

Strumenti del business

AGROALIMENTARE,
IL PEGNO NON POSSESSORIO:
UNA OPPORTUNITÀ
PER I FINANZIAMENTI
ALLE IMPRESE

Calici e pandette

MARGUERITE GUYOT
MILLESIME 2002,
TRAGUARDI E BOLLICINE

Le Tavole della Legge (delivery)

L'ESTRO DI UN GAZPACHO
DI FRAGOLE

CERETTO, TRE GENERAZIONI TRA VINO E NOCCIOLE

Tra i maggiori proprietari di vigneti del Piemonte, nel nome del cru il re delle Langhe Ceretto ha costruito un impero. Oltre alla ristorazione, la famiglia punta anche sulla nocciola, protagonista di un progetto artigianale dolciario.





LEGALCOMMUNITY
AWARDS

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

Corporate Awards	Milano, 20/07
Labour Awards	Milano, 17/09
Litigation Awards	New Date, Milano, 01/10
Marketing Awards	Milano, 26/10
Italian Awards	New Date, Roma, 08/07/2021

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week **Event Rescheduled** Milano, 7-11/06/2021



INHOUSECOMMUNITY AWARDS

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

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

INHOUSECOMMUNITYDAY
LCPUBLISHINGGROUP

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

Inhousecommunity Day Web Edition, 09/07



FOODCOMMUNITY
AWARDS

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

Save the Brand Web Edition, 14/07
Foodcommunity Awards Milano, 30/11

FINANCECOMMUNITY AWARDS

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

Financecommunity Awards Milano, 19/11

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

Corporate Music Contest	Event Rescheduled Milano, 09/06/2021
Sustainability Awards	Milano, 14/12

Iberian Lawyer

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

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



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

Energy & Infrastructure Awards Sao Paulo, 20/10

VOGLIA DI RINCOMINCIARE. MA COME?

di nicola di molfetta

A Avete presenti le promesse dei bambini colti con le mani nella marmellata e pronti a giurare qualsiasi cosa pur di scampare alla probabile punizione? Siamo nella fase 3 dell'emergenza coronavirus. E il dramma apocalittico che in molti preconizzavano nei giorni del lockdown più estremo, con teste fasciate senza nemmeno un graffio, sembra un (brutto) ricordo con cui sempre meno gente ha voglia di fare i conti.

Si diceva che l'esperienza del Covid-19 ci avrebbe reso tutti diversi. Migliori. In realtà, ne abbiamo parlato anche nella puntata di Complex andata online il 18 giugno scorso, per adesso i risultati di questo percorso di rigenerazione morale e professionale sono ancora invisibili. Piuttosto si hanno evidenze del contrario. Ma lasciamo stare.

“Ripartire” è l'imperativo che a Milano, la città che non si doveva fermare e che invece è stata costretta al blocco più drammatico, circola con maggiore insistenza.

L'emergenza comincia a essere meno percepita. Gli affari stanno tornando a girare. Gli studi legali a riaprire.

SIAMO SU TELEGRAM



LEGALCOMMUNITY
@LEGALCOMMUNITY_IT



FINANCECOMMUNITY
@FINANCECOMMUNITY_IT



INHOUSECOMMUNITY
@INHOUSECOMMUNITY_IT



FOODCOMMUNITY
@FOODCOMMUNITY_IT



LEGALCOMMUNITYCH
@LEGALCOMMUNITYCH_CH



È DISPONIBILE
UN NUOVO CANALE
PER OGNI TESTATA

ISCRIVITI
PER RICEVERE LE NOTIZIE
E RIMANERE
SEMPRE
AGGIORNATO!

Eppure, le stanze sono ancora piuttosto vuote. Gli ingressi sono contingentati. La prudenza è ancora tanta. La paura ancora non ha abbandonato chi, nelle settimane passate, è stato testimone della tragedia sanitaria che ha colpito la città, la regione e tutto il Paese.

Lo smart working e la prospettiva di una necessaria riorganizzazione del concetto di presenza fisica sul lavoro comincia già a essere visto con maggiore relativismo. «Restano a casa, anche perché è subentrata un po' di pigrizia».

La sensazione è che il fattore coronavirus, anziché diventare motore virtuoso di un processo di evoluzione, si stia riducendo a una variabile di mercato con cui si dovranno fare i conti nei prossimi mesi a prescindere dall'effettiva persistenza del suo impatto sanitario.

Lo stanno vedendo gli avvocati che nella gestione dei rapporti con i clienti sono costretti a tener conto del fattore epidemiologico quando devono preparare un preventivo o negoziare una parcella, come raccontiamo nel pezzo dedicato alla pressione tariffaria in questo numero di MAG.

Se ne accorgeranno tantissimi lavoratori, per l'esattezza 2,2 milioni di persone, che a fine anno saranno disoccupati, almeno secondo le previsioni elaborate dall'Istat.

La fine del blocco dei licenziamenti darà una gran mano al compimento di questa profezia.

«I lavoristi sono i primi che abbiamo richiamato in blocco», mi ha confidato una fonte in uno dei più grandi studi legali d'affari nazionali. Dopo l'estate assisteremo a una vera e propria sagra dei tagli. E in questo modo vedremo completarsi quel salasso che tante imprese si sono autoimposte, con l'aiuto degli ammortizzatori di Stato, per ordinare i conti e fare pulizia all'interno di organizzazioni che contagiate dalla pandemia si sono riscoperte quantomeno inefficienti.

La ripartenza sarà drammatica. E il dramma sarà (fatte le debite eccezioni) più che altro una costruzione scenica giustificata da qualche dato macroeconomico che, in circostanze come queste, diventa un alibi per le più ardite manovre di speculazione gestionale.

Il Pil calerà dell'8,3% (sempre l'istat) e il sistema economico si impegnerà a "gestire" la situazione: a prescindere, come avrebbe detto Totò. A prescindere dallo stato effettivo di salute delle aziende, a prescindere dalla ricchezza accumulata negli anni di crescita, a prescindere dalla effettiva ripartenza del proprio comparto così come dalla necessità di tornare alla normalità da ogni punto di vista.

E la domanda, a questo punto è una sola: questo mood contagierà anche le scelte gestionali delle giovani imprese che ancora chiamiamo studi legali? Staremo a vedere. 

LA RIPARTENZA
SARÀ DRAMMATICA.
E IL DRAMMA SARÀ
(FATTE LE DEBITE
ECCEZIONI) PIÙ
CHE ALTRO UNA
COSTRUZIONE
SCENICA
GIUSTIFICATA DA
QUALCHE DATO
MACROECONOMICO
CHE, IN
CIRCOSTANZE COME
QUESTE, DIVENTA
UN ALIBI PER LE PIÙ
ARDITE MANOVRE
DI SPECULAZIONE
GESTIONALE



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

ITALY Forty40 UNDER

25.06.2020 • ORE 19,30 • CASTELLO VISCONTEO

Piazza Giuseppe Perrucchetti, 3 • Cassano d'Adda (MI)

Lettera agli under 40

Durante gli ultimi quattro mesi il distanziamento fisico ha preso il sopravvento su ogni altra nostra necessità. Siamo però sempre "Animali Sociali".

In queste settimane ci siamo sentiti **LEGALCOMMUNITY** attraverso i webinar che abbiamo organizzato e stiamo organizzando, e attraverso le eccellenze che abbiamo premiato nelle nostre web edition di Awards interattive. **Primi web Awards** in Italia e nel mondo. Grazie alla vostra partecipazione ci siamo tutti dati un'opportunità, studi, clienti e noi, di essere **LEGALCOMMUNITY**.

Oggi ripartiamo per ricostruire. Ripartiamo dalla generazione di oggi e di domani. Da voi **UNDER 40**. E ripartiamo con un'imperdibile, suggestiva e storica **SERATA DI GALA**.

Per questo abbiamo scelto una location d'eccezione: **IL CASTELLO VISCONTEO** di Cassano d'Adda. Quel Castello che durante gli anni è stato il centro di lotte di potere per il dominio di Milano. Che ha visto soggiornare al suo interno il **GENIO DI LEONARDO DA VINCI**. **Che riconoscerà le eccellenze UNDER 40 durante i primi Forty under 40 italiani.**

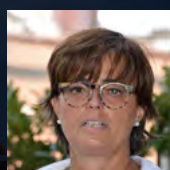
Per la prima volta.
Solo con **LEGALCOMMUNITY**.

Aldo Scaringella, Fondatore LC Publishing Group

#LcFortyUnder40 

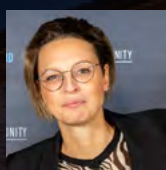
SCOPRI I FINALISTI

GIURIA



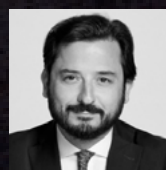
Elisabetta Bellomo

Senior Business Legal Counsel – Italy – Deutsche Post, DHL



Luna Bianchi

IP Counsel, Ermenegildo Zegna



Andrea Bonante

Corporate Affairs & Global Compliance Director, Moncler



Massimiliano Canelli

Responsabile Ufficio Investimenti Partecipativi, Intesa Sanpaolo



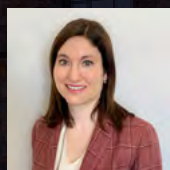
Alberto Carpani

Group General Counsel, Polynt-Reichhold Group



Letizia Gori

CFO, Missoni



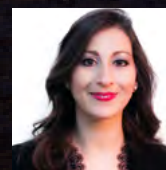
Laura Lazzarini

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



Giovanni Lombardi

General Counsel, illimity Bank



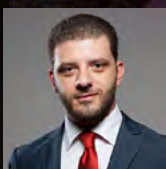
Tiziana Lombardo

Head of Legal and Corporate Affairs, Quest Partners Italia



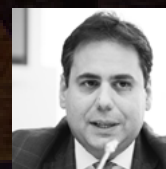
Elena Mauri

Group Legal Affairs & IP Director, Ermenegildo Zegna



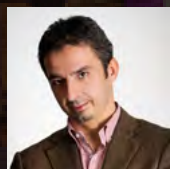
Dario Morelli

Head of Business & Legal Affairs, FremantleMedia Italia The Apartment



Jacques Moscianese

Responsabile Direzione Centrale Istituzionali Affairs Intesa Sanpaolo



Pietro Pacchione

Head of Project Development and Asset Management, Tages Capital SGR



Gianfranco Pignatone

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



Helena Ravasini

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

Tutta la serata sarà placée

19.30

Aperitivo

20.15

Premiazione

21.00

Cena



34 ESCLUSIVA **LEGAL TECH: LAVORO AL FUTURO**



114 FINANZA ALTERNATIVA **CROWDFUNDING VS COVID: FOLLA IN CAMPO PER LE IMPRESE**

30 **Nuove insegne** DR, una boutique votata alla dispute resolution

48 **Scenari** Avvocati, parcelle sotto pressione

52 **L'iniziativa** BonelliErede, una playlist anti-covid

92 **In prima linea** Piaggio: la difesa dei marchi passa per il legal

96 **Il dibattito** avvocati e pirateria, il caso Tolo Tolo



78 MOBILITÀ **TRASPORTI E FASE 3: LA NUOVA ERA**



142 FOOD BUSINESS **CERETTO, TRE GENERAZIONI TRA VINO E NOCCIOLE**

100 **Effetto Covid** Philip Morris: dalle sigarette elettroniche al disinfettante per le mani

III **Strategie** Dall'Italia un ponte con gli alternativi globali

122 **Scenari** Le pmi dell'Aim tengono l'impatto del Covid -19

128 **Webinar** Real estate, le opportunità dopo lo choc Covid-19

136 **Effetto Covid** Boom dell'e-commerce, non si torna indietro

**martedì
7 luglio 2020**

ore 17.00

CONVEGNO ON LINE

ITALIA STATO DI DIRITTO.



IL FUTURO DEL **PROCESSO PENALE** TRA NUOVE TECNOLOGIE E PRINCIPI COSTITUZIONALI.

LE PROPOSTE DI ITALIASTATODIRITTO.

www.italiastatodidiritto.it

C O P R O M O T O R E



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

Verranno rilasciati 2 crediti formativi
ai fini della formazione continua.

M E D I A P A R T N E R



LEGALCOMMUNITY

PER REGISTRARSI
E COLLEGARSI
USARE IL QR CODE
O CLICCARE
SUL LINK:



Saluti **Nicola Di Molfetta**

Direttore Legalcommunity e MAG, autore di Lex Machine

Eugenio Bruti Liberati

ITALIASTATODIDIRITTO.

Introduce **Guido Camera**

ITALIASTATODIDIRITTO.

Gian Domenico Caiazza

Presidente dell'Unione delle Camere Penali

Giuseppe Cascini

Membro del CSM

Claudio Castelli

Presidente della Corte di Appello di Brescia

Barbara Fabbrini

Capo dipartimento del Ministero della Giustizia

Vinicio Nardo

Presidente Ordine degli avvocati di Milano

Serena Quattrocolo

Professore di Diritto Processuale Penale

modera **Filippo Donati**

Membro del CSM

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_NP_MVxkJQ8aWZXjzAqzaLQ

- 12** **Agorà**
Giulio Napolitano diventa socio in Chiomenti
- 26** **Il barometro del mercato**
A tutta Borsa
- 46** **Legal tech garage**
Tecnologie legali e impatto sulle professioni
- 54** **Nessun limite alla...previdenza**
Quale futuro per la previdenza di oggi?
- 56** **Speciale Ip & Tmt Awards**
Legalcommunity Ip & Tmt Awards 2020. I vincitori
- 76** **Diverso sarà lei**
ChIPs sbarca in Italia
- 104** **Finanza e diritto... a parole**
Bond e scommesse sul futuro
- 106** **Corporate Leaders**
Livia Cevolini, tenacia e orientamento alle persone

- 110** **Follow the money**
La finanza si schiera contro il razzismo
- 126** **Obiettivo legalità**
Protocolli anti-Covid: quando un semplice audit salva da sanzioni salatissime
- 140** **Aaa... Cercasi**
La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it
- 150** **Strumenti del business**
Agroalimentare, il pegno non possessorio: una opportunità per i finanziamenti alle imprese
- 156** **Calici e pandette**
Marguerite Guyot Millesime 2002, traguardi e bollicine
- 158** **Le tavole della legge (delivery)**
L'estro di un gazpacho di fragole



N.144 | 22.06.2020

Registrazione Tribunale di Milano n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Capiservizio
ilaria.iacquinta@lcpublishinggroup.it
laura.morelli@lcpublishinggroup.it
con la collaborazione di
massimo.gaia@lcpublishinggroup.it
francesca.corradi@lcpublishinggroup.it
giuseppe.saleme@lcpublishinggroup.it

Video Production
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it

Centro ricerche
vito.varesano@lcpublishinggroup.it
vanessa.costa@lcpublishinggroup.it

Art direction
hicham@lcpublishinggroup.it • kreita.com

Design Team
roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it

Managing director
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

Coo
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

General Manager
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Communication & BD Manager
helene.thierry@lcpublishinggroup.it

Communication & BD Manager assistant
veronica.volpe@lcpublishinggroup.it

Digital marketing Manager
fulvia.rulli@lcpublishinggroup.it

Events Manager
francesca.daleo@lcpublishinggroup.it

Events coordinator
giulia.vella@lcpublishinggroup.it

Group sales director
diana.rio@lcpublishinggroup.it

Sales manager
alice.passarello@lcpublishinggroup.it

Sales account
carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it

Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it

Accounting department
marco.sciacchitano@lcpublishinggroup.it

Per informazioni
info@lcpublishinggroup.it

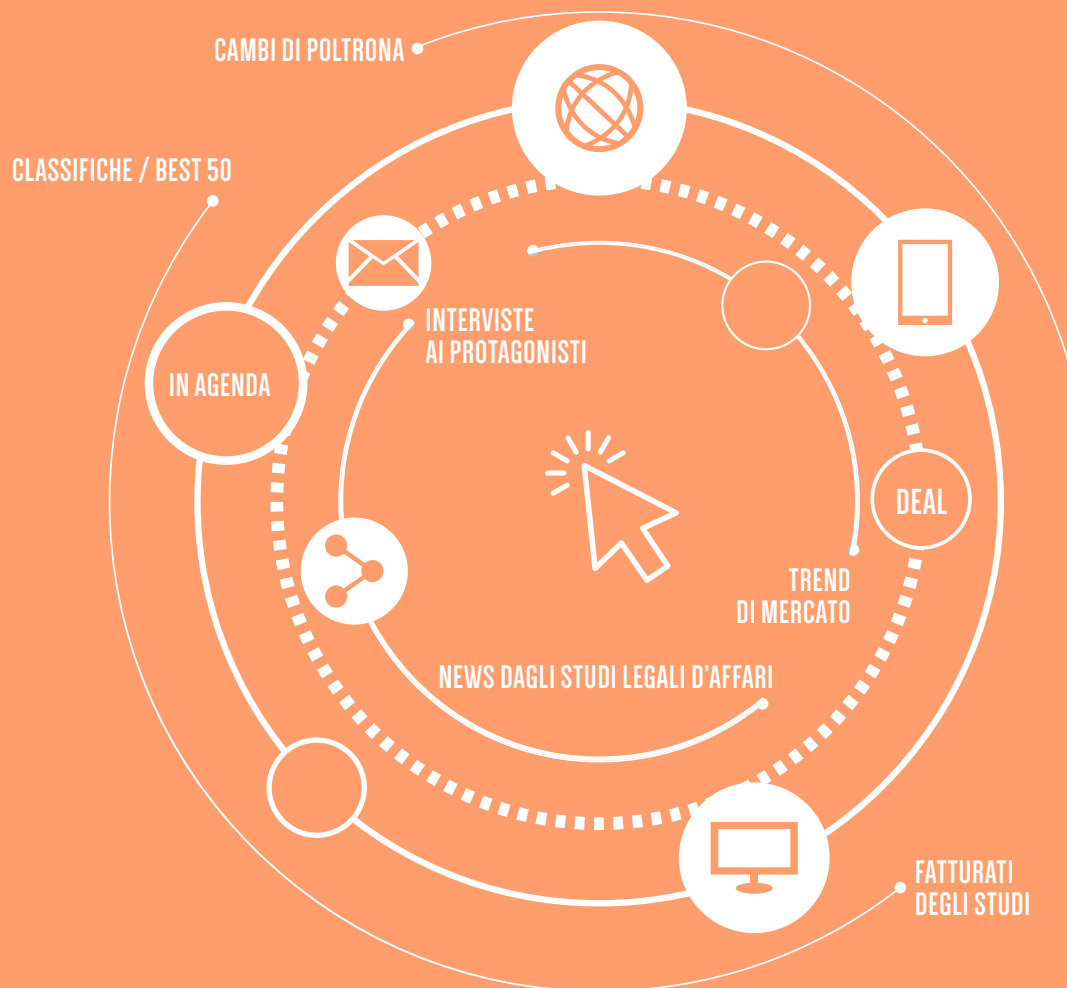
Hanno collaborato
alessio foderi, tommaso grotto, walter anedda, barabino & partners legal, paolo lanciani, stefano martinazzo, uomo senza loden

Editore
LC S.r.l. Via Morimondo, 26 - 20143 Milano
Tel. 02.84.24.38.70
www.lcpublishinggroup.it



LEGALCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.legalcommunity.it



NOMINE

Giulio Napolitano diventa socio in Chiomenti

L'assemblea soci di Chiomenti ha nominato **Giulio Napolitano** (foto) nuovo socio dello studio. Sin dal suo ingresso in Chiomenti, nel 2018, l'avvocato e professore ha contribuito al rinnovamento e alla crescita dell'organizzazione nella prospettiva multidisciplinare che sempre più caratterizza l'alto livello della professione forense, «apportando competenze di eccellenza nei campi del diritto amministrativo e del diritto pubblico dell'economia, con particolare riferimento ai settori dei mercati regolamentati, del controllo sugli investimenti esteri – golden power – dell'ordinamento delle società a partecipazione pubblica, dei contratti pubblici, dell'urbanistica, dei beni culturali e del diritto sportivo», afferma una nota dell'associazione. Napolitano è professore ordinario di diritto amministrativo presso il Dipartimento di Giurisprudenza dell'Università degli studi di Roma Tre, dove è titolare anche del corso in lingua inglese di Comparative Administrative Law. È anche membro del Governing Council dell'International Society of Public Law e del Board of Editors della European Review of Public Law.

RITORNI

Kairos, Zantoni rientra nel team di asset management

Francesco Zantoni torna nel gruppo Kairos, rientrando nel team di asset management di Kairos Partners Sgr, guidato da **Guido Maria Brera**.

Già responsabile di alcuni fondi azionari flessibili dal 2001 al 2012, Zantoni ritorna in Kairos dopo aver maturato alcune esperienze imprenditoriali nel settore della progettazione e costruzione di impianti per il settore oil&gas e power generation e della riassicurazione di rischi naturali legati al meteo.

Zantoni ha operato nel 2014 il buyout di Industrial Plants, società focalizzata sull'efficienza energetica e ambientale per il ciclo della combustione, dei sistemi di filtraggio e degli impianti di trattamento gas. Dal 2012 al 2015 è stato partner e responsabile dello sviluppo metodologia e sistemi di calcolo per il pricing di coperture assicurative weather in Satec e Meteotec, ora parte del gruppo Cattolica Assicurazioni.

Ex Bank of America NT&SA e Caboto Holding Sim, Zantoni ha lavorato nell'investment banking di Lehman Brothers International Sim.



PUBLISHING GROUP
LC

IL VOSTRO PODCAST, LA VOSTRA VOCE

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

ASCOLTA LE PUNTATE ►



Per informazioni: alice.passarello@lcpublishinggroup.it • +39 342 7449822



SCENARI

Matteo Catenacci entra in Eversheds Sutherland

Eversheds Sutherland Italia rafforza il proprio dipartimento Banking & Finance con l'ingresso dell'avvocato **Matteo Catenacci** (foto) che si occuperà di Financial Services. L'avvocato Catenacci proviene da Fivelex dove era entrato nel 2014 come senior associate e ha maturato un percorso di crescita professionale che lo ha portato nel 2019 alla nomina di partner. Vanta una consolidata esperienza nella regolamentazione dei settori banking, finance, insurance e asset management. «Ringraziamo Matteo per l'attività svolta con noi in questi anni e per aver contribuito alla crescita di Fivelex – commentano degli ex soci -. Gli auguriamo un futuro professionale carico di nuovi traguardi e soddisfazioni».



CAMBIO DI POLTRONA

Valérie Ruotolo è passata in Accenture

Dal 15 giugno **Valérie Ruotolo** (foto) è entrata in Accenture come ICEG Geographic Legal Lead. Nella posizione si occuperà di Corporate, Compliance, Regulatory e Operations in favore delle varie società del Gruppo Accenture per la regione che comprende Italia, Europa Centrale e Grecia. Ruotolo, che riporterà in via diretta a **Richard Phillips** e dotted-line a **Giovanni Frugiuele**, guiderà una squadra composta da circa 10 professionisti, operativi dalle sedi di Milano, Atene, Bucarest, Bratislava, Praga e Varsavia. La giurista arriva da HP, dove era entrata nel marzo 2013 come Region counsel e dall'agosto 2015 era la Head of Legal Department per l'Italia. Ha iniziato la sua carriera nella libera professione, occupandosi in particolare di antitrust e diritto comunitario e lavorando per diversi studi legali (tra cui Cleary Gottlieb Steen & Hamilton per citarne uno) per una decina d'anni prima di spostarsi in house.



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMAZIONE



EVENTI



CENTRO RICERCHE



PUBBLICAZIONI

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

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





CREDIT MANAGEMENT

iQera Italia, Magliocchetti amministratore delegato

Francesco Magliocchetti (foto) è il nuovo amministratore delegato di iQera Italia, braccio italiano della società attiva nell'acquisizione e gestione dei crediti, circa 2.180 dipendenti in sedici sedi e un fatturato di 271 milioni di euro.

iQera Group è presente in Italia tramite le controllate Serfin97, specializzata nella gestione del recupero crediti nella fase stragiudiziale, e Sistemica, che gestisce crediti in tutto il ciclo di vita, con una forte connotazione nei servizi legati alla fase giudiziale, nonché in ambito immobiliare.

Oltre a guidare iQera Italia, Magliocchetti sarà amministratore delegato di Sistemica e siederà nel comitato direttivo del gruppo con sede a Parigi. Nell'incarico sarà supportato da **Stefano Massa**, fondatore, attuale azionista e ceo di Serfin97, che diviene anche consigliere esecutivo in Sistemica. **Jean-François Bensahel**, presidente della holding di iQera Group, è presidente di iQera Italia, di Serfin97 e di Sistemica.

Magliocchetti ha ricoperto in precedenza numerosi ruoli di responsabilità in BNL Gruppo BNP Paribas (che ha lasciato nel terzo trimestre 2019) e in Goldman Sachs.

NUOVO COUNSEL

Calogero Porrello arriva nel dipartimento corporate di Bird & Bird

Entra nel dipartimento corporate di Bird & Bird l'avvocato Calogero Porrello, il quale opererà dalla sede di Milano con la qualifica di counsel. Porrello, abilitato all'esercizio della professione anche negli Stati Uniti, negli ultimi quattro anni è stato general counsel di Kairos, una delle principali società operanti nell'ambito dell'asset management e del private banking. In precedenza, ha lavorato per più di 10 anni nel dipartimento di Corporate ed M&A di BonelliErede e – tra il 2008 e il 2009 – ha lavorato presso l'ufficio di New York di Watchell Lipton Rosen & Katz, uno dei principali studi americani attivo sul fronte di operazioni di M&A, in qualità di visiting attorney.

Forte di una solida esperienza nel diritto societario, in particolare in materia di M&A, joint venture e corporate governance, nonché dell'expertise maturata all'interno del settore finanziario, l'avvocato Porrello andrà a rafforzare e ampliare le sinergie tra il dipartimento corporate e quello Finance & Financial Regulation, con lo scopo di potenziare l'offerta di Bird & Bird dedicata ai clienti del settore finanziario e proporre un servizio integrato e altamente qualificato.

Europe's **Leading** Legal Innovation Event

September 14 - 15, Amsterdam



Reena SenGupta
Legal Strategy Consultant
(RSG Consulting)



Anna Lozinsky
General Counsel (L'Oréal)



Wendy Butler Curtis
Chief Innovation Officer (Orrick,
Herrington & Sutcliffe LLP)



Vincent Cordo
Central Legal Operations Officer
(Shell International)



Chris Ryan
Managing Director
(HBR Consulting)



Jeroen Plink
CEO (Clifford Chance
Applied Solutions)

KEEP AN EYE ON

LEXPO.COM FOR NEW SPEAKERS



Mediapartner(s)



ASSICURAZIONI

Liuma Alessia Casaccia è la nuova head of legal di Hp per l'Italia

Liuma Alessia Casaccia (foto) assume dunque la direzione legale di Hp in Italia (fino a poco tempo fa in mano a **Valérie Ruotolo**, che si è appena spostata in Accenture) e curerà tutte le esigenze legali dell'azienda, dal supporto al business con consulenze tecniche alla definizione delle strategie e dei rapporti di consulenza esterna con gli studi legali e i consulenti esterni. Nel ruolo riporterà all'associate general counsel della regione Southern Europe e coordinerà il lavoro del team italiano. Casaccia proviene dal gruppo Shell dove, dal 2009 ha ricoperto diversi ruoli di crescente responsabilità e, da ultimo, era stata nominata a luglio 2018 legal counsel Gas & Power & Environmental products di Shell Trading & Shipping Company.



OLTREMANICA

Paolo Zampiga nuovo counsel di Rccd a Londra

Paolo Zampiga (foto) precedentemente managing director e associate general counsel nel dipartimento legale di JPMorgan, ha iniziato la collaborazione come counsel con la sede di Londra di Rccd. L'avvocato Zampiga ha ampia esperienza in house nel settore bancario, in particolare in nuove emissioni obbligazionarie, liability management, ristrutturazioni, finanziamenti di acquisizioni e leveraged finance, cartolarizzazioni, finanzia strutturata e finanzia sostenibile. Inoltre è anche esperto nella gestione dell'implementazione a livello operativo e di policy di modifiche regolamentari applicabili a istituzioni finanziarie. Zampiga rafforza ulteriormente Rccd nell'ambito dell'attività di consulenza e assistenza a istituzioni finanziarie e di private equity.



SAVE THE NEW DATE
01.10.2020

ORE 19.15 • MILANO

Litigation AWARDS

Sponsor



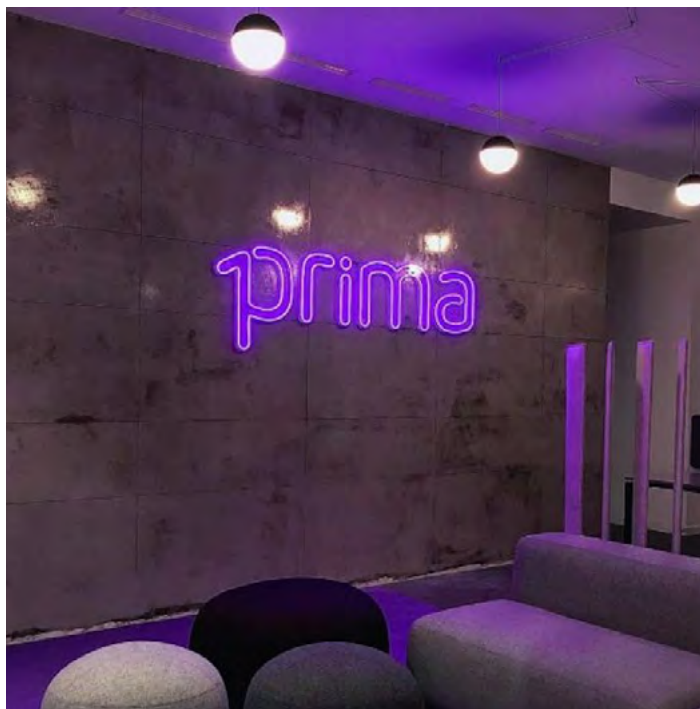
#LcLitigationAwards 

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

ASSICURAZIONI

Antonella Calogiuri a capo di legal e compliance di Prima

Antonella Calogiuri è la nuova chief compliance officer & head of legal di Prima Assicurazioni. Calogiuri è passata nel gruppo a giugno 2020, lasciando la direzione legale di Assicurazioni Generali dove rivestiva il ruolo di legal affairs officer dal novembre 2014. In precedenza, Antonella Calogiuri ha lavorato in consulenza presso gli studi legali Legance (dal novembre 2010 all'ottobre 2014) e prima ancora in Clifford Chance con il ruolo di associate (dal giugno 2005 al novembre 2010).



CAMBI DI POLTRONA

Banca Euromobiliare, Zavatti vicedirettore generale

Paolo Zavatti (foto) è il nuovo vicedirettore generale di Banca Euromobiliare, istituto del gruppo Credem specializzato nel private banking.

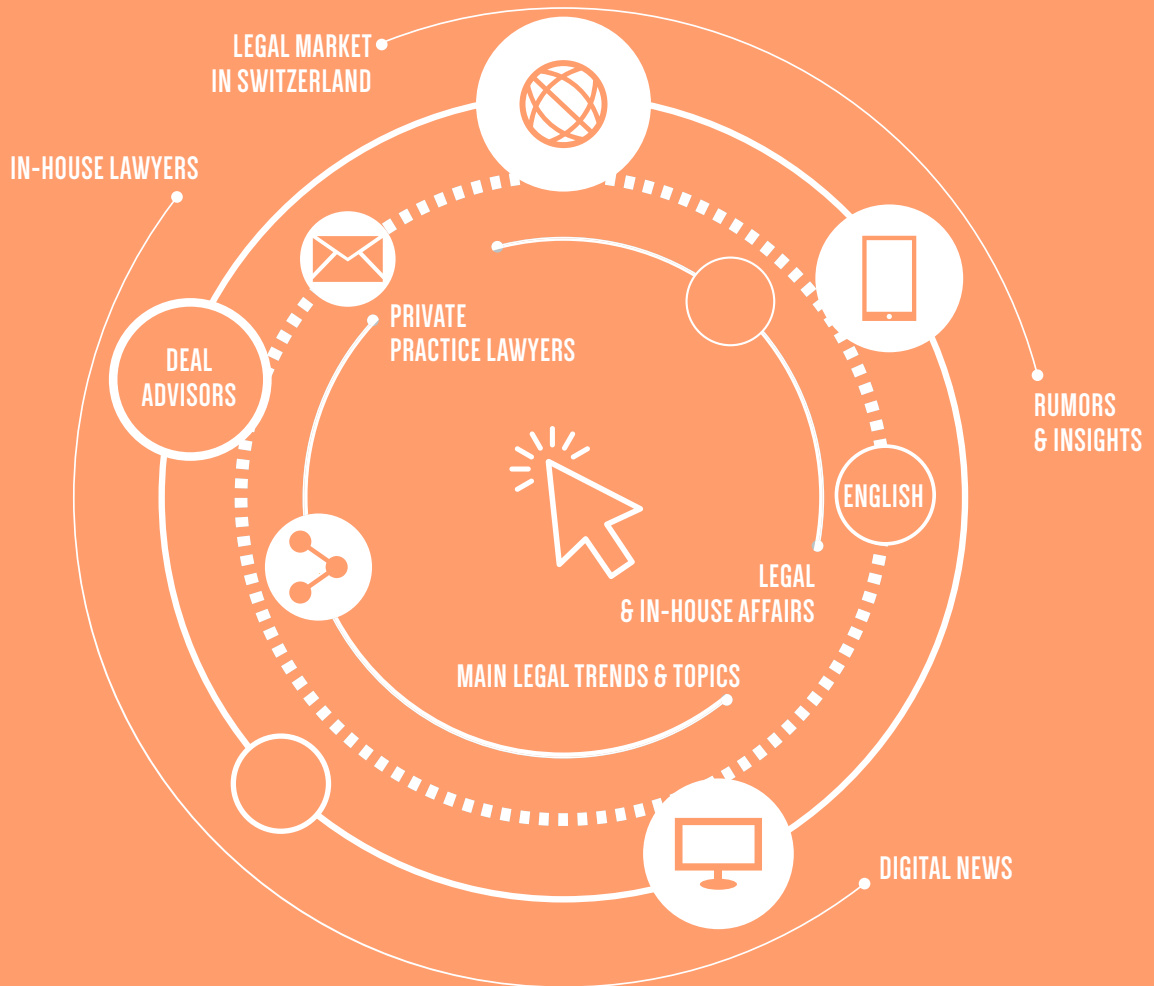
Zavatti "ha l'obiettivo di accelerare lo sviluppo commerciale per la crescita dell'istituto, a ulteriore dimostrazione della centralità di Banca Euromobiliare all'interno delle strategie di sviluppo del gruppo Credem".

Da trent'anni in Credem, Zavatti ha maturato esperienze manageriali in ambito retail e corporate banking, sino ad arrivare a ricoprire il ruolo di vice direttore generale di Credemfactor e, da ultimo, direttore generale di Credemtel. Guidata dal direttore generale **Matteo Benetti**, con **Lucio Igino Zanon di Valgiurata** presidente, Banca Euromobiliare gestisce e amministra masse per oltre 12 miliardi di euro (dati fine 2019) ed è attiva da 47 anni nella consulenza di alta gamma per imprenditori, investitori istituzionali, professionisti e clientela private. Ha sede a Milano ed è presente in tutta Italia con 34 tra filiali e centri finanziari e con oltre 400 private banker e consulenti finanziari.



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch



NOMINE

Pictet Asset Management, Scarabelli sales director

Desirée Scarabelli (foto) è il nuovo sales director per l'Italia di Pictet Asset Management.

Scarabelli, si legge in un comunicato, riporterà funzionalmente a **Paolo Paschetta**, country head Italia, «e si occuperà dello sviluppo del canale di distribuzione wholesale nel mercato italiano». Ad oggi il team commerciale italiano di Pictet AM è composto da sette manager.

Scarabelli ha trascorso sei anni come senior sales manager in State Street Global Advisors, dove è stata responsabile della distribuzione dei fondi sul mercato wholesale in Italia e sul mercato intermediary a livello europeo. Prima di entrare in State Street, ha lavorato per otto anni come senior sales manager per BNY Mellon Investment Management, dove ha contribuito allo sviluppo del settore wholesale sul mercato italiano.

MEDIA

La7: Giovanni Crudele responsabile affari legali e regolamentari

Giovanni Crudele (foto) entra in LA7 in qualità di responsabile affari legali e regolamentari. La nomina, a diretto riporto dell'amministratore delegato dell'emittente TV Marco Ghigliani, avvenuta a marzo scorso consegna a Crudele la responsabilità della direzione legale del gruppo e la guida di una squadra di nove professionisti. Crudele ha esperienza nel settore IP e media. Negli anni, fra le altre cose, ha fornito supporto alle società di produzione per il finanziamento e la produzione cinematografica e televisiva di contenuto audiovisivo. Crudele proviene da Fox dove era entrato nel 2006 e dove ha assunto diversi ruoli di crescente responsabilità. Tra il 2009 e il 2011 è stato infatti incaricato della creazione degli uffici legali delle business unit di Russia, Polonia e Paesi Baltici. Tra il 2012 e il 2015 è stato Head of Business and Legal Affairs CEE and Russia. Nel 2018 è divenuto Legal Director Europe Affiliate Distribution and Content Protection. La sua posizione in Fox è stata assorbita dall'organico Disney.





LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
17.09.2020

ORE 19.15 • MILANO

9^a Edizione
Labour
awards

Sponsor



#LcLabourAwards 

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

LOCAL PARTNER

Dwf cresce nell'assicurativo: arriva Andrea Scafidi

Con l'ingresso dell'avvocato **Andrea Scafidi** in qualità di local partner, Dwf cresce nell'Insurance. Scafidi è specializzato nel diritto assicurativo, e ha maturato un'esperienza ventennale in primari studi legali italiani e internazionali. In particolare, Andrea ha collaborato con lo studio Dla Piper per gli ultimi 10 anni della sua carriera professionale. Assiste numerose compagnie assicurative e intermediari assicurativi sia nazionali che internazionali, con un particolare focus sulle cosiddette financial lines, avendo seguito alcuni dei più rilevanti contenziosi degli ultimi anni in ambito giudiziale e stragiudiziale, sia nazionale che cross-border, con particolare riferimento alla responsabilità di amministratori, sindaci e dirigenti d'azienda, oltre che alla responsabilità civile professionale. Inoltre, Scafidi si occupa di tematiche compliance aziendale e di corporate governance.



NOVITÀ

Raffa Ugolini, Scarna e Talenti lanciano Lègister Avvocati

Si chiama Lègister Avvocati ed è il nuovo progetto professionale costituito dagli avvocati **Cino Raffa Ugolini** e **Laurent Scarna**, già soci di Crea & Partners e **Alfredo Talenti**, fino a oggi managing partner della sede milanese studio legale De André. La loro collaborazione nella sede condivisa di Via Amedei a Milano è iniziata lo scorso anno, con una "best friendship" che ha portato alla creazione di una nuova associazione professionale, con un'accentuata vocazione internazionalistica, avendo al proprio interno professionisti di madre lingua e/o con esperienza e qualifica rispetto ai sistemi statunitense, francese e austriaco. Lègister somma le esperienze dei tre soci e dei loro team e opererà quindi, a fini giudiziali e stragiudiziali, su più settori tra loro complementari: dal diritto d'impresa e societario (con focus sulla materia assicurativa, bancaria e dei mercati finanziari), al diritto del lavoro, alla compliance e data protection. Lo studio offre inoltre assistenza anche a clienti privati in questioni successorie e di wealth management, anche transnazionali.



