

Food finance

PHENIX COMPRA MYFOODY
E ACCELERA NELLA LOTTA
AGLI SPRECHI

I mestieri del cibo

DEL MONACO IL MAESTRO
DEL TABLEWARE

Le tavole della legge

PERBELLINI E QUEL RAMO
DEL LAGO DI... GARDA

Speciale Vincitori

INHOUSECOMMUNITY
AWARDS 2021

Cosa succede nel
mercato del re dei funghi
sotterranei? Due parole
con Luigi Dattilo, fondatore
di Appennino Food Group.
Quando la passione per la
terra diventa una missione

IL TARTUFO TUTTO L'ANNO

 LEGALCOMMUNITY
 AWARDS

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

LC Marketing Awards Milano, 26/10/2021

Legalcommunity Awards Switzerland **NEW DATE** Zurigo, 10/02/2022

LEGALCOMMUNITYWEEK
ICPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week Milano, 13-17/06/2022

 INHOUSECOMMUNITY

 AWARDS

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

Gold Awards Madrid, 04/11/2021

Legalcommunity Awards Switzerland **NEW DATE** Zurigo, 10/02/2022

LEAD PUBLISHING GROUP
FOOD COMMUNITY
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.

Foodcommunity Awards Milano, 29/11/2021

FINANCECOMMUNITYWEEK

ICPUBLISHINGGROUP

L'evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week

Milano, 15-19/11/2021

FINANCECOMMUNITY
AWARDS

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

Financecommunity Awards

Milano, 18/11/2021

PUBLISHING GROUP
LC

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

Sustainability Day

Milano, 11/11/2021

Sustainability Awards

Milano, 11/11/2021

Iberian Lawyer

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

LegalDay Madrid, 04/11/2021

Gold Awards Madrid, 04/11/2021

Labour Awards - Portugal Lisboa, 02/12/2021

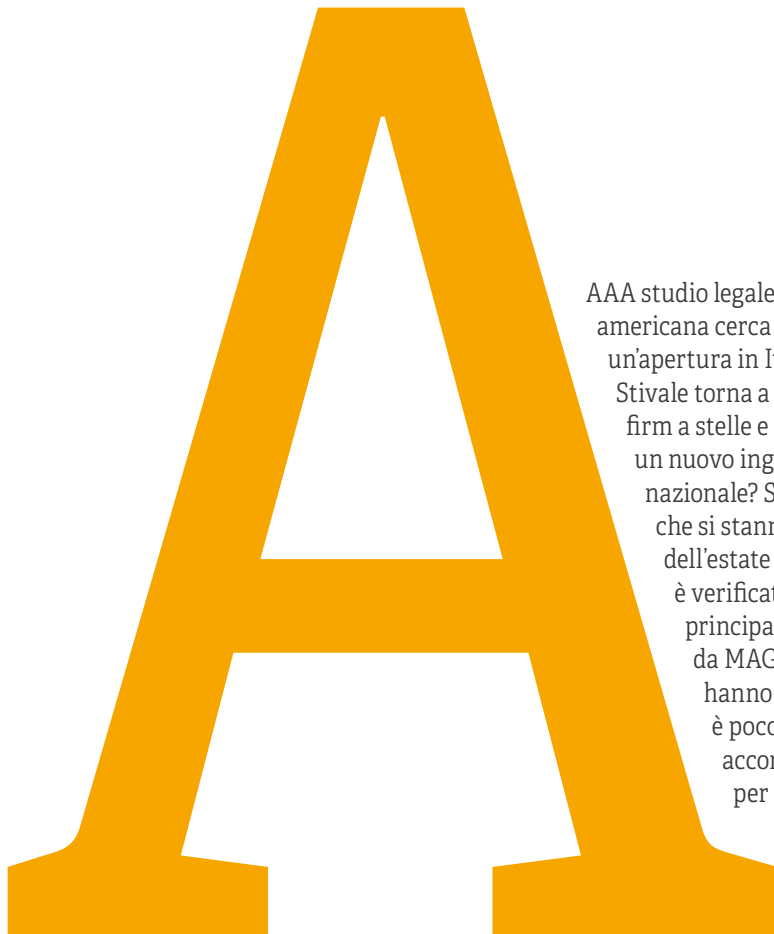
The
Latin American
LAWYER

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

Energy & Infrastructure Awards **NEW DATE** Sao Paulo, 17/03/2022

AMERICA CHIAMA ITALIA, NUOVE INSEGNE IN ARRIVO?

di nicola di molfetta



AAA studio legale battente bandiera americana cerca professionisti per un'apertura in Italia. A quanto pare, lo Stivale torna a interessare le business firm a stelle e strisce. È imminente un nuovo ingresso sulla scena nazionale? Stando ad alcune voci che si stanno rincorrendo da prima dell'estate parrebbe così. La notizia è verificata? Al momento no. I principali indiziati, contattati da MAG e Legalcommunity, hanno fatto scena muta. Il che è poco per dire che chi tace acconsente. Ma abbastanza per pensare che qualcosa si muova in questo stato di calma apparente.

