valore (euro)

Confidenziale

Descrizione

Assistenza a Editrice La Stampa, titolare del quotidiano torinese La Stampa, nella fusione con Società Edizioni e Pubblicazioni editore de Il Secolo XIX della famiglia Perrone.



Cliente

Intesa San Paolo e altri azionisti



Tipologia operazione

M&A-Consulenza societaria



Socio di riferimento

Carlo Pedersoli



Controparte

**DLA Piper, Chiomenti, BonelliErede
Pappalardo, Gianni Origoni Grippe
Cappelli, Lombardi Molinari Segni**



Valore (euro)

560 milioni

Descrizione

Assistenza negli aspetti giuridici sulle responsabilità patrimoniali, la ristrutturazione del debito e la governance della “vecchia” Alitalia e della “nuova” Alitalia.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Pirelli Tyre, Fabbrica Italiana Lapis, F.I.L.A, Aeroporti Holding, Davide Campari Milano, Quadrivio, Groupe Alpha Private Equity, Seat Pagine Gialle.

SCARICA GRATIS

HR

E-BOOK 2015



By

legalcommunity

In partnership con

GRIMALDI STUDIO
LEGALE

Con il patrocinio di

AIDP
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER
LA DIREZIONE DEL PERSONALE
Gruppo Regionale Lombardia



Download PDF

Claudio Elestici, socio responsabile del gruppo corporate, ha avuto un ottimo riscontro dal mercato, collezionando commenti positivi dai clienti dello studio. A seguire, per il consenso ottenuto, i partner **Carlo Amari**, **Mario Colombaro**, **Piero Magri** e **Giuseppe Vaciago** (quest'ultimi due sono anche attivi nell'ambito del penale societario). Nel corso dell'anno, lo studio ha investito nella materia reclutando due nuovi partner. Si tratta di **Luigi Macioce** (che tra l'altro ha inaugurato presso lo studio torinese la practice "art law") e **Alessia Allegretti**, entrambi provenienti da Withers. Tra le operazioni, segnaliamo l'assistenza a Sigma Informatica nell'acquisizione del 100% del capitale sociale di EDP Sistemi Srl, operante nel settore della installazione e gestione di sistemi integrati per elaborazione dati.

Legenda

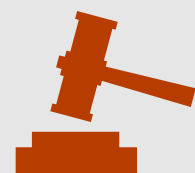
RATING STUDIO

Media directories



legalcommunity.it

C⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Se ti rivolgi a loro, hai la garanzia di un risultato di qualità. Buon rapporto qualità-prezzo».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

CLAUDIO ELESTICI

B

«Ha larga conoscenza di tutte le tematiche legali e contrattuali. Flessibile e veloce, è un ottimo avvocato, ha una buona interazione con il cliente».

CARLO AMARI

C

«Ha la capacità di risolvere ogni problema. È inoltre disponibile e reperibile».

MARIO COLOMBATTO

C

«Preciso, scrupoloso, sempre attento al rispetto di scadenze e tempistiche».

PIERO MAGRI, GIUSEPPE VACIAGO

C

«Avvocati di ottima qualità. Entrambi professionali, esperti e competenti».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



**Claudio
Elestici**

9

60%
Altri settori

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

15

6

40%
Corporate m&a

NOMI
PARTNER

Riccardo Rossotto, Claudio Elestici, Mario Ferrari, Paolo Grandi, Mario Colombatto, Luigi Macioce, Giuseppe Vaciago, Carlo Amari, Piero Magri, Alessia Allegretti, Anna Frumento, Alberto Caveri, Maria Cristina Breida, Maria Cristina Breida, Roberto Randazzo, Enrico Lambiase

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Luigi Macioce**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Withers**

Nome. **Alessia Allegretti**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Withers**

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

46

16

34,8%
Partner

30

65,2%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

6 · 13%



Partner dedicati

3 · 18,7%

NOMI PARTNER

Riccardo Rossotto, Claudio Elestici,
Mario Colombatto

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

8 · 17,4%



Partner dedicati

4 · 25%

NOMI PARTNER

Claudio Elestici, Mario Colombatto,
Carlo Amari, Paolo Grandi

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

8 · 17,4%



Partner dedicati

3 · 18,7%

NOMI PARTNER

Alberto Caveri, Maria Cristina Breida,
Enrico Lambiase

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

14 · 30%



Partner dedicati

4 · 25%

NOMI PARTNER

Riccardo Rossotto, Mario Ferrari,
Paolo Grandi, Claudio Elestici

M&A

C



Team dedicato

14 · 30%



Partner dedicati

4 · 25%

NOMI PARTNER

Riccardo Rossotto, Mario Ferrari,
Paolo Grandi, Claudio Elestici



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Xenon Private Equity



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Claudio Elestici



Controparte
Colombo Giovanni Srl e altri



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisizione del 100% del capitale sociale della società C. e G. Srl, operante nel mercato della produzione e del commercio di macchine industriali.



Cliente
Sigma Informatica Spa



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Mario Colombatto



Controparte
Mietto - Cardin



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del 100% del capitale sociale della società EDP Sistemi Srl, operante nel mercato della installazione e gestione sistemi integrati per elaborazione dati.



Cliente
Sporting Village Novara



Tipologia operazione
Contenzioso



Socio di riferimento
Mario Colombatto



Controparte
Comune di Novara



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Contenzioso arbitrale tra la Sporting Village e il Comune di Novara avente ad oggetto l'esecuzione di una convenzione per l'affidamento in concessione della progettazione di un complesso sportivo polivalente.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Gadeca Srl, F.I.S.I. Ltd. & Co. KG, Pio Albergo Trivulzio, BMS Progetti.

Nel corso del 2014, la law firm di matrice tedesca ha marcato il suo nome nel mercato corporate m&a italiano a seguito dell'acquisizione dell'ufficio milanese della boutique BLF, capitanata dal senior partner **Daniele Bonvicini**, e composta dal socio **Alessandro Borelli** e dagli associate **Giuliana Durand** e **Riccardo Sismondi**. L'ingresso di un maestro del settore

“Rödl & Partner: profilo internazionale con 102 sedi in 46 paesi e assistenza multidisciplinare per operazioni di M&A in Italia e nel mondo.”

Rödl & Partner

come Bonvicini (al quale sono rivolti la maggior parte dei commenti dei clienti) ha messo sotto i riflettori lo studio che, oltre all'ampio consenso di mercato, ha anche intercettato mandati importanti e strategici per il comparto.