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

6^a Edizione

corporate awards

SCOPRI I FINALISTI

SAVE THE NEW DATE

20.07.2020

ORE 19.15 • MILANO

Sponsor



LC Publishing Group supporta



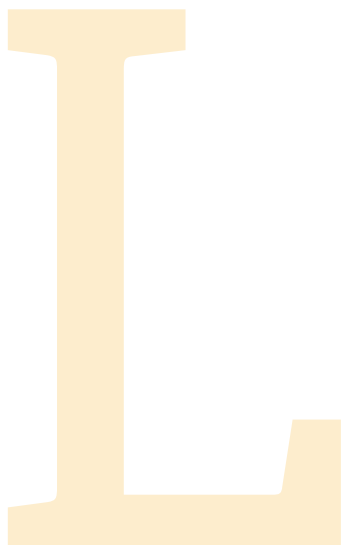
#LcCorporateAwards 

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

A tutta BORSA

Settimane intense a Piazza affari con
due passaggi al listino principale e la
prima quotazione dell'anno





Le ultime due settimane hanno segnato il risveglio dell'equity capital market dopo mesi di congelamento a causa della pandemia. In particolare si è quotata la prima società dell'anno sull'Mta di Borsa Italiana, cioè Gvs, società produttrice di filtri e mascherine industriali, valorizzata per oltre 1 miliardo di euro. Nel frattempo due società dell'Aim hanno deciso di fare il salto verso il listino principale. Parliamo di Sicit, azienda produttrice di idrolizzati proteici di origine animale, che fa rotta sullo Star, e di Somec, società specializzata nell'ingegnerizzazione, design e realizzazione di grandi progetti chiavi in mano nell'ambito navale e civile.

SICIT GROUP PASSA DALL'AIM ALLO STAR. GLI ADVISOR

Sicit Group passa sul Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana, e conseguentemente lascia Aim Italia, dov'era quotato dal maggio 2019. Banca Imi (gruppo Intesa Sanpaolo) ha agito in qualità di sponsor ai fini dell'ammissione alle negoziazioni sul Mta e ha ricevuto l'incarico di specialista. Gatti Pavesi Bianchi, con un team composto dall'equity partner **Anton Carlo Frau** e dalla junior partner **Vanessa Sobrero**, con l'associate **Mariateresa Candido** e **Alessandro Annunziata**, ha



Gianfranco Veneziano

assistito Sicit nell'operazione che ha un valore di circa 200 milioni di euro. BonelliErede ha assistito Banca Imi, gruppo Intesa Sanpaolo, in qualità di sponsor e specialista, con un team composto dal partner **Gianfranco Veneziano**, membro del Focus Team Capital Markets, e da **Daniele Minniti**. Chiaravalli & associati ha seguito gli aspetti fiscali dell'operazione con un team composto dal partner **David Reali** e dal senior associate **Marco Curti**. Fondata nel 1960 a Chiampo (Vicenza), Sicit produce idrolizzati proteici di origine animale. L'azienda, attraverso un processo di idrolisi dei residui dell'industria conciaria, realizza un prodotto ad alto valore aggiunto per l'agricoltura (biostimolanti) e l'industria del gesso (ritardanti).

La practice

Equity capital market

Il deal

Sicit passa allo Star

Gli studi legali

Gatti Pavesi Bianchi (Anton Carlo Frau)
BonelliErede (Gianfranco Veneziano)
Chiaravalli & associati (David Reali)

Le banche

Banca Imi

Il valore

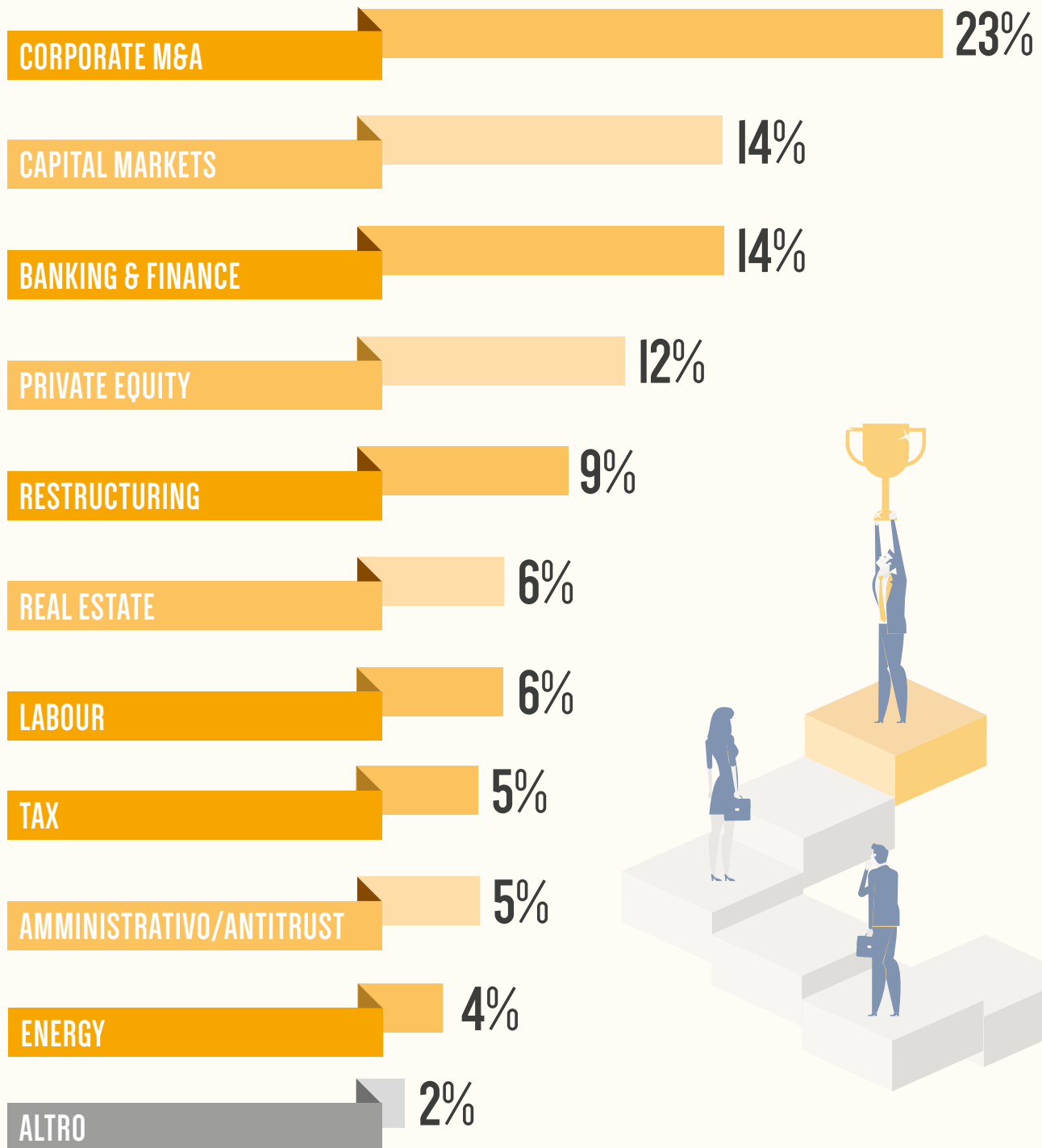
200 milioni di euro

GVS APPRODA A PIAZZA AFFARI, È LA PRIMA QUOTAZIONE SULL'MTA DELL'ANNO

Si è conclusa con successo la procedura di quotazione sul Mta di Gvs, società produttrice di filtri e mascherine industriali, che è sbarcata a Piazza Affari il 19 giugno scorso. Si tratta della prima matricola dell'anno a Piazza Affari.

Il collocamento istituzionale di azioni Gvs si è concluso il 16 giugno scorso ha conseguito una domanda pari a sei

I SETTORI che tirano



Periodo: 09 giugno 2020 - 22 giugno 2020 • Fonte: legalcommunity.it

volte l'offerta, attestandosi a oltre 3,4 miliardi. Il prezzo dell'ipo è stato fissato in 8,15 euro per azione, quasi il massimo della forchetta indicativa (7-8,3 euro). Cornerstone investor è Capital Research and Management Company, in nome e per conto di alcuni fondi dalla stessa gestiti, che si è impegnata ad acquistare titoli pari al 9,3% del collocamento istituzionale, esclusa l'opzione greenshoe, e al 3,26% del capitale sociale della società post offerta. Nell'ambito della procedura White & Case ha agito in qualità di consulente legale Gvs, mentre Clifford Chance in qualità di consulente legale dei joint global coordinators e joint bookrunners. PwC ha svolto la revisione legale dei conti di Gvs. Goldman Sachs International e Mediobanca agiscono in qualità di joint global coordinator e joint bookrunner. Mediobanca opera anche in qualità di sponsor per l'ammissione a quotazione. Lazard è advisor finanziario della società e agisce con un team guidato dal managing director **Alessandro Foschi**. Alirahealth è independent strategic advisor. Nell'ambito dell'offerta, gli aspetti legali dell'operazione sono stati curati da **Thai Duong** (Legal Affairs manager) e **Piervittorio Pigato** (Legal Affairs specialist). Attivo nella fornitura di soluzioni di filtrazione e di mascherine industriali, Gvs ha chiuso il 2019 con un giro d'affari consolidato di 230,6 milioni, un ebitda di 62,2 milioni e un utile di 33,1 milioni.

La practice

Equity capital market

Il deal

Ipo di Gvs

Gli studi legali

White & Case

Clifford Chance

Advisor

Lazard (Alessandro Foschi)

Le banche

Banche

Goldman Sachs

Mediobanca

Il team in house



Alessandro Foschi



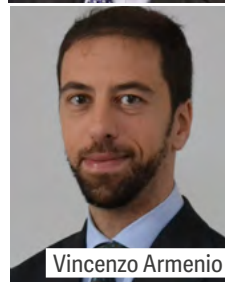
Thai Duong



Piervittorio Pigato



Emanuele Trucco



Vincenzo Armenio

Thai Duong

Piervittorio Pigato

Il valore

Oltre 1 miliardo di euro

SHEARMAN & STERLING E GITTI AND PARTNERS PER IL PASSAGGIO DI SOMEK ALL'MTA

Somek Spa, società specializzata nell'ingegnerizzazione, design e realizzazione di grandi progetti chiavi in mano nell'ambito navale e civile relativi a involucri vetrati, progetti architettonici speciali, allestimento di aree pubbliche e catering per grandi cucine, quotata su Aim Italia, ha presentato a Borsa Italiana la domanda di ammissione a quotazione delle proprie azioni ordinarie sul Mta e richiesto l'approvazione da parte di Consob alla pubblicazione del Prospetto Informativo.

Gli aspetti legali dell'operazione sono curati da Shearman & Sterling, con un team guidato da **Emanuele Trucco** con il supporto degli associates **Marco Barbi** e **Greta Dell'Anna** e della trainee **Federica Alici Biondi**, in qualità di consulente legale dell'emittente e da Gitti and Partners, con un team guidato dal partner **Vincenzo Armenio**, responsabile della practice di equity capital market, con il supporto del junior associate **Antonino di Salvo**, in qualità di consulente legale dello sponsor, Intermonte.

La practice

Equity capital market

Il deal

Somek passa all'Mta

Gli studi legali

Shearman & Sterling, (Emanuele Trucco)

Gitti and Partners (Vincenzo Armenio)

Sponsor

Intermonte

Il valore

-



GIACOMO ROJAS ELGUETA E MARIA BEATRICE DELI

DR, UNA BOUTIQUE VOTATA ALLA DISPUTE RESOLUTION

Maria Beatrice Deli e Giacomo Rojas Elgueta raccontano a *MAG* il progetto avviato nel 2018. «Il nostro focus è il contenzioso arbitrale e ordinario, ma la nostra attività non si limita alla gestione delle controversie»



Era il 2018 quando **Maria Beatrice Deli** e **Giacomo Rojas Elgueta** decidevano, dopo lunghe esperienze sia accademiche che professionali, di mettersi in proprio e fondare DR – Arbitration e Litigation. Denominazione che non vuole lasciare spazio ad equivoci: si tratta di una boutique di litigator di razza, seppur nel senso più ampio e moderno del termine. La stessa sigla “DR”, oltre a identificare le iniziali dei due soci fondatori, vuole richiamare al concetto di “dispute resolution”: «Non volevamo uno studio identificato solamente con persone fisiche. Speriamo che nel tempo si lasci gradualmente il richiamo ai cognomi e si affermi il concetto che c'è dietro», spiegano i fondatori, che **MAG** ha voluto intervistare per farsi raccontare i percorsi e la realtà professionale, e per parlare dello stato dell'arte per il contenzioso giudiziario e arbitrale post-lockdown.

Qual è la vostra storia professionale?

Maria Beatrice Deli: Giacomo e io condividiamo percorsi professionali simili, perché entrambi abbiamo sempre operato sul doppio binario accademico e professionale. Per quanto mi riguarda, sono attualmente professore di diritto internazionale

all'Università del Molise, dopo avere iniziato la carriera accademica in Sapienza. Come avvocato, ho lavorato per quasi 15 anni in Chiomenti, seguendo soprattutto gli arbitrati internazionali. Nel 2011 ho assunto l'incarico di segretario generale dell'Associazione italiana per l'arbitrato e, in seguito, anche quello di segretario generale di Icc Italia, ruoli che mi hanno permesso di ampliare la mia esperienza in materia di commercio internazionale e di arbitrato commerciale internazionale e degli investimenti.

Giacomo Rojas Elgueta: Sono cresciuto accademicamente all'Università di Roma Tre, dove attualmente sono professore di diritto privato, mentre sul versante professionale ho collaborato per 9 anni con lo studio Rubini di Milano. Nel mio percorso mi sono formato negli Usa con un master e un dottorato presso la University of Pennsylvania e mi sono abilitato all'esercizio della professione oltre che a Roma anche al New York Bar, vivendo così per molti anni tra Roma, Milano e Philadelphia. Io e Maria Beatrice ci siamo conosciuti nell'ambito della summer school di arbitrato internazionale che dirigiamo ormai da 7 anni e che si tiene presso l'Università di Roma Tre. Negli anni abbiamo cominciato a collaborare su tanti altri progetti, finché abbiamo deciso di fondare un nostro studio come sviluppo naturale della nostra ormai consolidata collaborazione.

Vi presentate come uno studio di litigator puri...

MBD: Il nostro focus principale è il contenzioso arbitrale e

ordinario, ma in realtà la nostra attività non è limitata alla gestione delle controversie. Affianchiamo i clienti fin dalla fase della negoziazione del contratto, valutando poi l'opportunità o meno di intraprendere un contenzioso, e assistendoli anche nella eventuale rinegoziazione dei contratti. Quindi non interveniamo solo nel momento in cui la disputa è già venuta in essere.

In che settori operate principalmente?

MBD: Occupandoci di arbitrati internazionali, commerciali e degli investimenti, la nostra practice si estende dal construction, all'energy, allo shipping e al contenzioso post M&A, oltre che alla contrattualistica internazionale in generale. E, talvolta, anche ad alcune nicchie particolari come le successioni internazionali.

GRE: In ambito di contrattualistica internazionale, menzionerei in particolare i contratti di agenzia e distribuzione, di cui ci occupiamo spesso. Inoltre, entrambi spesso ricopriamo a nostra volta il ruolo di arbitri. Un incarico particolarmente significativo che sto ancora svolgendo è poi quello di expert witness in tre arbitrati di investimenti in cui la Repubblica italiana (che mi ha nominato) è stata convenuta davanti all'Icsid (organismo di risoluzione delle controversie della Banca Mondiale) su impulso di alcuni investitori stranieri per investimenti nel settore dell'energia fotovoltaica. Un incarico particolare, dove

Disponibile il nuovo libro edito da
LC PUBLISHING GROUP:

LEX MACHINE

di Nicola Di Molfetta

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



Acquista la tua copia qui 

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

Per informazioni

tel. 02 84243870 - info@lcpublishinggroup.it

sono essenziali le competenze dell'avvocato esperto di arbitrati internazionali ma anche quelle di professore.

Quanti professionisti collaborano con lo studio?

MBD: Di solito a questa domanda rispondo sempre che siamo "il numero giusto". Mi spiego: Giacomo ed io abbiamo entrambi lavorato in grandi studi, occupandoci di casi importanti e molto complessi. L'esperienza ci ha però dimostrato che, anche in queste realtà, a lavorare in maniera dedicata, efficace e completa a ciascun caso è comunque un numero molto ristretto di persone. In tutto, tra Roma e Milano, attualmente siamo in sei: noi due soci, con due of counsel (recentissimo è l'arrivo di **Monique Sasson**, ndr) di grandi capacità e con esperienza simile alla nostra, che conosciamo perfettamente da molto tempo, e due giovani molto promettenti.

GRE: È proprio così. Quando ragionavamo sull'opportunità di fondare uno studio abbiamo dovuto fare una scelta: grandi firm ci hanno contattato, interessate a farci entrare nei loro dipartimenti di arbitrato. Ma la voglia di indipendenza e la nostra esperienza professionale ci hanno determinato a scegliere per la boutique: personalmente allo studio Rubini ho lavorato per cinque anni ad un caso che tutti conosciamo, il lodo Mondadori; e anche in quell'occasione, nonostante la dimensione della vicenda, e nonostante dall'altro lato ci fosse un vero e proprio esercito di legali, il team che se ne è occupato

contava sei professionisti. Il concetto è che anche questioni voluminose e complesse possono essere gestite egregiamente da un team contenuto laddove i professionisti (con un'alta propensione allo studio e all'approfondimento) siano messi nelle condizioni di dedicarsi pienamente e se lo studio ha la libertà di poter scegliere il numero e il tipo di casi di cui occuparsi.

Insomma, anche una scelta "filosofica": voler avere in mano la gestione del caso e non essere parte di una grande catena di montaggio...

MBD: È così! Dopotutto siamo professori, un approccio "alto" alla professione è presente per forza di cose; e credo si traduca anche in un grande entusiasmo nell'attività professionale. Senza contare poi che, ricoprendo spesso il ruolo di arbitri, la dimensione boutique ci consente di ridurre al massimo le ipotesi di conflitto di interessi.

GRE: Questa dimensione ci consente peraltro di allargare la base di clientela: gli studi legali stessi sono spesso nostri clienti, richiedendoci pareri, nominandoci come expert in determinate controversie o come arbitri, in quanto non siamo da loro percepiti come diretti competitor e non abbiamo conflitti di interesse. Un'altra caratteristica fondamentale è poi che i nostri clienti sanno che, quando ci sottopongono un caso, saremo noi ad occuparcene in prima persona in tutte le sue fasi.

Stiamo pian piano uscendo da tre mesi di lockdown che hanno costretto gli uffici giudiziari alla chiusura e alla prosecuzione dei lavori,

per quanto possibile, per via telematica. Come ha retto alla quarantena il mondo dell'arbitrato internazionale, di solito elogiato per la sua intrinseca elasticità alle più varie esigenze?

MBD: L'arbitrato ha dimostrato ancora una volta la sua flessibilità: nella nostra esperienza, l'intero calendario delle udienze è stato rispettato con ritardi limitati, e sia le parti che i tribunali arbitrali si sono dimostrati disponibili e pronti alle udienze "virtuali". Il lavoro è continuato, adattato e mutato in alcune regole, senza particolari traumi.

GRE: Il mondo arbitrale ha reagito rapidamente all'emergenza e sono già emerse nuove e importanti riflessioni sul futuro delle procedure da remoto, a cui si è ricorso per necessità negli ultimi mesi. Ci si chiede se rimarranno come alternativa alle udienze di persona anche dopo l'emergenza: la sensazione è che sia nato un prodotto nuovo, che in alcune procedure potrà affermarsi come un'alternativa preferibile alla procedura abituale. E qui sorge un quesito importante: se non ci sono dubbi sulla sussistenza di un diritto delle parti a che si tenga un'udienza, esiste, invece, in arbitrato un diritto all'udienza di persona? Si tratta di un tema interessante, che emergerà ancora più prepotentemente in quei casi dove le parti chiedano l'una di tenere l'udienza di persona, e l'altra da remoto. Ed è anche per seguire queste questioni che stiamo per lanciare un'iniziativa (che sarà disponibile in una sezione del nostro sito web) chiamata "Factory": una fabbrica di idee alimentata da scambi con in house counsel e altri professionisti in convegni e seminari, all'interno della quale "produrre" riflessioni utili sia ai professionisti che agli accademici. (g.s.) 

ESCLUSIVA

A photograph of two men in business suits. The man on the left is older, with grey hair, smiling and resting his chin on his hand. The man on the right is younger, with dark hair, looking directly at the camera. They are both wearing dark blue suits with patterned ties. The background is a solid light blue with a green and yellow curved shape on the right side.

LEGAL TECH LAVORO AL FUTURO

Toffoletto De Luca Tamajo lancia un software per la gestione del personale in azienda. Si tratta di una piattaforma elaborata assieme al socio, consulente del lavoro, Roberto Corno

di nicola di molfetta

Ogni servizio legale è un prodotto. E ogni prodotto ha un mercato. Tutto nasce dalle esigenze dei clienti. E per funzionare deve rappresentare una soluzione.

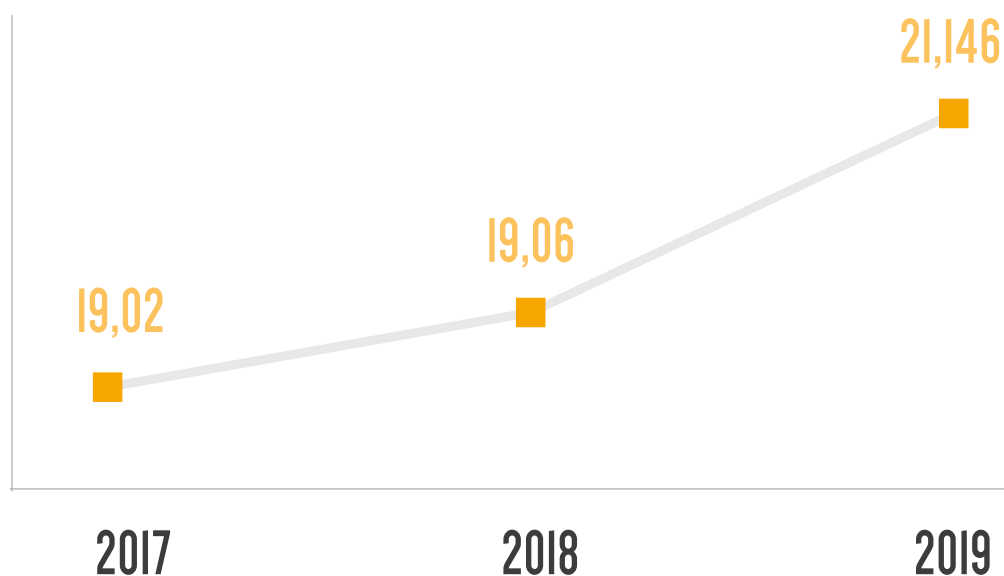
Sono passati appena sei mesi da quando, spiazzando tutti, lo studio Toffoletto De Luca Tamajo ha annunciato l'arrivo di **Roberto Corno** quale nuovo partner dell'organizzazione specializzata in diritto del lavoro.

La novità della mossa giocata da **Franco Toffoletto** e soci sta nel fatto che con questa operazione lo studio ha deciso di ampliare la propria offerta allo spettro di servizi legati alla consulenza del lavoro, integrando le competenze tecniche e professionali del team e del nuovo socio che, peraltro, ha portato in dote anche una nuova sede: a Varese.

L'operazione, però, non si è limitata a un'aggregazione di teste, curricula e immobili. Le affinità elettive tra i neo partner si sono tradotte, a tempo di record, nella creazione di un vero e proprio prodotto, vale a dire un software destinato a supportare il lavoro delle funzioni hr delle aziende consentendo di gestire in sostanziale autonomia buona parte delle attività che normalmente dovrebbero far capo a una direzione del personale: dalla semplice gestione delle presenze fino alla contrattualistica, passando per la formazione.

L'ANDAMENTO

IL FATTURATO DELLO STUDIO NEGLI ULTIMI TRE ANNI - DATI IN MLN DI EURO



LEGALCOMMUNITY

Parlano

FRANCO TOFFOLETTO E ROBERTO CORNO

Clicca per ascoltare

I professionisti di Toffoletto De Luca Tamajo hanno deciso di chiamare questo software Futuhro proprio per suggerire l'idea che l'impiego di questa applicazione nell'attività di gestione del personale punta a cambiare gli standard di una relazione (professionale) che fino a questo momento vedeva coinvolti almeno tre soggetti diversi e sostanzialmente separati, trasformandola in un rapporto a due mediato da un'interfaccia digitale che, di fatto, collega senza soluzione di continuità i fornitori di sapere legale con gli utenti finali di questo servizio.

Lo studio ha chiuso il 2019 con un fatturato di 21,146 milioni di euro in forte crescita rispetto all'esercizio precedente (i ricavi 2018 erano stati pari a 19,6 milioni). Un anno che ha visto la squadra ampliare il proprio organico a colpi di lateral hire e che ha creato spazi anche per la crescita interna.

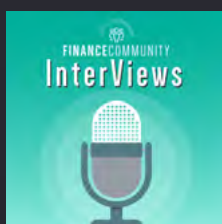
La road map dell'espansione dello studio comincia a gennaio 2019 con l'apertura della sede di Brescia e l'ingresso del socio

SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE
DEGLI STUDI LEGALI



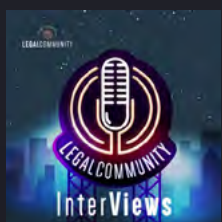
UNA RACCOLTA
DI TUTTE LE INTERVISTE
E I COMMENTI DEI PROFESSIONISTI
DELLA FINANZA



STORIE
DEI PROTAGONISTI
DELLA COMMUNITY
DEL FOOD & BEVERAGE



LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



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



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



Flaminio Valseriati. Dopo la nomina a partner degli avvocati **Ornella Patané** e **Marco Sideri**, poi, lo studio è sbarcato a Bologna prendendo in squadra la socia **Chiara Torino**. Quindi, l'insegna Toffoletto De Luca Tamajo è approdata a Genova con i partner **Maddalena Paroletti** e **Paolo Iasiello**.

All'inizio di quest'anno, il numero complessivo dei soci è salito a 27, grazie all'integrazione di **Dramis Ammirati** e quindi all'ingresso nella partnership di **Massimo Dramis** e **Annarita Ammirati**, seguito dalla nomina a soci di **Lorenzo Gelmi** e **Lea Rossi** oltreché all'arrivo, già citato, di Roberto Corno e del suo team di consulenti del lavoro di stanza a Varese.

Gli investimenti in innovazione e nuovi prodotti, a cui lo studio dedica un budget pari a circa l'1,4% del suo fatturato, sono stati alimentati da questa crescita e hanno portato a maturazione il progetto Futuhro che integrando alle attività giuslavoristiche anche quelle di consulenza del lavoro, consente allo studio di rispondere alla domanda di digitalizzazione e semplificazione dei processi, intervenendo nell'elaborazione di sistemi di attrattività e mantenimento dei talenti oltreché nell'innovazione dei modelli di organizzazione del lavoro.

«Tutto è partito da una comunanza d'intenti - spiega Corno a *MAG* - e della passione per l'automazione e la digitalizzazione dei processi attraverso l'informatica. Nello studio condividiamo una certa interpretazione del ruolo del professionista. Ci sentiamo un po' a cavallo tra un ruolo squisitamente professionale e un ruolo imprenditoriale. Ragioniamo in una logica aziendale. Interpretiamo lo studio come un'impresa che deve produrre know how e soluzioni per le aziende».

Il primo incontro con l'avvocato Toffoletto risale a maggio 2018. «Siamo stati entrambi premiati dall'Osservatorio sulle professioni digitali del Politecnico di Milano». In quell'occasione, Toffoletto De Luca Tamajo riceveva un riconoscimento



«NOI VENDIAMO LA NOSTRA
CONSULENZA, NOI VENDIAMO
LA NOSTRA CONOSCENZA.
QUESTO È UNO STRUMENTO
DI COMUNICAZIONE E
UNO STRUMENTO DI
SEMPLIFICAZIONE DEI
PROCESSI»

>>>

SAVE THE NEW DATE

Wednesday

09

June
2021



From

7,30
pm

IV EDITION

CORPORATEMUSICCONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

MILAN

LC Publishing Group supports



#CorporateMusicContest

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

LO STUDIO IN CIFRE



1925

L'ANNO DI FONDAZIONE



8

LE SEDI IN ITALIA



27

I SOCI



80+

IL NUMERO TOTALE
DEI PROFESSIONISTI

21,15

I MILIONI FATTURATI NEL 2019



1,4

LA % DI FATTURATO DEDICATA
A RICERCA E INNOVAZIONE

per il progetto “preventivatore/staffatore”, mentre l'allora studio Corno per il suo “Human capital management”. Cominciando la loro collaborazione, i professionisti hanno messo a fattor comune i progetti e gli strumenti creati nel corso degli anni e, di fatto, Futuhro è un tool che si basa su molti dei prodotti che erano stati sviluppati dai due studi indipendentemente prima della fusione. Per esempio, le funzionalità relative alla contract automation sono alimentate dalla tecnologia Lexdo.it che lo studio Toffoletto De Luca Tamajo già usava per un servizio ad hoc messo a punto per i propri clienti. «Abbiamo messo insieme - sottolinea Franco Toffoletto - tutte le soluzioni digitali che ovviamente avevamo sviluppato da diversi punti di

vista. Quindi ci siamo trovati con un prodotto che copre a 360 gradi l'esigenza di un ufficio hr».

Al netto delle attività già avviate a inizio anno, l'emergenza Covid-19 ha rappresentato uno stress test importante per il nuovo assetto dello studio, come spiega Franco Toffoletto: «Questa collaborazione ha prodotto subito un effetto positivo e ci ha permesso di creare soluzioni immediate per gestire i problemi che si presentavano con la decretazione d'urgenza. Per esempio, abbiamo creato un team specifico per la gestione delle casse integrazioni e i problemi connessi. Una squadra capace di dare risposte non solo sul piano giuridico ma anche nella fase implementativa».

Tornando a Futuhro, riprende Corno «il prodotto è volto a digitalizzare l'attività professionale. Ottimizzare a tutto vantaggio dei clienti e dell'efficienza dello studio le attività di consulenza integrandole completamente. Mi riferisco sia alle attività del consulente del lavoro quali l'amministrazione del personale e lo sviluppo organizzativo, sia alle attività degli avvocati squisitamente giuridiche a cominciare dalla contrattualistica. Tutte queste attività sono integrate in un'unica soluzione che rende facile, veloce e meno onerosa sia in termini di tempo che di denaro la collaborazione con il cliente e lo sviluppo di soluzioni».

Il target? «Va dalle piccole aziende, con meno di 50 dipendenti, in sù - afferma Toffoletto -. Include, insomma, anche quelle realtà che cominciano ad avere necessità di gestione ma che magari non hanno ancora le risorse necessarie a permettersi un direttore del personale. Di fatto diamo loro una serie di strumenti digitali che consentono di tenere sotto controllo tutta la situazione dai cedolini fino alla redazione dei contratti, compresa la



ROBERTO CORNO

«CI SENTIAMO UN PO' A CAVALLO TRA UN RUOLO SQUISITAMENTE PROFESSIONALE E UN RUOLO IMPRENDITORIALE»

reportistica di analisi di un gestionale. Si può vedere l'evoluzione di carriera dei vari dipendenti così come pesare e valutare ogni posizione, elaborare politiche retributive e costruire sistemi di valutazione e incentivazione delle performance. Questo strumento, contiene tutta una serie di funzioni gestionali insieme a tutti gli strumenti giuridici che abbiamo elaborato nel tempo compresi quelli formativi».

Lo strumento non solo costituisce un grande aiuto per chi si occupa di queste attività all'interno dell'azienda, ma facilita anche le comunicazioni con i professionisti dello studio. «Abbiamo una chat che collega gli utenti a noi attraverso Cisco Webex e così si può fissare un appuntamento o interloquire direttamente con un professionista dello studio sia a mezzo di messaggi di testo sia in video. Sei mesi fa andare in giro a raccontare questa storia sembrava impossibile. Adesso (dopo l'apprendistato a cui l'emergenza coronavirus ha costretto un po' tutti, ndr) chiunque è in grado di utilizzare più di una piattaforma per fare video call e l'interazione a distanza non è più considerata un tabù», osserva l'avvocato.

Futuhro è un software che rende il cliente più autonomo in molte delle incombenze riguardanti la gestione del personale e dei rapporti lavorativi in azienda. Ma per Toffoletto e Corno non c'è alcun rischio di effetto boomerang ovvero lo studio non rischia di perdere lavoro e mandati.

L'apertura ai processi di digitalizzazione, osserva Toffoletto, «fa emergere la differenza che c'è tra i professionisti classici e, diciamo così, quelli che hanno una visione più industriale della cosa. Gli studi tradizionali crescono aggiungendo persone. Più pratiche necessitano più professionisti. Noi, invece, a parità di organico possiamo gestire molti più clienti e molte più richieste».

Il fatto che questo avvenga anche per il tramite di un software non viene visto come una disintermediazione. Il

LA MAPPA



software, infatti, lavora sulla base delle conoscenze e delle best practice di cui lo ha dotato lo studio, come spiega Toffoletto: «Anche in questo modo le richieste del cliente vengono gestite da noi, solo che lo facciamo in maniera digitale perché molte di queste richieste le abbiamo già immaginate e affrontate».

E a questo va aggiunto che il servizio non viene rilasciato gratuitamente. L'utilizzo di Futuhro, ovviamente, ha un costo. Lo studio sta ancora definendo il pricing studiando il miglior punto di equilibrio tra vantaggi per il Cliente e costi di gestione. Tuttavia è ipotizzabile che per la soluzione "tutto incluso", la gestione del personale dalla A alla Z realizzata dallo studio utilizzando la piattaforma Futuhro, possa avere un costo di circa 80-90mila euro l'anno per un'azienda di 100 dipendenti.

«Sicuramente l'offerta sarà modulare - dice Toffoletto -. Si potrà comprare tutto: buste paga, presenze, contratti,

consulenze, tutti i dieci moduli di cui si compone Futuhro. O solo alcuni servizi. L'idea è costruire un'offerta che sia conveniente rispetto al fatto di avere due consulenti, un legale e un consulente del lavoro, a cui si devono normalmente pagare due parcelle».

Insomma, dice l'avvocato «non è vero che ci cannibalizziamo, piuttosto creiamo un modello scalabile. E creiamo efficienza per il cliente che ottiene una riduzione di costi visto che così riesce a gestire meglio le proprie risorse umane e a misurare la qualità della propria attività. La digitalizzazione favorisce il controllo di qualità. E questo ha un valore enorme». «Il nostro obiettivo - si inserisce Corno - è aiutare il cliente a fare un salto di qualità lasciando fare alla macchina tutto ciò che la macchina è in grado di fare. E noi (professionisti da una parte e manager dall'altra) potremo concentrarci sullo sviluppo del capitale umano e dell'azienda».

Il caso di Futuhro rappresenta chiaramente quel grande salto culturale a cui sono chiamate la professione forense e in generale le professioni legali in un contesto di evoluzione tecnologica così dirompente. «Di fatto noi non vendiamo il software ma vendiamo la soluzione. Il software è solo uno strumento. Noi vendiamo la nostra consulenza, noi vendiamo la nostra conoscenza. Questo è uno strumento di comunicazione e uno strumento di semplificazione dei processi», sintetizza Toffoletto.

E agli avvocati cosa resta? Semplice, conclude l'avvocato, «la parte più sofisticata che include la capacità di analisi e di modificazione delle organizzazioni. Riorganizzare un'azienda non significa solo fare dei licenziamenti. Riorganizzare oggi vuol dire adattare un'azienda al mondo che cambia. Moltissime aziende ne hanno bisogno e questo è uno strumento che aiuta a misurare le cose, fare efficienza e liberare il tempo che servirà per occuparsi di strategia», ovvero del futuro. 📊

RESCHEDULED

LEGAL COMMUNITY WEEK

LC PUBLISHING GROUP



PATROCINIO
Comune di
Milano

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

LIVE EVENT RESCHEDULED:
7 - 11 JUNE 2021

Though the live event has been postponed to its 2021 edition,
Legalcommunity Week will host digital collateral events during the 2020 dates, 12-16 October.
Program of the digital 2020 edition available soon. For more info: Helene.thiery@lcpublishinggroup.it

Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partner



Supporters



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



www.legalcommunityweek.com

Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

MONDAY 7 JUNE			Partners	Address
9:00 - 13:00	 CWP	Opening conference: "Innovation and artificial intelligence" (Lunch to follow)		Tbc
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "New media"		Tbc
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable		Tbc
From 18:30	 SEP	Corporate Counsel Cocktail		Tbc
TUESDAY 8 JUNE				
8:00 - 9:30	 CWP	Breakfast on Finance		Tbc
9:15 - 13:00	 CWP	Conference: "Africa and the Middle East" (Lunch to follow)		Tbc
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "Cross border litigation"		Tbc
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "CSR & Sustainability: Business Ethics in Crisis Situations"		Tbc
18:00 - 20:00	 SEP	Networking Roundtable		Tbc
From 19:00	 SEP	Best PE Deal Makers Cocktail		Tbc
WEDNESDAY 9 JUNE				
6:15 - 8:30	 SEP	Corporate Run		Tbc
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "LATAM" (Lunch to follow)		Tbc
11:00 - 13:00	 CWP	Roundtable		Tbc

Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable on Arbitration		Tbc
18:00 - 20:00	 SEP	Discussion and Cocktail		Tbc
18:30 - 20:30	 SEP	Talks & Cocktail		Tbc
19:30 - 23:30	 SEP	Corporate music contest		Tbc
THURSDAY 10 JUNE				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference on Finance (Lunch to follow)	CHIOMENTI	Tbc
19.15 - 23:30		Inhousecommunity Awards		Tbc
FRIDAY 11 JUNE				
18.00	 SEP	International guest greetings		Tbc

SEE YOU FROM
7 TO 11 JUNE 2021

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

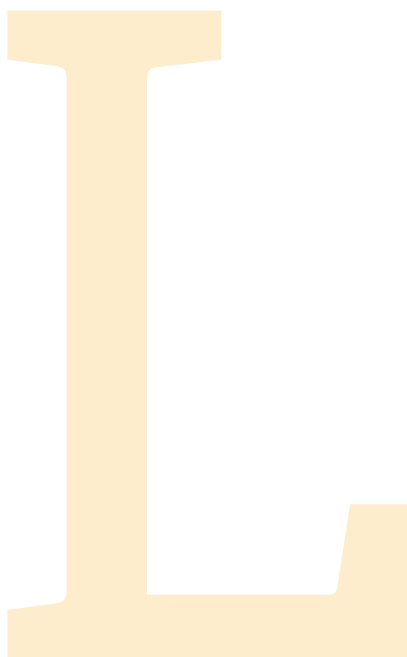
www.legalcommunityweek.com



TECNOLOGIE LEGALI

e impatto sulle professioni

di tommaso grotto*



Le tecnologie legali stanno avendo un impatto concreto su tutta la filiera dei servizi legali, dando vita, da un lato, a nuove figure professionali e aggiornando, dall'altro, le modalità di lavoro di quelle già esistenti.

Il ruolo del professionista, inteso nell'accezione odierna,

sarà sempre meno centrale e, a tendere, sarà parzialmente sostituito da persone meno qualificate ma guidate da software che permetteranno di effettuare numerose operazioni standardizzate, frequenti e a basso valore aggiunto. Ciò avrà un impatto notevole sui prezzi delle prestazioni ma soprattutto sulle attività che i professionisti si troveranno a svolgere.

Il rovescio della medaglia, infatti, vede numerose società Ict di spicco del panorama italiano effettuare ingenti investimenti in soluzioni SaaS (Software as a Service) proprietarie ma anche mediante l'acquisizione

di startup e PMI innovative che, grazie alle tecnologie web e al cloud possono erogare servizi di ogni genere indipendentemente dal dispositivo e dal sistema operativo utilizzati dal professionista.

Tra i nomi di spicco Buffetti (con l'acquisizione di Directio), Cerved (Bauciweb, Integrate, Pro Web Consulting, Spazio Dati), Crif (Inventia, Luxbase, Strands, Visi), TeamSystem (Aldebra, Area 32, auxiell, Beneficy, Euresys, EvolutionFit, FattureinCloud, it, Habble, MBM Italia, Mondora, Netlex, SkyLab Italia, TechMass) e Zucchetti (Fluida, LybraTech, RateBoard, Smart Touch). E questo solo per citarne alcune.