**LEGALCOMMUNITY
AWARDS**

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

LC Energy Awards	Milano, 27/01/2022
Legalcommunity Awards Switzerland	NEW DATE Zurigo, 10/02/2022
LC Finance Awards	Milano, 3/03/2022
LC Forty under 40 Awards – Italy	Milano, 24/03/2022
LC Tax Awards	Milano, 21/04/2022
LC IP & TMT Awards	Milano, 19/05/2022
LC Corporate Awards	Milano, 16/06/2022
LC Italian Awards	Milano, 14/07/2022
LC Labour Awards	Milano, 12/09/2022
LC Litigation Awards	Milano, 22/09/2022
LC Real Estate Awards	Milano, 20/10/2022
LC Marketing Awards	Milano, 27/10/2022

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week	Milano, 13-17/06/2022
---------------------	-----------------------

INHOUSECOMMUNITYDAY
LCPUBLISHINGGROUP

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

Inhousecommunity Day	Milano, 29-30/09/2022
----------------------	-----------------------

**INHOUSECOMMUNITY
AWARDS**

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

Inhousecommunity Awards Italia	Milano, 13/10/2022
Legalcommunity Awards Switzerland	NEW DATE Zurigo, 10/02/2022

**FOODCOMMUNITY
AWARDS**

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

Foodcommunity Awards	Milano, 28/11/2022
----------------------	--------------------

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

L'evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milano, 14-18/11/2022
-----------------------	-----------------------

**FINANCECOMMUNITY
AWARDS**

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

Financecommunity Awards	Milano, 17/11/2022
-------------------------	--------------------

LC

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

Corporate Music Contest	Milano, 15/06/2022
Save the Brand	Milano, 4/07/2022
Sustainability Awards	Milano, 10/11/2022

A rafforzare il sospetto c'è anche l'intensa attività mailing che alcune società di head hunting stanno portando avanti da un po' di settimane e che MAG ha potuto intercettare. A quanto pare si parla di una delle "top firm" a stelle e strisce che sarebbe alla ricerca di un socio (con relativo team al seguito) in area finance, accompagnato da un altro partner da piazzare a capo di una practice energy, da affiancare a un altro socio che dovrebbe guidare il real estate e così via.

Gli ultimi arrivi di una law firm internazionale nel Paese risalgono all'inizio del 2020. Parliamo anzitutto di Greenberg Traurig (di cui raccontiamo anche in questo numero di MAG) che ha avviato la sua presenza nella Penisola attraverso il merger con Santa Maria. E poi c'è stato il caso di Squire Patton Boggs, planato in Italia grazie a uno spin off da un'altra firm statunitense.

Se dovesse concretizzarsi questa nuova apertura, l'Italia confermerebbe ancora una volta la sua capacità di attirare investimenti nell'industry legale nonostante l'atavico affollamento del mercato e la conseguente riduzione degli spazi.

A pensarci bene, una calamita per eventuali nuove iniziative nel Paese potrebbe essere rappresentata dalla pioggia di miliardi che sta cominciando a cadere per effetto del Pnrr. Qualcuno immagina una riedizione degli anni d'oro delle grandi privatizzazioni degli anni Novanta.

Il miele non manca, in effetti.

E c'è anche un altro dato. Un banker con cui mi sono intrattenuto nei giorni scorsi mi ha detto che la cosa che lo ha colpito di più in un suo recente viaggio in Germania è stato il fatto che molti colleghi del posto gli hanno confidato che i loro clienti sono alla ricerca di investimenti in Italia. Aziende interessanti. Prezzi contenuti. Grandi capacità di crescita nel breve-medio periodo. Le prospettive post Covid sembrano fare più gola in Italia (dove si attende una crescita del 6% per quest'anno) che in giurisdizioni più stabili ma poco esuberanti sul versante dei ritorni prospettabili.