Legenda

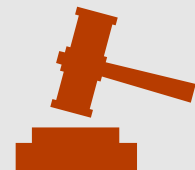
RATING STUDIO

Media directories



legalcommunity.it

B⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Ottimo studio a livello amministrativo e ottimo il rapporto qualità-prezzo».

«Lo studio ha una qualità di primo piano».

CONTATTI

Largo G. Donegani, 2 • 20121 Milano
Tel. +39.02.6328841 • Fax: +39.02.63288420
info@roedl.it • www.roedl.com/it
Referenti: Avv.ti Stefan Brandes e Daniele Bonvicini

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

DANIELE BONVICINI

A

«È un punto di riferimento importante. Ha capacità negoziali, competenze tecniche, sa interpretare come si muove il deal, ha grande esperienza».

«Si occupa personalmente di tutto. Non delega mai il lavoro. Dà il sangue nell'operazione».

ALESSANDRA MARI

B

«Sono molto soddisfatto: è professionale, competente e business oriented».

ALESSANDRO BORELLI

C

«Ho avuto un'ottima esperienza con questo studio, in particolare con l'avvocato Borelli».

VALENTINA GARIBOLDI

C

«Ha approccio pratico e diretto. Brava nel risolvere i problemi».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Antonella Bisestile

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

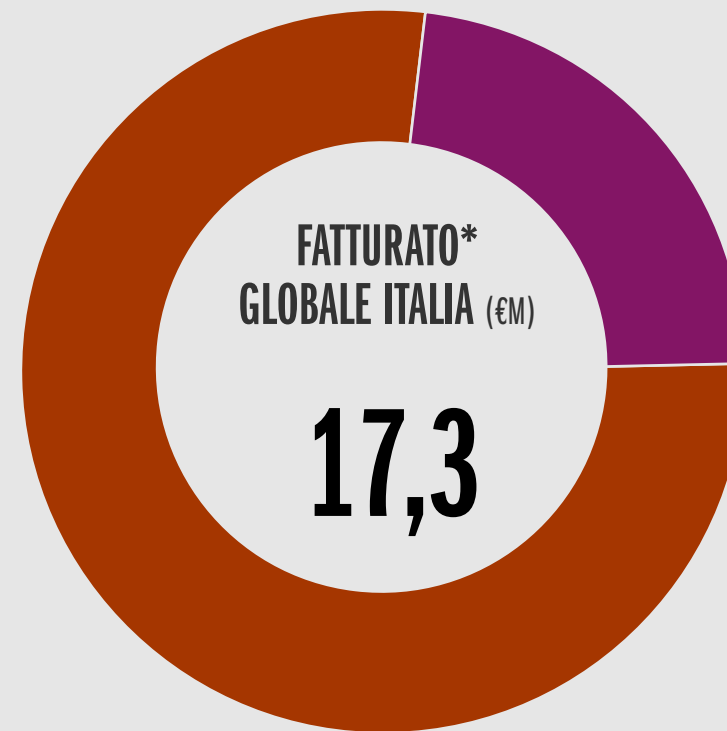
CAPO DIPARTIMENTO



Stefan Brandes,
Daniele Bonvicini (in foto)

13,3

77%
Altri settori



4

23%
Corporate m&a

NOMI
PARTNER

Stefan Brandes, Massimiliano Perletti, Paolo Peroni, Daniele Bonvicini, Alessandro Borelli, Eugenio Bettella, Svenja Bartels, Roberto Pera, Alessandra Mari, Thomas Giuliani

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

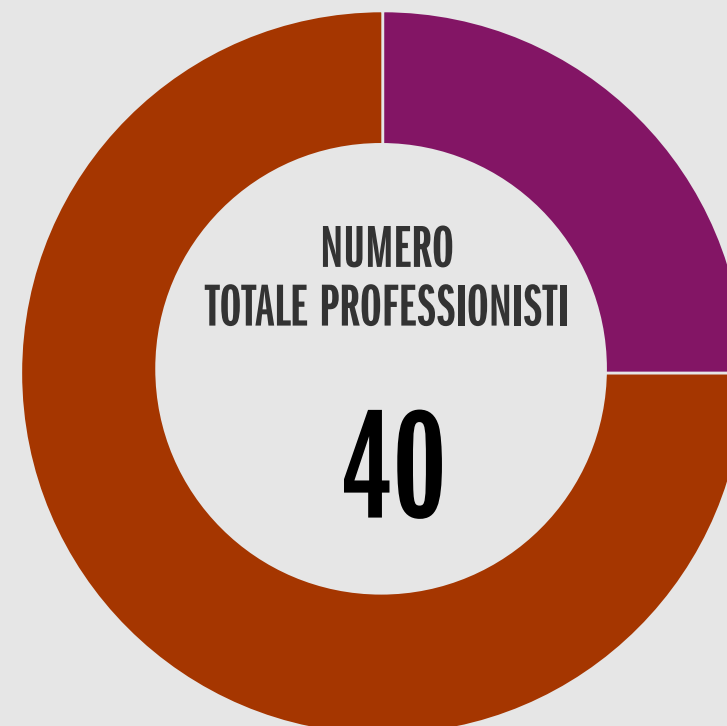
4

Nome. **Daniele Bonvicini**
Carica. **Partner**
Provenienza. **BLF**

Nome. **Giuliana Durand**
Carica. **Associate**
Provenienza. **BLF**

Nome. **Alessandro Borelli**
Carica. **Partner**
Provenienza. **BLF**

Nome. **Riccardo Sismondi**
Carica. **Senior Associate**
Provenienza. **BLF**



10

25%
Partner

30

75%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

5 · 12,5%



Partner dedicati

1 · 10%

NOMI PARTNER

Paolo Peroni

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

8 · 20%



Partner dedicati

3 · 30%

NOMI PARTNER

Paolo Peroni, Alessandro Borelli, Daniele Bonvicini

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

12 · 30%



Partner dedicati

3 · 30%

NOMI PARTNER

Massimiliano Perletti, Eugenio Bettella, Roberto Pera

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

25 · 62,5%



Partner dedicati

8 · 80%

NOMI PARTNER

Stefan Brandes, Daniele Bonvicini, Alessandro Borelli, Paolo Peroni, Roberto Pera, Massimiliano Perletti, Eugenio Bettella, Svenja Bartels

M&A

A



Team dedicato

40 · 100%



Partner dedicati

10 · 100%

NOMI PARTNER

Si veda box a destra

NOMI PARTNER

Stefan Brandes, Massimiliano Perletti, Paolo Peroni, Daniele Bonvicini, Alessandro Borelli, Eugenio Bettella, Svenja Bartels, Roberto Pera, Alessandra Mari, Thomas Giuliani

* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Fratelli Averna



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Daniele Bonvicini



Controparte
Pedersoli con gli acquirenti



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in relazione alla vendita del 100% della società a Campari.