La necessità di concepire soluzioni multiplatforma by design, chiamata *cross-platform adaptation*, è uno dei principi cardine del material design, linguaggio di design ideato da Google, in contrapposizione al flat design di Microsoft e allo scheumorfismo dei primi iPhone di Apple. Si tratta di linguaggi nati essenzialmente per le interazioni uomo-macchina, a cui anche il legal design sta iniziando a ispirarsi per tutti quei contratti complessi che esulano dal semplice documento corredato da elementi visuali che ne supportano la comprensione. Ci si sta avvicinando a vere e proprie applicazioni web e mobile, dove l'interazione si fa più ampia e sofisticata, potenzialmente personalizzabile sul singolo utente. Ad esempio, la stessa app Immuni ingloba un suo linguaggio che, nelle diverse schermate, permette all'utente di capire i punti salienti della logica di tracciamento e, in definitiva, del contratto sotteso che l'utente stesso sta accettando con l'utilizzo dell'app.

Tra le professioni complementari a quella dell'avvocato, oltre al perito di informatica forense, sempre più coinvolto sia nelle attività stragiudiziali sia in quelle giudiziali, non possiamo non menzionare il commercialista forense, esperto di contabilità ma anche di procedura civile e penale, un professionista ibrido a metà tra il dottore commercialista e l'avvocato.

Si tratta di un esperto richiesto frequentemente da società private e pubbliche, istituti di credito e dagli stessi Tribunali, i quali necessitano di perizie su complesse ricostruzioni di natura contabile. Tali perizie, nel civile,

riguardano prevalentemente frodi finanziarie, cause in ambito tributario, cause condominiali e divorzi. Nel penale, invece, casi di falso in bilancio, bancarotta e usura.

Parlando con **Giuseppe Cappuccio**, commercialista forense titolare dell'omonimo Studio Cappuccio, emerge come anche questa branca dei commercialisti si stia adoperando per rivedere in modo sostanziale e al passo con i tempi le proprie procedure organizzative interne, in termini di project management e time tracking, con l'utilizzo di timesheet smart in grado di predire il tempo che dovrà essere dedicato ai futuri incarichi sulla base di quelli già svolti in precedenza, se opportunamente mappati dai collaboratori.

A supporto delle attività tecniche, ovvero la raccolta dei dati contabili, loro analisi e successiva redazione delle perizie, tra i software adottati vi sono nomi noti nel panorama internazionale, anche se si tratta di prodotti ancora poco diffusi in Italia. D'altronde, l'adozione di soluzioni innovative non è solo questione di budget ma anche e soprattutto del rapporto dello studio con l'innovazione stessa e della forma mentis dei partner, il tutto inserito in una visione di lungo periodo che dovrebbe essere quanto più possibile legal tech centrica.

Parliamo di Luminance, piattaforma di data analytics che permette di analizzare e organizzare, grazie a un potente motore basato su AI (Artificial Intelligence), una moltitudine di documenti contabili e legali con una rapidità impressionante,

e Neota Logic, DSS (Decision Support System) dedicato alla creazione di sistemi esperti senza dover scrivere una sola riga di codice, valorizzando così il know how specialistico del team di commercialisti o avvocati che lo utilizzano nella loro quotidianità.

Cappuccio ci ha fatto notare come molte attività banali e altamente ripetitive, negli anni siano state automatizzate con l'ausilio di semplici software, come ad esempio Noodlesoft Hazel, che permette di rinominare in modo massivo fascicoli telematici e più in generale documenti PDF secondo regole a discrezione dell'utilizzatore. A conti fatti, è possibile risparmiare un numero di ore non indifferente. Questi software, denominati productivity shareware e diffusi sin dagli anni '90, sono facilmente reperibili in rete e permettono di risolvere sostanzialmente qualsiasi piccola necessità di automazione. I prezzi sono assolutamente modesti, nell'ordine delle decine di euro o, in taluni casi, sono addirittura gratuiti (freeware), a patto di pagare un caffè agli sviluppatori.

Unico neo, ci si deve armare di enorme pazienza nel cercarli, visto che ogni professione ha le sue peculiarità ed è difficile isolare casistiche standard. 🍵

**cofondatore e CEO di Kopjra, dal 2015 organizza annualmente a Bologna Legal Tech Forum, conferenza dedicata alle tecnologie legali. Dal 2019 è Fellow dell'ISLC (Information Society Law Center) dell'Università di Milano.*



AVVOCATI, PARCELLE SOTTO PRESSIONE

I dipartimenti in house delle aziende hanno un mandato chiaro: ridurre le spese legali. E per gli studi questo si traduce in una sfida da combattere a colpi di efficienza e (neanche a dirlo) sconti

di nicola di molfetta

Obiettivo, riduzione del budget. La spesa in consulenza legale da parte delle aziende è più che mai sotto pressione. Complice l'effetto Covid-19. E per avvocati e studi legali il dialogo con i clienti diventa sempre più sofisticato.

Dall'altra parte della barricata, là dove si decidono mandati e attività da gestire

con l'ausilio di professionisti esterni, le parole d'ordine sono efficienza, internalizzazione e revisione delle risorse.

È quanto emerge dalla edizione 2020 della annuale ricerca sulle "sfide dei general counsel" svolta da Mopi, l'associazione che raggruppa gli specialisti del marketing delle professioni, in collaborazione con Aigi, associazione italiana dei giuristi d'impresa.

La tendenza del mercato è netta. Il 70% delle aziende interpellate per questa indagine, alla domanda relativa all'orientamento rispetto alle spese legali nel prossimo futuro, dice di prevedere una riduzione del budget. Addirittura, il 44,37% del campione afferma che non solo si aspetta una riduzione di questa voce di spesa ma addirittura che il contenimento del budget delle spese in consulenti esterni è «uno degli obiettivi assegnati all'ufficio legale». A febbraio 2019, fa notare da Mopi, **Gaia Francieri**, «alla stessa domanda aveva risposto "diminuire" solo il 26% del campione».

Prevedi di aumentare il budget per spese legali date in outsourcing nel 2019?

si, prevedo di aumentare il budget	28,17%
no, prevedo di diminuire il budget	27,46%
no anzi uno degli obiettivi assegnati all'Ufficio Legale è la riduzione del budget delle spese dei consulenti esterni	44,37%

Fonte: tabelle Mopi-Aigi

Approfondendo ulteriormente la questione emerge che l'attitudine a ridurre la spesa legale è particolarmente elevata nelle aziende medio-grandi. Un'azienda su due tra quelle che contano da 101 a 1.000 dipendenti ha incaricato la propria direzione legale di perseguire questo obiettivo.

Le meno propense ai tagli (23,5%), invece, risultano le piccole aziende, ovvero quelle con 50 o meno dipendenti. Il che, probabilmente, dipende dal fatto che, a differenza delle realtà di maggiori dimensioni e più strutturate, le piccole imprese non sono sempre dotate di una (seppur minima) funzione legale interna.

In questo scenario orientato all'ottimizzazione della spesa, infatti, un'azienda su due di quelle che fanno

“

COMPETENZA E CAPACITÀ DI "DELIVERY" SONO FONDAMENTALI MA VANNO SEMPRE PIÙ COMBinate CON UN'OFFERTA ECONOMICA COMPETITIVA

”

Come selezionate i fornitori esterni?

abbiamo un panel e per ogni mandato organizziamo una gara tra gli studi del panel	13,64%
abbiamo un panel all'interno del quale siamo liberi di scegliere senza gara	30,00%
non abbiamo un panel e per ciascun mandato facciamo una gara aperta	4,55%
utilizziamo una piattaforma di gara gestita da fornitori esterni per ciascun mandato	9,09%
facciamo dei beauty contest tra gli studi di cui ci fidiamo per ciascun mandato	21,82%
in alcuni casi il procurement sceglie lo studio legale	4,55%
il procurement si occupa della scelta dello studio legale	7,27%
il procurement si occupa solo del panel e poi il GC sceglie all'interno del panel per ciascun mandato	7,27%
i mandati vengono affidati allo studio che viene ritenuto più idoneo senza seguire una procedura rigida	58,18%

Fonte: tabelle Mopi-Aigi

Per quali ragioni cambieresti lo studio con cui stai lavorando?

miglior servizio al cliente	38,85%
maggior esperienza legale	23,74%
minor costo offerto da un concorrente	30,94%
il partner di riferimento dell'azienda ha cambiato studio	14,39%
maggior rapidità nelle risposte	26,62%
possibilità di lavorare parte del tempo direttamente in azienda (secondment)	12,23%
maggior apertura internazionale	13,67%
possibilità di essere seguiti full-service da uno studio unico	12,95%
maggior specializzazione per materia	38,85%
Altro (specificare)	4,32%

Fonte: tabelle Mopi-Aigi

sapere di voler diminuire il budget, intende portare in house parte del lavoro finora gestito in outsourcing. Decisamente consistente, poi, la percentuale di chi punta a «negoziare costi inferiori con i fornitori attuali».

Il mercato chiede agli avvocati creatività e capacità organizzativa. Uno su tre (32,4%) dei 170 soggetti intervistati, infatti, auspica una «struttura dei prezzi diversa rispetto alle tariffe orarie. Ma solo il 13,8% è così diretto da chiedere maggiori sconti.

Oltre alla capacità di studiare formule nuove (innovative potremmo dire) di fatturazione, i professionisti in house chiedono (39,3%) ai loro consulenti esterni «maggiori sforzi per capire il business del cliente», il che li aiuterebbe senz'altro a strutturare un'offerta di servizi più adeguata sotto ogni punto di vista, incluso quello economico. Ma non è tutto. Chi deve controllare una voce di spesa e gestire un budget rendendone conto ai propri superiori o direttamente al capo azienda ha evidentemente bisogno di poter avere il maggiore controllo possibile su questa variabile. Ecco, quindi, che il 48,3% del campione domanda «preventivi forfettari e onnicomprensivi», mentre il 42% è interessato anche a una «rapida e migliore previsione dei costi all'inizio del mandato».

Si tratta di una sfida enorme per gli studi legali. Una richiesta che implica, in molti casi, una radicale revisione delle modalità operative delle organizzazioni che sono sempre più chiamate a

“

IL 70% DELLE AZIENDE INTERPELLATE, ALLA DOMANDA SULL'ORIENTAMENTO RISPETTO ALLE SPESE LEGALI NEL PROSSIMO FUTURO, DICE DI PREVEDERE UNA RIDUZIONE DEL BUDGET

”

dotarsi di processi definiti per la gestione delle diverse tipologie di mandati.

Il coinvolgimento degli avvocati di libero foro è particolarmente frequente per la gestione dei contenziosi (86,2%), ovvero nel recupero crediti (40,7%) e nella gestione delle operazioni straordinarie (36,5%). Seguono il contenzioso fiscale (35,2%), le questioni riguardanti materia di lavoro e previdenza (25,5%), le due diligence (23,4%), data privacy (22,8%) e proprietà intellettuale (21,4%).

In molte di queste aree di attività abbiamo già assistito alla nascita di progetti professionali in campo legale ad alto contenuto tecnologico e di processo. Ed è verosimile aspettarsi che la tendenza sia destinata a consolidarsi nei prossimi mesi con la nascita di nuove iniziative capaci di ottimizzare la gestione economica di alcune tipologie di mandati rendendola adeguata alle disponibilità di spesa dei clienti.

In questo non deve sfuggire il fatto che sempre più spesso il procurement viene coinvolto nella fase di selezione degli studi legali da coinvolgere sui diversi dossier.

Sebbene, in Italia, prevalga ancora nettamente la consuetudine di affidare gli incarichi «allo studio che viene ritenuto più idoneo senza seguire una procedura rigida» (58,2%), non deve passare inosservato il fatto che in alcuni casi (11,8%) sia



il procurement, vale a dire l'ufficio acquisti, a scegliere lo studio legale da ingaggiare, mentre in altre occasioni (7,3%) questa funzione aziendale si occupa comunque almeno della costruzione del panel da cui il general counsel potrà selezionare i legali a cui affidare uno specifico incarico. Insomma, in quasi un caso su cinque, già oggi in Italia, il procurement gioca un ruolo rilevante nella gestione del rapporto tra azienda e "fornitori" di servizi legali.

Il coinvolgimento del procurement nel processo di selezione e acquisto di servizi legali determina mediamente, secondo i dati del Buying Legal Council 2020, una riduzione media della spesa del 17%. Anche la ricerca condotta dall'ente americano, inoltre, mette in evidenza come le reazioni più frequenti nell'atteggiamento dei clienti rispetto alla spesa legale nel mezzo della gestione dell'emergenza Covid-19 consiste principalmente nel taglio dei costi ovvero delle spese non essenziali, rinvio del lavoro

“

IN QUASI UN CASO SU CINQUE, IN ITALIA, IL PROCUREMENT GIOCA UN RUOLO RILEVANTE NELLA GESTIONE DEL RAPPORTO TRA AZIENDA E "FORNITORI" DI SERVIZI LEGALI

”

considerato non urgente, dilazione dei tempi di pagamento dei fornitori (fino a 90 giorni), rinegoziazione degli accordi con gli studi e richiesta di (ulteriori) sconti.

Quest'ultimo è un tema che in Italia viene affrontato sempre con grande pudore. Da un lato, come abbiamo visto, solo il 13,8% degli intervistati da Mopi dichiara che vorrebbe maggiori sconti dai propri consulenti legali, dall'altro, però, quasi il 31% del campione indica tra le ragioni per le quali sarebbe disposto a cambiare lo studio con cui lavora, il «minor costo offerto da un concorrente». Insomma, gli sconti non vengono richiesti, ma se un competitor li pratica non viene certo penalizzato.

Più coerenti sono le indicazioni che riguardano la «maggiore specializzazione per materia» e il «miglior servizio al cliente» entrambe provenienti dal 38,8% degli interpellati.

Il che consente di dire che competenza e capacità di "delivery" sono fondamentali ma che vanno sempre più combinate con un'offerta economica competitiva e capace di resistere a proposte alternative a prezzi da saldo. 

BONELLIEREDE, UNA PLAYLIST ANTI-COVID

Ma anche una gara per scrivere l'inno dello studio. E poi sfide su Instagram per raccontare le passioni, il lavoro da casa e la vita ai tempi del coronavirus. Obiettivo? «Non far sentire nessuno solo». Ne abbiamo parlato con Andrea Carta Mantiglia



Q

Quando, poco più di un anno fa (si veda il numero [118 di MAG](#)), BonelliErede ha lanciato il progetto Livebetter, ha deciso di perseguire un nuovo obiettivo nella propria strategia di crescita e sviluppo: mettere le persone al centro. Professionisti e componenti dello staff, i veri asset su cui si regge lo studio legale, sono diventati il target di una serie di iniziative mirate a favorire, tra le altre cose, il work-life balance.

L'emergenza coronavirus, il lockdown, l'isolamento forzato e il distanziamento sociale hanno rappresentato una sfida enorme per l'organizzazione e hanno richiamato come non mai questo impegno assunto dallo

studio verso i suoi membri. «Evitare che le persone si sentissero sole è stato un obiettivo su cui abbiamo deciso di lavorare agendo su più fronti. L'idea principale era far sentire lo studio vicino a tutti», racconta il consigliere delegato dello studio, **Andrea Carta Mantiglia**, intervistato nel podcast *Legalcommunity InterViews*. «Abbiamo coinvolto tutti, staff e professionisti. E la risposta è stata eccezionale», aggiunge l'avvocato.

Ma quali sono state le attività di "people's engagement" realizzate in queste settimane di distanza forzata?

La prima e forse anche la più semplice da attivare è stata il "friday toast virtuale". Si tratta di un aperitivo periodico aperto a tutte le persone di BonelliErede che in tempi pre-coronavirus si teneva nella sede principale di Milano in Via Barozzi e che, per

l'occasione, è stato trasformato in un appuntamento virtuale con con i partecipanti collegati da casa. «Questa iniziativa l'abbiamo introdotta più di un anno fa. In questa situazione abbiamo radunato anche 400 persone collegate. C'erano i colleghi da Dubai così come da Londra. È stato per tutti un bellissimo momento».

I social, e in particolare Instagram, sono stati utilizzati come piattaforma per aggregare le persone nell'ambito di molte di queste iniziative. In particolare per la cosiddetta BonelliErede Quarantine Challenge. A partire dalla settimana del 13 aprile ogni settimana le persone di BonelliErede sono state chiamate a partecipare a una Instagram Challenge diversa. Ogni lunedì il comitato welfare sceglie le tre foto più belle assegnando primo, secondo e terzo posto. Il podio viene poi comunicato internamente a tutti, la foto che ha vinto il primo premio viene pubblicata su Instagram e la vincitrice/vincitore riceve a casa una bottiglia di vino come premio. Fino a questo momento i temi delle challenge sono stati: "Passioni rispolverate", "Home Office Situation", "Se BonelliErede fosse una torta" e "Camouflage Challenge".

Grande spazio ha trovato la musica. Lo studio ha invitato i suoi componenti a dar vita a una playlist su spotify intitolata BonelliErede Quarantine Playlist.

«La playlist è stata costruita anche con una buona dose di ironia come si coglie guardando alcuni dei titoli selezionati. In tempi di distanziamento sociale obbligatorio sono stati scelti pezzi come Cheek to cheek di



Parla

ANDREA CARTA MANTIGLIA

Clicca per ascoltare

Ella Fitzgerald, Under pressure, dei Queen con David Bowie, Don't stand so close to me, dei Police e Cough syrup di Young the giant (scelta dallo stesso Carta Mantiglia, ndr). Sempre in tema musicale, infine, è stato indetto il concorso Alma mater: in pratica tutte le persone di BonelliErede potranno partecipare e scrivere l'inno di BonelliErede. «L'abbiamo appena lanciato. Ci aspettiamo le consegne per fine giugno. La partecipazione, a gruppi, potrà consistere nella proposta di cover di brani già esistenti, così come nella presentazione di brani originali, ma abbiamo pensato anche di consentire di presentare anche solo un testo che potrà essere musicato magari dalla band dello studio, i *Without Prejudice*», conclude Carta Mantiglia. La giuria che dovrà scegliere l'inno di BonelliErede è composta, tra gli altri, dal general counsel di un'importantissima azienda italiana e l'ex managing partner di Slaughter and May. (n.d.m.)



GIULIA PANDIMIGLIO, VINCITRICE DI UNA INSTAGRAM CHALLENGE



Quale FUTURO per la PREVIDENZA di OGGI?

di walter anedda*

"N

"Niente di imprevedibile, a parte il futuro" era il titolo con il quale quest'anno si sarebbe dovuta tenere l'undicesima edizione del "Forum in Previdenza" organizzato dalla Cassa di Previdenza dei Dottori Commercialisti, rinviato, purtroppo, a data da destinarsi a causa dell'emergenza Covid. Mai titolo fu più azzeccato. Anche se - è doveroso ammetterlo - al momento in cui si preparava il tema di discussione non si pensava ad una incertezza così immediata. L'aleatorietà delle previsioni in ambito previdenziale si dovrebbe misurare nell'arco di decenni salvo poi rendersi conto che le basi, su cui poggia la "capacità" - quasi divinatoria - di quantificare la sostenibilità di un

sistema previdenziale, possono, in un intervallo di tempo brevissimo, risultare totalmente fallaci.

Nell'arco di pochi giorni ci siamo ritrovati chiusi nelle nostre case a produrre pane e biscotti, mentre, in pochi mesi, le prospettive per il Pil che solo nel dicembre 2019 l'Istat prevedeva in lieve crescita di un certo non brillante 0,6% per il 2020, si sono trasformate in un decisamente drammatico -8,3%.

Ciò che oggi deve essere monitorato e valutato non è il cambiamento ma la velocità dello stesso. Ciò vale per un'epidemia, un'innovazione tecnica, un cambio di costume sociale, un'evoluzione (o involuzione) politica. Il processo darwiniano di evoluzione

biologica, basato su analisi di mutamenti millenari non trova corrispondenza temporale con i fenomeni sociologici.

Le epidemie sono sempre esistite, ma di certo non hanno avuto una velocità di propagazione geografica come quella registrata in questi mesi per effetto della facilità di spostamento delle persone. La rivoluzione informatica degli anni '90 ha avuto tempi di "gestazione" elefantiaci, se paragonati a quelli di sviluppo digitale attuali. L'attenzione per i temi di interesse sociale non varia nell'arco di qualche mese, bensì si modifica in funzione dei like e dei tweet che possono essere postati nell'arco di una giornata e, se sino a qualche tempo fa la politica si fondeva su idee radicate negli anni, oggi basa le sue decisioni su annunci e sondaggi *ad horas*.

In tutto questo contesto l'unica cosa che artificiosamente non cambia (o non si vuol cambiare) è la previdenza. Con il paradosso che la stessa dovrebbe essere garantita con una prospettiva temporale cinquantennale (tali sono le proiezioni attuariali che si chiedono agli enti di previdenza), pur avendo la consapevolezza che i fondamentali su cui essa fonda la propria sostenibilità sono variabili suscettibili di mutamenti anche repentini (lavoro, reddito, demografia, vita media, etc.).

E' ancora possibile fare proiezioni a trenta o cinquant'anni, quando la maggioranza degli studi evidenzia la difficoltà di fare proiezioni sull'andamento del mercato del lavoro oltre i cinque anni? Come calcolare i possibili sviluppi demografici sempre più correlati a capacità economica e



flussi migratori, o gli andamenti reddituali caratterizzati da una forte discontinuità? Quali valutazioni si possono fare sulla vita media, fattore fortemente legato non solo alla probabilità di decesso, ma anche al contesto sociale (si pensi all'aumento dei matrimoni in età avanzata con coniugi molto più giovani)? Eppure il sistema previdenziale non è cambiato, se non per i requisiti di accesso ai trattamenti pensionistici o per il meccanismo di calcolo degli stessi. Ma la filosofia che è a monte è rimasta immutata: raggiunto il requisito si fa domanda di pensione che, una volta liquidata, dovrà garantire il sostentamento del pensionato. Si valuta, quindi, il sostentamento del pensionato ma non la sostenibilità dei citati fondamentali.

La risposta a tutto questo non può essere una maggior capacità predittiva. Per quanto

possano essere sofisticati, gli algoritmi previsionali scontano l'aleatorietà dell'immediato, dell'imponderabilità che un mondo fortemente connesso, ma altamente eterogeneo e con dinamiche in costante evoluzione trascina con sé. L'economista austriaco Pier Ferdinand Drucker diceva che *"Il modo migliore per predire il futuro è inventarlo"*. La frase dovrebbe essere posta alla base della riorganizzazione di un sistema previdenziale moderno, nel quale si lavori sui fondamentali, continuità di lavoro e reddito in primis, per garantire la sicurezza sociale di domani. Il tentativo di definire le soluzioni immaginando che il futuro sia solo una trasposizione temporale del presente è l'errore maggiore che si può commettere. 📌

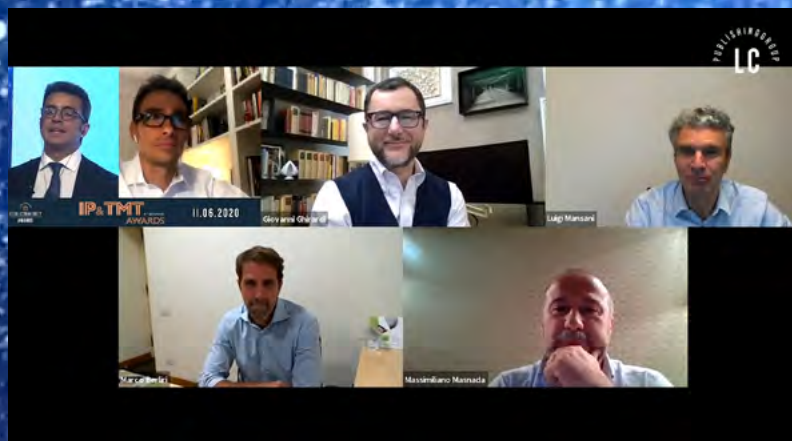
**Presidente Cassa Dottori Commercialisti*

SPECIALE LEGALCOMMUNITY AWARDS 2020

LEGALCOMMUNITY IP&TMT AWARDS 2020 I VINCITORI



SFOGLIA
LA FOTOGALLERY



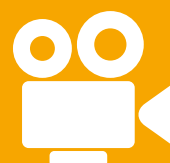
Per la prima volta in web edition, con 350 persone accreditate, si sono svolti i Legalcommunity IP & TMT Awards 2020.

Durante la cerimonia di premiazione sono stati conferiti riconoscimenti alle eccellenze del mercato legale nel settore della protezione della proprietà intellettuale, delle telecomunicazioni e dei media.

L'evento, giunto all'ottava edizione, è stato organizzato da Legalcommunity.it in collaborazione con Aglatech14.

Ecco di seguito tutti i vincitori delle categorie:

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



STUDIO DELL'ANNO

BIRD & BIRD

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI
& PARTNERS

HOGAN LOVELLS

NCTM

ORSINGHER ORTU

TREVISAN & CUONZO



Hogan
Lovells

AVVOCATO DELL'ANNO

GABRIELE CUONZO
Trevisan & Cuonzo

LUIGI MANSANI
Hogan Lovells

MASSIMILIANO MOSTARDINI
Bird & Bird

GIANGIACOMO OLIVI
Dentons

LAURA ORLANDO
Herbert Smith Freehills

MATTEO ORSINGHER
Orsingher Ortù



Studio dell'Anno

IP

BONELLIEREDE

DENTONS

DLA PIPER

JACOBACCI & ASSOCIATI

ORSINGHER ORTU

TREVISAN & CUONZO

Trevisan & Cuonzo

Avvocato dell'Anno

IP

GIOVANNI FRANCESCO CASUCCI
Dentons

GUALTIERO DRAGOTTI
DLA Piper

GIOVANNI GALIMBERTI
Bird & Bird

FABRIZIO JACOBACCI
Jacobacci & Associati

LAURA ORLANDO
Herbert Smith Freehills

FABRIZIO SANNA
Orsingher Ortu



Studio dell'Anno

TMT

BAKER MCKENZIE

DLA PIPER

ORSINGHER ORTU

PANETTA & ASSOCIATI

PORTOLANO CAVALLO

**Baker
McKenzie.**

Avvocato dell'Anno

TMT

LUCA ARNABOLDI
Carnelutti Studio Legale Associato

LORENZO DE MARTINIS
Baker McKenzie

TOMMASO FAELLI
BonelliErede

MASSIMILIANO MOSTARDINI
Bird & Bird

GILBERTO NAVA
Chiomenti

GIANGIACOMO OLIVI
Dentons





TRADUZIONI PROFESSIONALI IN AMBITO LEGALE



PROPRIETÀ
INTELLETTUALE



CONTENZIOSO



CORPORATE



FINANCE



COMUNICAZIONE
E MARKETING



info@aglatech14.it | www.aglatech14.it | +39 0236630270

Studio dell'Anno

MARCHI E BREVETTI

**AVVOCATI ASSOCIATI
FRANZOSI DAL NEGRO SETTI**

DLA PIPER

GATTAI, MINOLI, AGOSTINELLI
& PARTNERS

GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA

IP LAW GALLI



Avvocato dell'Anno

MARCHI E BREVETTI

PAOLO BERTONI
*Chiomenti*DANIELE CANEVA
*EY*GIOVANNI FRANCESCO CASUCCI
Dentons
LICIA GAROTTI
Gattai, Minoli, Agostinelli & Partners
PIER LUIGI RONCAGLIA
*Spheriens Avvocati*MASSIMO STERPI
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners

Studio dell'Anno

DESIGN

BIRD & BIRD

CARNELUTTI STUDIO LEGALE ASSOCIATO

NUNZIANTE MAGRONE

ORSINGHER ORTU

SIMMONS & SIMMONS

Bird & Bird

Avvocato dell'Anno

DESIGN

NINO DI BELLA

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners

LICIA GAROTTI

Gattai, Minoli, Agostinelli & Partners

MARINA LANFRANCONI

Milalegal - Mina Lanfranconi & Associati

PIETRO POUCHÉ

Herbert Smith Freehills

GIULIO ENRICO SIRONI

Simmons & Simmons



Studio dell'Anno

DIRITTO D'AUTORE

BONELLIEREDE

HOGAN LOVELLS

LCA

LEGANCE

ORSINGHER ORTU

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

Avvocato dell'Anno

DIRITTO D'AUTORE

GIANLUCA DE CRISTOFARO

LCA

GIOVANNI GALIMBERTI

Bird & Bird

GIOVANNI GUGLIELMETTI

BonelliErede

SIMONA LAVAGNINI

LGV Avvocati

LYDIA MENDOLA

Portolano Cavallo



Iberian Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



Studio dell'Anno

INFORMATION TECHNOLOGY

BAKER MCKENZIE

BIRD & BIRD

CMS

DELOITTE LEGAL

HOGAN LOVELLS

**Baker
McKenzie.**

Avvocato dell'Anno

INFORMATION TECHNOLOGY

GIULIO CORAGGIO
DLA Piper

ITALO DE FEO
CMS

GILBERTO NAVA
Chiomenti

GIANGIACOMO OLIVI
Dentons

FRANCESCO PORTOLANO
Portolano Cavallo



Avvocato dell'Anno

DIGITAL TECH

BAKER MCKENZIE

CHIOMENTI

DENTONS

DLA PIPER

HOGAN LOVELLS

LCA STUDIO LEGALE

大成 DENTONS

Avvocato dell'Anno

DIGITAL TECH

GIULIO CORAGGIO*DLA Piper*GIANLUCA DE CRISTOFARO
*LCA Studio Legale*TOMMASO FAELLI
*BonelliErede*PAOLO GALLI
*Baker McKenzie*GIANGIACOMO OLIVI
Dentons

Studio dell'Anno

MEDIA

CARNELUTTI STUDIO LEGALE ASSOCIATO

CLEARY GOTTlieb

DLA PIPER

ORSINGHER ORTU

RÖDL & PARTNER

CLEARY GOTTlieb

Avvocato dell'Anno

MEDIA

ERNESTO APA
*Portolano Cavallo*MARCO BERLIRI
*Hogan Lovells*RAFFAELE GIARDA
*Baker McKenzie***GILBERTO NAVA**
*Chiomenti*FABRIZIO SANNA
*Orsinger Ortu*LUCA TREVISAN
Trevisan & Cuonzo

Vi invitano a partecipare al

c o n c o r s o
l e t t e r a r i o

i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"

Partecipazione: gratuita

Con il supporto di



Nato da un'idea di Umberto Simonelli, il concorso letterario è organizzato da LC Publishing Group con le testate Legalcommunity.it e Inhousecommunity.it e si rivolge a tutti i professionisti del diritto in Italia che abbiano già affrontato la scrittura o che coltivino il sogno di esprimere la propria creatività attraverso la scrittura.

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

Chi può partecipare: tutti i professionisti del diritto in Italia: Magistrati, Avvocati,

Notai, Giuristi d'Impresa, Praticanti, Stagisti, Laureati in Giurisprudenza.

Valutazione e selezioni: autunno 2020.

Evento di premiazione: autunno 2020.



concorso letterario
i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

la **GIURIA**

Presidente

Francesco Caringella Magistrato e Scrittore

Membri della Giuria

Wanya Carraro Vicepresidente Vicario AIGI e Senior Counsel

Publitalia '80

Nicola Di Molfetta Direttore MAG e Legalcommunity,

Group Editor-in-Chief LC Publishing Group e Iberian Legal Group

Federica Fantozzi Giornalista e Scrittrice

Massimiliano Mostardini Chairman Bird & Bird

Laura Pavese Senior Litigation Manager Hewlett-Packard Italiana

Umberto Simonelli General Counsel Brembo

Stefano Simontacchi Presidente BonelliErede

Con il supporto di



Studio dell'Anno
CONTENZIOSO

BONELLIEREDE

DENTONS

EY

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI
& PARTNERS

GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA

TREVISAN & CUONZO

BonelliErede
with **LOMBARDI**

Avvocato dell'Anno
CONTENZIOSO

MARGHERITA BARIÈ
Carnelutti Studio Legale Associato

GIOVANNI FRANCESCO CASUCCI
Dentons

GUALTIERO DRAGOTTI
DLA Piper

LUIGI FONTANESI
Greenberg Traurig Santa Maria

CESARE GALLI
IP Law Galli

MASSIMO STERPI
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners



Studio dell'Anno
PENALE IP

BAKER MCKENZIE

BRUSA SPAGNOLO TOSONI CARELLI

CAGNOLA E ASSOCIATI

DLA PIPER

STUDIO BANA

STUDIO LEGALE DIODÀ

**Baker
McKenzie.**

Avvocato dell'Anno

PENALE IP

ANTONIO BANA

Studio Bana

GIORGIO PERRONI

Perroni e Associati

RAFFAELLA QUINTANA

DLA Piper

FRANCESCO SBISÀ

BonelliErede

GIUSEPPE VACIAGO

R&P Legal



Studio dell'Anno

TELECOMMUNICATIONS

BAKER MCKENZIE

CLEARY GOTTlieb

DENTONS

**GIANNI ORIGONI GRIPPO
CAPPELLI & PARTNERS**

PAVIA E ANSALDO

**GIANNI·ORIGONI
& GRIPPO·CAPPELLI
PARTNERS**

Avvocato dell'Anno

TELECOMMUNICATIONS

FABIO CINTIOLI

Cintioli & Associati

MARCO D'OSTUNI

Cleary Gottlieb

MARCO GIUSTINIANI

Pavia e Ansaldo

DANIELE IORIO

CDRA – Comandé Di Nola Restuccia Avvocati

PAOLINA TESTA

FTCC Studio Legale Associato



Studio dell'Anno

PRIVACY

BAKER MCKENZIE

BIRD & BIRD

CHIOMENTI

HOGAN LOVELLS

ORRICK

PANETTA & ASSOCIATI



**PANETTA &
ASSOCIATI**
STUDIO LEGALE

Avvocato dell'Anno

PRIVACY

GIULIO CORAGGIO
DLA Piper

SERGIO DI NOLA
CDRA – Comandé Di Nola Restuccia Avvocati

STEFANO MELE
Carnelutti Studio Legale Associato

ROCCO PANETTA
Panetta & Associati

DEBORA STELLA
Bird & Bird



Studio dell'Anno

LIFE SCIENCES

DE BERTI JACCHIA FRANCHINI FORLANI

DLA PIPER

GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA

HERBERT SMITH FREEHILLS

PORTOLANO CAVALLO

SIMMONS & SIMMONS

**+simmons
simmons**

Avvocato dell'Anno LIFE SCIENCES

STEFANIA BERGIA
Simmons & Simmons

MATTIA DALLA COSTA
CBA

LUIGI FONTANESI
Greenberg Traurig Santa Maria

LYDIA MENDOLA
Portolano Cavallo

LAURA ORLANDO
Herbert Smith Freehills



Studio dell'Anno FOOD

BIRD & BIRD

BONELLIEREDE

FOCUS

MONDINI RUSCONI

STUDIO LEGALE CORTE



Avvocato dell'Anno FOOD

VINCENZO ACQUAFREDDA
Trevisan & Cuonzo

STEFANIA BERGIA
Simmons & Simmons

EMANUELA BIANCO
Saglietti Bianco

PAOLA CORTE
Studio Legale Corte

DANTE DE BENEDETTI
Focus



Studio dell'Anno

FASHION

DELOITTE LEGAL

DENTONS

DLA PIPER

MILALEGAL – MINA LANFRANCONI
& ASSOCIATI

NUNZIANTE MAGRONE

Deloitte.
Legal

Avvocato dell'Anno

FASHION

GIOVANNI FRANCESCO CASUCCI
Dentons

NICCOLÒ FERRETTI
Nunziante Magrone

MARINA LANFRANCONI
Milalegal - Mina Lanfranconi & Associati

IDA PALOMBELLA
Deloitte Legal

MONICA RIVA
Legance



Studio dell'Anno

PUBBLICITÀ

BACKER MCKENZIE

BONELLIEREDE

**FTCC STUDIO LEGALE
ASSOCIATO**

ORSINGHER ORTU

PORTOLANO CAVALLO



STUDIO LEGALE ASSOCIATO

Avvocato dell'Anno

PUBBLICITÀ

ELENA CARPANI
EY

GIANLUCA DE CRISTOFARO
LCA

ARTURO LEONE
Bird & Bird

PAOLO MARZANO
Legance

PAOLINA TESTA
FTCC Studio Legale Associato



Studio dell'Anno

SPORT

DLA PIPER

LEGISLAB

MARTINI MANNA AVVOCATI

OSBORNE CLARKE

WITHERS

LEGISLAB

Avvocato dell'Anno

SPORT

PIERFILIPPO CAPELLO
Osborne Clarke

MARCO CONSONNI
Orsingher Ortu

MATTIA DALLA COSTA
CBA

JACOPO LIGUORI
Withers

ALBERTO PORZIO
LegisLAB



Studio dell'Anno

ARTE

BONELLIEREDE

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI
& PARTNERS

LCA

NCTM

**NEGRI-CLEMENTI STUDIO
LEGALE ASSOCIATO**



NEGRI-CLEMENTI
STUDIO LEGALE ASSOCIATO

Avvocato dell'Anno

ARTE

JACOPO LIGUORI
Withers

ELENA MARTINI
Martini Manna Avvocati

ELISABETTA MINA
Milalegal – Mina Lanfranconi & Associati

ANNAPAOLA NEGRI-CLEMENTI
Negri-Clementi Studio Legale Associato

SILVIA STABILE
BonelliErede



Società dell'Anno

CONSULENZA/ FILING

BAKER & MCKENZIE

BIRD & BIRD

BRESNER CAMMARERI INTELLECTUAL
PROPERTY – BCIP

LEGANCE

NEGRI-CLEMENTI STUDIO LEGALE
ASSOCIATO

STUDIO TORTA



STUDIO TORTA
Brevetti - Marchi - Design

Best Practice
CONTENZIOSO

LUIGI FONTANESI
Greenberg Traurig Santa Maria



Best Practice
AGRI TECH

VINCENZO ACQUAFREDDA
Trevisan & Cuonzo



Best Practice
DIRITTO D'AUTORE

SIMONA LAVAGNINI
LGV Avvocati





LYDIA MENDOLA

ChIPs sbarca in Italia

Dal 25 giugno l'associazione di donne operanti nel settore della tecnologia e del diritto avrà anche un capitolo italiano

di Ilaria Iaquinta

L'organizzazione non profit che mira a connettere e far crescere insieme donne che operano nel settore della tecnologia e diritto arriva in Italia. A portarla nel nostro Paese sono **Lydia Mendola, Carmen Castellano e Linda Brugioni**.

Le tre professioniste – Mendola è socia e responsabile IP dello studio legale Portolano Cavallo; Castellano è managing partner dello studio legale Acuminis e Brugioni è senior IP counsel per la divisione Turbo Machinery Process Solution di Backer

Hughes – costituiranno il comitato direttivo del capitolo italiano dell'associazione il cui lancio è atteso per il prossimo 25 giugno. MAG ha intervistato Lydia Mendola per farsi raccontare nello specifico i progetti dell'associazione.

Cos'è ChIPs?

Il nome ChIPs sta per Chiefs in Intellectual Property, posizione che storicamente poche donne ricoprivano in azienda. L'organizzazione nasce nel 2005 nella Silicon Valley e oggi, a 15 anni di distanza, è sempre

più impegnata nella promozione di integrazione e crescita di donne che operano nei settori tech dell'industria legale. L'associazione da qualche anno è anche impegnata in progetti volti a fornire supporti e spazi di crescita alle nuove generazioni di legali.

Un'associazione tutta al femminile...che ruolo affida agli uomini?

ChIPs si rivolge in primis alle donne, ma al contempo accoglie con favore il supporto degli uomini. La sfida sta proprio in questo: coinvolgere anche gli uomini in un processo di cambiamento che non può prescindere dalla loro collaborazione e dei cui risultati beneficeranno anche loro. Sono molteplici gli studi che provano che un ambiente professionale equilibrato in termini di genere è un ambiente più efficiente e produttivo, oltre che più appagante. Ci pare che qualche segnale positivo venga dalle nuove generazioni di uomini più sensibili, per esempio, rispetto al tema del work-life balance di quanto lo fossero i loro colleghi più senior.

Come mai secondo lei?

Spesso hanno accanto donne che fanno il loro stesso lavoro o lavori ugualmente impegnativi e la loro consapevolezza rispetto ai temi di genere è necessariamente accresciuta dalla loro esperienza personale. Il cambiamento passa senz'altro attraverso l'empowerment delle donne, come si è detto per anni, ma ancor di più attraverso una rinnovata consapevolezza degli uomini che lavorano accanto a quelle stesse donne più consapevoli delle loro potenzialità.