Un politico qualche tempo fa avrebbe chiosato con un non troppo elegante: "venghino signori venghino". Ma tant'è. C'è da cogliere l'attimo. Chiedete alla "top firm"... 🍯



206 FOOD BUSINESS
IL TARTUFO TUTTO L'ANNO



54 MERCATI EMERGENTI
**QUANTO VALE IL COMPARTO
LEGAL TECH IN ITALIA**



100 DIECI DOMANDE A...
**ATM: LA REGIA LEGALE
DELLA MOBILITÀ URBANA**



140 LA CLASSIFICA
150 DELLA FINANZA ITALIANA

62 **Scenari digitali**
Cybersecurity nel post-pandemia

66 **L'iniziativa**
Una bussola per le imprese
ai tempi del Pnrr

108 **Da Iberian Lawyer**
I dieci rain maker
del mercato legale iberico

116 **Speciale Inhousecommunity Awards
Italia 2021**
Inhousecommunity Awards Italia 2021

182 **Cartoline dalla finanza**
BBVA sbarca in Italia
con una banca digitale

186 **Piazza Affari**
Intermonte: in Borsa per crescere ancora

214 **I mestieri del cibo**
Del Monaco, il maestro del tableware

216 **Le tavole della legge**
Perbellini e quel ramo del lago di... Garda



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

4[^] Edizione

MARKETING

26.10.2021

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù 6/8
Milano

18:00	Accredito
18:15	Presentazione Ricerca Mopi
18:30	Premiazioni
19:15	Cocktail

Con il patrocinio di



#LcMarketingAwards 

Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it

- 12** **Agorà**
Feliciani passa a Dentons
che cresce ancora
nel debt capital markets
- 26** **Il barometro**
E il superenalotto si prepara
alla borsa
- 30** **L'intervista**
«Riconvertire le competenze
e aggregarsi»
- 34** **Governance**
Dla Piper: efficienza e qualità
sono la chiave per competere
- 42** **Il tour**
Avvocati in camper per
abbracciare la ripresa
- 48** **Alternative**
Freebly pubblica il report
integrato e rivede
la governance
- 70** **La storia**
Gebbia Bortolotto, il 75%
del fatturato arriva
da Milano e Roma
- 74** **L'intervento**
Le nuove sfide per gli avvocati
d'affari e in house

- 78** **Speciale**
L'atlante dei brand legali
- 94** **Influencer**
Attenti agli hashtag!
- 98** **Diverso sarà lei**
Dalle aziende dieci proposte
per chiudere il divario
di genere nel G20
- 138** **Obiettivo legalità**
Evasione fiscale ed elusione
fiscale. Come distinguerle?
- 188** **Non solo fintech**
Nft e opere digitali:
Reasoned Art al primo round
d'investimenti
- 192** **Real estate**
Invimit, dopo Dante tocca
a Beatrice
- 196** **Aaa... cercasi**
La rubrica Legal Recruitment
- 202** **Food finance**
Phenix compra Myfoody
e accelera nella lotta
agli sprechi



N.170 | 25.10.2021

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Caporedattrice

ilaria.iacquinta@lcpublishinggroup.it

con la collaborazione di

francesco.bonaduce@lcpublishinggroup.it

eleonora.frascini@lcpublishinggroup.it

suzan.taha@lcpublishinggroup.it

giuseppe.saleme@lcpublishinggroup.it

Art Direction

hicham@lcpublishinggroup.it • kreita.com

Graphic Designer

emanuele.sirtori@lcpublishinggroup.it

Video Production

francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it

Market Research Executive

juicy.onugha@lcpublishinggroup.it

Managing Director

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

COO

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

General Manager

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Events Manager

martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it

Events Assistant

francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

martina.gavioli@lcpublishinggroup.it

Communication, Marketing & BD Director

helene.thierry@lcpublishinggroup.it

Communication & Social Media Executive

anna.palazzo@lcpublishinggroup.it

letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it

Senior Account

carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it

Account

chiara.seghi@lcpublishinggroup.it

Amministrazione

lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it

Accounting Department

marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.it

Per informazioni

info@lcpublishinggroup.it

Hanno collaborato

camilla.bonazzoli, letizia.ceriani, claudia la via

camilla.rocca, claudio.visco e uomo senza ioden

Editore

LC S.r.l.