Cliente
McFit Fitness GmbH



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Stefan Brandes



Controparte
Happy Fit S.r.l.



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito all'acquisizione di Happy Fit Srl.



Cliente
Tieffe



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Daniele Bonvicini



Controparte
La Torre Morgese Cesàro Rio con Mandarin Capital



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in relazione alla vendita dell'intero capitale sociale a Mandarin Capital Partners.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Società italiane e internazionali attive in diversi settori merceologici.

Due clienti hanno dichiarato di aver ingaggiato lo studio dopo aver incontrato **Enrico Sisti** come controparte. È stato il professionista più apprezzato e segnalato dai clienti, collezionando numerosi commenti che non lasciano spazio a dubbi sulla sua qualità tecnica e professionale. Anche **Lorenzo Conti**, esperto di contenzioso e arbitrati, e l'associate **Andrea Pocci** hanno ricevuto buoni feedback. Il team corporate conta 13 professionisti, di cui 3 partner (oltre a Sisti, al timone del team, anche **Sara Biglieri** e **Maddalena Palladino**), ed è attivo in tutte le specializzazioni del mercato societario/commerciale. Tra le operazioni, l'assistenza a Accenture nella vendita del ramo d'azienda, comprensivo di circa 300 dipendenti, impiegato nell'attività di "contact center", a una società parte del gruppo British Telecom.

Legenda

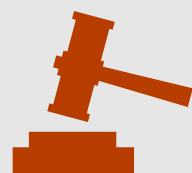
RATING STUDIO

Media directories



legalcommunity.it

B



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Excellent quality. They are responsive at all times (including evenings, weekends) and proactive (suggesting or recommending courses of action which they believe will produce the best results for my company). They are very commercial, weighing up risk and reward very effectively. Their team is very good at building and maintaining positive relationships with their stakeholders, even if giving difficult messages. Technically excellent in m&a. Combined with being commercial, and understanding the local market. My colleagues in Italy unanimously recommended them».

«Uno dei migliori studi in termini di qualità del lavoro. C'è capacità di intendere il business con un taglio pragmatico e capacità di supportarci con velocità di intervento».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

LORENZO CONTI

B

«Pragmatico, tecnico, veloce e attento. È inoltre sempre disponibile, anche nei week end. Esperto nel contenzioso».

ENRICO SISTI

B

«Sisti has high skills for negotiation, responsiveness and availability, highly reliable».

«Lo abbiamo scelto dopo averlo avuto come controparte. È molto preparato, è uno dei più grandi coach in fatto di private equity. È sempre presente».

ANDREA POCCHI

C

«Pocci è molto bravo, preciso, super responsive. Ottimo professionista».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

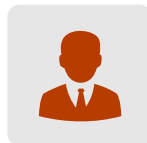


CAPO DIPARTIMENTO



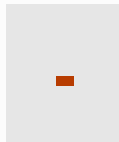
**Enrico
Sisti**

NOMI PARTNER



Sara Biglieri, Maddalena Palladino,
Enrico Sisti

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO



-



3
23%
Partner



10
77%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

13 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Sara Biglieri, Maddalena Palladino, Enrico Sisti

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

13 · 100%



Partner dedicati

2 · 66,7%

NOMI PARTNER

Sara Biglieri, Enrico Sisti

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

13 · 100%



Partner dedicati

3 · 100% + 1

NOMI PARTNER

Sara Biglieri, Maddalena Palladino, Enrico Sisti
+ Lorenzo Conti (dal dipartimento litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

A



Team dedicato

13 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Sara Biglieri, Maddalena Palladino, Enrico Sisti

M&A

B



Team dedicato

13 · 100%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Sara Biglieri, Maddalena Palladino, Enrico Sisti



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

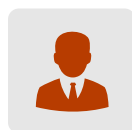
CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Imi Fondi Chiusi SGR



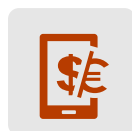
Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Enrico Sisti



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella riorganizzazione e uscita dal gruppo HCI, attivo nel settore sanitario e nella gestione di cliniche, comprensivo dei patti parasociali.



Cliente
Accenture



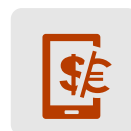
Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Enrico Sisti



Controparte
British Telecom



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

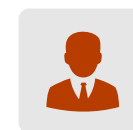
Assistenza nella vendita del ramo d'azienda, comprensivo di circa 300 dipendenti, impiegato nell'attività di "contact center", a una società parte del gruppo British Telecom.



Cliente
Genus



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Enrico Sisti



Controparte
PIC Italia S



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del 50% del pacchetto azionario dell'azienda italiana PIC Italia S, inclusi i patti parasociali.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Beijer Ref, Philip Morris e azionisti privati.

Il team corporate della boutique milanese conta 20 professionisti, di cui 6 partner. **Luigi Santa Maria**, **Mario Santa Maria** e **Carlo Scaglioni** sono quelli più segnalati e apprezzati dai clienti. Nel periodo di riferimento, il gruppo (attivo e specializzato in tutte le aree connesse al diritto societario) ha visto l'ingresso di un nuovo socio, **Pietro Caliceti**, proveniente da Nctm e di un associate, **Jacopo Stasi**, ex Orrick. Uno dei clienti di fiducia dello studio è Bracco, assistito su tutti i fronti. Nell'ultimo anno il team ha seguito, tra l'altro, la nota società farmaceutica nella creazione di una partnership commerciale per il mercato sudamericano (Brasile, Argentina, Messico e altri paesi dell'America Latina) con **Gobbi Novag**, azienda chimica argentina.

Legenda

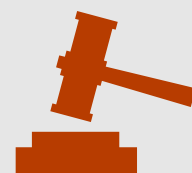
RATING STUDIO

Media directories

C⁺

legalcommunity.it

B



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Operato qualitativo molto buono, ottimi gli aspetti negoziali».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

LUIGI SANTA MARIA

B

«È l'avvocato con cui ci interfacciamo di più ultimamente. È una persona con una profonda conoscenza del nostro business, della natura dei prodotti e delle specifiche. Dal punto di vista professionale è preparato e disponibile. Con lui c'è un buon rapporto di fiducia».

MARIO SANTA MARIA

B

«Caratterialmente più accomodante (l'aspetto caratteriale molte volte può anche influenzare quello che pensa il cliente). Altrettanto professionale e preparato. Reattivo e tempestivo per le questioni strategiche e importanti».

«È il migliore sotto il profilo negoziale. Spinge quando c'è da spingere. È il top».