C'è abbastanza rappresentanza femminile ai vertici della professione nel mondo IP?

Purtroppo no e questo vale per il mondo IP così come per il mondo delle professioni legali nel suo complesso. Ce lo ha raccontato bene proprio il [MAG 144](#) che fa una fotografia della presenza femminile tra gli avvocati d'affari. La professione legale non è da tempo ad

esclusivo appannaggio degli uomini, visto che circa la metà dei professionisti negli studi legali è di genere femminile, ma quando si parla di partnership, solo il 20% circa dei soci equity e salary è donna. Il numero di donne in ruoli apicali, che consentono di prendere decisioni, è dunque esiguo e non rappresenta in modo proporzionato il contributo che le donne danno alla crescita e al successo degli studi legali e delle aziende di cui fanno parte. Il mondo IP non fa eccezione, la presenza maschile è indubbiamente preponderante.

Tornando all'associazione in cosa consisterà l'evento di lancio?

L'evento lancio era stato pensato, inizialmente, per il 26 marzo 2020. A causa dello stravolgimento della vita di tutti noi, abbiamo dovuto posticipare e ripensare al format dell'evento, che ora si terrà come *webinar* (pur non cambiando in sostanza il contenuto). Siamo onorate della partecipazione, in qualità di speaker della prof. Paola Dubini, professore associato di Economia Aziendale presso l'Università Bocconi di Milano (oltre che Direttore del Corso di Laurea in Economia per la Arti, la Cultura e la Comunicazione CLEACC). La professoressa terrà un intervento sul tema della *Leadership al femminile e Well-being*, tema molto caro a ChIPs e a moltissime donne. Parteciperanno all'incontro, oltre alle organizzatrici del *chapter* italiano, Noreen Krall (Vice President, Chief Litigation Counsel, Apple Inc.; Co-Founder, Board Chair, Chips Network), Katherine Minarik (General Counsel - Americas at Dyson; Board of Directors, Chips Network) e Annsley Merelle Ward (Counsel, *WilmerHale*; Chair of London Chapter of ChIPs and Committee for Strategic Growth).

Come sarà organizzato il capitolo italiano?

Io, Carmen Castellano e Linda Brugioni costituiamo il comitato direttivo del capitolo italiano di ChIPs. Ci siamo incontrate durante l'evento inaugurale del capitolo europeo tenutosi a giugno 2019 a Parigi: in quell'occasione abbiamo scoperto di avere molto in comune (alcune anche un passato lavorativo nel medesimo studio) e di condividere lo stesso interesse per i temi di genere. Forti della nostra motivazione e del background professionale e personale, abbiamo deciso di metterci in gioco con ChIPs, mettendo a fattor comune le nostre esperienze in contesti professionali dove è stato dato spazio alle donne e agli uomini in egual misura. Per quanto mi riguarda sono socia e responsabile IP dello studio legale Portolano Cavallo in cui il 58% dei professionisti/e è donna e la presenza femminile tra soci e counsel si attesta al 44%: nel mio studio il gender balance è già realtà e lo è da tempo. Carmen è managing partner dello studio legale Acuminis, una realtà americana che ha chiamato una donna a fondare la sede italiana. Linda, dopo anni in uno studio legale internazionale, oggi riveste il ruolo di Senior IP counsel per la divisione Turbo Machinery Process Solution di Backer Hughes - unica donna in Europa.

Quali sono i progetti da cui partirete?

L'obiettivo è quello di portare la voce di un network internazionale di professioniste di grande spessore anche nel dibattito italiano sui temi di genere. Crediamo che la contaminazione con realtà professionali anche molto diverse tra loro possa aggiungere valore a questo dibattito. Per fare questo organizzeremo – oltre all'evento

annuale – una serie di incontri, per il momento virtuali, ai quali inviteremo esponenti del mondo legale, ma anche accademico e perché no anche politico, incentivando il confronto sui temi cari alle professioniste e ai professionisti che credono che la gender balance sia un obiettivo concretamente raggiungibile. Molto è stato fatto sul fronte delle barriere all'entrata della professione, ora dobbiamo concentrarci sull'ultimo miglio.

Quali saranno invece gli obiettivi a lungo termine?

Ci piacerebbe se possa attivare un confronto a livello internazionale che possa contribuire a trovare la via affinché professioniste nel settore legale possano percorrere l'ultimo miglio sicure di avere accesso alle medesime opportunità e confrontandosi con un carico di difficoltà e di ostacoli, che certi ruoli non risparmiano a nessuno, equivalenti a quelle degli uomini. In alcuni Paesi, dove l'attenzione al tema della *diversity* è maggiore e si fa più concreta, moltissime aziende hanno iniziato a chiedere apertamente che vi sia equilibrio nella presenza di uomini e donne ai vertici degli studi legali della cui collaborazione intendono avvalersi.

Certo...aziende come Novartis o BT per citarne solo alcune tra quelle che più recentemente si sono attivate in questo senso...

Queste iniziative sono espressione di una crescente consapevolezza anche a livello manageriale dei benefici anche sotto il profilo della qualità del lavoro di un ambiente professionale equilibrato di termini di genere. Speriamo che, grazie al processo di confronto e sensibilizzazione messo in campo da ChIPs di cui ricordiamo fanno parte colossi del mondo tecnologico a livello mondiale, di concerto anche con altre associazioni italiane già attive sui temi di genere, si possa contribuire a una effettiva inversione di tendenza nel settore legale in Italia. 🍷

TRASPORTI E FASE 3: LA NUOVA ERA

Tre general counsel –
rispettivamente di FS,
Trenitalia e Alitalia – fanno il
punto sul futuro della mobilità
e raccontano a *MAG* le sfide
di oggi e domani in un settore
completamente stravolto dalla
pandemia globale

di alessio foderi



Siamo ripartiti. Con estrema prudenza e nell'ottica della sicurezza. Nella “nuova normalità” del paese, i cittadini hanno ricominciato a riappropriarsi degli spazi, a uscire, a muoversi. Per questo gli spostamenti in sicurezza sono uno dei principali temi del momento.

La mobilità e i trasporti sono tra i settori più colpiti dalla pandemia da Covid-19 e vedono ora la necessità di adattarsi a nuovi scenari (e nuove regole), integrarsi e cambiare – in un certo senso anche radicalmente e a ritmo veloce – le abitudini dei passeggeri. Se da un lato la mobilità tradizionale – treni, aerei, automobili – affronta una sfida tanto inaspettata quanto gigantesca legata soprattutto al distanziamento sociale, dall'altro una nuova mobilità – soprattutto urbana – prova a cambiare le regole del gioco.

Secondo un approfondimento di Deloitte, “*From now on. Mobility Boost, si apre una nuova fase*”, pubblicato all'avvio della cosiddetta Fase 2 (ovvero il 4 maggio, ndr), nell'ambito dei trasporti la crisi ha toccato l'87% delle aziende operanti nel settore. Se l'automotive è stato il più colpito dalla crisi, gli scenari di incertezza riguardano di fatto tutti: trasporti tradizionali e nuova mobilità inclusi. Sul lato pubblico – chiarisce lo studio – il nuovo

scenario economico avrà tre impatti principali: un inevitabile incremento dei costi di gestione del trasporto, una revisione delle infrastrutture di trasporto e la necessità di potenziare la collaborazione tra pubblico e privato. **Luigi Onorato**, senior partner di Deloitte Italia ha aggiunto poi che, per il settore della nuova mobilità, «la fase che stiamo attraversando impone una riflessione che permetta di gestire l'emergenza e di impostare la ripresa coerentemente con il nuovo contesto sociale ed economico che si andrà a delineare».

Anche nelle 121 pagine del dossier per la Fase 3 – "Iniziative per il rilancio 2020-2022" – scritto dal comitato di esperti in materia economica e sociale, nominato dal governo Conte e guidato da Vittorio Colao si parla di mobilità. Nel dettaglio si legge che occorre «aumentare le risorse previste nel piano nazionale mobilità sostenibile per la riconversione delle flotte pubbliche verso mezzi a basso impatto, valutando anche l'estensione dei fondi a strumenti partnership pubblico-private» e, ancora, «incentivare lo sviluppo capillare di infrastruttura

per mobilità sostenibile, come ad esempio le stazioni di ricarica elettrica, anche private». Oltre al modello pubblico-privato, la linea della sostenibilità sembrerebbe la traccia comune per la ripartenza. Ma il domani della mobilità deve passare dalle numerose sfide del presente.

Per questo MAG inizia un viaggio (in due puntate) in chiave legale che vuole analizzare come gli operatori classici stanno coniugando la necessità di garantire il distanziamento sociale con una revisione delle modalità di gestione della domanda di mobilità.

DOPPIO BINARIO



«L'emergenza Covid-19 rappresenta per il settore dei trasporti un elemento dirompente e senza precedenti che causerà un cambiamento strutturale nelle abitudini di viaggio. Il Gruppo FS ha ripensato e ripenserà quindi il proprio modello di offerta, con un focus sulla sicurezza sanitaria delle persone, delle stazioni, dei treni, degli autobus sulla base di nuove regole e procedure», racconta a MAG **Elisabetta Scosceria**, general counsel del gruppo FS. «È stata costituita



«STIAMO LAVORANDO PER ESSERE PRONTI A FRONTEGGIARE QUELLE CHE SARANNO LE NUOVE SFIDE DELLA MOBILITÀ, ANALIZZANDO L'EVOLUZIONE DEL MERCATO SULLA BASE DI QUEI FATTORI CHE CONDIZIONERANNO LE ABITUDINI DELLE PERSONE, AL FINE DI ELABORARE NUOVE REGOLE E PROCEDURE»

Elisabetta Scosceria



ELISABETTA SCOSCERIA

PARTNER
PAVIA e ANSALDO
STUDIO LEGALE

INTERNATIONAL WEBINAR

THE IMPACT OF COVID-19 ON IN-HOUSE LEGAL DEPARTMENTS

TUESDAY 23 JUNE 2020 - 5 PM (Central European Time)

With the participation of:



Fabio Bertoni
General Counsel
The New Yorker Magazine, USA



Simona Musso
Group General Counsel
Lavazza, Italy



Mahmoud Shaarawy
Group Legal Director
Elsewedy Electric, Egypt



Mohamed Elmogy
General Counsel Middle East and North
East Africa
Siemens, UAE



Eduardo Ruiz
VP & Deputy General Counsel
Global Regions EMEA, APJ, Latam
Hewlett Packard Enterprise, Spain



Sven von Mensenkampff
Partner M&A/Corporate
Head of Desk Germany
Pavia e Ansaldo, Italy



Luis F. Lozano Olivares
Legal Government & Industry Affairs
Senior Director and General Counsel
& Compliance
Toyota Mexico, Mexico



Jasprit Sahnsi
Deputy General Counsel
Selecta, Switzerland



Moderator
Ilaria Iaquina
Senior Editor
*LC Publishing Group
& Iberian Legal Group*

REGISTER



una task force che ha valutato, anche con il supporto dei legali interni, tutte le numerose norme che si sono succedute in questi mesi e ne ha monitorato l'applicazione. Abbiamo dovuto far sì che, in tempi rapidissimi, tutto si adeguasse a necessità nuove e inedite», continua la legale.

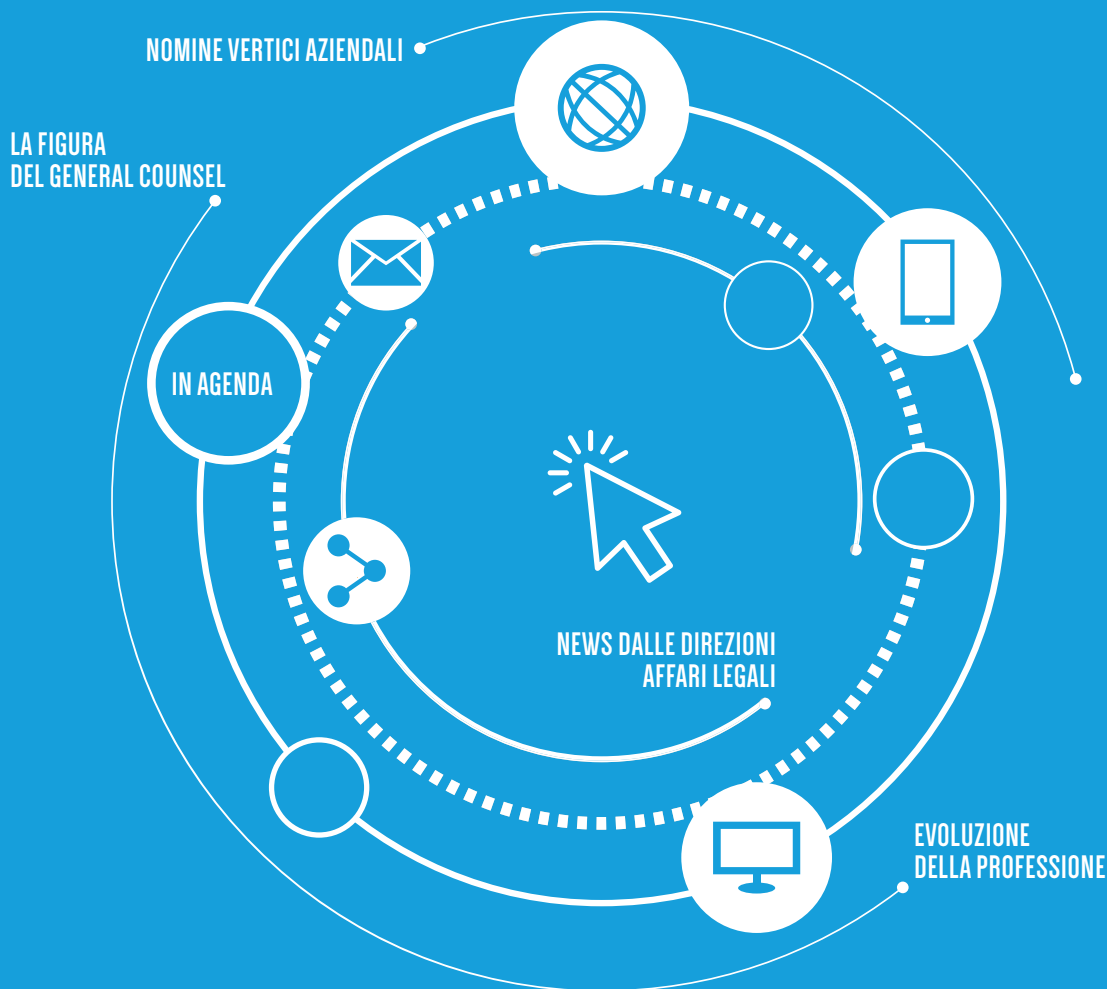
Una sfida grandissima se si considera anche la molteplicità di attori che si trovano sotto FS, fra cui anche Busitalia a Nord e Ferrovie del Sud Est. In questo caso l'impatto più consistente ha riguardato «minori percorrenze da contratto di servizio con conseguenze connesse alla rideterminazione dell'equilibrio contrattuale, nonché l'adempimento delle nuove modalità relative alle misure di sicurezza imposte dalle norme emergenziali». Invece, in merito alla M5 di Milano – di cui FS detiene una quota del 36,7% – «in ottemperanza delle norme emergenziali del Comune, d'accordo con ATM, per un certo periodo abbiamo modificato il servizio, chiedendo minori corse. Naturalmente ciò con impatti rispetto al programma d'esercizio». Poi, spiega ancora Scosceria, in materia di compliance, per FS, «hanno avuto rilevanza centrale oltre alle tematiche della salute e sicurezza, quelle connesse alla data protection, ai rischi ambientali».

Alla task force intersocietaria citata da Scosceria ha partecipato ovviamente anche Trenitalia, sempre con l'obiettivo di raggiungere un piano organico di iniziative coerenti al mutato contesto sociale, economico e sanitario, alle disposizioni governative ed alle nuove esigenze dei viaggiatori», spiega a MAG **Domenico Galli**, Head of Legal, Corporate Affairs and Compliance di Trenitalia. «Dal punto di vista legale – prosegue Galli – all'inizio abbiamo dovuto ridurre l'offerta ai soli livelli di servizio minimi essenziali, garantendo, in applicazione delle misure emanate per contenere ogni ulteriore occasione di contagio, le condizioni per tutelare la salute di dipendenti e clienti, così come abbiamo dovuto gestire le richieste di rimborsi dei titoli di viaggio



INHOUSECOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.inhousecommunity.it



«LA NUOVA SFIDA PER LA MOBILITÀ È LA REALIZZAZIONE DI UN SISTEMA INTEGRATO E INTERMODALE, CHE CONNETTA IL TRASPORTO FERROVIARIO AI PIÙ SIGNIFICATIVI NODI DI SMISTAMENTO (AEROPORTI, PORTI, ETC.) E ALLE DIMENSIONI DI TRASPORTO PRIVATO E PUBBLICO NELLE AREE METROPOLITANE»

Domenico Galli

acquistati e non utilizzabili per impossibilità sopravvenuta». Ma ancora, dalla fase 2 alla fase 3, «la priorità di Trenitalia continua naturalmente a essere quella di garantire la tutela delle proprie persone e della propria clientela».

Un punto cardine è stato la riprogrammazione dell'offerta considerato che Trenitalia svolge sia attività a mercato (Frecciarossa, Frecciargento, Frecciabianca) sia attività gravata da obblighi di servizio pubblico (servizio IC, servizio regionale). «Nel primo caso – sottolinea Galli – l'attività è svolta senza alcuna sovvenzione pubblica e la sostenibilità economica dei collegamenti può essere assicurata solo dai ricavi da traffico (biglietti venduti); nel secondo caso, i contratti di servizio sottoscritti con i committenti (Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti e singole Regioni) prevedono che i ricavi da traffico siano integrati anche da un corrispettivo pubblico, secondo lo schema negoziale della concessione, in modo che ne sia sempre garantito l'equilibrio economico finanziario».

L'esperienza del viaggio in treno, poi, è sicuramente mutata rispetto al periodo pre-Covid. Le misure che mirano a tutelare la salute dei viaggiatori e dei dipendenti sono moltissime e vanno a

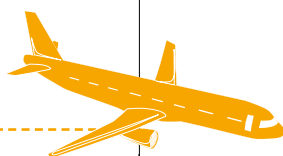


sconvolgere le abitudini dei viaggiatori. Nel dettaglio sono: «l'intensificazione delle attività di sanificazione dei treni; il distanziamento sociale a bordo con un sistema di prenotazione cosiddetto "a scacchiera" dei posti a sedere; l'indicazione dei sedili non utilizzabili appositamente identificati con markers rossi; la prenotazione nominativa obbligatoria per i treni a lunga percorrenza; un'apposita segnaletica a terra e sulle porte per identificare i percorsi e le porte di ingresso e di uscita; la revisione del modello di servizio food & beverage; il lancio di una nuova App con funzionalità di self check-in per minimizzare i contatti tra personale e viaggiatori», spiega ancora Galli. Fra le nuove disposizioni del MIT, va poi notata una novità che aggiorna le Linee guida per l'informazione agli utenti e le modalità organizzative per il contenimento della diffusione del Covid-19 allegate al Dpcm del 17 maggio. Si tratta della misurazione obbligatoria della temperatura nelle stazioni dell'alta velocità ferroviaria per tutti i passeggeri dei treni a lunga percorrenza, in seguito alla riapertura degli spostamenti interregionali del 3 giugno. Inoltre, spiega Galli, «in una prospettiva legale, anche alla luce delle disposizioni e misure adottate dal Governo, si è aperta una fase di rinegoziazione dei contratti con i propri

fornitori e partner per tenere conto in taluni casi della drastica riduzione dei servizi svolti da Trenitalia e, in altri, per adattarne i contenuti alle mutate esigenze del mercato».

Insomma, il lavoro va sicuramente in due direzioni: il breve periodo e il lungo termine. «Stiamo lavorando per essere pronti a fronteggiare quelle che saranno le nuove sfide della mobilità, analizzando l'evoluzione del mercato sulla base di quei fattori che condizioneranno le abitudini delle persone, al fine di elaborare nuove regole e procedure», afferma Scosceria. Una di queste, fa eco Galli, è «la realizzazione di un sistema integrato e intermodale, che connetta il trasporto ferroviario ai più significativi nodi di smistamento (aeroporti, porti, etc.) e alle dimensioni di trasporto privato e pubblico nelle aree metropolitane». Per questo tutto il gruppo sta lavorando «alla revisione della *customer journey* in tutte le sue fasi – dalla pianificazione del viaggio, all'accesso in stazione e alla permanenza a bordo – sulla base delle nuove regole e delle nuove esigenze, anche di sicurezza, dei viaggiatori, promuovendone il recupero di fiducia», chiosa Scosceria.

VOLARE POST-COVID



Un altro settore estremamente colpito è quello del trasporto aereo e degli aeroporti. Come emerge da un altro studio Deloitte le restrizioni agli spostamenti e ai viaggi, volte a contenere la diffusione dei contagi e l'aggravarsi dell'emergenza sanitaria su scala globale, hanno portato ad un drastico calo dei volumi di passeggeri negli aeroporti, in Italia così come nel resto d'Europa e del mondo. Come emerge dai dati pubblicati da Assoaeroporti, nel primo trimestre di quest'anno gli aeroporti italiani hanno registrato un calo di passeggeri pari al -31,8% anno su anno, per un numero complessivo pari a 25,6 milioni di passeggeri. Il calo più significativo si è



registrato in concomitanza con l'inizio della fase di lockdown, a marzo, con un calo rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente del -85,1%, per un volume complessivo di poco più di 2 milioni di passeggeri, contro i 14 milioni di marzo 2019.

Secondo il monitoraggio Deloitte, pochi – e soprattutto giovani – si sentono ancora sicuri a volare: nell'attuale contesto solo il 26% degli italiani si sentirebbe sicuro a prendere un aereo, questa percentuale sale al 28% se si considera appunto la fascia dei giovani tra i 18 e i 34 anni. «Un punto chiave riguarda riconquistare la fiducia del passeggero – spiega a MAG **Paolo Quaini**, general counsel di Alitalia – ovvero come superare la barriera psicologica che si è creata in questi mesi. Non solo, durante il lockdown ognuno di noi ha preso coscienza del fatto che alcuni viaggi di lavoro, soprattutto verso destinazioni di corto e medio raggio, non sono così indispensabili come pensavamo, e che le nostre esigenze lavorative possono essere assolve – e non più in maniera sub-ottimale – anche a distanza, attraverso la tecnologia. Questo non riguarda ovviamente il segmento turistico. Ma ci sarà comunque una

PARTNER

BonelliErede



COVID-19: CHALLENGES FOR IN-HOUSE LAWYERS IN THE MENA REGION

WEDNESDAY 22 JULY 2020 - 5:00 PM (Central European Time)

With the participation of:



Riccardo Biciato

Partner
BonelliErede, Cairo, Egypt



Mohamed Elmogy

General Counsel Middle East and North East Africa
Siemens, UAE



Radwa Elsaman

Legal Consultant, *SOFRECO, France*
Professor of Law, *Cairo Univ. Law, Egypt*



Hazem El Toukhy

Head Legal and Integrity Egypt, North & Central Africa
ABB, Egypt



Reham Naeem

Country Head of Legal
Novartis, Egypt



Mahmoud Shaarawy

Group Legal Director
Elsewedy Electric, Egypt



Moderator

Ilaria Iaquinta

Senior Editor
LC Publishing Group & Iberian Legal Group

REGISTER





PAOLO QUAINI



«SI DOVRÀ CERCARE DI CONTRIBUIRE A STIMOLARE QUEL RITORNO ALLA FAMILIARITÀ CON IL TRASPORTO AEREO: PER TORNARE A FAR VIAGGIARE PIÙ PASSEGGERI IN UN FUTURO PIÙ VICINO POSSIBILE LE COMPAGNIE AEREE DOVRANNO VARARE DELLE POLICY DI INCENTIVAZIONE»

Paolo Quaini

resistenza psicologica, e bisognerà capire quanto durerà». Infatti, sempre secondo Deloitte solo il 20% sarebbe oggi disposto

a prendere un volo nazionale e il 14% un volo internazionale, sempre secondo lo studio.

Uno scenario profondamente cambiato, al quale servono risposte nel giro del più breve tempo possibile. Ma questa non è l'unica sfida per le compagnie aeree che, nei mesi scorsi, hanno affrontato un continuo aggiornamento delle proprie condizioni in base a tutti i provvedimenti normativi emessi e anche secondo le riaperture progressive degli scali aeroportuali. Il direttore affari legali di Alitalia spiega che «l'impatto maggiore per l'industria è sicuramente quello legato alle restrizioni alla mobilità individuale e al trasporto aereo introdotte dei vari provvedimenti volti a prevenire la diffusione del contagio. Tra di esse, quella che ha creato maggiori difficoltà è senz'altro la prescrizione del distanziamento interpersonale, negli aeroporti come a bordo degli aeromobili», sottolinea.

L'ultima novità però cambia le carte in tavola, dando una prima boccata d'ossigeno al settore in quanto consente di superare una delle maggiori difficoltà finora riscontrate, ovvero bilanciare meno posti disponibili per rispettare il distanziamento sociale a bordo con un progressivo aumento dei prezzi. Adesso, infatti, gli aerei possono volare pieni. Non c'è più l'obbligo di tenere una distanza di almeno un metro tra i passeggeri all'interno dell'aeromobile, secondo quanto stabilito dal Dpcm dell'11 giugno 2020. L'abolizione è però condizionata al fatto che l'aria sia purificata ogni tre minuti con i filtri HEPA «in quanto tali precauzioni consentono una elevatissima purificazione dell'aria» si legge nell'allegato – che praticamente sono installati su tutti gli aerei, compresi quelli di Alitalia. Nello specifico, sottolinea Quaini, «i filtri degli impianti di condizionamento degli aerei sono molto più sicuri e più performanti rispetto a quelli di altri mezzi di trasporto, arrivando – nel caso dei filtri cosiddetti



HEPA – addirittura a bloccare fino al 99,97% dei microbi presenti, e garantendo un elevato ricambio dell'aria in cabina.».

I passeggeri, poi, devono indossare la mascherina e i sedili devono rimanere in posizione verticale. Questo nuovo pacchetto di norme è in vigore da lunedì 15 giugno 2020, la vera e propria fase 3 degli aerei. Ma anche nella fase 2, spiega Quaini, «abbiamo predisposto varie misure volte ad evitare gli assembramenti, incentivando l'utilizzo da parte dei passeggeri del check in online e verificando il rispetto della distanza interpersonale nel caso la procedura di accettazione venisse invece effettuata in aeroporto; procedendo ove possibile all'imbarco attraverso *loading bridge* e prevedendo un limite massimo dei passeggeri in caso di utilizzo della navetta». Il legale racconta anche come Alitalia ha di continuo aggiornato i sistemi di vendita in base alla riduzione della capacità: «Si pensi che il distanziamento a bordo, a seconda della configurazione della cabina, poteva talvolta interessare non soltanto i posti vicini all'interno di una stessa fila, ma anche quelli situati su

file diverse, con una riduzione fino al 60% della capacità di vendita».

«Come ufficio legale – spiega ancora Quaini – interpretiamo i provvedimenti normativi e forniamo le linee guida a tutti i nostri dipartimenti – dall'operation alle vendite, dal network al marketing – affinché lo svolgimento del nostro business possa proseguire in un contesto di full compliance. Lo shock del settore è mondiale. Dobbiamo risalire la china quanto prima assicurando, come funzione legale, che la risalita avvenga nel pieno rispetto di tutte le normative di emergenza». Compresa le ultime arrivate: l'Italia, fra l'altro, era uno dei pochi paesi che imponeva l'obbligo di distanza di un metro a bordo, con il Dpcm del 17 maggio. Tuttavia, la normalità pre-Covid è ancora lontana. Per questo si «dovrà cercare di contribuire a stimolare quel ritorno alla familiarità con il trasporto aereo: per tornare a far viaggiare più passeggeri possibili in un futuro più vicino possibile le compagnie aeree dovranno varare delle policy di incentivazione, magari assicurando al passeggero anche una maggiore flessibilità nell'utilizzo dei biglietti: non dimentichiamo, infatti, che gli strascichi economici di questa pandemia hanno determinato, e continueranno a determinare nel prossimo futuro, un calo significativo della capacità di spesa per un elevato numero di persone», conclude Quaini.

Un primo barlume di ritorno alla normalità anche per gli aeroporti. In un recente comunicato di SEA – il gruppo che gestisce il sistema aeroportuale milanese – si legge che «all'interno dell'aerostazione, tutti i passeggeri dovranno indossare i dispositivi di protezione individuale e sarà obbligatorio il rispetto del distanziamento sociale» e che «verranno effettuate attività di sanificazione dell'intero perimetro aeroportuale, sia nelle aree interne sia, secondo necessità, in quelle esterne». L'Ad di SEA, **Armando Brunini**, ha commentato in una nota che si stanno registrando «lievi segnali di ripresa e speriamo che con la caduta delle limitazioni alla circolazione all'interno dell'area Schengen si possa avere un ulteriore recupero di traffico, anche se sappiamo che per ritornare ai livelli precedenti al Covid-19 dovremo aspettare qualche anno». 📱

INHOUSECOMMUNITYDAY

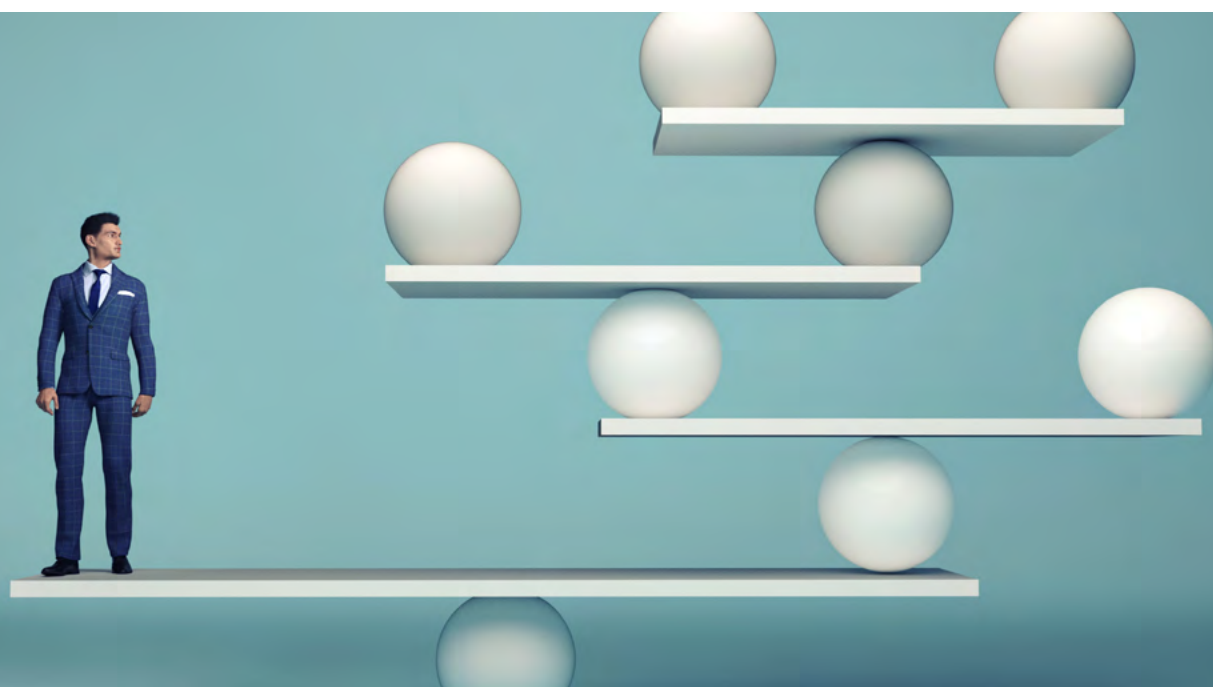
LC PUBLISHING GROUP

WEB EDITION

in collaborazione con **Gatti Pavesi Bianchi**

9 LUGLIO 2020

9:15 - 18:00



IL PESO DELL'IN HOUSE COUNSEL IN AZIENDA

REGISTRATI

con il supporto di

AIDP
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER
LA DIREZIONE DEL PERSONALE
Lombardia

AIGI
ASSOCIAZIONE ITALIANA
GIURISTI DI IMPRESA

Per informazioni: helene.thiery@lcpublishinggroup.it

● PROGRAMMA*

9:15 Messaggi di benvenuto

- **Aldo Scaringella**, Managing Director *LC Publishing Group*
- **Giuseppe Catalano**, Presidente *AIGI*, Segretario del CdA & Responsabile Corporate Affairs *Assicurazioni Generali*
- **Marco Vigni**, Presidente *AIDP Lombardia*

9:30 Keynote Speech

- **Giulio Fazio**, General Counsel *ENEL*

SESSIONE I IL RUOLO DEL GENERAL COUNSEL IN AZIENDA

9:45 Tavolo di apertura “Il ruolo del General Counsel in azienda”

Intervengono:

- **Gianpaolo Alessandro**, Head of Group Legal – Segretario CdA *UniCredit*
- **Luigi Arturo Bianchi**, Equity Partner *Gatti Pavesi Bianchi*
- **Piergiuseppe Biandrino**, Executive Vice President Legal & Corporate Affairs General Counsel *Edison*
- **Agostino Nuzzolo**, General Counsel, Direttore Legal & Tax, Segretario CdA *TIM*
- **Laura Segni**, General Counsel *Banca IMI* e Responsabile Direzione Centrale Legal C&B *Intesa Sanpaolo*

Moderata:

- **Ilaria Iaquinta**, Capo Servizio *LC Publishing Group*

10:50 Q&A

SESSIONE II LA POSIZIONE DELL'IN HOUSE COUNSEL IN AZIENDA

11:15 Presentazione risultati survey *AIDP Lombardia*

con il supporto di



● PROGRAMMA*

○ 11:30 Tavolo di discussione “Organigramma e responsabilità”

Intervengono:

- **Lara Carrese** HR Director *Econocom Italia Group*
- **Giovanni Cerutti**, SVP Regional General Counsel *NTT DATA Emea*
- **Paola Tradati**, Equity Partner *Gatti Pavesi Bianchi*
- **Roberto Zecchino**, Vice President Human Resources & Organization South Europe *Robert Bosch*

Modera:

- **Ilaria Iaquinta**, Capo Servizio *LC Publishing Group*

○ 12:45 Q&A

*** BREAK ***

SESSIONE III IL RICONOSCIMENTO DELL'IN HOUSE COUNSEL IN AZIENDA

○ 15:30 Tavolo di discussione “Grade aziendale, livelli retributivi”

Intervengono:

- **Nicola Bonante**, Equity Partner *Gatti Pavesi Bianchi*
- **Valerio Bruno**, Director of Legal Services - ICEG Contracting *Accenture*
- **Giorgio Martellino**, General Counsel *AVIO*
- **Paolo Quaini**, General Counsel *Alitalia*
- **Nicoletta Ravidà**, Managing Director Southern Europe *Taylor Root*

Modera:

- **Alessio Foderi**, Giornalista *Inhousecommunity.it*, *MAG & Legalcommunity.ch*

○ 17:30 Q&A

○ 17:45 Saluti e fine lavori

* panels in completamento

con il supporto di



PIAGGIO:

LA DIFESA DEI MARCHI PASSA PER IL LEGAL

Il general counsel Ulisse Spada racconta a **MAG** come funziona il sistema di lotta alla contraffazione del gruppo

di Ilaria Iaquinta



La Vespa è unica. A sancire l'inimitabilità dell'iconica due ruote con cui **Gregory Peck** e **Audrey Hepburn** attraversavano la città eterna in Vacanze romane e che ha segnato l'adolescenza di più generazioni è l'Ue. L'*invalidity division* dell'Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale (EUIPO), per la precisione. L'autorità ha infatti dichiarato nullo il design registrato da un soggetto cinese utilizzato per la produzione di scooter simili alla Vespa Primavera ed esposti al salone milanese del ciclo e del motociclo EICMA 2019 e rimossi dalle autorità della Fiera su iniziativa di Piaggio.

La Vespa Primavera è protetta, tra l'altro, dal design registrato dal gruppo Piaggio nel 2013, dal marchio tridimensionale relativo allo scooter Vespa e dal diritto d'autore che tutela il valore artistico della forma del famoso motorino, simbolo di stile dal 1946.

A curare la regia legale del dossier è stato il team interno di Piaggio. In particolare, ha agito la squadra Patent and Design Asset Manager guidata da **Stefano Baracco** – supportato dallo studio Jacobacci & Partners – e della direzione affari legali con il general counsel **Ulisse Spada** e la IP & Trademark manager **Elisa Consales**, impegnati nella più ampia attività di lotta alla contraffazione del gruppo.

È UN'ATTIVITÀ
FONDAMENTALE E
IMPRESCINDIBILE A
TUTELA DEL VALORE DEGLI
ASSET IMMATERIALI
CHE COSTITUISCONO IL
PATRIMONIO STRATEGICO
DELLA SOCIETÀ

La direzione affari legali gestisce l'attività di brand e trademark protection del gruppo coordinando i collaboratori esterni, cioè gli studi professionali che si occupano delle registrazioni dei marchi (Jacobacci & Partners), coordina l'attività con le dogane e la Guardia di Finanza e con i provider che si occupano uno della sorveglianza in tema dei domini internet (studio Barbero) e dell'attività di monitoraggio dei marketplace (GriffeShield).

La vicenda si inserisce all'interno di una più ampia attività di lotta alla contraffazione che il gruppo intraprende da anni. Si tratta di un'attività – racconta Spada a MAG – che prevede il monitoraggio costante delle banche dati di design e marchi registrati a livello internazionale e che, a seguito di procedimenti di opposizione instaurati da Piaggio, ha portato tra l'altro ad ottenere, negli ultimi due anni, la cancellazione di oltre 50 marchi registrati da terzi, il recupero di oltre 300 domini internet e il takedown di offerte commerciali illegali sui marketplace.

LA LOTTA ALLA CONTRAFFAZIONE

«La lotta alla contraffazione in



Piaggio esiste da sempre – spiega il giurista –. Negli anni si è strutturata in maniera diversa tenendo conto delle evoluzioni dei mercati e delle forme di contraffazione on-line». Si tratta di un programma d'azione su più campi.

Anzitutto, ci sono le attività tradizionali, tra cui la sorveglianza sui marchi per verificare che non ci siano imitazioni dei marchi di Piaggio (oltre 450 marchi per un totale di 4.500 registrazioni a livello mondiale) e per opporsi in caso di contraffazione. Tra le attività tradizionali si inserisce, aggiunge Spada, l'adesione al progetto FALSTAFF (avviato dalle autorità doganali europee dal 2004 per promuovere la circolazione di merci originali). In secondo luogo, ci sono le attività di sorveglianza del web e, in particolare, dei domini internet che si traduce nel recupero, nella cancellazione o nell'oscuramento di siti che usurpano i marchi del gruppo. È stato più di recente avviato anche il monitoraggio dei marketplace, per verificare se

ci sia la necessità di richiedere i “take down”, ovvero la cancellazione di offerte di prodotti contraffatti, sia a

NO STOP

GLI EFFETTI DEL COVID-19 SULLA LOTTA ALLA CONTRAFFAZIONE IN PIAGGIO

Il Covid-19 non ha frenato la lotta alla contraffazione. Le attività di tutela della proprietà intellettuale «si possono svolgere da remoto e dunque non sono mai cessate. Ciò che si è un po' rallentata è l'attività giudiziale. Questo semplicemente perché sono stati sospesi i termini processuali e le cause in corso hanno subito ulteriori rallentamenti», spiega Spada. [»](#)



INHOUSECOMMUNITY AWARDS

Italy

5th Edition

SAVE THE DATE

15.10.2020

19.15 • MILAN

in collaboration with **CHIOMENTI**

Partner

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

 **CASTALDI PARTNERS**
1996

CLEARY GOTTlieb

Deloitte.
Legal

 **DLA PIPER**

 **GEBBIA BORTOLOTTI**
ASSOCIATI

 **GreenbergTraurig**
Santa Maria

 **Hogan**
Lovells

LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

 **orrick**

 **ORSINGERHER ORTU**
AVVOCATI ASSOCIATI

STUDIO LEGALE DIODÀ

#ihcommunityAwards 

For information: francesca.daleo@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870

IL RITARDO CON CUI SI OTTENGONO LE DECISIONI È IN CONTRASTO CON LA CONTINUA EVOLUZIONE DEL NOSTRO SETTORE

livello di veicoli che di accessori di merchandising in tutto il mondo. «Soltanto nell'ultimo anno abbiamo oscurato più di 16mila offerte di questo tipo. Infine, quando individuiamo o ci vengono segnalate situazioni che riteniamo essere contaminazioni pericolose coi nostri prodotti agiamo con gli strumenti tradizionali delle azioni in sede civile e se necessario, con denunce penali che portano al sequestro», dichiara il general counsel.