Sede operativa: Via Savona, 100 - 20144 Milano

Sede legale: Via Tolstoi, 10 - 20146 Milano

Tel. 02.36.72.76.59 - www.lcpublishinggroup.it

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



11 NOVEMBRE 2021

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ 6/8, MILANO
9:00-17:00



Partners



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

Per info: letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it

● 08.45 - 13.00

Sessione I: "SOSTENIBILITÀ, ENERGY & FINANCE" *

- 08.45 Registrazioni e Welcome Coffee
- 09.00 Messaggi di apertura
Aldo Scaringella, Founder e Managing Director *LC Publishing Group*
- 09.10 Keynote Speech: *"PNRR. Oil & Gas majors verso la transizione energetica"*
Eugenio de Blasio, Founder and CEO *Green Arrow Capital*
- 09.45 Tavola Rotonda *"Il processo di transizione verso un'energia sostenibile: il ruolo delle utilities, major petrolifere e fondi infrastrutturali nella realizzazione delle infrastrutture energetiche"*
SPEAKERS
Eugenio de Blasio, Founder and CEO *Green Arrow Capital*
Pier Lorenzo Dell'Orco, Amministratore Delegato *Italgas Reti*
Fabrizio Di Amato**, Presidente *Maire Tecnimont*
Carlo Tamburi, Amministratore Delegato *Enel* e Presidente *Enel Italia*
MODERA
Carlo Montella, Global Deputy Business Unit Leader Energy & Infrastructure *Orrick*
- 11.00 Coffee Break
- 11.15 Tavola Rotonda *"Il ruolo delle banche. Angoli di business"*
SPEAKERS
Valerio Capizzi, Managing Director, Head of Energy EMEA *ING Bank*
Alessandro Di Michele, Managing Partner and CFO *Green Arrow Capital*
Patrizio Messina, Managing Partner Europe *Orrick*
Agostino Scornajenchi, CFO *Terna*, Presidente *ANDAF*
Anna Tavano, Co-head of Global Banking Continental Europe *HSBC*
MODERA
Eleonora Fraschini, Redattrice *Financecommunity.it*
- 12.30 Q&As
- 12.45 Conclusioni
- 13.00 Light Lunch



* In completamento - **Da confermare

Partners



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

14.15 - 16.30

Sessione II: "LA SFIDA DELLA SOSTENIBILITA' NELLA DIREZIONE AFFARI LEGALI"*

14.15 Registrazioni

14.30 Messaggi di apertura

14.35 Tavola Rotonda "Sostenibilità in azienda: il ruolo dell'In-house"

SPEAKERS

Sara Citterio, Group General Counsel *Trussardi*

Serena Contu, Head of Data Protection *Eni gas e luce S.p.A. Società Benefit*

Andrea Di Paolo, Head of Legal, Compliance and Regulatory Affairs South Europe Area *British American Tobacco*

Guido Testa, Office Leader Italia *Orrick*

MODERA

Ilaria Iaquina, Caporedattrice *LC Publishing Group*

16.00 Q&As

16.15 Closing remarks e ringraziamenti

16.30 Networking coffee

17.00 *Fine lavori*

19.15 **Sustainability Awards** (Serata su invito – per info: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it)

* In completamento



Partners



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY



CAMBI DI POLTRONE

Feliciani passa a Dentons che cresce ancora nel debt capital markets

Ancora un lateral hire strategico per Dentons. Come anticipato da legalcommunity.it, lo studio guidato da **Federico Sutti** ha messo a segno un nuovo lateral hire. Nella sede di Roma, per l'area debt capital markets, è arrivata una nuova professionista: **Annalisa Feliciani**, proveniente da Hogan Lovells.

Feliciani è una professionista di grande calibro con un track record decisamente ragguardevole. Solo per citare alcune delle operazioni che ha seguito nel corso di quest'anno, possiamo ricordare l'assistenza a Equita in quanto placement agent nel bond Newlat Food da 200 milioni; così come il suo ruolo al fianco di Intesa Sanpaolo, in qualità di arranger e dealer, predisponendo la documentazione contrattuale del programma triennale di cambiali finanziarie (Euro Commercial Paper Programme) da 100 milioni di euro di Generalfinance; nonché l'impegno nel team di Hogan Lovells che ha affiancato FS nel suo primo finanziamento sustainability linked da 2,5 miliardi.

Feliciani ha trascorso in Hogan Lovells gli ultimi sei anni. In precedenza, è stata of counsel di Simmons & Simmons e associate di Clifford Chance.