CARLO SCAGLIONI

C

«Avvocato di serie A».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Jacopo Frontali

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



Luigi Santa Maria (in foto),
Mario Santa Maria

NOMI
PARTNER

Luigi Santa Maria, Pietro Caliceti, Mario Santa Maria, Alessio Gerhart Ruvolo, Carlo Scaglioni, Francesca Torricelli

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

3

Nome. **Pietro Caliceti**
Carica. **Partner**
Provenienza. **NCTM**

Nome. **Jacopo Stasi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Orrick
Herrington & Sutcliffe**

Nome. **Serena Trella**
Carica. **Associate**
Provenienza. **NCTM**

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

-

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

20

6
30%
Partner

14
70%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

B



Team dedicato

10 · 50%



Partner dedicati

2 · 33,3%

NOMI PARTNER

Luigi Santa Maria, Pietro Caliceti

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

20 · 100%



Partner dedicati

5 · 83,3%

NOMI PARTNER

Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria, Carlo Scaglioni, Pietro Caliceti, Francesca Torricelli

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

20 · 100%



Partner dedicati

3 · 50% + 1

NOMI PARTNER

Alberto Santa Maria, Luigi Santa Maria, Francesca Torricelli + Claudio Biscaretti di Ruffia, Edoardo Gambaro, Alfredo Pentimalli (dai dipartimenti antitrust e litigation)

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

20 · 100%



Partner dedicati

6 · 100%

NOMI PARTNER

Alberto Santa Maria, Luigi Santa Maria, Pietro Caliceti, Mario Santa Maria, Carlo Scaglioni, Francesca Torricelli

M&A

B



Team dedicato

20 · 100%



Partner dedicati

6 · 100%

NOMI PARTNER

Alberto Santa Maria, Luigi Santa Maria, Pietro Caliceti, Mario Santa Maria, Carlo Scaglioni, Francesca Torricelli



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Nomad Holdings



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Mario Santa Maria



Controparte
Skadden Arps, Clifford Chance



Valore (euro)
2,6 miliardi

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione di CSI-Compagnia Surgelati Italiana Spa, società titolare del marchio Findus, dal Fondo di private equity britannico Permira.



Cliente
Gruppo Fontana



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Luigi Santa Maria, Mario Santa Maria



Controparte
Paul Hastings



Valore (euro)
500 milioni

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione, attraverso la controllata americana Fontana America Inc., dalla società statunitense Platinum Equity LLC di Acument Global Technologies Inc.



Cliente
Bracco



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Luigi Santa Maria



Controparte
Eisai



Valore (euro)
500 milioni

Descrizione

Assistenza nella negoziazione e nell'estensione dell'accordo di joint venture con Eisai, con particolare riferimento alla produzione, alla distribuzione e alla vendita di prodotti Bracco in Giappone, alla produzione e alla vendita di prodotti Eisai in Italia.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Finiper, Cfo Sim, Platform Acquisition Holdings, Selmat, Ligestra Ex Alumix, Efim, Suissegas, A2A, Sonepar Italia, Champagne Laurent Perrier.

Lo studio si è distinto nel corso del 2014 e nel primo trimestre del 2015 per l'attività di rilievo svolta nel corporate real estate. È stato infatti protagonista di alcune delle operazioni più importanti per valore economico e strategico del settore. Tra queste, il passaggio di Porta Nuova al fondo del Qatar Qia, dove il team guidato da **Domenico Fanuele**, ha seguito il fondo degli emiri. Come anche l'assistenza a Blackstone per l'acquisto di tre immobili in centro a Milano. Sul fronte societario, invece, lo studio ha assistito la società cinese Ocean Gold Global nell'entrata nel capitale sociale di Giochi Preziosi con una quota pari al 49%. I professionisti più segnalati e apprezzati dal mercato sono stati i soci Domenico Fanuele e **Fabio Fauceglia** e il counsel **Emanuele Trucco**.

Legenda

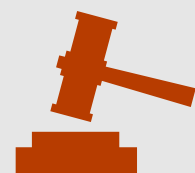
RATING STUDIO

Media directories

C⁺

legalcommunity.it

B



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Completezza dell'offerta di servizi, possibilità di gestire transazioni internazionali di ogni livello. Lo studio vanta notorietà e credibilità».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

DOMENICO FANUELE

A

«Pragmatico, esperto, disponibile e reperibile». È stato tra i più segnalati e apprezzati per la sua competenza nel corporate real estate.

FABIO FAUCEGLIA

B

Segnalato e stimato dalla controparte e da osservatori del mercato.

EMANUELE TRUCCO

B

«Reattivo, capacità di mobilitare la struttura interna della firm».

Oltre a **Andrea Accornero**, il cui nome è noto e stimato, soprattutto dagli operatori di private equity, il mercato ha messo in luce anche il managing associate **Carmin**e **Gravina**, apprezzato (tra l'altro) per le capacità di interpretazione e comprensione del business. Il team corporate è composto da 23 professionisti, di cui 3 partner: Accornero, **Daniela Sabelli** e **Andrea Sparano**. Mentre, nel contenzioso societario operano il socio **Francesco Maruffi** e gli of counsel **Cristina Pagni** e **Giorgio Grasso**. Tra le operazioni, segnaliamo l'assistenza al fondo europeo Charterhouse nell'acquisizione del controllo (80%) di Nuova Castelli, principale esportatore italiano di Parmigiano Reggiano. Il deal riguarda il business dei formaggi, che da solo è stato valutato circa 350 milioni di euro.

Legenda

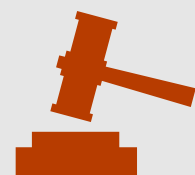
RATING STUDIO

Media directories

C⁻

legalcommunity.it

B⁻



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«C'è soddisfazione, la partnership è proficua. Sono tempestivi e sempre disponibili, anche nei week end. Il rapporto qualità prezzo è soddisfacente. Sono stati molto attenti a non eccedere nei costi».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

ANDREA ACCORNERO

A

«Ha competenza, reputazione e seniority. Offre ottimo supporto nella fase negoziale. Il suo livello tecnico è di massimo qualità».

CARMINE GRAVINA

C

«Si è dimostrato molto vicino al business, ha dato buona prova di interpretazione delle nostre esigenze e di quelle delle altre parti. Ci ha aiutato molto a bilanciare i nostri interessi senza perdere di vista quelli degli altri. Buona comprensione delle clausole. È molto resiliente. Ha grande flessibilità e resistenza».