MONITORAGGIO FA RIMA CON TECNOLOGIA

L'attività di monitoraggio richiede il supporto della tecnologia. In particolare, racconta Spada: «i provider ci dedicano uno spazio nei loro software, su cui abbiamo caricato, per esempio per quanto riguarda i marketplace, tutti i titoli di proprietà intellettuale, le immagini dei nostri prodotti e i contratti di licensing. È un lavoro che non si potrebbe fare senza strumenti tecnologici che analizzano e controllano di continuo le offerte sul mercato».

Il servizio di sorveglianza dei marchi è invece un'attività più tradizionale che l'azienda porta avanti da anni, spiega il general counsel, e che prevede il monitoraggio delle domande di registrazione effettuate agli uffici marchi; «ovviamente oggi

SCENARIO

CONTRAFFAZIONE: ALL'ITALIA COSTA 2,2 MLD L'ANNO

La contraffazione costa al nostro Paese una perdita di gettito fiscale diretto e indiretto pari ogni anno a 2,2 miliardi di euro.

A calcolarlo è l'Ufficio dell'Unione europea per la proprietà intellettuale (EUIPO). La diffusione di prodotti contraffatti a livello Ue ha invece un costo, sempre in termini di versamento dei contributi, pari a 15 miliardi.

In Italia i settori più colpiti dalla contraffazione sono cosmetici e cura della persona, farmaceutico, giocattoli, vino e alcolici. Sono pari a 19 miliardi di euro le vendite non realizzate ogni anno nell'Ue a causa della contraffazione in questi comparti. In Italia, invece, le vendite mancate sono pari a 935 milioni ogni anno.

I Paesi da cui proviene il numero maggiore in assoluto di prodotti contraffatti sono Cina, Hong Kong, Emirati Arabi. ▢

viene effettuata anche con gli automatismi degli strumenti telematici», aggiunge Spada.

Rispetto invece al controllo del web, grazie alla tecnologia, è possibile individuare domini internet che contengono nel nome uno dei brand del gruppo. Per quanto riguarda invece i contenuti «il monitoraggio viene fatto in team coi colleghi del digital, del marketing e del commerciale che attraverso

l'esame continuo dei social, dei siti e dei mercati riescono a intercettare contenuti lesivi dei nostri brand anche quando il *domain name* non contiene riferimenti ai nostri marchi».

IL RISPARMIO

Qual è il risparmio che deriva dalla lotta alla contraffazione? «È un'attività che spesso non è immediatamente misurabile in termini di maggiori ricavi – spiega Spada –. Tuttavia, è un'attività fondamentale e imprescindibile a tutela del valore degli asset immateriali che costituiscono il patrimonio strategico della società. Inoltre, ci possono essere anche dei ritorni pratici e immediati, per esempio a volte a seguito delle nostre iniziative legali si creano le basi per instaurare rapporti di licenza remunerativi».

L'ITALIA E LA TUTELA DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE

Secondo Spada, in Italia «è cresciuta la sensibilità al tema della proprietà intellettuale sia a livello governativo che soprattutto da parte della Guardia di Finanza e delle Dogane, con le quali si è creata una proficua collaborazione». Quello che pesa, invece, conclude il general counsel: «è la lentezza del sistema giudiziario, che si riscontra anche nelle sezioni specializzate, che dovrebbero garantire dei tempi di reazione molto più rapidi. Il ritardo con cui si ottengono le decisioni è in contrasto con la continua evoluzione del nostro settore. È evidente che avere una pronuncia anche pienamente favorevole quando per esempio il prodotto contestato è nel frattempo uscito dal commercio è priva di significato pratico». ▢

AVVOCATI E PIRATERIA, IL CASO TOLO TOLO

In un webinar si è discusso dell'inadeguatezza di un rapporto passivo con il fenomeno, sfruttando il caso di studio dell'ultimo film di Checco Zalone, campione d'incassi e oggetto di un'innovativa strategia di tutela preventiva

di giuseppe salemme





«Contro la pirateria non si può far niente». È con queste parole, riassuntive di un'idea condivisa pressoché da tutti gli operatori del settore audiovisivo solo una quindicina di anni fa, che **Stefano Longhini**, direttore gestione enti collettivi, diritto d'autore, contenzioso e affari legali di Mediaset, introduce il webinar dal titolo *"Tolo Tolo insegna: la pirateria si può (e si deve) combattere"*, organizzato da Fapav (Federazione per la tutela dei contenuti audiovisivi e multimediali), Mediaset e studio legale Previti.

Obiettivo dell'incontro era proprio dimostrare l'inadeguatezza e l'anacronismo di un rapporto passivo con il fenomeno della pirateria, sfruttando il caso di studio dell'ultimo film di Checco Zalone, campione d'incassi e oggetto di un'innovativa strategia di tutela preventiva contro lo sfruttamento illegale dei servizi di download e streaming online "pirata": «Ancora prima dell'uscita del film», ha ricordato Longhini, «decine di questi siti pirata preannunciavano la futura disponibilità del film in streaming, che è l'equivalente di preannunciare su internet una rapina in banca, con tanto di data». Questo dato indica chiaramente che il pubblico, tuttora, spesso non percepisce l'atto di piratare un contenuto come reato vero e proprio, o anche semplicemente come comportamento dannoso; ma, allo stesso tempo, ha costituito la base su cui si è costruita l'intera attività di difesa della legale fruizione dell'opera nella sua finestra cinematografica.

A introdurre i temi dell'incontro è stato **Giampaolo Letta**, amministratore delegato di Medusa, casa produttrice del film, che ha evidenziato i tratti

Il ruolo di Fapav

Il webinar è stato anche occasione per fare il punto sullo scenario italiano relativo alla pirateria dei contenuti audiovisivi. «La pirateria in Italia, sebbene interessi ancora il 38% della popolazione e colpisca i fatturati delle aziende operanti nell'audiovisivo per oltre un miliardo di euro, ha smesso di crescere: la troviamo in una situazione stagnante o addirittura di lieve flessione. Ciò sia per la continua lotta a questi fenomeni, di cui l'operazione Tolo Tolo è un esempio, e sia per un'offerta di contenuti legali che cresce sempre di più e scoraggia il ricorso a quelli piratati» illustra **Federico Bagnoli Rossi**, segretario generale di Fapav. L'associazione, sempre nelle parole di Bagnoli Rossi, si fa carico anche della fondamentale problematica comunicativa che è sempre insita in questa tematica: «La legge Cinema ci ha dato la possibilità di iniziare a lavorare insieme al Miur per istituire negli insegnamenti di educazione all'immagine una parte relativa alla tutela dell'offerta e quindi anche sulla pirateria».

principali dell'azione di tutela: su tutti, la collaborazione tra tutti i soggetti coinvolti, da Medusa e Tao2 (detentori dei diritti sull'opera), all'ufficio legale di Mediaset, passando per gli studi legali esterni e gli operatori tecnici e finanche alla magistratura e alle telco. «Vogliamo che questa nostra esperienza funga da monito, per capire che la lotta contro la pirateria si può vincere, e anche da stimolo per le istituzioni, affinché correggano e affinino le attuali norme che talvolta non consentono di agire nei modi o nei tempi necessari» ha spiegato l'ad. Ma veniamo al punto: in cosa è consistita l'azione di questo team integrato di "Avengers" della pirateria? A spiegarlo punto per punto sono gli

Il caso telegram

Altro interessante intervento del webinar è stato quello degli avvocati **Salvatore Pino** e **Marco Farina** dello studio legale associato Gulotta Varischi Pino, che hanno affrontato il delicato tema del rapporto tra legge sul diritto d'autore e possibilità di ripercussioni penali sui soggetti che la violano.

«Il penalista ha un compito difficile e delicato: la parte relativa agli aspetti penali del diritto d'autore è la più antiquata della normativa. Ma dobbiamo renderci conto che il problema va affrontato: quando ci troviamo di fronte ad un film piratato in rete, dobbiamo renderci conto che alle spalle di quel contenuto ci sono sempre tre o quattro violazioni del codice penale», hanno spiegato i legali.

Le strade per perseguire penalmente gli autori di infrangements dei diritti d'autore sono il "classico" furto (art. 624 codice penale) e la norma penale di cui all'art. 171ter della legge 633/1941 sulla protezione del diritto d'autore.

Si intravedono tuttavia prospettive evolutive interessanti anche in questo campo. Due esempi: l'attività della procura di Bari sul canale dell'app di messaggistica Telegram, che distribuiva gratuitamente i quotidiani del giorno, e che in

via interpretativa è riuscita a "spacchettare" le varie condotte sottese alla divulgazione per farle rientrare nel reato di accesso abusivo a sistema informatico ex art. 615ter del codice penale, bloccando il canale Telegram e mettendo già sul tavolo la possibilità, qualora non si riuscisse a bloccare efficacemente i singoli perpetratori del reato, di bloccare l'intera piattaforma di messaggistica.

L'altro esempio riguarda l'attività antipirateria relativa al film "Il primo Natale" di Ficarra e Picone, in cui la procura di Roma sembra avere aperto alla possibilità di allargare anche in campo penale le responsabilità dei fornitori di connettività internet. Potrebbe essere quindi questo, secondo gli avvocati di Gvp, il nuovo fronte della lotta alla pirateria, anche perché i reati citati potrebbero fungere da presupposto per l'emersione di responsabilità amministrativa da 231. Non sembra esserci invece, per il momento, margine per la perseguibilità penale del soggetto che fruisce della violazione del diritto d'autore: «Questo rimane un grosso problema, in quanto i fruitori sono i soggetti più facilmente individuabili con le attuali tecnologie» concludono gli avvocati.

avvocati **Stefano Previti** e **Alessandro La Rosa** dello studio legale Previti: «L'obiettivo che ci eravamo prefissati era garantire una tutela del prodotto fin dal primo giorno dell'uscita - raccontano -. Normalmente, in questi casi si è sempre un po' all'"inseguimento" delle violazioni, perché anche richiedendo un provvedimento d'urgenza di blocco dei siti internet in cui compaiono le prime copie pirata, servono diversi giorni per ottenerlo. E quei giorni sono proprio i più preziosi, considerando

la limitata finestra cinematografica che le opere hanno a disposizione», fanno presente i due legali. Si è scelto quindi di giocare d'anticipo, e formare un team legale ad hoc quando all'uscita del film mancava ancora più di un mese, per individuare per tempo la strategia di prevenzione degli *infrangements*: innanzitutto l'individuazione e la classificazione di tutte le fonti della pirateria, idealmente suddivisibili in quelle che lo sono "involontariamente", come Facebook o YouTube, che sono solerti nel rimuovere i contenuti pirata



in autonomia o dietro richiesta da parte dei rightholders, e i portali di pirateria “dura e pura”, che non collaborano con le autorità e che, se oscurati, riaprono sotto indirizzi diversi per aggirare i blocchi.

Proprio a permettere una tutela preventiva anche contro questa seconda categoria di soggetti, è stata di fondamentale utilità la constatazione che molti di questi siti pirata preannunciassero la disponibilità online del film dal giorno dell'uscita in sala: tali proclami hanno permesso, oltre che di diffidare preventivamente i gestori di tali portali a rimuovere tali annunci, di dimostrare la sussistenza di un *periculum* di grave pregiudizio degli interessi allo sfruttamento del film per gli aventi diritto, e quindi di richiedere al Tribunale di Milano un provvedimento cautelare di blocco degli indirizzi IP e DNS dei siti pericolosi, ancora prima dell'uscita del film. «Il 24 dicembre, una settimana prima dell'uscita del film, abbiamo ottenuto il primo provvedimento cautelare di blocco dei portali pirata, seguito da un secondo provvedimento datato 14 gennaio, in cui avevamo ricompreso tutti i siti che erano comunque riusciti a mettere in circolo copie pirata del film. Quest'azione, unita a quella “automatica” delle tecnologie di Content ID di siti come YouTube, ha consentito, se non di azzerare completamente la pirateria, di ridurla in maniera sensibile», concludono gli avvocati. Il punto forse più innovativo e importante della vicenda riguarda però l'individuazione

dei destinatari di tali misure. Normalmente, le diffide atte a rimuovere ogni riferimento ai contenuti pirata vengono trasmesse sia ai gestori dei siti stessi, che agli *hosting provider* (che forniscono lo spazio online a detti siti), sia ai fornitori di accesso Internet (compagnie telefoniche). E, data la volontaria inerzia dei primi e l'inefficienza dei secondi, è sulle telco che i giudici di Milano hanno fatto ricadere la responsabilità di bloccare l'accesso ai portali pirata: tra le loro responsabilità rientrerebbe non solo, infatti, l'adozione senza ritardo di tutte le misure tecniche possibili per impedire l'accesso a siti illegali, ma anche il blocco dei siti “clone” originati dal cambio dell'ultima parte dell'indirizzo web (*second level domain*). Tutto ciò, entro due giorni lavorativi dalla segnalazione degli aventi diritto sui contenuti pirata, e con la possibilità di incorrere in una penale da 5mila euro per ogni giorno di ritardo rispetto a tale termine.

Un sondaggio di Ergo Research, illustrato nel webinar dal partner **Michele Casula** ha, infine, misurato la reale efficacia di questo tipo di strategia nel caso di Tolo Tolo. Tramite una survey ad hoc, che ha coinvolto un campione di 3mila intervistati e confrontato i dati relativi alle visioni in modalità illegale di 17 film nel periodo di disponibilità esclusiva nelle sale, è emerso che il film di Checco Zalone ha riscontrato il minor tasso di visioni pirata: sono stimate a ben 8 milioni le visioni pirata “disinnescate”, con una particolare efficacia nella fascia degli utenti dai 15 ai 24 anni di età, spinti dalla maggiore difficoltà a rintracciare il film in rete (e quindi da una certa “pigrizia”) e dal “vale la pena vederlo al cinema” a fruirne legalmente. Questo permette, oltre che di salvaguardare la visione al cinema e la vita delle sale, di preservare il valore dell'opera per lo sfruttamento sulle altre finestre di visione. Un ultimo interessante dato è quello relativo al rapporto tra visione legale/piratata e giudizio degli spettatori nei confronti del film: è emerso infatti che la sala è un formidabile “nobilitatore di contenuto”.

Ben il 48% di chi ha visto Tolo Tolo in sala ha infatti espresso giudizi sull'opera tra l'8 e il 10, mentre il 46% dei fruitori delle modalità illegali lo ha valutato insufficiente. Solo il 18% dei paganti ha espresso un giudizio negativo: sembra proprio che la sala rimanga il mezzo migliore per fruire del prodotto cinema.

O, per lo meno, per passare una bella serata. 🍿



PHILIP MORRIS:

DALLE SIGARETTE ELETTRONICHE AL DISINFETTANTE PER LE MANI

Chiara Di Giglio e Laura Zanettini raccontano a *MAG* gli aspetti legali del progetto di riconversione attuato durante l'emergenza sanitaria provocata dalla pandemia di coronavirus

di *ilaria iaquinta*

R

Riconvertire parte dell'attività produttiva per rispondere alle esigenze sanitarie create dall'emergenza Covid-19. È un'attività che negli ultimi mesi ha interessato diverse aziende, di tutte le dimensioni e i settori di

mercato. Alcune hanno prodotto mascherine, altre camici o materiale per il personale medico, e altre ancora gel disinfettante per le mani. Tra queste ultime Philip Morris.

La filiale italiana del gruppo del tabacco ha infatti prodotto – con la collaborazione dell'Agenzia regionale per la prevenzione, l'ambiente e l'energia dell'Emilia-Romagna (Arpae) – 3mila litri di antisettico per le mani per poi distribuirlo gratuitamente alle aziende sanitarie e case di residenza per gli anziani dell'Emilia. Un progetto che ha preso vita in risposta alla chiamata alle armi per le aziende private da parte della regione per far fronte alla carenza del prodotto sul territorio, concretizzatasi in una delibera contenente le linee guida per la realizzazione dei preparati.

L'iniziativa ha richiesto la parziale riconversione temporanea di una parte della produzione dello

stabilimento di Crespellano (provincia di Bologna), il principale centro manifatturiero di Philip Morris International per i prodotti di nuova generazione. Un nuovo assetto che ha occupato per cinque giorni lavorativi tre locali della fabbrica e un team di lavoro di circa dieci persone che ha collaborato fianco a fianco con una risorsa di Arpae e un farmacista. Quest'ultimo, in



NEL VARIEGATO PANORAMA NORMATIVO IN VIGORE NON C'È NULLA CHE RIGUARDI LE DONAZIONI, TUTTO È INCENTRATO SULLA COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI

CHIARA DI GIGLIO



particolare, «ha validato le materie prime da utilizzare nel processo produttivo, avviato in presenza la produzione delle prime due taniche, successivamente ha verificato la corretta esecuzione dell'interno processo e infine la conformità del preparato», racconta a **MAG Chiara Di Giglio**, assistant counsel di Philip Morris Italia, che ha seguito gli aspetti legali della riconversione insieme a **Laura Zanettini**, counsel reponsabile Philip Morris manufacturing & technology Bologna, affiliata a cui fa capo la fabbrica di Crespellano.

GLI ASPETTI LEGALI DELLA RICONVERSIONE

La riconversione ha sollevato una serie di tematiche legali che per l'azienda, sono state presidiate, senza il supporto di consulenze esterne, dalle due giuriste in house.

«Il punto focale per noi non è stata tanto la riconversione in sé, quanto l'ambito nel quale ci saremmo mossi, non essendo un'azienda che opera nel comparto sanitario e soprattutto perché la preparazione di questo prodotto non è ai fini commerciali. Nel

variegato panorama normativo in vigore non c'è nulla che riguardi le donazioni, tutto è incentrato sulla commercializzazione dei prodotti. Per avviare questo progetto quindi è servita un'unione di intenti tra noi, Philip Morris, la regione e l'Arpae», spiega Di Giglio. La giurista riferisce inoltre che tra gli aspetti considerati per completare il dossier c'è stato anzitutto uno studio di fattibilità del progetto da parte della direzione legale. Successivamente, il team ha lavorato alla firma del protocollo con Arpae che prevede gli aspetti tecnici della collaborazione. Degna di merito, aggiunge Zanettini la gestione di «una difficoltà intrinseca al momento storico che stiamo vivendo poiché il nuovo processo di produzione è avvenuto dovendo

garantire il rispetto delle ulteriori misure di sicurezza messe in atto a seguito dell'emergenza sanitaria. Abbiamo applicato gli standard di sicurezza imposte dal governo ma anche delle misure aggiuntive che abbiamo previsto per la fabbrica, oltre che quelle obbligatorie per la produzione dei prodotti del tabacco e del gel antisettico». Per quest'ultimo prodotto, in particolare, aggiunge la giurista, è stato necessario garantire gli standard di pulizia e sanificazione degli ospedali agli ambienti di lavorazione per garantire la qualità del preparato, oltre che l'utilizzo di spazi dotati di ventilazione. Istruzioni, queste, «fornite dalla regione e che sono state molto utili per la predisposizione degli spazi e il lavoro dei tecnici», riferisce.



IL PROCESSO DI PRODUZIONE È AVVENUTO DOVENDO GARANTIRE IL RISPETTO DELLE ULTERIORI MISURE DI SICUREZZA MESSE IN ATTO A SEGUITO DELL'EMERGENZA SANITARIA

LAURA ZANETTINI

IL QUADRO

RANDSTAD: RICONVERSIONI, SEI SU DIECI NELLA MODA

Tra le aziende italiane riconvertite per l'emergenza Covid-19, sei su dieci appartengono al comparto tessile e moda (per la precisione il 33% al tessile e il 26% alla moda). Questo perché si tratta di settori che disponevano già di macchinari, forza lavoro e materie prime per produrre dispositivi di sicurezza individuale, tra cui mascherine e camici, di cui è cresciuta esponenzialmente la domanda.

A rilevarlo è un'indagine realizzata dal gruppo specializzato in ricerca e selezione del personale Randstad su 100 imprese dello Stivale che hanno riconvertito in parte o integralmente la produzione per rispondere alle necessità produttive sollevate dalla crisi sanitaria.

La ricerca segnala tra le realtà che hanno modificato la produzione anche imprese del settore plastico (7%), chimico (7%), della cosmetica (6%) e manifattura (6%), produttori di dispositivi medici (5%) e dell'automotive (4%) e, anche se in misura minore, della stampa, del packaging e del beverage.

Se alcune riconversioni sono temporanee e legate solo alla fase più critica dell'emergenza, altre sono invece permanenti. Tra quest'ultime, in particolare, due su tre di quelle realizzate dalle aziende del settore chimico, che riguardano in particolare la produzione di gel disinfettanti per il settore ospedaliero e che saranno estese anche alla vendita diretta ai consumatori. Sempre due imprese su tre, stavolta del comparto plastico continueranno a produrre distanziatori in Plexiglass. Più della metà delle aziende tessili e la quasi totalità delle aziende dello stampaggio manterranno la produzione di mascherine.

Per le aziende della moda, che hanno realizzato mascherine e camici, si è trattato invece soprattutto di riconversioni momentanee. Lo stesso è valido anche per le imprese dell'automotive, della cosmetica, dei dispositivi medici e del manifatturiero.

Più in generale le riconversioni parziali hanno interessato quasi sempre i grandi gruppi, mentre quelle a lungo termine le piccole e medie imprese. ■

IL TEAM DI LAVORO

Il progetto è stato possibile grazie a una collaborazione su più fronti delle autorità regionali, dell'azienda e dell'Ordine dei farmacisti. L'azienda si è occupata dell'approvvigionamento delle materie prime oltre che della definizione della quantità da

produrre, della produzione in sé e del trasporto dell'elaborato in specifici punti di raccolta. La regione ha fornito la procedura e le indicazioni del processo produttivo. L'Arpa ha analizzato i campioni, supervisionato il lavoro di valutazione iniziale del farmacista per verificare che il prodotto fosse allestito nel rispetto della procedura e

SONO STATE COINVOLTE TRE MACRO-AREE: IL LEGAL, L'AREA PRODUTTIVA DELLA FABBRICA E IL TEAM DEL REGOLATORIO

LAURA ZANETTINI

distribuito il prodotto alle aziende sanitarie e case di cura. All'interno di Philip Morris, invece, spiega Zanettini «sono state coinvolte tre macro-aree: il legal, l'area produttiva della fabbrica e il team del regolatorio». Un team che, sottolinea Di Giglio «ha lavorato a stretto contatto e interagito quotidianamente per trovare soluzioni che consentissero all'azienda di portare avanti il progetto».

Se lo sforzo produttivo si è concentrato in cinque giorni lavorativi, il lavoro preparatorio ha richiesto almeno quattro settimane. «Abbiamo iniziato a dialogare con le istituzioni a metà aprile quando l'Arpa ha avuto il chiaro mandato ad avviare dei rapporti di collaborazione con le aziende private per produrre disinfettanti. Poi sono partite e varie fasi. c'è stata una settimana di preparazione di studio di fattibilità per verificare che gli strumenti in laboratorio fossero utilizzabili per la produzione dell'antisettico. Poi c'è stata una settimana di "assessment" in cui siamo entrati più nel dettaglio delle regole da seguire per la produzione e i test. E infine è servita un'altra settimana per l'avvio del processo produttivo», conclude Di Giglio. ■

BOND e scommesse sul futuro

a cura di Barabino & Partners Legal

Meglio l'uovo oggi o la gallina domani? Un dubbio amletico che attanaglia il genere umano da tempi immemori, anche se magari non sempre sotto forma di questa metafora. Immaginiamo la scena: in un'impresata fattoria del passato (o del presente) un fattore (o sua moglie) sta pensieroso di fronte al pollaio, indeciso fra un bel brodo e morbide uova in camicia. Una scelta non così semplice, in effetti.

E resta lì, il nostro fattore, sotto il pergolato soppesando pro e contro di far fuori la gallina o continuare ad avere uova e pancetta per colazione. Ci rendiamo conto che verosimilmente non c'è una gallina sola nel pollaio, ma facciamo finta che non sia così, altrimenti il peso della scelta non si sentirebbe con la stessa forza. Proprio questo è il punto: il fattore si trova dinnanzi ad una scelta, in cui deve valutare pro e contro, dove entrambe le alternative potrebbero essere ugualmente "appetitive". E allora, perché è meglio l'uovo oggi?

Per lo stesso motivo per cui in questo periodo di crisi sono state le obbligazioni, i bond, le soluzioni di investimento più gettonate. Basti pensare che nella settimana dall'1 al 6 giugno i fondi obbligazionari hanno raccolto la cifra record di 32,5 miliardi di dollari in sottoscrizioni nette. È tutta una questione di rischio.

Ma partiamo dall'inizio. Andando alla radice delle modalità di finanziamento delle imprese che operano sul mercato, due sono le vie maestre. Le azioni e le obbligazioni: la gallina e le uova, il capitale di rischio e il debito.

Acquistare le azioni di un'azienda e diventare così azionisti significa dar vita ad una relazione molto simile al matrimonio (per certi versi): insieme nella gioia e nel dolore, in salute e in malattia, finché morte non ci separi (leggi "morte" come cessione delle azioni). Significa essere parte della vita della gallina (o dell'azienda) e

subordinare i propri guadagni alle qualità del pennuto. Significa, in definitiva, correre un rischio e scommettere sulle caratteristiche e attitudini del nostro animale, il che potrebbe comportare rendimenti forse più elevati, ma anche la possibilità di restarci con un palmo di naso. È chiaro, inoltre, che è proprio sul domani, sul futuro dell'azienda che l'investitore scommette.

Acquistare le obbligazioni, cioè i bond di un'azienda, invece, significa intraprendere una relazione nettamente più sicura sul versante del "ritorno" d'investimento, per la quale non mi permetto di esprimermi in metafore sentimentali che risulterebbero indelicate. Il capitale versato dal nostro investitore, infatti, va ad acquistare parte del debito (le uova) che la società (la gallina) emette nel caso avesse necessità di liquidità. Una transazione che non assicura una corrispondenza d'amorosi sensi profonda come

quella dell'acquisto d'azioni. Anzi, potremmo dire che i due amanti restano soavemente distaccati, uno a casa e l'altro nel pollaio, fintanto che all'investitore arrivano puntuali le sue uova, periodicamente o al termine del rapporto. Il creditore dovrà infatti ricevere, ad una scadenza prefissata, il capitale sottoscritto e gli interessi previsti nel contratto. In definitiva, diventare creditore di qualcuno è una posizione senza dubbio meno rischiosa che sposare un processo di creazione di valore. Tenzialmente, al netto dello sfortunato evento del default, il rischio corso con la sottoscrizione delle obbligazioni è più basso rispetto a quello a cui è sottoposto un azionista.

È meglio l'uovo oggi, allora, perché il rischio collegato all'incertezza della posizione futura è limitato. Certo, è vero che esistono differenti tipologie di bond e che non tutte garantiscono effettivamente

la possibilità di recuperare l'importo investito. Chi è in possesso di bond senior sarà in pole position per ottenere il risarcimento, meno fortunati potrebbero invece essere i possessori di obbligazioni bancate subordinate, come purtroppo è accaduto in occasione di crisi di istituti di credito che hanno causato il mancato risarcimento dei bond detenuti dai risparmiatori.

Se i titoli di Stato sono direttamente acquistabili dal risparmiatore, l'acquisto di bond aziendali è riservato agli operatori istituzionali, che in questo particolare momento storico stanno dimostrando un duplice slancio. D'un canto, l'impennata delle sottoscrizioni di bond è un chiaro segnale di fiducia nel futuro e della volontà di contribuire a rivitalizzare il tessuto imprenditoriale. D'altro canto, è meglio l'uovo oggi che la gallina domani: gli investitori optano per una forma di finanziamento dell'impresa che li sottoponga al minor rischio possibile, tanto è vero che aumenta principalmente l'acquisto di titoli ad alto rating, cioè di aziende ritenute molto affidabili.

Ci avviamo senz'altro verso una stagione in cui, in tutti i settori, la capacità di scommessa sul futuro e l'ottimismo possono essere premianti sul lungo periodo. Abbiamo affrontato cambiamenti notevoli, ci siamo riscoperti in grado di fare cose al di là dell'immaginabile. Scommettere su una gallina potrebbe essere allora una frontiera da esplorare. D'altra parte, le ali le hanno anche loro. Chi lo dice che non potrebbero iniziare a volare? ■



Livia Cevolini,

tenacia e orientamento alle persone

In corporate leaders incontreremo persone a capo di aziende e strutture organizzative per esplorarne il percorso formativo ed evidenziarne le chiavi del successo. Insieme ripercorreremo i passaggi chiave della carriera, cercando di far emergere la cifra e lo stile che li caratterizzano come leader e manager

di paolo lanciani*



Causa decreti e restrizioni alla mobilità per il rischio coronavirus, ci vediamo in video conference. Dopo un aggiornamento reciproco sulle strategie adottate per gestire lo smart working, soprattutto lato famiglia, entriamo subito nel vivo: «La laurea non è chiave! Da mio padre e, prima ancora, da mio nonno ho ereditato il senso pratico e la capacità di risolvere i problemi concreti». L'ingegnera **Livia Cevolini**, figlia e nipote di imprenditori, ma nella prima generazione di laureati, oggi ceo di Energica, vive un apparente paradosso: «Ho la responsabilità di tutto, ma non firmo niente»; un'affermazione che potrebbe essere presa per deresponsabilizzazione, ma che

esprime il grande rispetto e senso di squadra di una manager che valorizza e rispetta le competenze di chi collabora con lei. Ecco il profilo di una donna appassionata del suo mondo e, forse anche per questo, tenace nel perseguire obiettivi che molti considerano impossibili. Di Livia colpisce l'autoconsapevolezza; oggi sa esattamente chi sia e cosa voglia, ma non è sempre stato così. Da ragazza, forse anche perché il padre «era sempre in ditta», i suoi interessi erano ben lontani dal mondo dei motori. «Passavo da voler curare gli animali, a voler diventare restauratrice, pittrice o viaggiatrice». Non

LA BIO

DONNA E MOTORI



Livia Cevolini è nata il 16 settembre del 1978 a Scandiano (in provincia di Reggio Emilia). Dopo essersi laureata in ingegneria meccanica nel 2003 all'Università degli studi di Parma, ha lavorato nel Gruppo CRP. Dal 2002 al 2009 è direttore dell'area Marketing e Sales del Gruppo CRP. Ha curato le campagne di marketing relative al lancio della linea Windform e delle attività commerciali estere del Gruppo CRP (2004-2005) oltre all'avvio della

società controllata negli Stati Uniti d'America nel 2008.

Nel 2005 ha collaborato con ADV Agency – Racing sponsor agency; dallo stesso anno è responsabile commerciale e Team Manager del team Fantic Motor nella partecipazione al motomondiale (cat. 250cc).

Dal 2009 è a capo del progetto Energica e dalla sua costituzione Amministratore Delegato della Società.

sorprende quindi che, al momento di scegliere l'università, le opzioni fossero molte... È la madre, riportandole un'osservazione del padre, a far scoccare la scintilla: «Livia, se puoi aiutarti a capire meglio, fin da piccola hai sempre organizzato tutti quanti». Così, quella dote innata esibita alle festuciole di compleanno, dal padre imprenditore, fu riconosciuta come un potenziale manageriale. Livia ci si riconosce, e con senso pragmatico decide di fare ingegneria, perché «se dovrò parlare con un operaio ho bisogno di capire cosa mi stia dicendo per aiutarlo».

Quando le chiedo se ci siano un evento o una situazione che abbiano contribuito a renderla la professionista che è oggi, mi risponde che «non c'è un evento specifico, ma tutte le volte e le persone che mi hanno detto che era impossibile che ce la facessi». Livia ricorda come da bimba fosse magrolina e cagionevole

e che quindi ci si aspettava da lei che stesse «da brava» in un angolo. «All'università - ricorda - il professore chiedeva a una collega se avesse capito, perché se aveva capito lei, avevano capito tutti». Quindi, «se volevi farcela, dovevi metterci del tuo». Questa è stata, col senno del poi, la sua fortuna, una scuola di vita che l'ha forgiata come startupper, un ruolo molto meno frivolo e ben più duro, soprattutto in Italia, di quello che si possa comunemente pensare. Un brutto incidente a diciotto anni l'aveva allontanata da moto e motorini. Fu solo con il «pensionamento» del padre, una scelta volta a permettere ai figli di assumere la piena responsabilità del gruppo, che riscoprì il mondo della moto. Ma non si trattò di amore a prima vista. Il suo ruolo di team manager per Fantic Motor nel 2005 è stato molto sfidante. Ma la freschezza dell'ambiente

della moto GP, anche rispetto alle logiche più strettamente commerciali della Formula Uno, la contagia e la ispira. Così quando il Gruppo decide di avviare un progetto in ambito moto, Livia decide di assumerne la responsabilità. Ancora una volta si trova tra le pochissime di donne in un ambito che non esita a definire «maschilista». Eppure «le poche donne che ci sono hanno un punto di vista diverso. Se hai sempre visto solo nuvole bianche - mi spiega con una metafora - ti sorprende scoprire le nuvole rosse di un tramonto, ma poi ti piacciono e magari pensi che siano persino più belle». La sua interpretazione del ruolo di amministratrice delegata non è definita dalle competenze tecniche, gestionali o commerciali, che certo l'aiutano, ma dalla sua tenacia e dal suo orientamento



UN'UNICA AZIENDA, INNUMEREVOLI SOLUZIONI PER TUTTI.

All'avanguardia nel Facility Management per aziende e privati.

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

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

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

Progett SA - Facility Management

Lugano

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

Milano

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

Roma

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

info@progett.ch
www.progett.ch



LIVIA CEVOLINI

alle persone. La tenacia per lei sintetizza l'esigenza di calma e al tempo stesso velocità nel decidere e agire. «La cosa peggiore che si può fare come ceo è non decidere, stare fermi. Devi essere lucida, toglierti dalla testa i *mai fatto, o mai visto*». Quello che, invece, vuol far capire a tutte le persone che lavorano per e con lei è che «l'azienda è fatta di persone». Troppo spesso le sembra che si sentano isole indipendenti piuttosto che elementi interdipendenti di un unico organismo. Per questo, seguendo l'insegnamento del padre, Livia cerca il talento di ciascuna

persona, per coinvolgerla, farla sentire partecipe e farle fare quello che può fare meglio.

LESSONS LEARNED

Tra i tanti esempi e spunti emersi durante il nostro colloquio mi fa piacere mettere sotto la lente gli studi universitari per ricavarne qualche spunto.

Per prima cosa, rileviamo che Livia non ha scelto ingegneria per via di un suo particolare talento coi numeri o per un interesse intrinseco per la materia. Ingegneria è stata per lei un mezzo per il fine, in questo caso, per gestire le persone

potendole ascoltare e capire anche sotto il profilo tecnico. Questo vuol dire che ha dovuto "risolvere il problema" di rendere per sé interessante le materie incontrate, ma anche sviluppare un suo metodo di studio che le ha permesso di arrivare alla laurea. Ancora una volta il problem solving appare come una competenza chiave, non tanto per la sua portata di soluzioni, ma come leva d'apprendimento e come generatore di fiducia in se stessi. 📖

**psicologo del lavoro, executive coach e assessor*



DAVID SOLOMON

LA FINANZA SI SCHIERA CONTRO il razzismo

di laura morelli

Mentre nelle principali città Usa - e anche d'Europa - continuano le proteste contro la discriminazione razziale a seguito dell'omicidio dell'afroamericano **George Floyd** da parte della polizia di Minneapolis, contro il razzismo negli Stati Uniti scende in campo anche l'alta finanza.

La scorsa settimana la banca d'affari per eccellenza Goldman Sachs ha infatti annunciato il lancio di un fondo per l'equità razziale, battezzato Goldman Sachs Fund for Racial Equity, con l'obiettivo di supportare le

principali organizzazioni e associazioni che si occupano di combattere l'ingiustizia razziale, le ineguaglianze strutturali e le disparità economiche. Il fondo sarà lanciato con una dotazione di 10 milioni di euro, donati dalla banca e dai dipendenti, presenti e passati.

«Dobbiamo alzarci e sostenere le organizzazioni dedicate alla lotta per una società più giusta ed equa», ha commentato il presidente e ceo della banca **David Solomon**.

Sappiamo benissimo che il tema della discriminazione razziale - e di altra natura - è presente anche all'interno dello stesso mondo finanziario. La notizia del fondo, per fare un esempio, arriva dopo che un'e-mail di un dipendente di Goldman sulle sue esperienze di ingiustizia razziale e critiche ai dirigenti della banca di Wall Street per non aver supportato banchieri junior di diversa estrazione è diventata virale all'interno dell'azienda. Tuttavia, va preso atto che almeno all'esterno la decisione di Goldman Sachs è un sostegno importante alla causa. Goldman tra l'altro non è l'unica banca: qualche settimana fa Bank of America ha promesso un miliardo di dollari per aiutare le comunità ad affrontare la disuguaglianza economica e razziale mentre i ceo di JPMorgan, Citigroup e Wells Fargo hanno rilasciato dichiarazioni che denunciano il razzismo e la discriminazione.

D'altronde il tema razziale ha effetti anche sull'economia e sulla finanza, in particolare sul settore del risparmio gestito. Stando a un report di [McKinsey del 2019](#) il benessere economico medio di una famiglia di colore è dieci volte inferiore di quello di una famiglia bianca, a causa anche di pregiudizi e barriere che impediscono la crescita economica delle nuove generazioni. Questa disparità non penalizza solo la comunità nera ma l'intera economia. Il report stima infatti che il costo dei minori consumi e investimenti fatti dalle famiglie di colore e provocati da questo *wealth gap* sarà pari a 1-1,5 mila miliardi di dollari tra il 2019 e il 2028, pari al 4-6% del Pil Usa. 📊

DALL'ITALIA un ponte con gli ALTERNATIVI GLOBALI

È l'obiettivo di Fenera & Partners. La sgr raccoglie capitali da investitori italiani e investe in gestori all'estero. Da poco ha lanciato tre fondi. E punta a crescere in Asia

di laura morelli

Tra l'incertezza a livello globale, i tassi ai minimi e le borse sempre più volatili, la ricerca di rendimenti, oggi, sembra quasi una caccia al tesoro che spesso e volentieri termina con gli asset alternativi, cioè private equity e debt e real estate, più rischiosi ma capaci di generare ritorni che in Borsa di vedevano solo dieci anni fa. Un settore relativamente nuovo per tanti investitori italiani, soprattutto istituzionali, che dunque fanno fatica a cogliere le migliori opportunità.



DA SINISTRA: PIETRO MAZZA MIDANA, GIACOMO STRATTA

Per intercettare questo interesse è nata due anni fa Fenera & Partners, gestore indipendente di fondi alternativi globali specializzato in private equity e private debt, fondato da **Giacomo Stratta** e **Pietro Mazza Midana** nell'ambito di Fenera Holding, società torinese di partecipazioni attiva da trent'anni nei private markets e che annovera tra i propri soci alcune tra le famiglie che storicamente rappresentano l'imprenditoria e la finanza italiana. «Forti del know how quindicinale che abbiamo nella selezione di gestori del private market, ci poniamo come ponte di collegamento tra gli investitori istituzionali e privati italiani e le opportunità d'investimento in fondi di matrice straniera, in particolare Nord America, Nord Europa e Asia, che non vengono a fare raccolta in Italia», spiega Stratta a MAG. Controllata dai manager la sgr vede la significativa partecipazione al capitale – sin dalla costituzione – di Fenera Holding e la presenza nell'azionariato del gruppo Banca Sella e di PKB Privatbank.