ALTRI PROFESSIONISTI SEGNALATI DAL MERCATO

Daniela Sabelli, Andrea Sparano

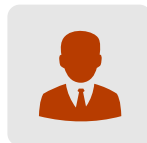
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



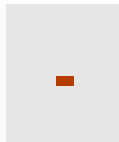
CAPO DIPARTIMENTO



**Andrea
Accornero**

NOMI
PARTNER

Andrea Accornero, Daniela Sabelli,
Andrea Sparano

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

20

Non è stato
possibile stimare
il fatturato
corporate m&a

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

23

3

13%
Partner

20

87%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

3 · 13 %



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Daniela Sabelli

PRIVATE EQUITY

A



Team dedicato

15 · 65,2%



Partner dedicati

1 · 33,3%

NOMI PARTNER

Andrea Accornero

CONTENZIOSO / ARBITRATI

C



Team dedicato

8 (dal dipartimento litigation)



Partner dedicati

1 + 2 of counsel

NOMI PARTNER

Francesco Maruffi
+ Cristina Pagni, Giorgio Grasso (of counsel)

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

12 · 52,1%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Andrea Accornero, Daniela Sabelli,
Andrea Sparano

M&A

B



Team dedicato

12 · 52,1%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Andrea Accornero, Daniela Sabelli,
Andrea Sparano



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Charterhouse Capital Partners



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Andrea Accornero



Controparte
Baker & McKenzie, Legance



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del controllo (80%) di Nuova Castelli, principale esportatore italiano di Parmigiano Reggiano.



Cliente
Famiglia Fontana



Tipologia operazione
M&A



Soci di riferimento
Daniela Sabelli, Gianmaria Fontanin Coletti



Controparte
Gianni Origoni Grippio Castelli, Orrick



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nella vendita al gruppo cinese Bright Food di una partecipazione di maggioranza del gruppo oleario toscano Salov, proprietario dei marchi Sagra e Filippo Berio.



Cliente
Bruno Magli



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Andrea Sparano



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza alla società in concordato preventivo nella ristrutturazione e nella procedura di gara per la vendita dei propri marchi e IP rights.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Wise SGR e numerose società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.

Nata nel 2013, per mano di **Romina Guglielmetti** (ex Santa Maria), la boutique milanese è considerata da una parte del mercato (composta soprattutto da autorevoli professionisti attivi nella materia) una realtà emergente del panorama corporate italiano. Il team, attivo prevalentemente nell'ambito della consulenza societaria, è composto da 3 professionisti: oltre a Guglielmetti, il socio **Carlo Riganti** e il trainee **Alberto Mozzi**. Tra le operazioni, segnaliamo l'assistenza a Go Internet, società quotata all'Aim Italia di Borsa Italiana, attiva nel settore dell'internet mobile 4G, nella conclusione con il colosso cinese Huawei di un accordo commerciale del valore massimo di 10 milioni di dollari in quattro anni per la fornitura di Base Stations Lte.

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

ROMINA GUGLIELMETTI

B

«Professionale, precisa, tecnica. Disponibile, rintracciabile e collaborativa».

Legenda

RATING STUDIO

Media directories



legalcommunity.it

C



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

La consulenza societaria è il core business dell'attività del team.



DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



Romina
Guglielmetti

NOMI
PARTNER



Romina Guglielmetti, Carlo Riganti

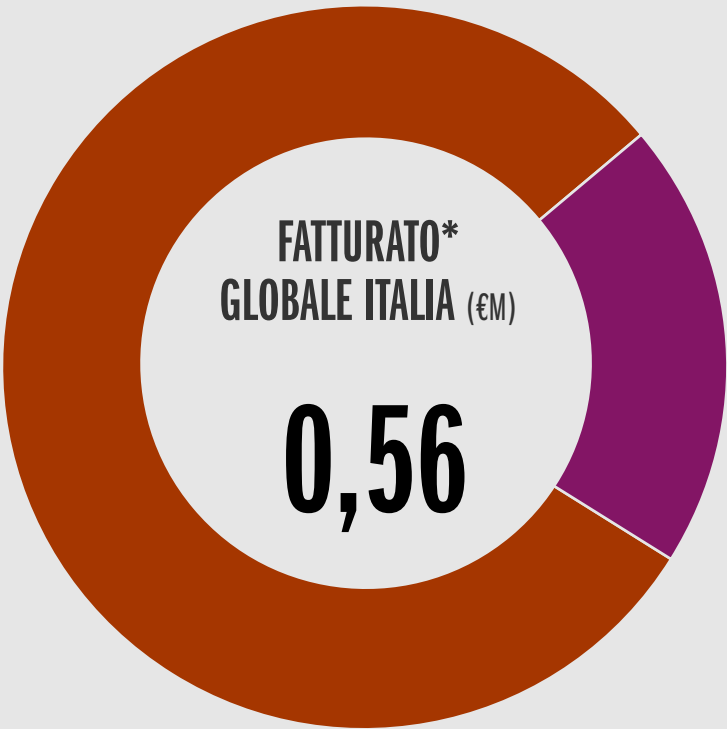
INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Alberto Mozzi**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **Studio Legale Discepolo**

0,11

20%
Altri settori

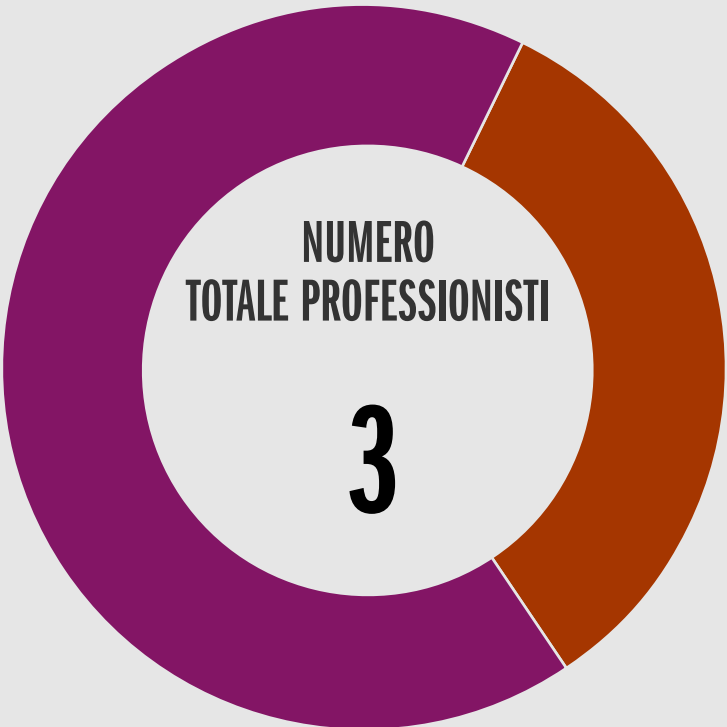


0,45

80%
Corporate m&a

2

66,7%
Partner



1

33%
trainee

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

3 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Romina Guglielmetti, Carlo Riganti