Finora il team ha selezionato 40 investimenti negli ultimi ventiquattro mesi in gestori con solido track record e ticket medi di 10-20 milioni di euro, per impegni per oltre 200 milioni di euro per i fondi della sgr. Gli oltre 135 milioni raccolti con i precedenti fondi sono stati già significativamente impiegati sebbene allo stato limitatamente richiamati, con un picco del 90% per FPE I, il primo fondo di private equity. A fine maggio poi la società ha lanciato tre nuovi fondi alternativi, Fenera Private Equity II, Fenera Private Debt II e Fenera Asian Opportunity I, rivolti a istituzionali (oggi il 75% degli investitori totali) e privati (25% famiglie). I primi due proseguono il percorso dei fondi focalizzati negli investimenti nei private market, mentre il terzo è finalizzato ad aprire alla clientela le porte del private equity asiatico. Fenera & Partners, così, si avvia a raggiungere masse in gestione per 300 milioni di euro e nel prossimo biennio punta a una raccolta sui nuovi fondi tra 150 e 200 milioni. «Nell'attuale momento di mercato sono insite grandi opportunità per gli investitori istituzionali - osserva Stratta - alcune delle quali potranno essere colte in ottica di breve e medio periodo, mentre altre saranno anticipatrici di un percorso nel lungo periodo». Il loro compito è proprio quello di «cogliere queste opportunità: al mondo ci sono oltre 18mila gestori, noi siamo l'intermediario tra quelli migliori e gli investitori italiani che non li

IN CIFRE

2

I soci fondatori

9

Il team di Fenera

3

Gli ultimi fondi lanciati

300 *milioni*

Le masse in gestione

150-200

Obiettivo di raccolta nel prossimo biennio

40

Gli investimenti selezionati finora

conoscono e non sono proattivi nella ricerca». Esclusi dunque i gestori italiani di private equity - «non abbiamo nulla contro - precisa Stratta - la nostra è una scelta strategica per rispondere alle esigenze di diversificazione di assicurazioni, enti previdenziali e famiglie imprenditoriale» mentre un sguardo «non lo escludiamo nel private debt».



GIACOMO STRATTA

DIREZIONE ASIA

Un collegamento con l'estero vero e proprio, dunque, che si sta consolidando in modo particolare verso l'Asia, a cui è stato dedicato uno degli ultimi fondi di private equity e dove finora il team ha investito oltre un quarto delle risorse dei fondi precedenti. La decisione, spiega l'amministratore delegato, non è casuale. «In Europa, l'Asia è vista ancora come una nicchia sul fronte degli investimenti alternativi, in realtà in quella regione sono presenti oltre 6mila gestori che raccolgono il 25% della raccolta globale. Inoltre alcuni trend oggi sono inequivocabili, come quello demografico che sta interessando il mercato asiatico e che avrà riflessi già oggi chiaramente identificabili e di lungo periodo, indipendentemente da singoli eventi come la diffusione della pandemia Covid-19 o la guerra commerciale sui dazi alle importazioni». Nel 2030, aggiunge, «si stima che l'Asia rappresenterà i due terzi della middle class a livello globale. In quell'area oltre ottocento milioni di millennials si stanno affacciando sul mercato con bisogni crescenti in termini di educazione, servizi sanitari, beni di consumo e voluttuari, con una propensione alla spesa mai registrata nelle precedenti generazioni». Inoltre «c'è una forte urbanizzazione in corso, negli ultimi anni la popolazione urbana ha superato quella rurale con 2,4 miliardi di persone rispetto a 2,2 miliardi. Nel Continente asiatico sono oltre trecento le città con oltre 1 milione di abitanti, di cui 157 tra India e Cina, a fronte di 18 città in Europa e non oltre dieci negli Stati Uniti. Servono dunque servizi e infrastrutture adeguate».

In questo scenario, i private equity si stanno già attrezzando per rispondere alle nuove esigenze della popolazione asiatica, cinese ma anche di tutto il Sud-est asiatico. In particolare Fenera punta a investire in team di gestione con forte esperienza sul territorio, da oltre 20-25 anni, asset in gestione dai 2 miliardi in su, e in fondi di grandi dimensioni, da 1 a 3 miliardi. «Fenera Asian Opportunity I termina nel 2030 e per noi quello sarà solo l'inizio per il lancio di una gamma di prodotti dedicati al territorio. Per questo non escludiamo l'apertura di un ufficio a Singapore in tempi relativamente brevi», aggiunge Stratta. Per quanto riguarda i temi principali di investimento, «pensiamo al digitale – con i servizi cloud, enterprise software, e-commerce, AI e big data – ai consumi – healthcare, beni di base di qualità, servizi finanziari – all'industria avanzata – stante la necessità di infrastrutture moderne, di e-mobility, del ricorso al trattamento acque e rifiuti, alle energie rinnovabili», dice «tutti settori in grado di beneficiare dei trend socio-demografici in atto, bilanciando il profilo di rischio-rendimento fra i paesi più sviluppati dell'area (dal Giappone all'Australia), quelli in via di sviluppo e gli emergenti (come Indonesia o Vietnam) nei segmenti buyout, growth, co-investimenti e secondario».

FOCUS SECONDARIO

Sul secondario si fonda anche la nuova strategia in Occidente con gli altri fondi di private equity. Questi «opereranno in continuità con i fondi precedenti pur con un focus particolare sul mercato secondario, solitamente anticiclico e che ora sta tornando di grande interesse», spiega Stratta. «Con la crisi di liquidità, le famiglie che hanno investito in fondi hanno bisogno di uscire da alcuni investimenti e qui intervengono dei gestori che acquistano le quote a forte sconto sul net asset value, a volte anche del 20 o 30%. Noi siamo guardando proprio a quei gestori, attivi soprattutto negli Usa, sui quali pensiamo a un esposizione del 15-20% del fondo». Il resto sarà dedicato a private equity tradizionali, generalisti purché con track record e competenze comprovate. Quando al private debt, «qui non escludiamo di investire in Italia, un mercato adatto per il nostro investitore tipo, anche se il mercato è ancora piccolo, di conseguenza è normale guardarsi anche intorno all'estero». La strategia generale è il ritorno «cerchiamo gestori che possano darci anche oltre il 10%, senza default e con sottostanti diversificati», conclude Stratta. ■



CROWDFUNDING VS COVID

FOLLA IN CAMPO PER LE IMPRESE

Tra gli strumenti innovativi questa forma di lending fornisce liquidità immediata mentre l'equity è utile per la patrimonializzazione. Il settore cresce molto con buone prospettive

di laura morelli



Se le banche fanno fatica a erogare tutta la mole di crediti richiesti dalle imprese, messe a dura prova dalla pandemia di Covid-19 e dal lockdown, esistono molti altri strumenti che possono intervenire in pronto soccorso per sopperire al bisogno di liquidità.

Abbiamo visto nei due precedenti numeri di *MAG* che nella cassetta degli attrezzi le imprese hanno a disposizione diversi strumenti, da minibond e cambiali finanziarie, ideali per avere liquidità immediata e senza debito. A questi si aggiunge anche il mondo crowdfunding, una forma di investimento che consente alla “folla” di investitori (crowd) di finanziare startup innovative e piccole e medie imprese (sia innovative sia non) attraverso portali online autorizzati.

Il settore è in forte crescita: nel 2019 il volume del crowdfunding, in particolare le forme dedicate alle imprese quali il direct lending tramite piattaforma crowd e l'equity crowdfunding, è quasi raddoppiato rispetto agli anni precedenti crescendo del 59%, stando alla ricerca di Starseed. In particolare, lo scorso anno il lending ha raccolto quasi 80 milioni di euro, il 49% in più dell'anno precedente, raggiungendo quota 240 milioni dalla nascita del mercato nel 2015 mentre l'equity crowdfunding è più che raddoppiato e nel 2019 ha raccolto 68,5 milioni, il 114% in più rispetto all'anno precedente, raggiungendo quota 128,5 milioni dal 2015. Nel complesso, le piattaforme di lending in Italia sono 12 tra quelle attive (delle quali tre nate nel 2019) tra cui figurano fra le altre October, Borsadelcredito.it, Soisy, Rendimento etico e Prestiamoci. Nell'equity crowdfunding ci sono 24 piattaforme attive e 11 in partenza. Quelle che hanno raccolto di più nel 2019 sono state Mamacrowd, Crowdfundme, Two Hundred, Walliance e Backtowork24.



ANTONIO LAFIOSCA

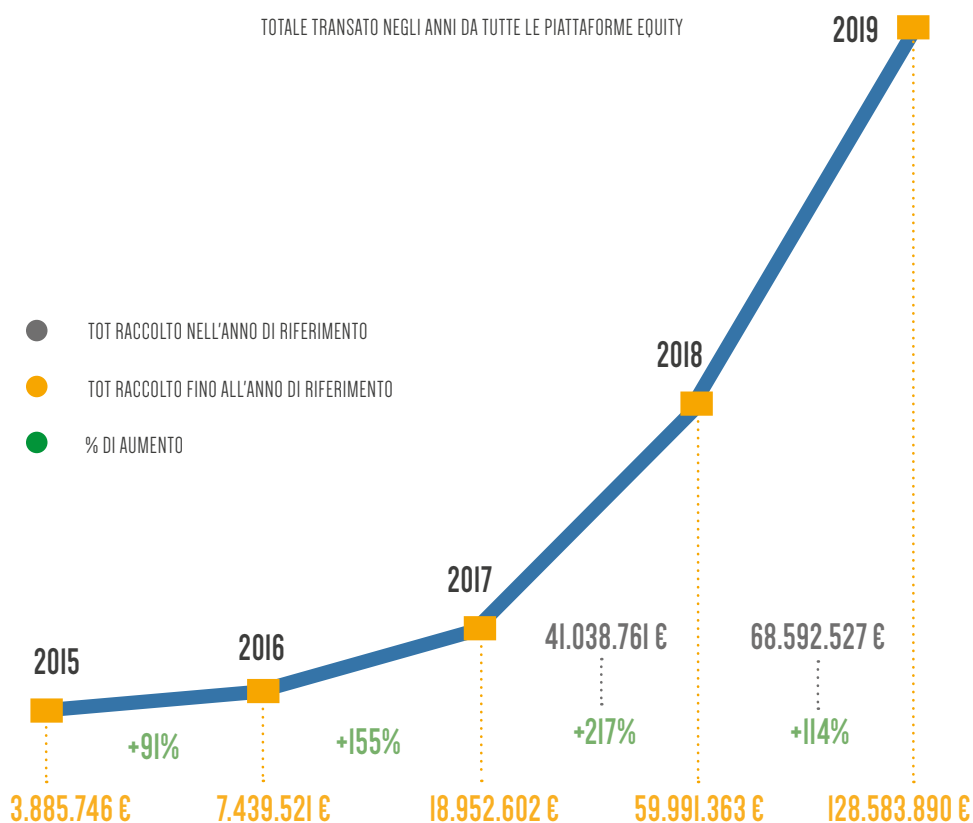
LENDING, CRESCITA

A TRIPLA CIFRA

Più adatto per rispondere all'esigenza immediata di risorse è il lending crowdfunding, anche conosciuto come social lending o P2P lending, cioè l'erogazione di un prestito attraverso piattaforme online. Diversamente dall'equity crowdfunding, nel P2P lending, persone fisiche o investitori istituzionali prestano denaro tramite portali online specializzati a persone o imprese in cerca di fondi, spesso destinati a progetti di crescita personale o professionale, a fronte di un interesse e del rimborso del capitale. Come visto dai numeri riportati da Starseed, il mercato del lending crowdfunding ha registrato una crescita negli ultimi anni soprattutto perché visto come una valida soluzione per arginare il credit crunch. Così è stato anche durante il lockdown imposto per arginare la pandemia.

CRESCITA EQUITY

TOTALE TRANSATO NEGLI ANNI DA TUTTE LE PIATTAFORME EQUITY



FONTE: STARSEED

»»»

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

SAVE THE DATE

16-20

NOVEMBER 2020

MILAN

2nd EDITION

Platinum Partner

CHIOMENTI

Gold Partner



Nctm

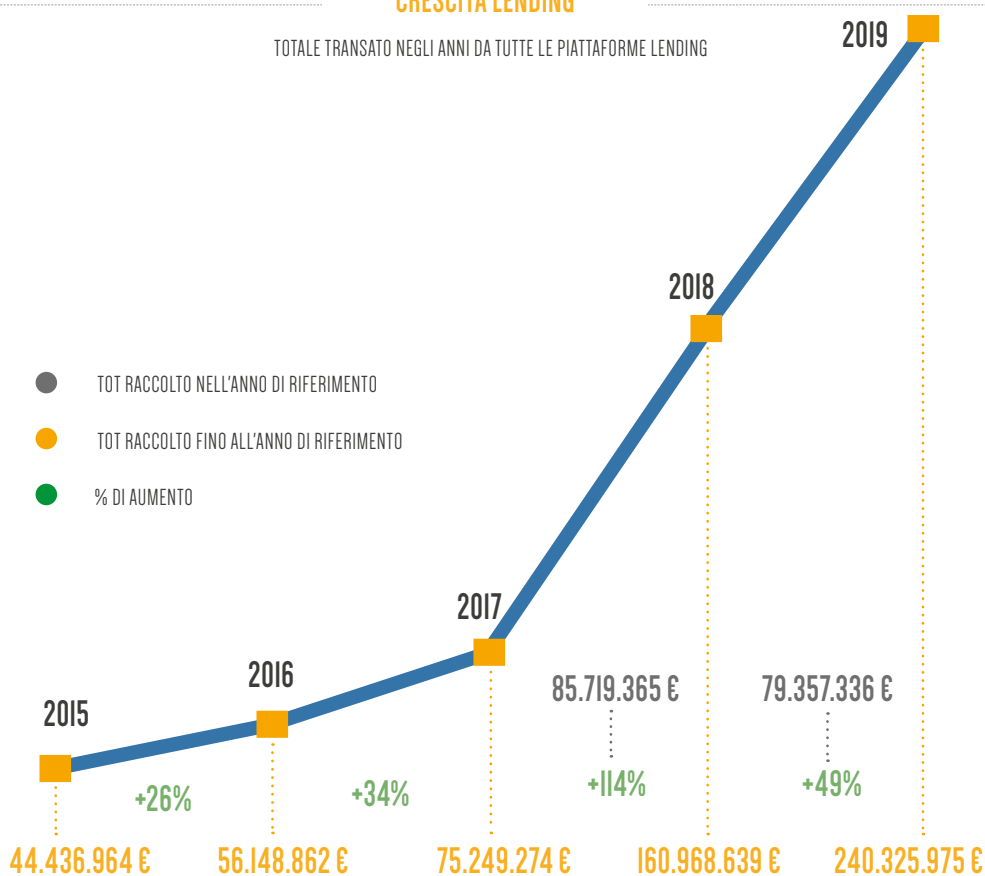
#financecommunityweek



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

CRESCITA LENDING

TOTALE TRANSATO NEGLI ANNI DA TUTTE LE PIATTAFORME LENDING



FONTE: STARSEED

Come osserva **Antonio Lafiosca**, partner e coo di Borsadelcredito.it, «durante gli ultimi tre mesi abbiamo avuto un numero crescente di imprenditori che si è rivolto alla piattaforma, registrando incrementi anche a tripla cifra. Per dare qualche numero, nel solo mese di marzo le richieste rispetto all'anno precedente sono aumentate del 230%, al punto che ci siamo trovati pronti a livello operativo ma senza la quantità di liquidità che ci veniva richiesta». La spinta, spiega, «è arrivata proprio per via dell'emergenza sanitaria e per la crisi di liquidità che ha generato, ma anche perché noi siamo un operatore completamente digitale e possiamo garantire il prestito in tempi rapidi e con procedure snelle», caratteristiche che a quanto sembra sono sembrate fondamentali alle imprese in questa fase di maggiore incertezza. Da quando è operativa, nel settembre 2015, attraverso BorsadelCredito.it sono stati erogati oltre 86 milioni di euro e oggi il gruppo è al lavoro su nuovi prodotti come il



TOTALE RACCOLTO EQUITY

I RISULTATI RAGGIUNTI DA TUTTE LE PIATTAFORME EQUITY IN ITALIA

**PIATTAFORME IN
ORDINE ALFABETICO****TOT RACCOLTO
FINO AL 2019****TOT RACCOLTO
SOLO NEL 2019**

ASSITECA CROWD EQUITY	928.000 €	-
BACKTOWORK24	10.729.909 €	7.107.263 €
BUILD AROUND	605.000 €	605.000 €
CLUBDEALONLINE	1.462.500 €	-
COFYP S	214.000 €	-
CONCRETE INVESTING	5.790.000 €	5.040.000 €
CROWDFUNDME	22.110.000 €	9.740.000 €
CROWDINVEST ITALIA	54.947 €	54.947 €
DOORWAY	500.000 €	500.000 €
ECOMILL	799.000 €	799.000 €
EXTRAFUNDING	25.700 €	25.700 €
FUNDERA	420.816 €	420.816 €
HOUSE4CROWD	550.000 €	50.000 €
INVESTI-RE	116.829 €	-
LITA	300.007 €	300.007 €
MAMACROWD	31.641.462 €	15.115.518 €
MUUM LAB	130.500 €	20.000 €
NEXT EQUITY	3.022.321 €	624.332 €
OPSTART	9.418.285 €	4.565.768 €
STARSUP	5.026.633 €	492.000 €
THE BEST EQUITY	2.158.502 €	2.158.502 €
TWO HUNDRED	13.346.385 €	8.753.385 €
UNICASEED	157.780 €	-
WALLIANCE	16.216.614 €	8.714.989 €
WEARESTARTING	2.858.700 €	1.542.800 €

FONTE: STARSEED

Cash Anti-Covid Fase 2, lanciato a giugno, cioè un finanziamento di lungo periodo di importo tra i 100mila e i 600mila euro con durata massima di sei anni, di cui i primi 12 mesi di totale preammortamento.

Il prestito rientra nella normativa prevista dal decreto Liquidità ed è quindi garantito fino al 90% dal fondo centrale di garanzia per le pmi. «Siamo a lavoro anche su un fondo da 100milioni di euro

TOTALE RACCOLTO LENDING

I RISULTATI RAGGIUNTI DA TUTTE LE PIATTAFORME LENDING IN ITALIA

PIATTAFORME IN ORDINE
ALFABETICOTOT RACCOLTO
FINO AL 2019TOT RACCOLTO
SOLO NEL 2019

BORSA DEL CREDITO	77.491.903 €	25.095.750 €
CROWDCITY	2.500.000 €	-
OCTOBER	67.323.714 €	31.434.493 €
PRESTIAMOCI	20.100.000 €	4.500.000 €
RECROWD	310.000 €	310.000 €
RENDIMENTO ETICO	6.005.850 €	6.005.850 €
SMARTIKA	30.793.870 €	3.043.260 €
SOCIALLENDING	128.167 €	71.167 €
SOISY	9.893.430 €	6.409.316 €
TERZO VALORE	23.256.541 €	-
THE SOCIAL LENDER	35.000 €	-
TRUSTERS	2.487.500 €	2.487.500 €

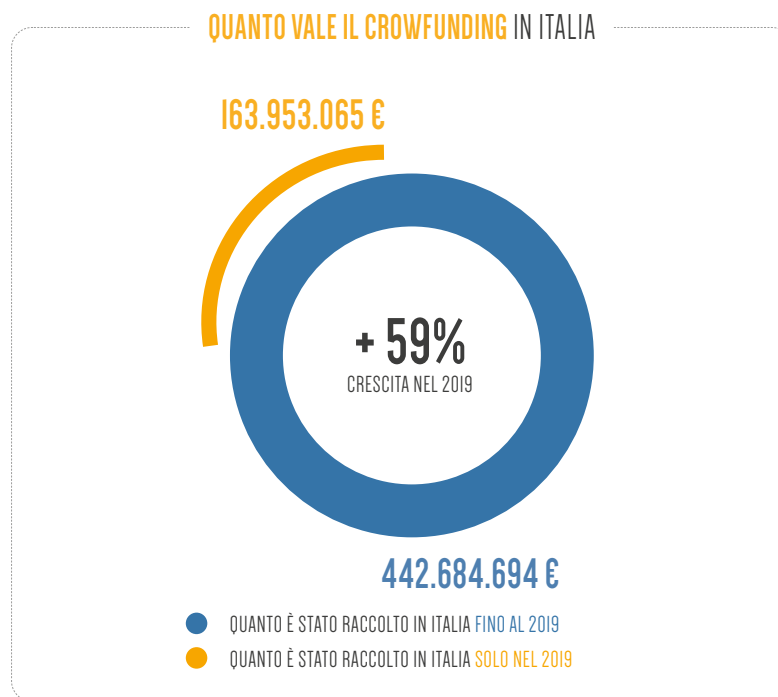
FONTE: STARSEED

dedicato a investitori istituzionali per attirare investimenti», aggiunge Lafiosca, e riuscire a far fronte alle richieste delle imprese, soprattutto quelle più piccole. Le quali, spiega il coo, «durante il lockdown hanno avuto come difficoltà principale quella di far fronte ai costi fissi mentre ora cercano disperatamente liquidità per la ripartenza e per i prossimi mesi, anche per gestire i costi derivanti dall'adempimento alle normative di sicurezza anti Covid». In questo il lending crowdfunding può realmente dare un contributo e anche le aziende sembrano averlo capito. «Quando siamo partiti non è stato facile ma anno dopo anno abbiamo visto una maggiore apertura delle imprese quindi una crescita importante e costante. L'emergenza ha accelerato

questa tendenza, così come ha fatto con tutto ciò che è digitale». Allo stesso tempo «il maggiore interesse degli istituzionali, i nostri maggiori interlocutori, è un segnale che fa ben sperare per il futuro».

CROWDFUNDING
PER LA CRESCITA

Era partito bene anche il 2020 per l'equity crowdfunding, che secondo i dati di *Crowdfunding Buzz* aveva raccolto 24 milioni dai 13 milioni dell'anno prima, con 34 società finanziate, tre in meno rispetto al record dello scorso trimestre, per una media di raccolta di 711mila euro, più elevata di quella dello scorso



FONTE: STARSEED

anno (469mila euro). Tuttavia a marzo si è registrata una brusca frenata e anche aprile, spiega **Matteo Masserdotti**, ceo della piattaforma di equity crowdfunding Two Hundred Crowd, «è stato un mese incerto perché incerti erano tutti gli investimenti, soprattutto quelli di medio-lungo periodo come il crowdfunding». Da maggio, osserva il ceo, «sul nostro portale abbiamo osservato una forte controtendenza, legata anche al rimbalzo dei mercati finanziari, e oggi siamo ripartiti a pieno ritmo con la pipeline che avevamo prima della pandemia mentre stiamo avendo molti contatti con nuove aziende», complice anche «l'aumento al 50% degli sgravi fiscali per chi investe in pmi innovative e startup inserito nel decreto Rilancio e che sta attirando molti investitori».

L'equity crowdfunding è dunque uno strumento utile per aiutare le imprese in questa fase complessa e difficile? Per Masserdotti «la finanza alternativa ha un ruolo di rilievo ora nel panorama del credito e lo avrà sempre di più anche per le carenze del sistema tradizionale che come abbiamo visto anche durante

il lockdown impediscono alle imprese di finanziarsi». In questo «l'equity crowdfunding ha una sua specificità, crea un rapporto tra l'azienda e l'investitore che dura per un medio o lungo periodo solitamente dai cinque ai sette anni, tramite finanziamenti a rischio e illiquidi. Il sistema è adatto non tanto per sopperire al bisogno di liquidità immediata quanto più per una patrimonializzazione dell'impresa, sia quelle più tradizionali sia quelle innovative. E, poiché il capitale dato dagli investitori deve portare ricchezza e valore, è una soluzione adatta per finanziare progetti specifici di crescita». È ideale dunque «per quelle imprese che hanno bisogno di rafforzarsi e allo stesso tempo vogliono slegarsi dal sistema bancario diversificando il debito. Inoltre siamo un primo passo verso una maggiore sofisticazione finanziaria che potrebbe culminare ad esempio con la quotazione Borsa». Certo, per fare questo «serve soprattutto un cambio culturale delle imprese, di certo il momento è quello giusto». ■

LE PMI DELL'AIM TENGONO L'IMPATTO DEL COVID -19

Da inizio anno il Ftse Mib ha perso il 27,31% e il 31,87% dai primi casi di contagio del virus. L'Aim Italia perde invece "solo" la metà, il 14,83%. Spiccano i settori finanziario ed energy



KEVIN TEMPESTINI



È l'Aim il listino più resistente alle crisi, o almeno a quella, pesantissima, provocata sulle borse dall'epidemia di Covid-19 tra marzo e aprile. A rilevarlo è la ricerca di KT&Partners, società indipendente di consulenza finanziaria guidata da **Kevin Tempestini**, dal titolo *Italy: Navigating in uncharted waters* che ha analizzato gli impatti del coronavirus sui principali mercati finanziari e in particolare sul FTSE AIM Italia, al fine di comprendere al meglio le performance dei mercati in questi ultimi mesi. La Market Research di KT&Partners considera nel dettaglio due archi temporali di riferimento: il primo che parte dall'inizio dell'anno fino al 21 maggio 2020 e, il secondo, dal 20 febbraio 2020 (quando il Covid-19 si è diffuso in Italia) fino al 21 maggio 2020.

Considerando le performance da inizio anno dei principali mercati azionari, la perdita maggiore si è verificata verso la fine di febbraio e le prime tre settimane di marzo, quando tutti i principali indici hanno perso il 20% o più del loro valore, ma il Ftse Mib è stato il peggiore listino in assoluto, perdendo il 27,31% da inizio anno e il 31,87% da quando si è diffuso Covid-19. Dalla ricerca emerge come la crisi da Covid-19 abbia avuto un impatto notevolmente maggiore rispetto alla crisi del 2008 susseguente al crollo di Lehman Brothers. Infatti, se nel 2008, nei 50 giorni successivi alla crisi, il Ftse Mib aveva perso il 15%, registrando il valore più basso (-18%) dopo dieci giorni, con l'epidemia di Covid-19, il Ftse Mib è diminuito addirittura del -42% in quindici giorni, arrivando poi a un calo del -32% dopo cinquanta giorni.

Considerando solo i segmenti di mercato italiano, l'indice Ftse Aim Italia è quello che ha registrato la perdita più bassa, -14,83% da inizio anno e -15% dalla diffusione del Covid-19. La velocità di turnover del mercato Aim Italia è scesa nel periodo gennaio-aprile 2020 dal 5% al 2,3%, a testimonianza del fatto che il mercato Aim Italia sia stato l'indice azionario meno impattato. Il motivo, spiega Tempestini (si veda il box), è legato alla natura delle aziende quotate su Aim «la cui attività è molto legata al digitale». Questo fatto, unito a una dimensione più ridotta delle imprese e la possibilità di sgravi fiscali per chi investe sulle pmi innovative, «ha sostenuto il listino e ci fa ben sperare per la seconda parte dell'anno», osserva Tempestini. Il Covid-19 ha inoltre avuto

un forte impatto sul mercato primario. In questo momento di incertezza senza precedenti, solo una società si è quotata sul mercato Aim Italia dall'inizio dell'anno (escluse tre aggregazioni aziendali), rispetto alle sei nel periodo gennaio-maggio 2019.

FINANZIARIO ED ENERGIA I SETTORI PIÙ FORTI

Lo studio si concentra anche sulle previsioni degli analisti per il 2020 e il 2021, analizzando la revisione delle stime dopo la diffusione dell'epidemia di Covid-19. In media, le stime



KEVIN TEMPESTINI



FINANCECOMMUNITY AWARDS

6^a Edizione

SAVE THE DATE
19.11.2020

ORE 19.15 • MILANO

Partners

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIB



Gatti Pavesi Bianchi



 **GreenbergTraurig**
Santa Maria



LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI


orrick

**+simmons
simmons**

Sponsor



**INTRA
LINKS**

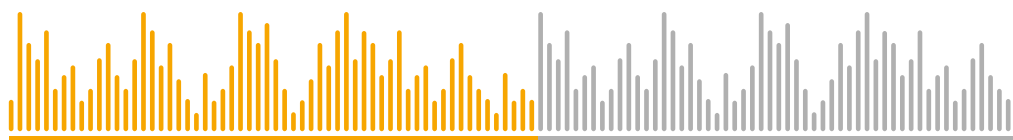
#FinancecommunityAwards 

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

L'ESPERTO

Tempestini: «Il digitale è la forza delle pmi dell'Aim»

Qui contributo audio



«Sul listino Aim sono presenti più società attive nel settore digitale rispetto ad altri listini, come ad esempio allo Star. Essendo dunque queste società tendenzialmente più piccole e già orientate al digitale, gli investitori hanno ritenuto che queste potessero resistere forse in maniera superiore rispetto anche ad ottime aziende presenti su altri mercati», spiega a MAG Kevin Tempestini, fondatore e ceo di KT&Partners,

commentando i risultati della ricerca.

Per Tempestini così come sono stati relativamente buoni i risultati restano buone sia appunto per la natura stessa delle aziende ma anche perché «49 aziende su 126 sono pmi innovative e come tali possono fare aumenti di capitale garantendo ai loro sottoscrittori significativi detrazioni d'imposta sull'investimento

fatto, parliamo di oltre il 40%. Questo «non solo garantirà secondo noi maggiore resilienza ad alcune di queste aziende in caso di crisi economica» ma potrebbe anche favorire le Ipo: «Una società che si vuole quotare oggi può contare su una serie di incentivi fiscali premianti, ci aspettiamo quindi un aumento delle quotazioni nel secondo semestre e, sulla base degli elementi che abbiamo, anche nel 2021».

complessive dei ricavi per il 2020 sono diminuite dell'11% e quelle per il 2021 del 7%. Le società dei settori dei beni di consumo e dei servizi al consumo hanno subito le maggiori revisioni, rispettivamente -22,6% e -22,3% per il 2020 e -8,3% e -16,1% per il 2021. Il settore finanziario ha invece visto una grande revisione al rialzo per ricavi delle società del comparto: + 14,5% per il 2020 e + 15,4% per il 2021. Tra i vari settori all'interno del listino Ftse Aim Italia, il migliore (l'unico con un rendimento positivo) è risultato il cluster delle società Energy&Utilities (+ 0,2%), seguito da quello del settore finanziario (-5,9%), e da quello delle materie prime (-9,1%). Dall'altra parte, i risultati

peggiori sono stati registrati dai servizi al consumo (-26%), i beni di consumo (-19,4%) e Real Estate (-18,1%).

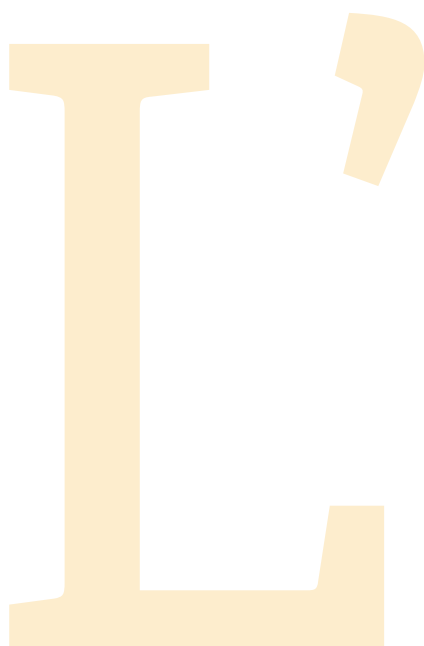
Osservando le prestazioni degli stessi cluster nel periodo seguente l'epidemia di Covid-19, le aziende dei settori finanziari registrano la perdita minima (-6%), seguite dal settore Energy&Utilities (-9,3%) e da quello HealthCare (-11,9%). Real Estate (-30,9%), Servizi al consumo (-22,8%) e Beni di consumo (-19,3%) hanno registrato i risultati peggiori. In questo clima di crisi e incertezza, i governi, sottolinea la ricerca, stanno studiando strategie per sostenere la ripresa economica. Il nuovo "Decreto Rilancio" ha introdotto fra le

altre cose i Pir alternativi, strumenti dedicati a investitori facoltosi e privati per un investimento annuo massimo di 150mila euro per cinque anni, con almeno il 70% del nav (net asset value) investito in azioni o obbligazioni emesse da società italiane non incluse nel Ftse Mib o Ftse Mid e un limite di concentrazione del 20%. Inoltre, sono stati promossi due fondi sostenuti dal governo per aumenti di capitale. Il primo sarà gestito da Cassa depositi e prestiti per supportare le grandi e medie imprese, mentre il secondo sarà gestito da Invitalia per supportare le piccole imprese. (l.m.)



PROTOCOLLI ANTI-COVID: QUANDO UN SEMPLICE AUDIT ti salva da sanzioni salatissime

di stefano martinazzo



L'emergenza epidemiologica da Covid-19 ha costretto le Istituzioni ad un'ampia produzione di misure urgenti in materia societaria e contabile nonché di giustizia penale, civile, amministrativa e tributaria, contenute nel DL "Cura Italia" del 17 marzo 2020, n. 18 (convertito con modificazioni nella Legge n. 27), nel DL "Liquidità" dell'8 aprile 2020, n. 23 (convertito con modificazioni nella Legge n. 40), nel DL "Giustizia" del 30 aprile 2020 n. 28 e nel DL "Rilancio" del 19 maggio 2020 n. 34. Si tratta di una vastissima quantità di misure legislative, linee guida e principi di

comportamento che hanno sovraccaricato le strutture organizzative aziendali, già pressate dalle evidenti difficoltà legate all'improvvisa necessità di riprogrammare le attività economico-produttive. Si pensi, ad esempio, a quelle aziende che non hanno potuto interrompere le attività per ragioni di ordine o servizio pubblico (quali, ad esempio, le aziende del trasporto pubblico o quelle del settore sanitario o ancora a quelle preposte allo smaltimento dei rifiuti eccetera).

Alla fine del periodo di lockdown la maggioranza delle imprese produttive per avviare le proprie attività hanno dovuto sviluppare ed introdurre in tutti gli ambienti di lavoro, in tempi rapidissimi, i protocolli di contrasto e contenimento del virus Covid-19.

Solamente le imprese dotate di questi regolamenti, infatti, hanno potuto (e possono tuttora) svolgere la propria attività ed operare sul territorio nazionale (ad esclusione di qualche limitata eccezione riguardante le attività ricreative e sportive).

I regolamenti di prevenzione e contrasto, i cui contenuti sono stati frutto di accordi tra Governo e parti sociali, sono finalizzati a mitigare i rischi sanitari di contrarre l'infezione da Covid-19 "in occasione" del lavoro determinando un vero e proprio "infortunio sul lavoro", con la conseguenza per il datore di lavoro di essere chiamato a rispondere (se non ha introdotto ed applicato correttamente le misure anti-Covid) anche di reati gravissimi punibili con la reclusione, quali:

- le lesioni personali colpose aggravate (in caso di infezione da Covid-19), ex art. 590, c. 3, c.p.;

- l'omicidio colposo aggravato (in caso di decesso del lavoratore causato da Covid-19), ex art. 589, c. 2 c.p..

Peraltro, trattandosi di violazioni delle norme per la prevenzione degli infortuni sul lavoro, anche l'Ente potrebbe essere chiamato a rispondere (nel caso abbia realizzato un proprio interesse o vantaggio), dell'illecito amministrativo di cui all'art. 25-septies D.Lgs. 231/2001.

Per garantire l'esonero da responsabilità del datore di lavoro, la soluzione rimane una sola.

Ed è quella tipicamente già applicata proprio per i modelli organizzativi di gestione e controllo ex D.Lgs. 231/01, i quali, se aggiornati secondo le migliori prassi tecnico-scientifiche e fatti rispettare da ciascun lavoratore, assicurano all'Ente l'esenzione da responsabilità.

Nel caso dell'emergenza da Covid-19 il datore di lavoro deve garantire che questi protocolli siano conformi alle linee guida ispirate ai regolamenti governativi e siano in grado di garantire la massima protezione tecnologicamente possibile in favore dei dipendenti e di quanti interagiscono con le strutture aziendali (ad esempio i clienti, i fornitori, i consulenti esterni eccetera).

È per tale motivo che si stanno largamente diffondendo servizi di ispezione e controllo forniti da società indipendenti, volti a verificare il corretto rispetto delle misure anti-Covid. Si tratta di vere e proprie attività di audit mirate ad accertare che il personale: (i) sia informato sulle misure di contrasto e

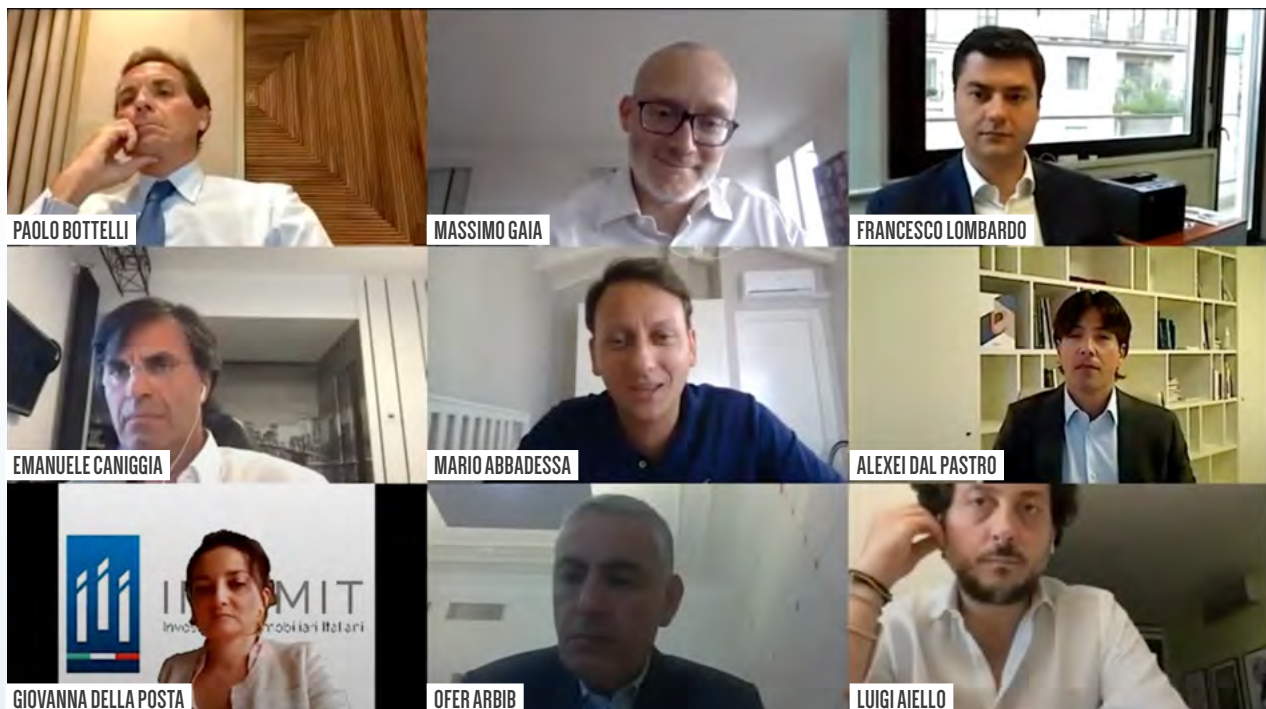
contenimento, (ii) che applichi correttamente le procedure di pulizia, igiene e sanificazione, (iii) che utilizzi regolarmente e nel modo corretto i dispositivi di protezione individuale e (iv) che rispetti tutte le precauzioni, quali l'osservanza delle distanze o le segnaletiche di sicurezza.

Chi scrive può fornire una diretta esperienza in tal senso. Qualche giorno fa un'azienda operante in un settore di primaria utilità pubblica, con varie sedi sparse sul territorio italiano, è stata sottoposta ad un'ispezione da parte dell'Ispettorato del Lavoro e del Nucleo Antisofisticazione e Sanità dei Carabinieri presso due distinte unità operative, finalizzata a verificare la conoscenza ed il rispetto delle misure anti-Covid da parte dei lavoratori.

Le attività di accertamento da parte degli organi di controllo pubblici hanno avuto esito felice per quell'azienda, senza alcuna rilevazione di irregolarità o difformità rispetto alle procedure anti-Covid.