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

2 · 66,7%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Romina Guglielmetti, Carlo Riganti

CONTENZIOSO / ARBITRATI

-



Team dedicato

3 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Romina Guglielmetti, Carlo Riganti

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

3 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Romina Guglielmetti, Carlo Riganti

M&A

C



Team dedicato

3 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Romina Guglielmetti, Carlo Riganti



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

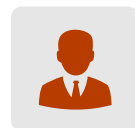
CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Banca Farmafactoring



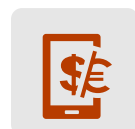
Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Romina Guglielmetti



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

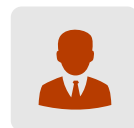
Revisione dell'assetto di corporate governance ai fini dell'adeguamento alle "Nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le Banche".



Cliente
Go Internet



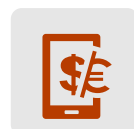
Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Carlo Riganti



Controparte
Huawei Spa



Valore (euro)
10 milioni di dollari

Descrizione

Accordo commerciale del valore di massimo 10 milioni di dollari in quattro anni per la fornitura di base stations LTE.



Cliente
LVenture Group



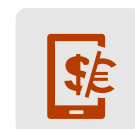
Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Romina Guglielmetti



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

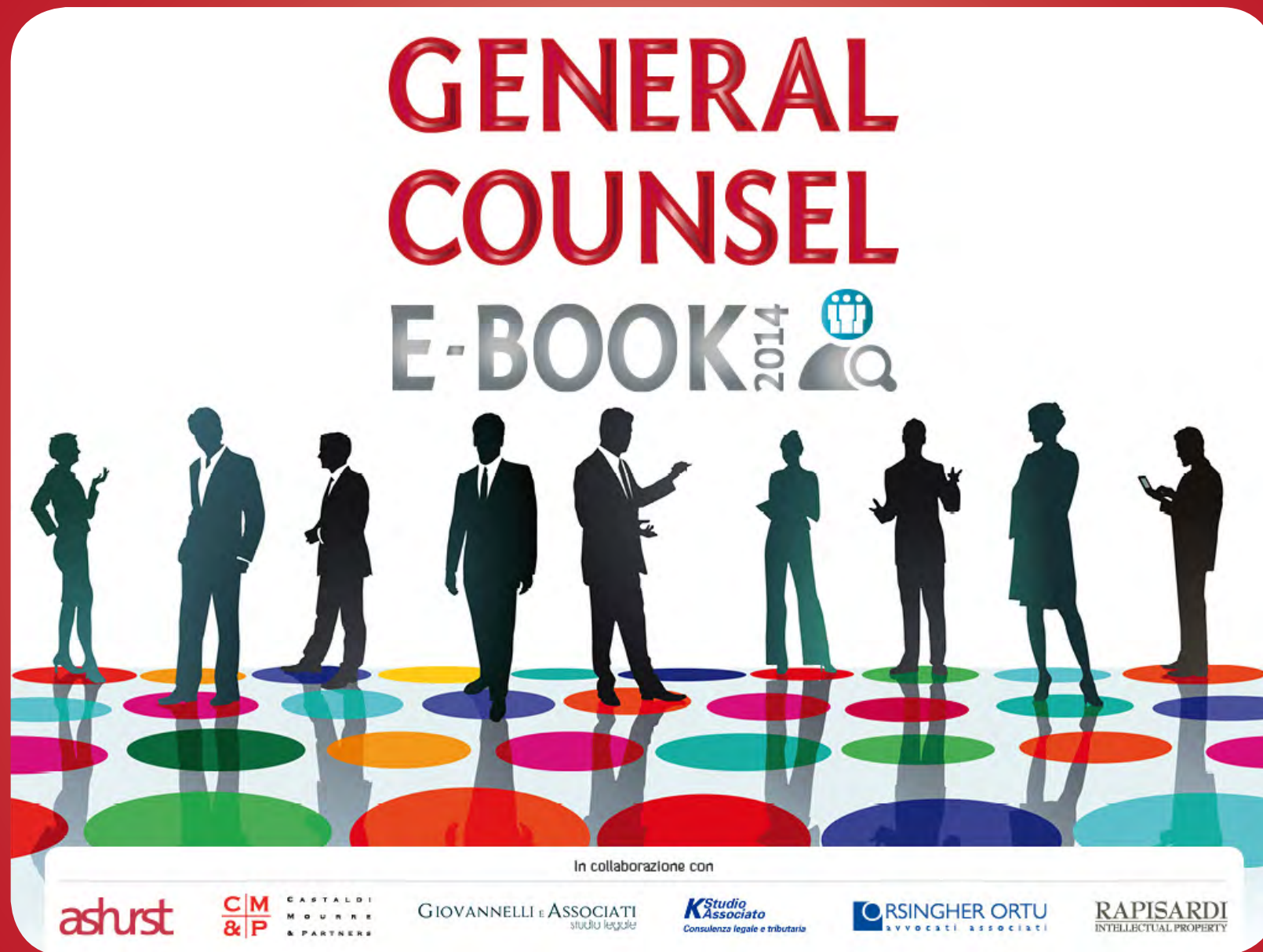
Descrizione

Assistenza nell'ambito di una operazione di aumento di capitale.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Società nazionali e internazionali attive in diversi settori merceologici.

SCARICA GRATIS



Available on the
App Store



GET IT ON
Google play



Download PDF

Il dipartimento corporate della boutique fondata da **Luca Ponti** conta 8 professionisti, di cui 5 associate e 3 partner (oltre a Ponti, anche **Paolo Panella** e **Francesca Spadetto**) e ha un fatturato di circa 2 milioni che rappresenta il 60% del giro d'affari complessivo dello studio. Il core business dell'attività è rivolto soprattutto alla consulenza societaria, al contenzioso e anche al penale societario, materia di cui si occupa esclusivamente il name partner. Tra le operazioni, segnaliamo l'assistenza a Assicom nell'ambito della consulenza societaria finalizzata all'aggregazione della società nel gruppo Tecnoinvestimenti. Si è trattato di un'operazione piuttosto complessa dove per il socio di riferimento è stato negoziato un directory agreement che ne salvaguarda il ruolo e l'eventuale buona uscita.