Ma qual è stato il motivo di tanta ampia (quanto rara) assenza di provvedimenti sanzionatori?

Ebbene, proprio il giorno precedente alle due ispezioni era stato condotto un audit che aveva rilevato e segnalato tutte le anomalie ed eccezioni nell'applicazione dei protocolli di prevenzione e contenimento del Covid-19. E l'azienda, diligentemente, aveva immediatamente provveduto a recepire e risolvere tutte le indicazioni evidenziate dagli auditor, facendosi in tal modo trovare pronta nel momento dei controlli istituzionali. 🟩



REAL ESTATE, LE OPPORTUNITÀ DOPO LO CHOC COVID-19

Financecommunity e Freshfields Bruckhaus Deringer hanno messo attorno a un tavolo (virtuale) alcuni protagonisti del settore immobiliare per parlare dei trend futuri. Ne è emerso un quadro in cui prevale l'ottimismo

di massimo gaia



Il settore immobiliare italiano, con il coronavirus Covid-19, ha subito uno choc temporaneo, che lascerà qualche strascico, soprattutto nel breve termine, ma che non stravolgerà il mercato; anzi, semmai, accelererà i trend già in atto.

È questo l'assunto principale che ha messo d'accordo i partecipanti a un webinar dal titolo **"Real estate: quali tendenze dopo il Covid19? Il punto di vista degli investitori"**, organizzato l'8 giugno da Financecommunity in collaborazione con lo studio legale Freshfields Bruckhaus Deringer.

Ricco di spunti che avrebbero meritato più delle due ore circa dedicate all'evento, il webinar ha rappresentato l'occasione per mettere attorno a un tavolo (virtuale) alcuni dei principali protagonisti dell'*industry*. Hanno partecipato, infatti, **Mario Abbadessa**, senior managing director and country head di Hines Italy, **Luigi Aiello**, chief corporate & business development del gruppo Prelios, **Ofer Arbib**, chief executive officer di Antirion Sgr, **Paolo Bottelli**, founder & chief executive officer di Kryalos Sgr, **Emanuele Caniggia**, amministratore delegato di DeA Capital Real Estate Sgr, **Alexei Dal Pastro**, chief executive officer Italy di Covivio, **Giovanna Della Posta**, chief executive officer di Invimit Sgr, e **Francesco Lombardo**, partner di Freshfields Bruckhaus Deringer.

INDUSTRIA SANA, EFFETTI NON DURATURI

La premessa è stata volutamente provocatoria, basata sulle previsioni più disparate che si sono dette e scritte nelle ultime settimane. Il mondo è cambiato, il boom del real estate (che in Italia, peraltro si è limitato a Milano e, in misura decisamente minore, a Roma) appartiene al passato. Per quanto riguarda il residenziale, ci sarà un crollo delle transazioni e dei prezzi, andremo tutti a vivere in campagna (qualcuno ha parlato di rinascita dei borghi, *sell cities and buy countries*) e, a ogni modo, cercheremo abitazioni più grandi, con il giardino o quanto meno con un balcone fiorito, per affrontare eventuali nuovi lockdown. L'affitto breve (Airbnb, per intenderci) ha subito un colpo mortale, e con esso l'investimento finalizzato a cavalcare l'esplosione. Guardando al non residenziale, lo *smart working* (imposto dalla pandemia e ora entrato nel Dna di milioni di lavoratori) ucciderà l'ufficio tradizionale, in particolare gli open space. Chi sarà costretto ad andare in ufficio si chiuderà in stanze riservate



(qualcuno ha ipotizzato la rivincita dei famigerati cubicoli). L'hotellerie ha incassato una mazzata terrificante dal blocco dei viaggi e assisteremo a un ripensamento del concetto di vacanze e di ospitalità. Pietra tombale, poi, sul retail tradizionale. Unica asset class che, stando a queste previsioni, esce trionfante dal Covid-19 è la logistica legata al *delivery* delle società di e-commerce, il cosiddetto *last mile*, che possiamo ribattezzare *last smile*, pensando al logo di Amazon, player dominante del settore. Queste previsioni risentono dell'impatto, emotivo prima ancora che economico, della pandemia. Hanno il respiro corto, lo sguardo rivolto al breve termine. E, in effetti, anche in pieno lockdown sono stati siglati deal di real estate in tutti i segmenti. In secondo luogo, alla liquidità già abbondante in epoca pre-Covid si è aggiunta quella derivante dalle misure varate da governi e banche centrali per affrontare le conseguenze economiche del virus; così, gli investitori istituzionali si stanno trovando con l'imbarazzo della scelta su quali asset class puntare le *fiches* che abbondano nelle loro mani, e l'immobiliare, per quanto sia un investimento illiquido, è da sempre amato perché non volatile e fucina di rendimenti stabili.

Da qui è partito il dibattito, con i partecipanti allineati – pur con varie sfumature – nel lanciare messaggi rassicuranti e spargere ottimismo. «Il mondo non è cambiato e non cambierà», ha scandito Abbadessa di Hines. «Bisogna avere una visione stabile e di lungo periodo. Il Covid ha accelerato dei processi e dei trend che erano già in atto». Caniggia di DeA Capital RE ha fatto eco al collega: «Il mio punto di vista personale è che questa non sia una crisi sistemica, è una crisi da evento: un evento esterno, assolutamente fuori dal mercato, ha



MARIO ABBADESSA

LUIGI AIELLO

spento l'attività economica. Non è la crisi del 2008, quando andò in crisi il sistema». Secondo Caniggia, «una volta tolto di mezzo il fattore esterno, il sistema tornerà a camminare e la ripresa sarà probabilmente veloce».

Ottimismo anche nelle parole di Dal Pastro di Covivio: «Sebbene ci sia stato un episodio virulento, che lascerà segni, temo soprattutto sull'economia italiana, il contesto resta *supportive*».

Attenzione: i *panelist* non hanno nascosto che il Covid-19 abbia un impatto pesante nel breve termine. Caniggia ha parlato di «effetto molto duro sull'occupazione», pensando soprattutto al turismo e alla ristorazione. Bottelli di Kryalos, guardando al secondo semestre, ha affermato che «sicuramente il mercato sarà influenzato dal Covid; ora, per esempio, mi sembra che ci siano leve più basse a prezzi più alti. Forse è solo un momento, ma è un fatto».

Aiello di Prelios ha richiamato l'attenzione su un sistema produttivo che ha incassato un colpo durissimo dalla pandemia: «Ci aspettiamo una nuova ondata di npl e utp». Già oggi ci sono circa 30mila aziende che sono classificate come utp, che impiegano oltre un milione di persone. Gli utp «hanno impatti devastanti sui bilanci delle banche, creando un effetto domino, perché, pur essendo vive e con marginalità positiva, le aziende in condizioni di difficoltà temporanea rischiano di non ricevere più credito». Purtroppo, ha aggiunto Aiello, i decreti liquidità hanno fatto pochissimo sul fronte dei crediti problematici, di fatto escludendo gli utp. Servono «soluzioni di sistema, che consentano alle banche di tornare a erogare nuove linee in bonis, non passare l'80% del tempo a occuparsi di crediti deteriorati». Certamente, una strada è quella delle partnership fra banche e servicer, come l'accordo siglato tra Prelios e Intesa Sanpaolo.

RESIDENZIALE: NON VOGLIAMO ANDARE A VIVERE IN CAMPAGNA

L'ampiezza del dibattito è stata tale che una sintesi risulta complessa. Guardiamo una per una le singole asset class. E partiamo dal residenziale. «La domanda da porsi è: quanto è cambiata la percezione delle persone?», ha argomentato l'avvocato Lombardo. «Esiste ancora chi vuole 100 metri quadri in centro? La percezione dei potenziali acquirenti e conduttori avrà un effetto sugli investimenti nel breve periodo». Per quanto riguarda il medio-lungo termine, «dipenderà dall'evoluzione del virus».

Dal Pastro di Covivio è stato *tranchant*: «Andremo tutti ad abitare in campagna o nei borghi? Non credo proprio. Anzi, il trend di progressiva concentrazione nelle città continuerà, ma saranno le città ad adeguarsi, svilupparsi e a rigenerarsi».

Convintissimo di proseguire sulla strada dei progetti di *living*, con particolare focus sugli affitti a canoni accessibili e sullo *student housing*, Abbadessa di Hines: «Non sono guidato dal momento. Le nostre operazioni sono di lungo termine. Occorrono spazi flessibili», per esempio nei condomini aree dedicate allo *smart working* a piano terra.

Anche Arbib di Antirion non vede una fuga dalle città verso la provincia. «Il mercato italiano è concentrato a Milano e a Roma perché l'attività industriale e i servizi sono concentrati in queste città», ha sostenuto. Nel resto del Paese i prezzi sono decisamente più bassi, ma «spostarsi è molto più faticoso». E la realtà è che «gli investitori cercheranno sempre di avere in portafoglio immobili nelle città principali».

UFFICI: LO SMARTWORKING NON È UN KILLER

Il *lockdown* non ha fatto esplodere lo *smart working*, ma, come ha ironizzato Arbib, «lo *home working*». Il vero *smart working*, ha aggiunto il ceo di Antirion, deve partire «dal benessere e dalla produttività del dipendente». Abbadessa ha sottolineato che «non c'è niente di *smart* in una persona che lavora dentro casa, coi bambini in giro. Diverso è avere in un condominio una zona a piano terra con uno spazio dedicato al lavoro, questo è *smart*: si può lavorare da casa come in ufficio, con un'infrastruttura



tecnologica e logistica dedicata».

Lombardo di Freshfields, d'altro canto, ha notato che «l'idea di andare ad abbattere il costo del real estate attrae gli imprenditori». Della Posta di Invimit ha replicato: «Non bisogna cadere nell'inganno dei risparmi di costi». Il *remote working* è stata, secondo la manager, «un'ottima via d'uscita nell'emergenza, ma non può diventare la normalità, non può essere la porta principale dell'azienda. Come essere umani siamo tridimensionali, è impossibile portare avanti i rapporti di lavoro senza una presenza fisica». Inoltre, «è stato uno stress tremendo gestire famiglia e lavoro negli stessi spazi».

Sul punto ha concordato Arbib di Antirion: «L'uomo è un animale sociale, dà il meglio di sé quando lavora in compagnia. L'ufficio sarà sempre al centro della vita lavorativa». Dal Pasto di Covivio ha detto di aver constatato «un'energia nuova» nelle persone che sono tornate in ufficio dopo l'inizio della cosiddetta Fase 2, perché, per quanto si sia stati efficienti da casa, «tante cose sono state perse, il capitale umano dell'azienda è nel luogo di lavoro». Ma l'ufficio, ha proseguito Dal Pasto, «deve essere un luogo a supporto dell'attività lavorativa, del benessere dei lavoratori: su queste basi, siamo pienamente convinti che abbia un futuro brillante». Concretamente, Covivio sta «studiando una revisione dell'utilizzo degli spazi, una riduzione delle percentuali delle superfici destinate ai desk tradizionali, per aumentare gli spazi comuni in grado di garantire sicurezza, che sarà un *must*, e benessere ai dipendenti».

Uffici sempre più integrati con il contesto urbano in cui sono inseriti, flessibili, dotati di aree comuni per il benessere dei dipendenti, con un vero *smart working* come complemento. Il Covid-19, da questo punto di vista, ha accelerato un trend già in atto. «Gli

uffici open space in batteria, con una persona ogni quattro metri quadri, già non erano più socialmente sostenibili», ha notato Abbadessa.

Qualche *tenant*, però, ha messo in stand-by i piani per cambiare sede. Arbib di Antirion ha ricordato la scelta di Deloitte di non esercitare l'opzione su un edificio di 45mila metri quadri in corso Italia, a Milano, e su un immobile in via Veneto, a Roma, «perché vedono un problema nel 2021, una ricaduta dell'economia, quindi vogliono restare nei vecchi uffici».

Certo, se effettivamente – come teorizza qualcuno – lo *smart working* dovesse affermarsi come lo standard per milioni di lavoratori (vuoi perché il dipendente ne trae beneficio in termini di *work-life balance*, vuoi perché l'imprenditore taglia i costi del real estate), il rischio è che una parte consistente degli edifici nel centro di Milano e di Roma si svuoti: allo stato, per esempio, nel capoluogo lombardo ci sono torri di recente costruzione che hanno percentuali di occupazione inferiori al 20%. Che si fa? Si abbattono? L'avvocato Lombardo ritiene che il metro per misurare il futuro degli uffici saranno i progetti di sviluppo attualmente in corso: «Se non avessero successo, ci sarebbe un impatto su tutto il mercato».

HOTELLERIE:

TORNEREMO A VIAGGIARE

Stiamo entrando in una stagione estiva che tale non sembra, un po' perché le condizioni meteorologiche ricordano l'autunno, e soprattutto perché programmare una vacanza con l'incubo di mascherina, guanti, distanziamento sociale e sanificazione delle aree comuni pare impensabile. Le strutture di accoglienza, quelle che hanno riaperto i battenti, sono col fiato sospeso, in attesa di capire quanti turisti prenoteranno e se saranno in grado di soddisfare le norme di sicurezza.

Eppure, hanno assicurato i partecipanti al webinar, il turismo non è morto: torneremo a viaggiare. Ma quest'anno sarà difficile, anzi durissimo. «Sono molto positivo sul settore alberghiero», ha affermato Bottelli di Kryalos. «Gli operatori soffrono e soffriranno per tutto l'anno, ma nell'arco di due-sei trimestri tutto tornerà sostanzialmente come prima». Azzerati dalla pandemia, gli affitti a breve termine (leggi Airbnb), secondo Bottelli, «saranno i primi a riprendersi». Anche Abbadessa di Hines ritiene che «tanti turisti opteranno per la soluzione del *service apartment*».



EMANUELE CANIGGIA



ALEXEI DAL PASTRO

Antirion ha accompagnato l'investitore e sviluppatore olandese citizenM nella creazione di un fondo dedicato all'acquisto di hotel in Italia in pieno lockdown. Scelta coraggiosa, di un investitore "proiettato verso il futuro", ha spiegato Arbib, che «sta guardando altre opportunità con noi». Il ceo di Antirion Sgr ha ricordato che in «in Italia ci sono 32mila alberghi, di cui l'85% fino a trenta camere, e solo il 5% è *brandizzato*, quindi c'è una prateria enorme». L'impatto del Covid-19 probabilmente porterà ad aggregazioni. Secondo Arbib, grazie alla brevità dei soggiorni del turista medio «Milano ripartirà per prima, già l'anno prossimo». Venezia, invece, pagherà un dazio molto pesante alla tipologia del turismo (soggiorni lunghi e visitatori abbienti) e «non ripartirà prima del 2025».

LOGISTICA E RETAIL:

IL *LAST MILE* ARRIVA IN CENTRO

Il lockdown ha definitivamente segnato il trionfo dell'e-commerce. Dal punto di vista degli investitori di real estate, la gallina dalle uova d'oro si chiama logistica di ultimo miglio, ovvero quegli spazi a ridosso delle città dove si immagazzinano i pacchi in attesa di essere consegnati.

Considerato un precursore negli investimenti in asset *last mile*, Bottelli di Kryalos nota che è un'espressione che è entrata nel lessico, e pertanto nei portafogli, da circa un anno, quindi «c'è tantissimo da fare». Ma è un asset class «che va costruita», perché spesso si tratta di «poche migliaia di metri quadri, se non di centinaia. Non esistono portafogli già costruiti, va fatto un lavoro certosino, spesso interfacciandosi con privati, per mettere

assieme un portafogli appetibile per un investitore istituzionale. Per un'organizzazione come la nostra», ha aggiunto Bottelli, «significa avere un team di 5-10 persone dedicate a fare acquisizioni in questo settore». Abbadessa di Hines ha detto di puntare «alla logistica non solo *last mile*, ma all'interno delle città: prevediamo che il *delivery* avverrà in centro. Ci sono spazi (parcheggi e cinema, per esempio) che non hanno più senso di esistere e possono essere convertiti». Non solo: gli sviluppi più recenti prevedono che nei condomini vi sia uno spazio dedicato, al piano terra, per il *parcheggio* dei pacchi. Se il *delivery* dell'e-commerce impazza, la logistica e il retail tradizionali soffrono. Ma non da ora, come nota Abbadessa: «I centri commerciali erano già in difficoltà, il Covid non ha fatto altro che accelerare la crisi». Della Posta di Invimit ha chiosato: «Il retail era in difficoltà anche prima, con il Covid si è trovato con dodici mesi davanti di vita invece di 3-5 anni».

DATA CENTER E FILIERA:

NUOVE FRONTIERE DA ESPLORARE

L'appuntamento ha rappresentato l'occasione anche per parlare di un asset class emergente, ovvero i data center, conseguenza dell'esplosione del digitale. «La tecnologia è entrata nelle nostre vite», ha argomentato Aiello di Prelios, «a volte anche in modo maleducato, ma è inevitabile. Diverse città europee già rappresentano *hub* per le infrastrutture tecnologiche, mentre nell'Europa meridionale sinora si è fatto pochissimo. Così», ha proseguito Aiello, «si guarda a Milano, Madrid e Roma come città su cui puntare». I data center hanno la particolarità di vedere «player completamente diversi rispetto ai soliti. Diventerà certamente un asset class rilevante nei prossimi 12-18 mesi».

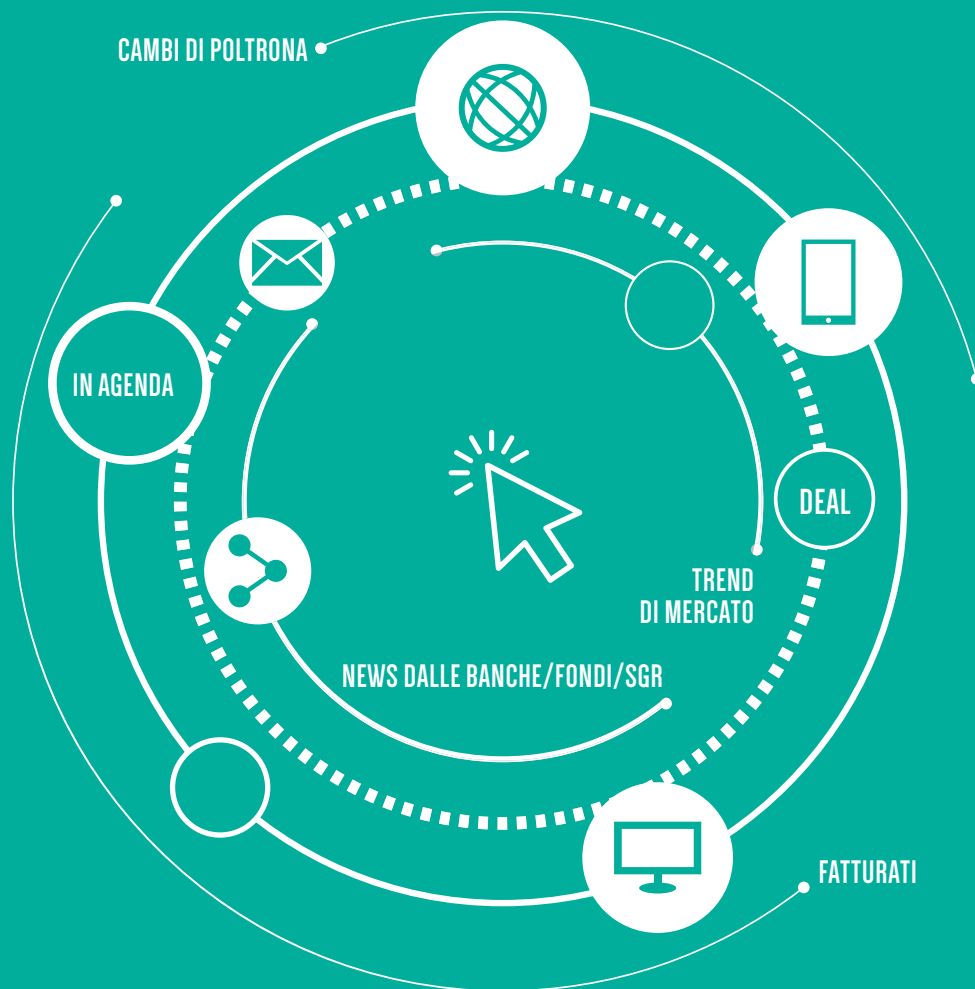
Arbib, dopo aver ricordato che il mercato dei data center ruota soprattutto attorno alla solita Amazon, ha detto di vedere «qualche spazio a Milano, meno a Roma».

Una parte del dibattito è stata dedicata alla possibilità che gli investitori guardino alla filiera del real estate, ovvero ai vari anelli della catena che culmina con la realizzazione di un immobile, dalla produzione di materiali alle società di costruzioni, dai produttori di arredamento alle agenzie che commercializzano le abitazioni. Alcune realtà – soprattutto tra le società di costruzioni – erano già in crisi in epoca pre-Covid, quindi è facile supporre che lo stop dell'attività economica sia stato un colpo mortale.



FINANCECOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.financecommunity.it



GIOVANNA DELLA POSTA



FRANCESCO LOMBARDO

Bottelli di Kryalos si è detto possibilista riguardo a un supporto degli investitori alla filiera: «È già avvenuto, abbiamo visto interventi nelle sgr, nelle società di costruzioni, nei servicer». Si tratta, però, di situazioni particolari, non operazioni di sistema: «Non credo in investimenti in profondità nella filiera», ha precisato Bottelli. Abbadessa di Hines ha concordato sul punto: «Non vedo un accorciamento della filiera». Aiello di Prelios ha notato che, per quanto teoricamente possibili, gli investimenti degli istituzionali nella filiera sono scoraggiati da un tema di *size*: «Le aziende italiane sono troppo piccole». Relativamente al settore delle costruzioni, Dal Pastro di Covivio ha ricordato che «i principali operatori lavorano con la formula del general contractor», che costituisce una tutela rispetto all'esecuzione delle opere, sebbene sia evidente che nel variegato mondo di appaltatori e subappaltatori ci sono situazioni di sofferenze. Però, ha aggiunto Dal Pastro, dopo oltre cinquanta giorni di stop, «i nostri nove cantieri aperti a Milano stanno lavorando a pieno regime».

PUBBLICO VS PRIVATO O PUBBLICO-PRIVATO?

Della Posta ha illustrato le iniziative di Invimit per valorizzare il patrimonio immobiliare pubblico. «Abbiamo allungato un po' i tempi dell'operazione Dante (vedi il numero 139 di Mag) solo perché gli investitori devono visitare i luoghi, ma non c'è stato *repricing*», ha spiegato. Invimit prosegue sulla strada della commercializzazione delle aree di sviluppo. E si appresta a siglare con il Comune di Milano una convenzione di comodato d'uso gratuito per la Piazza d'Arme di Baggio, un'area che «ospiterà migliaia di

bambini per le *summer school*».

Della Posta non ha nascosto che è complicato dare vita a partnership tra pubblico e privato, anche se forme di collaborazione si possono trovare, per esempio con la formula del fondo Dante o «usando il contratto di locazione come una piattaforma». E le asset class su cui sperimentare formule di collaborazione pubblico-privato potrebbero essere, secondo Della Posta, studentati e *senior living*. «Sono modelli in evoluzione. Noi possiamo mettere equity sui progetti, dare vita a partnership concrete, basate su idee, asset e denaro».

Arbib ha notato che lo Stato è completamente assente nelle transazioni di immobili commerciali, mentre dovrebbe contribuire almeno per 5 miliardi l'anno per consentire all'Italia di essere al pari con la Spagna. «Il problema è che il pubblico non è trasparente ed è lento», ha affermato il numero uno di Antirion Sgr, riconoscendo, però, che Invimit «potrebbe essere la chiave per sbloccare il patrimonio pubblico, se darà garanzie agli investitori, per esempio sotto forma di agevolazioni fiscali».

«Magari lo Stato fosse inesistente», ha ironizzato Aiello di Prelios, «la realtà è che c'è e crea problemi».

«Ognuno faccia il proprio mestiere», ha sbottato Caniggia di DeA Capital RE. «Se il pubblico ha necessità di fare cassa, metta in vendita gli asset e il privato compra. Lo Stato ha perso credibilità aumentando l'Imu del 300% e abbassando i canoni che paga ai privati del 15%. Bisogna cambiare il paradigma», ha proseguito Caniggia, «il privato non deve essere visto come un approfittatore e il pubblico come una macchina inamovibile».

L'avvocato Lombardo ha lamentato il fatto che «la normativa italiana non sia stata di grande supporto» per affrontare l'impatto della pandemia sul settore immobiliare, dimenticando di incentivare gli investitori istituzionali a erogare nuova finanza attraverso canali alternativi a quello bancario. Il partner di Freshfield ha evidenziato che gli incentivi previsti dai vari decreti approvati nelle ultime settimane «guardano al piccolo e al troppo piccolo. Il pubblico dovrebbe svolgere il compito di mettersi al servizio del privato. Finché avremo un pubblico che non incentiva l'investimento privato, difficilmente usciremo da questa dicotomia».

Della Posta di Invimit ha ribattuto: «Capisco le considerazioni che sono state fatte, ma se avessi pensato che questo scenario non si poteva cambiare non avrei accettato l'incarico (di guidare Invimit, ndr). Tutti dovremmo guardare meno indietro e più avanti: ho tanto entusiasmo. Non vogliamo sconti perché siamo pubblici, stiamo offrendo a condizioni

di mercato un prodotto comparabile a tutti gli altri. La sfida è portare sul mercato asset pubblici per 300 miliardi che ora sono fuori».

IN CONCLUSIONE:

PREVALE L'OTTIMISMO

Per quanto vi siano criticità e incertezze legate all'evoluzione del virus e all'impatto nel medio termine sull'economia globale, gli investitori che hanno partecipato al webinar si sono detti ottimisti. «Sono convinto che fra un anno il mercato si sarà ripreso e festeggeremo il record di turisti a Milano, perché i fondamentali sono sani», ha affermato Abbadessa di Hines. «Per assurdo forse in termini di volumi la prima metà del 2020 è stato il miglior semestre di sempre. Abbiamo mosso circa 1 miliardo», ha notato Bottelli di Kryalos.

«Gli investitori sono molto interessati a valutare opportunità».

Caniggia di DeA Capital RE ha posto l'accento sul fatto che il mercato real estate «non ha un orizzonte da trading, le operazioni non durano meno di 18 mesi. Gli investitori *core* e *core plus* hanno un orizzonte di anni, non sono mai focalizzati sull'evento specifico». Anzi, semmai un periodo come quello che stiamo attraversando rimette in gioco «gli investitori opportunistici». Caniggia ha concluso dicendo di sperare che l'occasione verrà sfruttata «per mettere mano ai nodi della burocrazia e di lentezza in genere dell'Italia, che impediscono la messa a terra di grandi capitali. I fondi vanno messi al servizio dell'economia, ma mancano prodotti e manca la velocità di reazione, e su questo siamo perdenti rispetto a diversi Paesi». Insomma, la pandemia, ha concluso il numero uno di DeA Capital RE, «potrebbe addirittura portare vantaggi per il futuro, costringendo a ripensare il sistema e dare ulteriore slancio alla ripresa». 

IL CASO

BOTTELLI (KRYALOS): TRANQUILLI SU SEDE RCS

La vicenda risale al 2013. Rcs Mediagroup vendette la sede storica del gruppo, in via Solferino, all'operatore di private equity Blackstone. **Paolo Bottelli** – che con Kryalos svolge il ruolo di advisor esclusivo delle operazioni real estate di Blackstone in Italia – seguì in prima persona il deal. Poi Rcs passò sotto il controllo di **Urbano Cairo**, che, sorprendendo il mercato, anni dopo decise di contestare la cessione dell'immobile. Il 27 maggio scorso il tribunale di Milano ha confermato la validità del contratto, ma ha aperto alla possibilità di un risarcimento a Rcs.

Durante il webinar, Bottelli ha accettato di entrare nel merito della vicenda. «C'è stato un lodo parziale - ha argomentato - che

ha respinto in grandissima parte le richieste di controparte, ha chiarito che l'atto di trasferimento è valido e l'immobile è di chi se l'è legittimamente comprato. L'asset fu acquistato a valle di un processo competitivo promosso da una primaria banca italiana, durato mesi, approvato dal cda della società, e chi se l'è aggiudicato ha pagato il prezzo più alto».

Bottelli ha proseguito: «Verranno incaricati a breve due consulenti tecnici, ma siamo assolutamente convinti che non ci sia terreno per nessun tipo di richiesta risarcitoria».

E alla domanda su come reagirebbe il mercato a un eventuale esito sfavorevole per Blackstone, Bottelli ha risposto che se il risarcimento «fosse anche



solo di qualche centinaio di euro, la reazione sarebbe abbastanza ovvia: su tematiche così chiare ed evidenti mi sembrerebbe strano ci possa essere una pronuncia sfavorevole. Andiamo avanti per la nostra strada, con grande rispetto per il collegio arbitrale. Ci vorrà qualche mese e se ne verificheranno direttamente le conseguenze». (m.g.) 



ALESSANDRO GIGLIO

BOOM DELL'E-COMMERCE, NON SI TORNA INDIETRO

Lockdown e distanziamento sociale hanno fatto esplodere gli acquisti online. Alessandro Giglio (Giglio Group) spiega che i consumatori italiani hanno sviluppato abitudini irreversibili

di massimo gaia

L'

L'e-commerce si appresta a perdere per strada la e, nel senso che le transazioni digitali stanno diventando (forse sono già divenute) il centro dell'ecosistema di scambi commerciali, ribaltando il rapporto con i punti vendita fisici. E le conseguenze socio-economiche

della diffusione del coronavirus Covid-19 – in particolare, la chiusura delle attività commerciali e il distanziamento sociale – non hanno fatto altro che accelerare, in modo quasi violento, delle tendenze che erano già in atto.

È su questa base che Giglio Group sta programmando i prossimi passi. Partendo da una base solida: le piattaforme di e-commerce e, soprattutto, l'esperienza sviluppata in Cina, dove il digitale aveva già fatto balzi da giganti nell'epoca pre-Covid.

Giglio Group gestisce le attività di e-commerce per conto di aziende, con particolare attenzione a fashion, design e food. Attualmente la società conta oltre 100 brand partner e si posiziona sui 200 marketplace più importanti al mondo. In Cina può contare su oltre 180 milioni di utenti attivi sui canali social e video.

E-COMMERCE NELLE ABITUDINI DEI CONSUMATORI, INDIETRO NON SI TORNA

Alessandro Giglio è il fondatore (nel 2003), nonché presidente e amministratore delegato, dell'omonimo gruppo. Il punto di partenza del colloquio è il boom registrato dall'e-commerce in Italia. Secondo i dati diffusi da Istat, nel mese di marzo le vendite al dettaglio sono cadute del

20,5% in valore e del 21,3% in volume rispetto a febbraio; su base tendenziale, le vendite al dettaglio sono scese del 18,4% in valore e del 19,5% in volume. Rispetto a marzo 2019, il valore delle vendite al dettaglio è diminuito del 9,3% per la grande distribuzione e del 28,2% per le imprese operanti su piccole superfici. Le vendite al di fuori dei negozi sono calate del 37,9%. Ma il commercio elettronico ha registrato una crescita notevole: +20,7%.

E il dato forse ancora più rilevante è che il boom dell'e-commerce è stato determinato soprattutto da quei consumatori che non erano avvezzi agli acquisti online. Secondo Netcomm, il consorzio del commercio digitale, dall'inizio dell'anno due milioni di nuovi consumatori hanno provato ad acquistare online; di questi, 1,3 milioni sono da attribuire all'emergenza sanitaria.

«Il lockdown ha rappresentato uno scalino evolutivo», argomenta Alessandro Giglio. «La trasformazione digitale ha fatto un passo in avanti di cinque anni. L'e-commerce è entrato nel Dna degli italiani: quel 30% di persone in più che ha sperimentato per la prima volta l'acquisto online non tornerà più indietro». Giglio è poco presente in Italia («Il 95% del fatturato lo facciamo all'estero»), ma i numeri che ha registrato durante il lockdown sono impressionanti: «In Sardegna a marzo le nostre vendite sono cresciute del 2.500%. Cifre analoghe le abbiamo registrate in tutto il Sud. In Lombardia, dove chiaramente l'e-commerce era già affermato, le vendite sono salite del 150-200%». Il trend «è costante: c'è stato un leggerissimo calo con la riapertura dei negozi», ma la sostanza è che gli acquisti online sono stati definitivamente sdoganati in Italia, sono entrati nella quotidianità del consumatore medio. «È un'abitudine irreversibile», ribadisce Giglio.

IL NEGOZIO FISICO AL SERVIZIO DELLE VENDITE ONLINE

L'imprenditore, però, avverte: ora è l'e-commerce che deve evolversi, «perché è cambiato l'ecosistema». Giglio parla di «rivoluzione copernicana: ora è l'e-commerce al centro del sistema solare». E il mondo fisico ruota attorno: l'e-commerce, appunto, diventa commerce e basta, «un cambiamento nel cambiamento». Un ribaltamento del concetto di omnicanalità: non più il sito di e-commerce al servizio del negozio



ALESSANDRO GIGLIO

“

MA ORA È L'INTERO ECOSISTEMA DELLE TRANSAZIONI COMMERCIALI A DOVER CAMBIARE PROSPETTIVA, METTENDO IL DIGITAL AL CENTRO

”

fisico, ma viceversa.

Giglio, per esempio, sta lavorando con Expert e Harmont & Blaine per il lancio, nel corso del mese di luglio, di piattaforme che hanno come fulcro la vetrina digitale e come interfaccia il punto vendita fisico. «Il rapporto umano con il commesso, che dà un consiglio e suggerisce un abbinamento di abiti, continua ad avere senso, è un patrimonio che non deve andare perso», spiega Giglio. «La nostra piattaforma trasforma il negozio fisico in una propaggine del sito di e-commerce, dando al cliente che sta facendo l'acquisto online la possibilità di interagire con il commesso che si trova nel punto vendita». L'imprenditore è convinto che, «a voler essere ottimisti», l'attuale fase di *quasi normalità*, di convivenza con la pandemia, durerà ancora diversi mesi. E a quel punto, è inevitabile, le abitudini d'acquisto saranno «radicalmente cambiate e in modo irreversibile». Pertanto, il gruppo sta lavorando alla realizzazione di outlet virtuali, dato che la permanenza in luoghi affollati, se non espressamente vietata per legge, sarà quanto meno sconsigliata e percepita con disagio.

Il faro per Giglio Group è il mercato cinese, dove il commercio elettronico è affermato da anni. «L'esperienza orientale racconta che l'ecosistema digitale è uno solo, un unico emisfero», nota il manager. «Ora, in Occidente, siamo abituati a ragionare per compartimenti stagni: siti monobrand, marketplace, social media... In Cina le vendite si stanno spostando sui social, che diventano il centro, il luogo di acquisto dei prodotti. È una tendenza che vediamo affermarsi a livello globale, basti pensare all'evoluzione di TikTok».

Il nodo, secondo Giglio, è «rivoluzionare la mentalità del mondo digital, ragionare sulla base



FOTO DEI MAGAZZINI DI GIGLIO NEGLI STATI UNITI

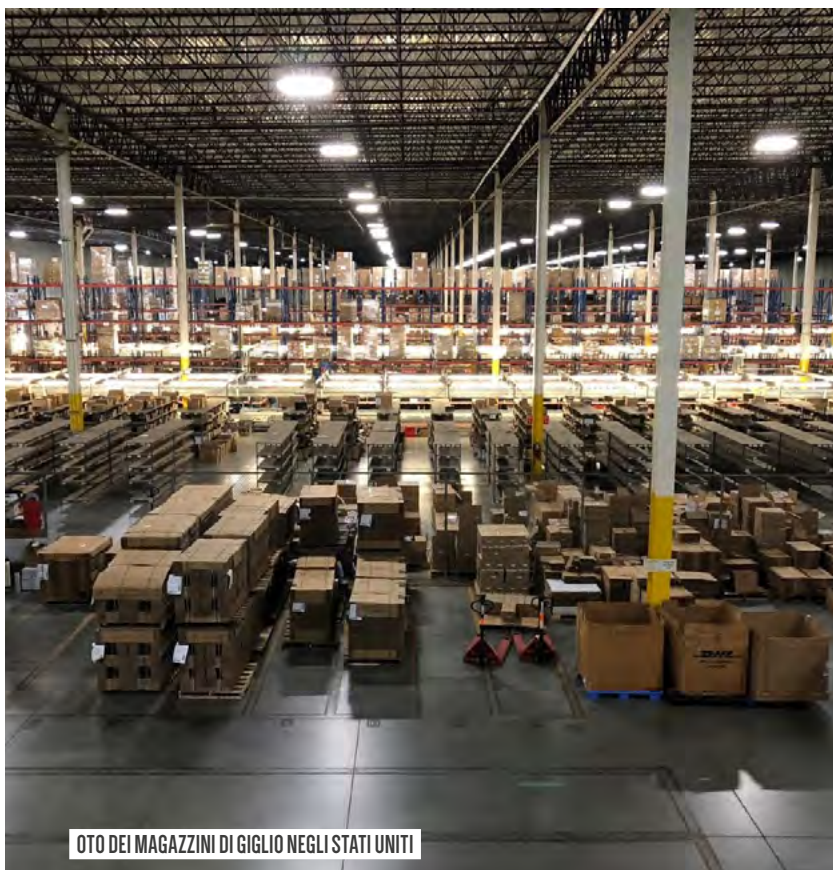


FOTO DEI MAGAZZINI DI GIGLIO NEGLI STATI UNITI

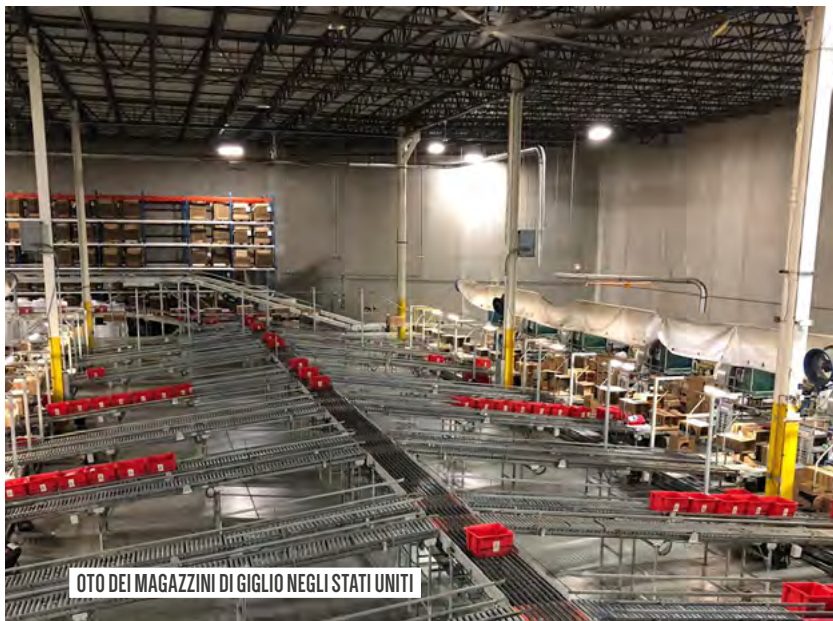


FOTO DEI MAGAZZINI DI GIGLIO NEGLI STATI UNITI

dell'interconnessione dei canali. Il sito non è un negozio fine a se stesso, è un punto di partenza: la grande sfida è raggiungere il cliente ovunque». Da questo punto di vista, i grandi player cinesi del digital hanno il vantaggio di potersi muovere liberamente, senza i vincoli imposti da autorità antitrust, governi e associazioni di consumatori. Sotto l'egida di Pechino, che ovviamente vigila e indirizza, le corporation cinesi possono concepire l'utente come un consumatore a 360 gradi, raggiungibile e stimolabile con ogni canale. Ma la Cina è lontana in termini di infrastrutture digitali, autostrade in fibra ottica di cui «avremmo bisogno come il pane». La carenza di reti adeguate a supportare la digitalizzazione dell'Italia, secondo Giglio, «è il vero fallimento dei governi che si sono succeduti negli ultimi anni». Dal punto di vista infrastrutturale, «siamo alla preistoria e le aziende pagano un pegno pesantissimo. Se non si darà priorità allo sviluppo invece che all'elemosina, il Paese è destinato a un declino inesorabile. Perché è vero che l'Italia sta avanzando di anni nel cammino della digitalizzazione, ma un e-commerce che viaggia lungo le autostrade in fibra ottica si tradurrebbe in una crescita media dell'export del 20%, invece che del 6% attuale, e ciò «significherebbe crescere di un paio di punti di Pil. Va cambiato approccio: le aziende lo hanno capito, ma le istituzioni non sono al passo».

Anche la vicenda del coronavirus Covid-19 ha dimostrato l'inadeguatezza della classe politica e amministrativa italiana. Giglio Group è fra le aziende che sono andate in soccorso di un sistema sanitario in ginocchio. «Da genovese sono stato sollecitato dalle autorità della Liguria, che non avevano mascherine per gli ospedali», racconta l'imprenditore. «Nel giro di ventiquattrore abbiamo invertito la rotta della piattaforma cinese: invece di esportare made in Italy abbiamo importato mascherine. E l'abbiamo fatto a prezzi pre-Covid. Poi abbiamo siglato accordi con Confindustria e Confcommercio per rifornire le aziende. Siamo contenti, abbiamo reso un servizio utile al Paese, abbiamo aiutato la popolazione, il personale medico e il sistema produttivo. Inoltre, è stato un bellissimo banco di prova dell'efficienza delle piattaforme digitali, ne abbiamo dimostrato l'estrema flessibilità».

Giglio Group ha archiviato il primo trimestre con ricavi pari a 14,2 milioni (+23,3%), un ebitda adjusted di 0,6 milioni (+34,8%) e una perdita adjusted di 0,1 milioni. L'imprenditore non fornisce indicazioni precise sul secondo trimestre e si limita a scandire:



FOTO DI TRASMISSIONI CHE PARLANO DI MADE IN ITALY TRATTE DA CCTV



FOTO DI TRASMISSIONI CHE PARLANO DI MADE IN ITALY TRATTE DA CCTV

«A discapito del contesto, possiamo guardare con grande ottimismo e con soddisfazione al semestre». Il mondo dell'e-commerce, in particolare quello legato al food & wine, è stato scosso nelle ultime settimane dalla notizia dell'acquisizione del 49% di Tannico da parte di Campari). Giglio vede arrivare all'orizzonte altre operazioni simili, perché le grandi imprese hanno l'esigenza di «recuperare il gap di arretratezza sul fronte dell'e-commerce» e un deal di m&a «è il modo più semplice». Tannico, insomma, dovrebbe essere «la prima operazione di un risiko fatto da aziende che vogliono strutturarsi velocemente», nel mondo delle vendite online. Per quanto riguarda eventuali operazioni di m&a da parte di Giglio, l'imprenditore ricorda che l'anno scorso ha acquisito il 100% di Terashop, fornitore in outsourcing di servizi di e-commerce, «e dobbiamo ancora metabolizzarla». Ma, aggiunge, «le acquisizioni sono nel nostro Dna (prima di Terashop, il gruppo aveva acquisito M-Three Satcom nel 2015, MF Fashion nel 2016 ed Evolve Service nel 2017, ndr), non le escludiamo. Attualmente non siamo alla ricerca di target e non ci sono trattative in corso, ma siamo sempre attenti».



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **2** posizioni aperte, segnalate da:
Studio Legale Fidanzia Gigliola
e Studio Legale Sutti.

I professionisti richiesti sono **3** avvocati associate.

Le practice di competenza comprendono:
contenzioso commerciale e arbitrale,
consulenza in diritto amministrativo.

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

STUDIO LEGALE FIDANZIA GIGLIOLA

Sede. Roma

Posizione aperta. Associate

Area di attività. Contenzioso e consulenza in diritto amministrativo

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Lo Studio seleziona un avvocato con esperienza in diritto amministrativo e civile connesso

Riferimenti. Per partecipare alla relativa selezione è necessario sottoporre preventivamente un curriculum vitae completo all'indirizzo segreteria@fidanziagigliola.it

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede. Milano

Posizione aperta. Associate

Area di attività. Contenzioso commerciale e arbitrale

Numero di professionisti richiesti. 2

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

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



FOOD BUSINESS

CERETTO, TRE GENERAZIONI
TRA VINO E NOCCIOLE

STRUMENTI DEL BUSINESS

AGROALIMENTARE, IL PEGNO
NON POSSESSORIO: UNA OPPORTUNITÀ
PER I FINANZIAMENTI ALLE IMPRESE

CALICI E PANDETTE

MARGUERITE GUYOT MILLESIME 2002,
TRAGUARDI E BOLLICINE

LE TAVOLE DELLA LEGGE (DELIVERY)

L'ESTRO DI UN GAZPACHO
DI FRAGOLE

CERETTO, TRE GENERAZIONI TRA VINO E NOCCIOLE

Tra i maggiori proprietari di vigneti del Piemonte, nel nome del cru il re delle Langhe Ceretto ha costruito un impero. Oltre alla ristorazione, la famiglia punta anche sulla nocciola, protagonista di un progetto artigianale dolciario.

di francesca corradi



Quello della famiglia Ceretto è un percorso iniziato nel 1937 all'insegna della tutela e della valorizzazione del patrimonio enogastronomico piemontese e italiano.

Proprietario di oltre 160 ettari situati nelle aree più pregiate delle Langhe e del Roero, comprese le docg Barolo e Barbaresco, il gruppo possiede quattro aziende vinicole indipendenti che producono 18 etichette di vino. Il loro tratto peculiare è espresso dal nome che evidenzia l'appartenenza al territorio.

Tra le intuizioni dei Ceretto c'è l'aver selezionato le vigne nelle posizioni storicamente più valide. Una rivoluzione, all'epoca, per un territorio in cui il concetto di cru era totalmente sconosciuto.

Nel 1986 The Wine Spectator, una tra le più importanti riviste americane di vino, mette in copertina i due fratelli langaroli **Bruno e Marcello Ceretto** chiamandoli Barolo Brothers.

All'attività vitivinicola si aggiunge da una parte quella ristorativa e dall'altra quella legata al progetto Relanghe ovvero la trasformazione della nocciola, dei noccioli premium di proprietà, in prodotti artigianali di alta qualità.

Per **Roberta Ceretto** la famiglia e l'azienda sono la stessa cosa.

Alla guida del gruppo insieme ad **Alessandro, Federico, Lisa** - la terza generazione - Ceretto ha raccontato a *MAG* le nuove sfide. Tra queste, oltre a rialzarsi da mesi piuttosto difficili per il vino italiano, c'è anche quello di portare i prodotti artigianali di Relanghe, a base di nocciola tonda gentile trilobata Igp, allo



FOODCOMMUNITY AWARDS

4[^] Edizione

SAVE THE DATE
30.11.2020

ORE 12.00 • MILANO

PARTNERS

大成 DENTONS

FOCUS
ITALIAN LAW FIRM

#FoodcommunityAwards 

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



stesso livello e prestigio di cui godono le bottiglie.

Cos'è Ceretto?

È principalmente un'azienda agricola a conduzione familiare caratterizzata da 160 ettari di vigneto e 40 ettari di nocciolo, in totale 200 ettari produttivi. Se calcoliamo il fatturato il nostro business deriva per il 75% dal vino. Con Ceretto srl distribuiamo sia i vini propri che quelli di altri produttori stranieri, dal 2003 e che noi abbiamo chiamato Terroirs dal 2003. Il 20% degli introiti vengono dalla ristorazione mentre circa il 5% da Relanghe.

Come avete vissuto questi mesi di lockdown?

Non abbiamo realmente mai chiuso. Segretarie, camerieri e cantinieri sono stati mandati in campagna, dove si sono rimpossessati di un mondo che prima vedevano solo da lontano. Abbiamo ufficialmente riaperto le porte quando

il decreto ce lo ha permesso. Per Barolo e Barbaresco possiamo pensare di non venderli e farli invecchiare mentre su vini come Arneis, Dolcetto e Barbera è molto più difficile e ci sarà da lavorare.

Un bel colpo per il territorio...

Sì, sembra essere tornato indietro di dieci anni con il turismo concentrato solo in autunno e non spalmato lungo tutto l'anno come si era riusciti a fare. Abbiamo stimato di chiudere il 2020 con una perdita di fatturato tra il 25% e il 30%.

Cos'ha insegnato questo periodo?

Ci ha avvicinato al mondo del web, che su certe cose funziona più di altre. Questi due mesi, ad esempio, ci hanno insegnato a fare la spesa, ad Alba ad esempio era quasi inesistente il delivery.

Sono nati e si sono sviluppati anche tanti e-shop di vino...

Non mi convince molto l'e-commerce per certi tipi di bottiglie. Per quanto ci

9
.....

Paesi coinvolti nel progetto Terroirs per l'importazione di vini e distillati di pregio

18
etichette
.....

I vini prodotti dalle cantine Ceretto

»»

The Food Industry Monitor

Il cibo è salute.
Scenari competitivi
nell'industria alimentare

26 Giugno 2020 ore 10.00

COSA CAMBIA NELL'INDUSTRIA ALIMENTARE POST-CORONAVIRUS LE PERFORMANCE DELLE IMPRESE E I NUOVI TREND DI CONSUMO

10.00 Presentazione dei dati dell'Osservatorio

Gabriele Corte, Direttore Generale, Ceresio Investors
Michele Fino, Professore Associato, UNISG
Carmin Garzia, Responsabile Scientifico Osservatorio



Università di Scienze
Gastronomiche di Pollenzo
University of Gastronomic Sciences of Pollenzo

10.40 Gli scenari competitivi nell'industria alimentare post-COVID

Partecipano:

Leandro Cariolo, Responsabile Marketing & Trade
Marketing, Italiana Zuccheri
Massimo Crippa, Direttore Generale, Colussi Group
Ambrogio Invernizzi, Presidente, Inalpi
Alessandro Santini, Head of Corporate Advisory,
Ceresio Investors
Giulio Stefanini, Professore Associato, Università
Humanitas
Eliana Zamproga, Chief Technology Officer, Migros



Con il patrocinio di:



Media partner:

In collaborazione con:



11.20 Conclusioni:

Carlo Petrini, Presidente UNISG e
Slow Food International

**Evento in live streaming in collaborazione con
Class CNBC**

Modera: Andrea Cabrini, direttore Class CNBC

Si prega di confermare la partecipazione entro il 19
giugno 2019 al seguente indirizzo mail:

info.sim@ceresioinvestors.com

T: +39 02 30 377 244

F: +39 02 30 377 248

www.ceresioinvestors.com

riguarda serve qualcuno che racconti il prodotto e, a volte, riassicuri sull'investimento.

E come sono andati i rapporti con l'estero?

Per un motivo o per l'altro l'estero, che rappresenta per noi circa il 60% del business, ha retto. La Corea è stata tra le prime a riordinare post lockdown. Negli Stati Uniti è andata abbastanza bene così come in Inghilterra dove abbiamo un nuovo importatore e c'è entusiasmo.

160

Ettari coltivati a vite per i vini Ceretto nel territorio delle Langhe e Roero

Un duro contraccolpo ma grandi soddisfazioni in passato per il mondo del vino...

Il 2015 è stata un'annata molto buona. Negli ultimi vent'anni siamo stati molto fortunati perché il clima più mite ha portato delle vendemmie migliori rispetto agli anni Ottanta e Novanta.

I terreni valgono oro...

Sono altissime le quotazioni nelle Langhe. In certe zone di Barolo, un ettaro costa 4 milioni e da questo si può ricavare una produzione di 3mila bottiglie, per un vino di alta qualità e con i numeri Ceretto.

PASSIONI



VINO E ARTE, UN BINOMIO PERFETTO

Il rapporto con l'universo artistico s'è ulteriormente consolidato negli ultimi anni e architetti, letterati e artisti di fama mondiale sono periodicamente invitati e coinvolti - dalla famiglia Ceretto - con la loro creatività in progetti innovativi ed esclusivi. Tra

le tante iniziative sostenute dall'azienda piemontese c'è anche la ristrutturazione della Cappella del Barolo ad opera di **Sol LeWitt** e **David Tremlett**, una soluzione architettonica di grande impatto visivo, o le installazioni di

elementi moderni a corredo delle strutture più tradizionali delle cantine, come il Cubo a Castiglione Falletto, una struttura trasparente che si integra totalmente al paesaggio, e l'Acino alla tenuta Monsordo, sede principale dell'azienda.

Come mai non siete in gdo?

Abbiamo scelto di non essere presenti nei supermercati sia per un fattore quantitativo di prodotto, non abbiamo i volumi, che per i costi. Un caso a parte è il Blangè, che per noi rappresenta un volume di produzione enorme con circa mezzo milione di bottiglie. Non vorremmo trovarlo in gdo ma spesso è presente, per fortuna, sempre con un prezzo per noi consono.

Le Langhe sono sempre più strategiche per l'economia nazionale...

La spinta del territorio è stata impressa dalla visionarietà di Michele Ferrero che ha dato lavoro a 6mila persone.

A proposito di Ferrero, cosa rappresenta per voi la nocciola?

Negli anni Novanta abbiamo avuto l'occasione di comprare un nocciolo. La nocciola insieme alla vite ricopre i nostri territori.

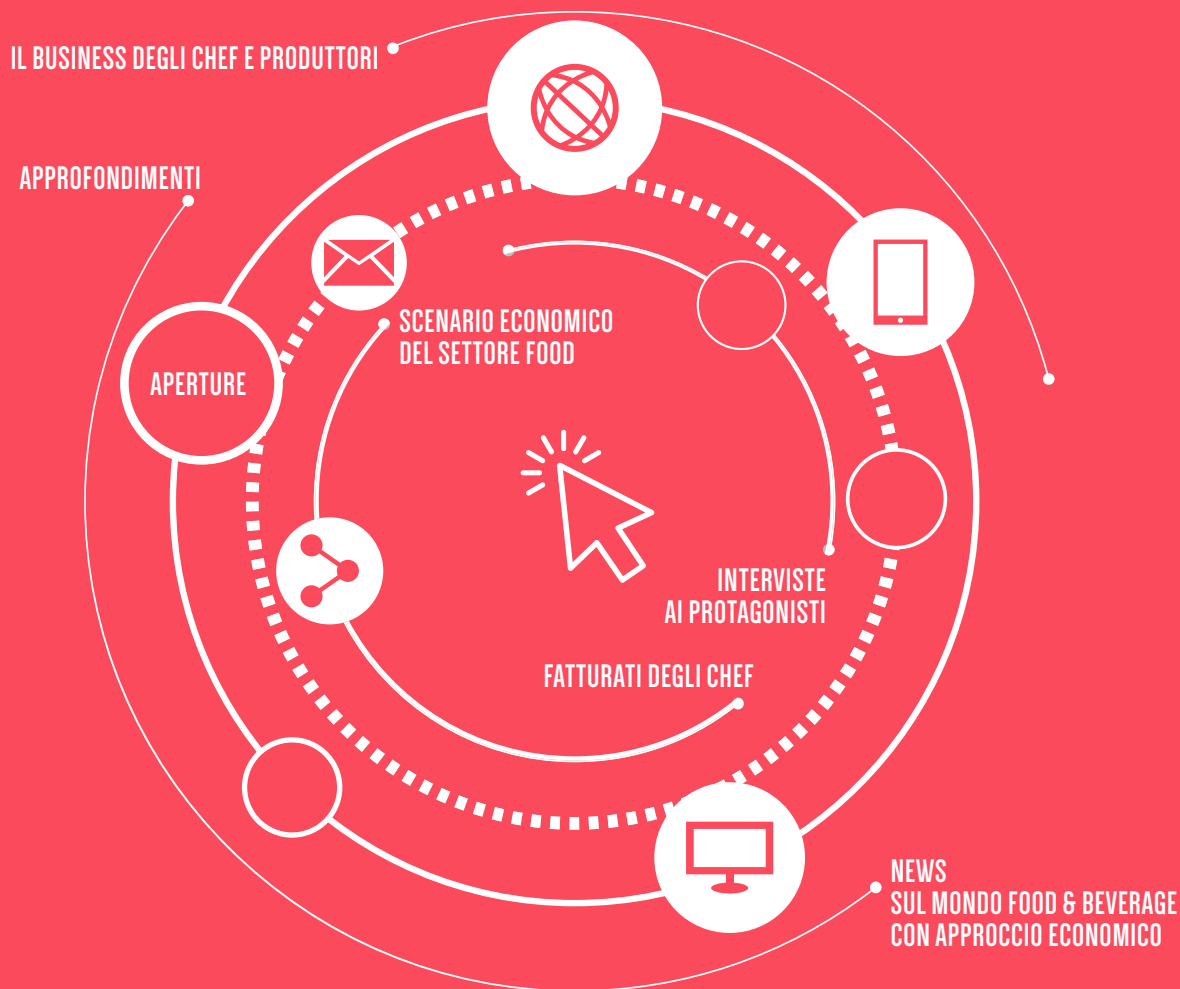
E da questo nasce Relanghe...

Sì, si tratta di uno spin-off così come i ristoranti che fanno parte della attività della famiglia. Siamo fatti per lavorare le materie prime e, anche per questo motivo, abbiamo creato Relanghe: un brand ad hoc caratterizzato da prodotti a base di nocciole piemontesi Igp. La tonda trilobata coltivata sulle pendici delle colline nella tenuta di Monsordo Bernardina è l'ingrediente alla base del torrone prodotto nel torronificio di famiglia.



FOODCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.foodcommunity.it



150

Collaboratori
tra vigne, uffici
e cantine

14

mm diametro

Il calibro
perfetto della
nocciola
Piemonte, la
tonda gentile
trilobata igp

Anche per prodotti a base di nocciola si parla di una distribuzione di nicchia...

La nostra nocciola è come il Nebbiolo o il Barolo. Quest'anno abbiamo voluto lanciare un prodotto, in collaborazione con il cioccolatiere torinese Gabriele Maiorani, con il gianduia. Siamo sempre alla ricerca di produzioni alternative perché la nocciola si presta a diverse interpretazioni così come la torta firmata da Enrico Crippa, chef del nostro tristellato Piazza Duomo.

Lentamente si ricomincia...

Il mondo del vino ne esce con le ossa un po' rotte ma con grandi motivazioni per riniziare. Non si sa ancora bene come si comporteranno i nostri clienti. Noi abbiamo iniziato a ricevere delle prenotazioni sia in cantina sia al ristorante di stranieri per agosto e per settembre.

E il futuro?

Servirà fare rete. Noi viviamo di convivialità e quindi, anche se lentamente, le persone torneranno a uscire a mangiare e bere. Quella che stiamo affrontando è una difficoltà diversa da quelle precedenti del vino. Il nostro è un percorso iniziato 90 anni fa e certo non si fermerà qui. Non abbiamo una ricetta: correremo un po' di più facendo sentire ai clienti, che abbiamo sempre cercato di mettere sul piedistallo, la nostra vicinanza. La qualità delle nostre bottiglie non cambierà e incentiveremo le passeggiate in vigna. 🍷

AGROALIMENTARE, il pegno non possessorio: UNA OPPORTUNITÀ PER I FINANZIAMENTI ALLE IMPRESE

Si evolvono gli strumenti di garanzia per ottenere finanziamenti nel settore agroalimentare estesi a più prodotti di diverse filiere, soprattutto da stagionatura o invecchiamento, senza spossessamento.

di francesca corradi

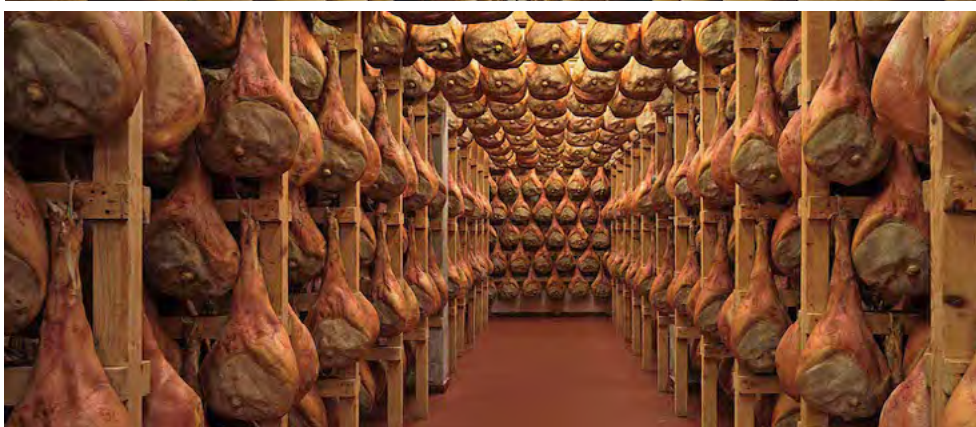


TLa legge di conversione del decreto Cura Italia ha rilanciato una nuova forma di pegno sui prodotti agroalimentari. Di fatto questo amplia il raggio d'azione, sia con riferimento ai beni oggetto di pegno sia alla tipologia delle obbligazioni garantite. Inoltre, una novità assoluta rispetto alle altre forme di garanzia atipiche sta nell'eliminazione di restrizioni all'ambito soggettivo del datore di pegno.

MAG ha raccolto i pareri di avvocati, banche e imprenditori riguardo alla novità e i vantaggi di questa nuova forma di prestito che, visto la crescente difficoltà nell'accesso ai finanziamenti, può essere una valida soluzione per gli operatori dell'agroalimentare.

DAL FORMAGGIO AL PROSCIUTTO PASSANDO PER IL VINO

Nel panorama delle formule di prestito a sostegno del settore agricolo si sta affacciando una forma innovativa di pegno sui prodotti agroalimentari che può considerarsi un pegno non possessorio. Significa che un bene può essere impegnato in favore di uno o più creditori senza, di fatto, spossessarsene. Per fare un esempio un partita di forme di formaggio può giacere e maturare nel magazzino del produttore, senza essere trasferito altrove per tutta la durata del rapporto da cui nascono le obbligazioni garantite dal pegno. Questa formula, di fatto, consente all'impresa produttrice del formaggio di mantenere la disponibilità della



merce oggetto di pegno e di continuare a monitorarlo e utilizzarlo nel processo produttivo e nelle varie fasi di trasformazione.

Il nuovo pegno sui prodotti agroalimentari va ad aggiungersi ad altre forme di garanzie quali ad esempio il pegno sui prosciutti dop, estesa anche ai prodotti lattiero caseari a lunga stagionatura. Rappresenta, di fatto, una grande opportunità in questo momento storico caratterizzato da un rallentamento della commercializzazione dei prodotti e da magazzini saturi di prodotto.

«Il nuovo modello prevede una disciplina ibrida che presenta alcuni vantaggi tra cui l'annotazione in appositi registri che, per alcuni prodotti, è di immediata applicazione - spiega il professor **Nicola Lucifero**,



NICOLA LUCIFERO



CESARE CODA NUNZIANTE

avvocato di Lca di cui dirige il settore Food Law - Il nuovo pegno, inoltre, potrebbe essere concesso a un soggetto, persona fisica o giuridica, che non rivesta né la qualifica di produttore né quella di imprenditore ma che semplicemente vanta un diritto di proprietà, per esempio per avere acquistato i prodotti sui quali "grava" il prestito».

Nel caso in cui il pegno sui prodotti agroalimentari venga costituito da un imprenditore, va segnalato che la merce può essere utilizzata nel processo produttivo e in tal caso la garanzia si trasferisce al prodotto risultante dalla trasformazione, «ma non si estende sino al corrispettivo della cessione del bene gravato di pegno o al bene sostitutivo acquistato con tale corrispettivo, come invece previsto nel caso del pegno mobiliare non possessorio», spiega Lucifero.

La rotatività e il mantenimento della disponibilità del bene divengono, quindi, le caratteristiche essenziali del nuovo strumento che salvaguarda l'*ordinary course of business* e tende a "valorizzare" le produzioni. In attesa del decreto ministeriale,

che renderà operativa la nuova forma di garanzia anche per i prodotti non soggetti all'obbligo di registrazione presso il SIAN, «l'intervento normativo in analisi è da accogliersi senz'altro con favore poiché rafforza l'accesso al credito di numerose imprese strategiche del settore agricolo - in primo luogo i produttori - consentendo alle stesse di valorizzare il notevole capitale immobilizzato destinato a restare per molto tempo depositato nei magazzini prima dell'immissione in commercio di tali beni», conclude Lucifero.

I CONSORZI E I PRODUTTORI APPROVANO

Riguardo al nuovo pegno sui prodotti agroalimentari si esprime anche **Cesare Coda Nunziante**, nella duplice veste di proprietario dell'azienda agricola toscana Colognole e Presidente del Consorzio Chianti Rufina docg.

La denominazione costituisce uno storico territorio di

WEB EDITION
SAVETHEBRAND

BY FOODCOMMUNITY

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

14.07.2020

DALLE ORE 19.00

Partners

FOCUS
ITALIAN LAW FIRM

LATHAM & WATKINS

#SaveTheBrand  

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

PUBLISHING GROUP
LC



GERARDO GONDI



produzione vitivinicola, tra i più importanti della Toscana, situato a nord-est di Firenze. Quella di Rufina è la più piccola tra le sette sottozone del Chianti, inserita nel disciplinare. Ogni anno vengono prodotte circa 100 milioni di bottiglie come docg Chianti, in cui non è contemplato il Chianti Classico, e al suo interno Rufina ne rappresenta un piccolissimo spicchio, solo circa 3 milioni, con venti produttori di cinque comuni della provincia fiorentina. Tra gli obiettivi di un consorzio c'è anche quello di agevolare i prestiti con tassi buoni e concordati a cui tutti gli imprenditori possono aver accesso alla stessa condizione. Coda Nunziante spiega però la difficoltà nell'aver dei finanziamenti a causa di parametri sempre molto penalizzanti. «Strumenti più agevoli vengono sempre ben visti purché tarati sulla filiera»,

afferma il patron della cantina di Colognole.

«Una decina di anni fa abbiamo fatto uso del pegno per finanziare lo stock della riserva. Fu il consorzio a chiederlo poi ogni azienda fece un accordo – racconta Coda Nunziante –. Al tempo abbiamo monetizzato la riserva che, prima di uscire sul mercato, ha un tempo di affinamento in cantina obbligatorio di almeno due anni e mezzo. Per il pegno si è stimato un valore medio della vendita di bottiglie e, per l'epoca, si oscilla tra i 30mila e i 70mila di prestito». Non tutte le cantine ne usufruirono ma diverse lo fecero, per aver maggior liquidità in seguito a un'annata più scarsa come quantità.

Secondo il presidente: «La nuova forma di pegno, prima meno strutturato, può rappresentare uno strumento molto interessante per le zone produttive che hanno un prezzo

dello sfuso piuttosto elevato.

Nel caso non fosse così l'ideale sarebbe valutare il prezzo sulla bottiglia, soprattutto per riserva e selezione».

Anche **Gerardo Gondi**, proprietario dell'azienda Marchesi Gondi, guarda positivamente alla nuova forma di pegno per quella che definisce la Borgogna del Chianti.

Quella di Gondi rappresenta una delle tante aziende del panorama vitivinicolo italiano. La cantina di Pontassieve produce 900 ettolitri di vino e 60mila bottiglie ogni anno. I vini sono riservati all'horeca e destinati quasi esclusivamente ai mercati esteri quali Canada, America, Cina ed Europa.

Qui, la vite produce pochissimo ma di grande qualità e questo permette anche un invecchiamento superiore.

«In passato non abbiamo usufruito di grandi investimenti – afferma Gondi –. In una situazione come



SIMONE DAVINI

quella odierna, con il blocco delle vendite, si stanno valutando nuove forme di prestito e questa sarebbe ideale perché agevola e semplifica le pratiche delle aziende che non hanno una struttura amministrativa alle spalle. Lo strumento aiuterebbe l'accesso ai fondi per lo sviluppo dell'azienda diversamente da forme precedenti, che non abbiamo mai preso in considerazione data la complessità e i costi». Passando dalla Toscana al Veneto ha espresso un parere anche **Claudio Ciani Bassetti**,

dell'azienda Castello di Roncade, in provincia di Treviso. Con 110 ettari di vigneto e una produzione di 450mila bottiglie all'anno Ciani Bassetti racconta di non aver mai avuto particolari problemi, in passato, a ottenere dei finanziamenti sia per l'acquisto di vigneti che di macchinari. «L'agricoltura di questa zona ha sempre funzionato bene quindi è un settore che desta interesse nelle banche». Mentre il Prosecco, che rappresenta la metà della produzione, non necessita di invecchiamento, per l'altra metà, soprattutto per i rossi, anche Castello di Roncade è in attesa di valutare e usare la nuova forma di pegno come forma di prestito.

IL SETTORE BANCARIO OSSERVA CON INTERESSE L'EVOLUZIONE

«Il settore agroalimentare è storicamente nei radar del gruppo bancario nel quale opero», ricorda **Simone Davini**, general counsel di Crédit Agricole CIB in Italia, che lo ha infatti frequentato in occasione di varie operazioni: dallo smobilizzo di magazzini

nel settore dei prosciutti di alta qualità alla compravendita di aziende e marchi vinicoli di livello internazionale (ndr *Biondi Santi*).

«Sulla scorta della mia esperienza, il nuovo pegno rotativo dedicato al settore agroalimentare merita attenzione e interesse da parte dei legali del settore finanziario», aggiunge Davini. Secondo il general counsel, questo strumento può in primo luogo agevolare la raccolta di capitali per la crescita da parte delle imprese, che talvolta hanno dimensioni non ottimali per raccogliere finanziamenti direttamente ma al contempo producono merci di grande qualità e notorietà che il mondo bancario potrebbe valutare positivamente in termini di garanzia del debito. Inoltre, si tratta di uno strumento che, in linea di principio, può essere inserito nei meccanismi delle operazioni di cosiddetto finanziamento dello stock di magazzino e anche di eventuali acquisizioni a leva nel comparto "food". «La nuova forma di pegno sembra avere caratteristiche semplificate e rafforzate, che dovrebbero spingerne la diffusione, soprattutto tra le piccole e medie imprese del segmento», conclude Davini. ■

Marguerite Guyot Millesime 2002, traguardi e bollicine

di uomo senza loden*

Quali obiettivi meritano l'elevazione al rango di traguardi essenziali di una vita? Leggiamo ogni giorno che dobbiamo godere delle piccole cose, che dobbiamo vivere qui e ora: non ne sono troppo convinto. Non siamo pesci rossi in una boccia di vetro. E non siamo neppure buddisti o zen solo perché ci siamo iscritti a un corso di yoga o di meditazione in palestra. Parliamo di carriera. Confessiamolo (a noi se non agli altri): la carriera è centrale

nella vita di molti di noi. Se poi, per riconoscimento del mercato o per autoproclamazione, siamo riconducibili alla sottospecie degli "avvocati d'affari"...

Siamo competitivi, ambiziosi, vogliamo primeggiare. Siamo narcisisti. Domando però a quelli come me, ancora giovani ma non giovanissimi: avete memoria di come vi siete sentiti appena raggiunto il traguardo prefissato, ovvero il passaggio a socio? Soddisfazione, esaltazione, persino una sorta di delirio di onnipotenza

condito, per un momento, da un senso di superiorità – confessiamo anche questo – nei confronti di chi non era stato promosso. E poi? E poi passa. Anche essere socio diventa un'abitudine, una semplice etichetta che non percepiamo più come definitiva, soddisfacente. Soddisfatta la vanità personale, potendo finalmente esibire il biglietto da visita con scritto partner, che cosa può divenire centrale nella nostra vita professionale? La mia risposta è: il futuro. Non il nostro ma quello dei nostri giovani affinché possano fare meglio di noi. Solo così superiamo la noia della routine che inevitabilmente assale, con frequenza variabile, anche il socio.



Esistono altri elementi declinabili in termini di futuro che rendano la vita un viaggio ancor più meritevole? A ciascuno la propria risposta.

La mia? Semplice! Occhi vivaci, curiosità, entusiasmo, intelligenza, sensibilità, onesta e pulizia di pensiero, idealismo, voglia di fare e di sperimentare. Incidentalmente, bellissima. L'elenco non termina qui, ma lo spazio a mia disposizione sì.

In questi giorni, mia figlia ha depositato la tesi di laurea (preciso che non seguirà le mie orme) e d'ora in poi camminerà da sola. A ben vedere, lo fa già da anni: ma la laurea è un sigillo.

Certi traguardi meritano brindisi importanti. Cosa possiamo scoprire che sia già serio, strutturato e al contempo destinato ad un innegabile miglioramento? La scelta è vasta, ma non vastissima. Oggi, sarà un caso, vi propongo un vino alle spalle del quale vi è una donna: Florence Guyot. Come vedete, la lista delle donne del vino si allunga.

Marguerite Guyot Millesime 2002 Blanc de Blancs Grand Cru Cuvée Extase è uno champagne che mostra un fiero carattere di femminile creatività e complessità. Nel calice un perlage finissimo (sensazione tattile che ritroviamo, delicatissima, al palato) rende prezioso il colore giallo dorato. Al naso, un attimo di smarrimento: la combinazione di profumi e sensazioni colpisce per

finezza e dimensione.

Un naso da scoprire, con calma, con apertura mentale. Con allegria. Oltre ai sentori usuali per uno champagne (del 2002) 100% chardonnay, emergono la mela delicata e, intuiti più che affermati, gli agrumi. A completamento, una nota aristocraticamente minerale, il fiore bianco appena sbocciato, una lontana nebbiolina balsamica. Insomma, una sinfonia in mutamento continuo. Al palato, sapidità e freschezza in perfetto e delicato equilibrio sempre nuovo si sposano con eleganza e lunghezza. Alcuni hanno parlato di sensazioni quasi orientalesganti: non saprei che cosa di preciso significhi, però suona bene.

Cuvée Extase è un grande vino che certamente migliorerà. Come i nostri grandi giovani i quali, pronti per il loro viaggio, potranno realizzare qualunque loro sogno. Un brindisi ai nostri giovani, a tutti coloro che prenderanno il nostro posto facendo meglio di noi. E un (commosso) brindisi a mia figlia. 🍷

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

L'ESTRO di un gazpacho di fragole

di francesca corradì

Per questo numero, sotto la lente c'è il ristorante Massimo Pisati, La Cucina. L'insegna milanese di zona Porta Genova ad aprile ha attivato il delivery e take away e quale migliore occasione per assaporare i suoi piatti a base di pesce tra le quattro mura.

Ciò che più mi ha colpito della cena a domicilio - con consegna gestita direttamente - è stata senz'altro l'alta qualità degli ingredienti che, con le precise indicazioni di cottura e impiattamento di chef Pisati, sono riuscita a trasformare in buoni piatti.

Mi sbagliavo ad aspettarmi un classico percorso gastronomico omaggio al Mediterraneo. A trarmi in inganno forse è stato il nome del locale: concreto e meno fantasioso rispetto alle ultime insegne da Immorale a Nebbia fino a Sine ([vedi MAG 143](#)).

Nel menù certo non manca la tradizione ma in ogni piatto c'è quel guizzo creativo sia di gusto che di colore, che lascia un buon ricordo.

Prima di descrivere le ricette di mare però una menzione speciale va alla parmigiana di melanzane, che si aggiudica un bel 9 grazie alla super stratificazione e alla compattezza.

L'antipasto a base di gazpacho - non di pomodoro ma fragole - con salmone affumicato e le sue uova è un'idea diversa ma vincente di servire un classico pesce ormai proposto in tutte le salse.

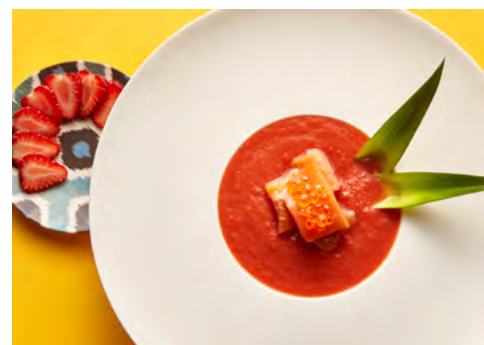
I tortelli al nero di seppia con patate e baccalà mantecato, che possono sembrare un classico anni Novanta, grazie alla salsa allo zenzero diventano esplosivi. Pisati poi propone le capesante - solitamente "ammazzate" da pangrattato e prezzemolo - in una versione inedita e, per certi aspetti esotica: scottate e accompagnate da mango e bottarga di muggine.

Visto che il ristorante ha riaperto le porte consiglio di farci una visita. L'effetto "wow" è assicurato con gli arredi estrosi e l'alta concentrazione di opere d'arte e design.

Prezzo: antipasti dai 10 ai 14 euro; primi dai 12 ai 16 euro; secondi dai 18 ai 24 euro; dolci 7 euro. 🍷



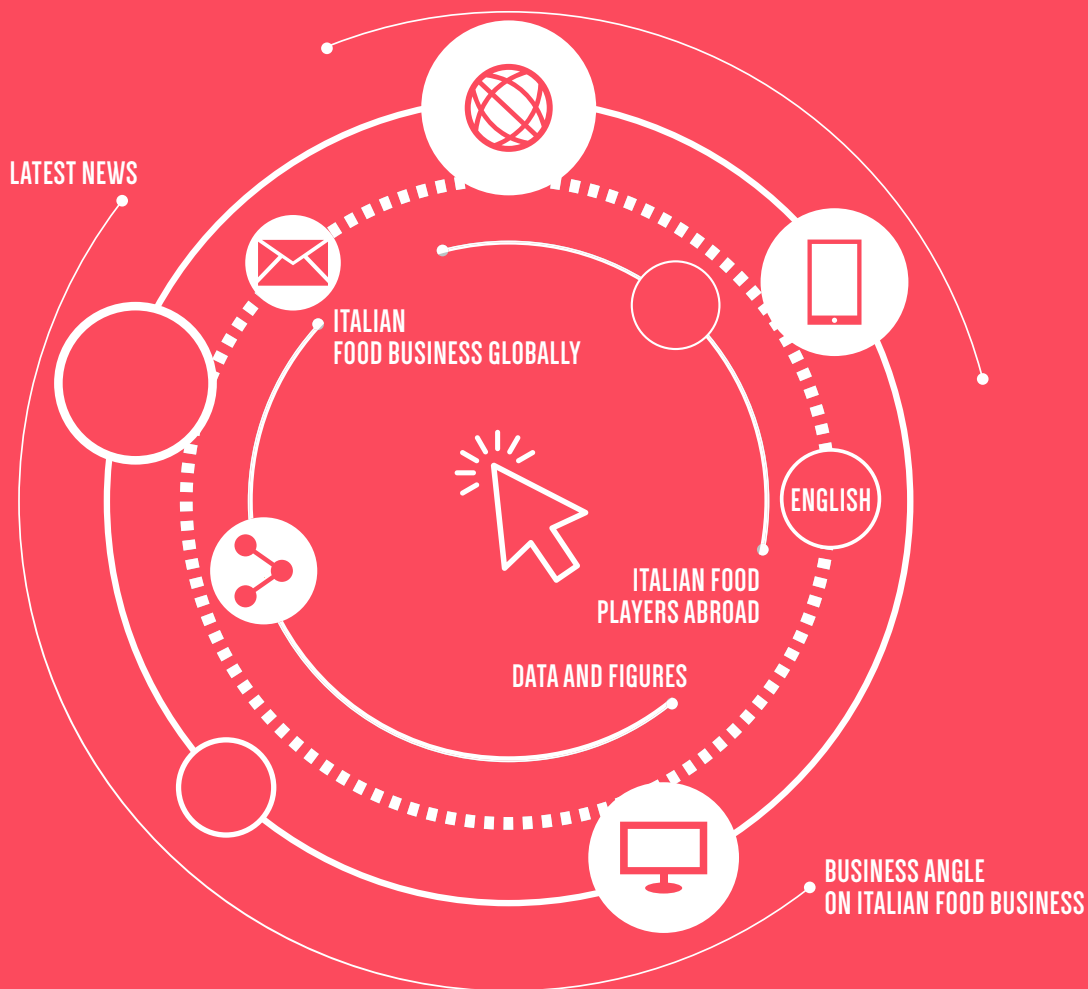
MASSIMO PISATI, LA CUCINA. WhatsApp. +39 353 3722936 - massimopisatilacucina@gmail.com





FOODCOMMUNITYNEWS

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



Follow us on



www.foodcommunitynews.com



MAG



IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Seguici su



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

Cerca MAG su