Legenda

RATING STUDIO

Media directories



legalcommunity.it

C



Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

LUCA PONTI

B

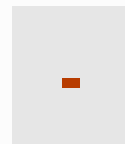
Il professionista inizia ad emergere nel mercato nazionale. Riceve segnalazioni e giudizi positivi per la sua attività nell'ambito del contenzioso e del penale societario.



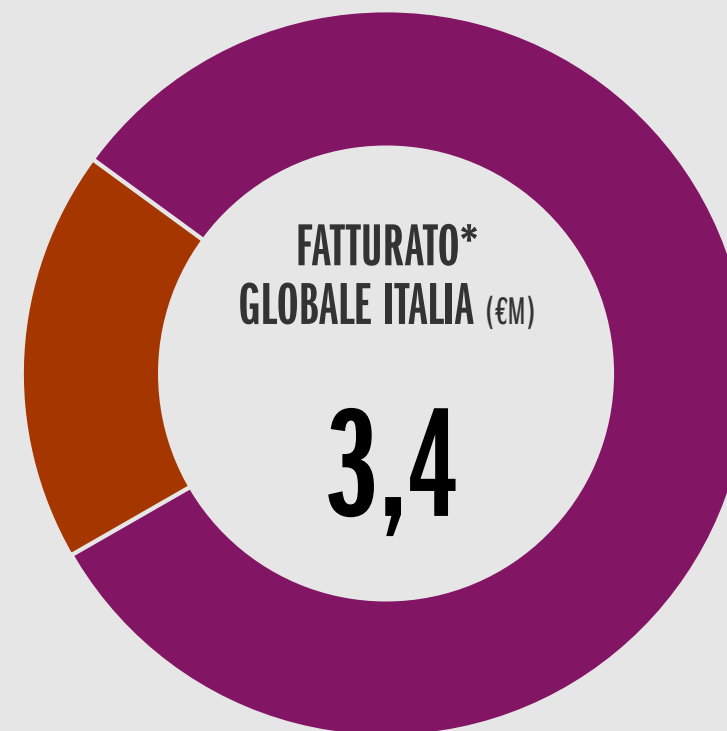
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO

Luca
PontiNOMI
PARTNERLuca Ponti, Paolo Panella, Francesca
SpadettoINGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-

1,4
40%
Altri settori2
60%
Corporate m&a3
37,5%
Partner5
62,5%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

3 · 37,5%



Partner dedicati

2 · 66,7%

NOMI PARTNER

Luca Ponti, Paolo Panella

PRIVATE EQUITY

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

4 · 50%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Luca Ponti, Paolo Panella, Francesca Spadetto

CONSULENZA SOCIETARIA

C



Team dedicato

3 · 37,5%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Luca Ponti, Paolo Panella, Francesca Spadetto

M&A

C



Team dedicato

3 · 37,5%



Partner dedicati

3 · 100%

NOMI PARTNER

Luca Ponti, Paolo Panella, Francesca Spadetto



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

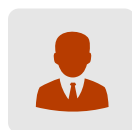
CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Assicom



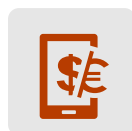
Tipologia operazione
Consulenza societaria



Soci di riferimento
Luca Ponti, Paolo Panella



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Consulenza societaria nell'ambito dell'aggregazione del gruppo Assicom nel gruppo Tecnoinvestimenti.



Cliente
Giuseppe Godina



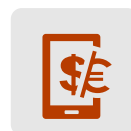
Tipologia operazione
Real estate / Consulenza societaria



Soci di riferimento
Luca Ponti, Paolo Panella



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

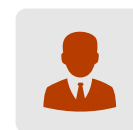
Operazione di real estate svolta a livello societario per convertire un'attività commerciale in attività immobiliare di affidamento in gestione dei reparti commerciali.



Cliente
Matermacc



Tipologia operazione
Contenzioso / arbitrati



Soci di riferimento
Luca Ponti, Paolo Panella



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza in merito a un contenzioso con il socio di minoranza che ostacolava la vendita a terzi del pacchetto di maggioranza della società.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Società nazionali e internazionali attive in diversi settori merceologici.

Il team corporate di WFW colleziona commenti positivi dai propri clienti. Tra questi alcuni noti operatori del mondo energy, settore che rappresenta una delle practice di punta dello studio. L'avvocato più segnalato e apprezzato è stato **Eugenio Tranchino**, al timone del gruppo. A seguire la socia **Tiziana Manenti** e l'avvocato **Furio Samuele**. Il team, attivo su tutti i fronti della materia societaria, conta in totale 7 professionisti. A questi si aggiunge il partner **Elvezio Santarelli** dal dipartimento litigation, operativo anche nel penale societario. Tra le operazioni, segnaliamo l'assistenza a Humphrey Julian Nokes nell'acquisizione del 35,33% del capitale sociale di Principia S.G.R. da Maz&Cos Venture Srl.

Legenda

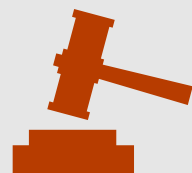
RATING STUDIO

Media directories



legalcommunity.it

C⁺



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

«Ottimo studio e ottimi avvocati: veloci, preparati, attenti e problem solving».

«Non sono avvocati che vogliono sottolineare la propria bravura in ogni occasione, ma sono solo intenzionati a supportare il cliente».

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

EUGENIO TRANCHINO

B

«Proattivo, facilitatore di business, trova sempre nuove opportunità».

«Tempestivo, preparato, commerciale, attento a livello contrattuale».

TIZIANA MANENTI

C

«Molto brava tecnicamente. Pratica, orientata alla conclusione del deal».

FURIO SAMUELE

C

«Preparato e studioso».

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO

Eugenio
TranchinoNOMI
PARTNER

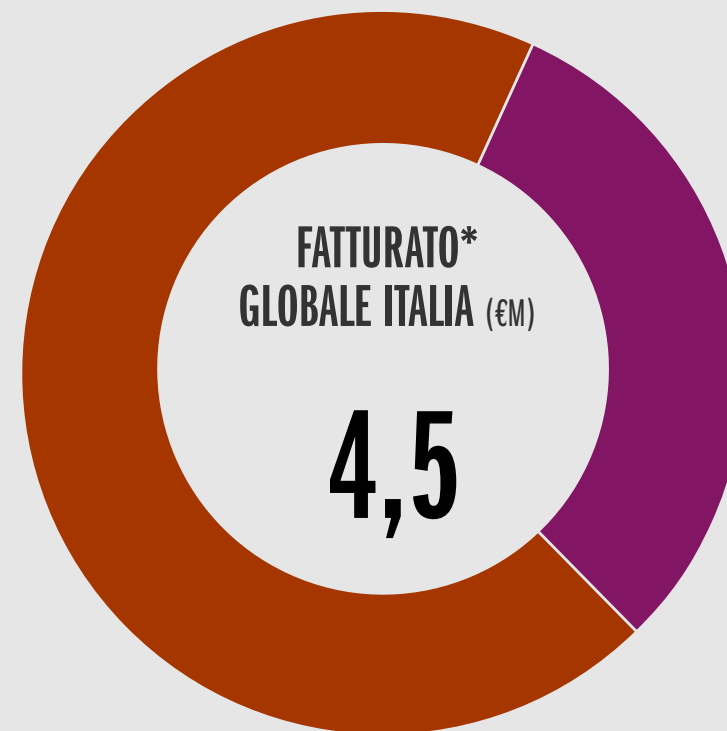
Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

-

-

3,1

69%
Altri settori

1,4

31%
Corporate m&a

2

28,6%
Partner

5

71,4%
Associate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



REAL ESTATE

C



Team dedicato

7 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti

PRIVATE EQUITY

C



Team dedicato

7 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti

CONTENZIOSO / ARBITRATI

B



Team dedicato

4 · 57,1%



Partner dedicati

2 · 100% + 1

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti + Elvezio Santarelli

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

7 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti

M&A

C



Team dedicato

7 · 100%



Partner dedicati

2 · 100%

NOMI PARTNER

Eugenio Tranchino, Tiziana Manenti



* I professionisti possono essere presenti e attivi in più aree di specializzazione.

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Sound Oil



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Socio di riferimento
Eugenio Tranchino, Joe Levin



Controparte
Chiomenti



Valore (euro)
7 milioni

Descrizione

Assistenza in relazione al finanziamento reserves based lending di importo pari a 7 milioni di euro destinato allo sfruttamento di giacimenti onshore di gas nel Comune di Nervesa.



Cliente
Humphrey Julian Nokes



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Eugenio Tranchino



Controparte
King & Wood Mallesons



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Assistenza nell'acquisizione del 35,33% del capitale sociale di Principia S.G.R. da Maz&Cos Venture Srl.



Cliente
Jiangsu Zongyi Co. Ltd



Tipologia operazione
Contenzioso / Arbitrati



Socio di riferimento
Elvezio Santarelli



Controparte
-



Valore (euro)
4 milioni

Descrizione

Assistenza in una procedura arbitrale davanti alla Camera Arbitrale di Milano nei confronti di una società italiana, in relazione alla violazione di un contratto di appalto.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Società nazionali e internazionali e gruppi di investitori attivi nel settore delle energie rinnovabili.

Il team corporate della law firm americana conta 28 professionisti, divisi in 3 partner (**Michael Immordino** - alla guida del dipartimento -, **Ferigo Foscari** e **Iacopo Canino**) e 25 associate. Foscari è il socio che ha ricevuto più segnalazioni e plausi dal mercato, in particolare da colleghi competitor che lo definiscono una «rising star» del settore. Non a caso il professionista compare nel best 20 degli avvocati con più operazioni di m&a chiuse nel corso del 2014, posizionandosi tra i primi dieci. In generale, lo studio in pochissimo tempo è divenuto un player importante nella penisola, sia in riferimento a operazioni nel mercato italiano, sia in operazioni con profili cross border. Tra le più significative, segnaliamo l'assistenza a Recipharm AB nell'acquisizione di Corvette Pharmaceutical Services Group, controllata in precedenza dal fondo Lbo Italia Investimenti (per un valore di 100 milioni), come anche la fusione per incorporazione di Aeroporto di Firenze in società Aeroporto Toscano Galileo Galilei Spa (per un valore di 300 milioni).

Legenda

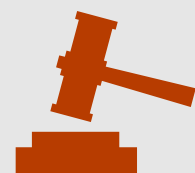
RATING STUDIO

Media directories

C

legalcommunity.it

B



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi
delle interviste
rivolte ai clienti

Punto di forza ed elemento distintivo dello studio è quello di essere in grado di offrire una consulenza a tutto tondo in diritto italiano, americano e inglese.

Legenda

Giudizio del mercato e rating sui professionisti

FERIGO FOSCARI

B

Segnalato da numerosi competitor, l'avvocato viene considerato da buona parte del mercato come un «astro nascente nel settore corporate m&a». È anche tra i più attivi del team.



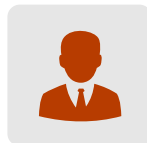
DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



CAPO DIPARTIMENTO



**Michael
Immordino**

NOMI
PARTNER

Michael Immordino, Ferigo Foscari,
Iacopo Canino

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Piero de Mattia**
Carica. **Senior Associate**
Provenienza. **Chiomenti**

FATTURATO*
GLOBALE ITALIA (€M)

-

NUMERO
TOTALE PROFESSIONISTI

28

3

10,7%
Partner

25

89,3%
Associate

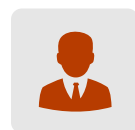
CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Recipharm AB



Tipologia operazione
M&A-Private equity



Socio di riferimento
Ferigo Foscari



Controparte
-



Valore (euro)
100 milioni

Descrizione

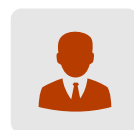
Assistenza nell'acquisizione di Corvette Pharmaceutical Services Group controllata in precedenza dal fondo Lbo Italia Investments.



Cliente
**Aeroporto di Firenze, Aeroporto
Toscano Galileo Galilei**



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Ferigo Foscari



Controparte
-



Valore (euro)
300 milioni

Descrizione

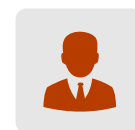
Assistenza in relazione alla fusione per incorporazione di Aeroporto di Firenze in società Aeroporto Toscano Galileo Galilei Spa.



Cliente
**I.M.A. Industria Macchine
Automatiche**



Tipologia operazione
Consulenza societaria



Soci di riferimento
Michael Immordino, Ferigo Foscari



Controparte
-



Valore (euro)
65 milioni

Descrizione

Assistenza nell'accordo di investimento con Lin Vermögensverwaltung GmbH per l'ingresso nel capitale sociale delle società del gruppo Oystar con una quota dell'80%.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni di Corporate M&A

Tengram Capital Partners, Atlantia, Primav Construções, Comércio, De' Longhi, Fondo Strategico Italiano.

* I mandati riportati sono stati selezionati sulla base dei valori delle operazioni, sulla complessità e l'importanza strategica delle stesse, per nomi dei clienti, innovazione e impatto mediatico.



È ora di **AGGIORNARSI**

Grafica • Web • Stampa • Pubblicità • Foto

info@kreita.com
www.kreita.com

KREITA
ne combiniamo di tutti i colori