NOMINE

Barilla: Talita Ramos Erickson è la nuova GC

Talita Ramos Erickson è stata nominata chief legal & compliance officer dal Gruppo Barilla, a partire dal 1 ottobre 2021. Ramos Erickson sostituisce **Franco Guariglia**, che l'ha assunta nel 2012 come general counsel per la Region Americas. Guariglia, neo of counsel di Franzosi Dal Negro Setti, proseguirà la sua carriera in Barilla come avvocato indipendente e corporate secretary.

Inoltre, Ramos Erickson torna anche a ricoprire il ruolo di chief diversity & inclusion officer, ruolo che ha ricoperto in precedenza dal 2013 al 2016. Prima di Barilla, ha ricoperto diverse posizioni in house per dieci anni in Kraft Foods, sia in Brasile che negli Stati Uniti, compresa quella di counsel – Global strategic transactions.

Ha conseguito un J.D. presso l'Università Federale dello Stato del Paraná in Brasile, un LL.M. in diritto commerciale presso la School of Law della Loyola University of Chicago e un MBA presso la Booth School of Business della University of Chicago. È ammessa all'esercizio della professione in Brasile e negli Stati Uniti (sia a New York che nell'Illinois).



WHITE COLLAR CRIME

Elisabetta Busuito, da Perroni e Associati in B dove sarà responsabile del dipartimento penale

Dopo dieci anni, l'avvocata **Elisabetta Busuito** lascia lo studio legale che ha contribuito a fondare, Perroni e Associati ed entra in B, società tra avvocati fondata a gennaio di quest'anno da **Matteo Benozzo** e **Francesco Bruno** dopo la loro uscita da Pavia e Ansaldo ([leggi qui](#)).

Busuito, entra in B come partner e responsabile del dipartimento penale che si aggiunge a quello della 'Gestione del rischio e compliance' coordinato da **Francesco Salvi**, con il quale interagirà per offrire più ampi servizi ai clienti di questo recentissimo brand del diritto che così rafforza il team con una professionalità che estende i campi di specializzazione esistenti: a Health & Safety, Environment, Food e Compliance, si aggiunge quindi Criminal law.

Insieme alla penalista, arrivano altri legali che hanno condiviso il suo percorso professionale. Si tratta degli avvocati **Jacopo Inaspettato**, **Filippo Sarcì** e **Maria Elisa Porcaro**, cui si aggiunge il praticante **Alessandro Silverio**.

SUSTAINABILITY AWARDS

LC PUBLISHING GROUP



11 NOVEMBRE 2021

FOUR SEASONS HOTEL

VIA GESÙ 6/8, MILANO

19:15

ACCREDITO

19:30

APERITIVO

20:15

PREMIAZIONE

21:00

CENA

Partners



Media Partners



martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it

CAMBI DI POLTRONE

Franco Guariglia passa a Franzosi Dal Negro Setti come of counsel

Franco Guariglia, ex general counsel di Barilla, entra in Franzosi Dal Negro Setti come of counsel nel dipartimento Corporate e Business Law. Guariglia era entrato in Barilla nel 1982 come junior legal counsel; era diventato funzionario nel 1986 e dirigente nel 1990, quando ha assunto la carica organizzativa di responsabile affari legali-general counsel. Negli ultimi 25 anni ha sviluppato una solida esperienza nel seguire l'espansione internazionale del gruppo, occupandosi di m&a, joint-venture, alleanze e distribuzione commerciali, licenze di marchio e know-how, incorporazione di controllate e branch estere. Guariglia continuerà a collaborare con Barilla come avvocato indipendente e corporate secretary.



SCENARI

Advant Nctm, 10 nuovi ingressi tra Londra e Milano

Advant Nctm potenzia la propria struttura con l'ingresso di dieci nuovi professionisti: otto nel dipartimento bancario e finanziario e due nel dipartimento fusioni e acquisizioni.

Le new entries sono così

suddivise: **Riccardo Sallustio**, socio, **Roberto de Nardis di Prata** e **Giuseppe Buono**, associati, **Federico De Pascale**, **Davide Brollo** e **Antonio Sebastiani Croce**, collaboratori, si uniscono al team bancario e finanziario presso la sede di Milano. Nella sede di Londra si insediano il socio **Giacomo Serra Zanetti** e la collaboratrice **Giulia De Amico**. Inoltre, nel dipartimento fusioni e acquisizioni della sede di Londra si insediano **Fabio Pizzoccheri**, in qualità di socio, insieme a **Christian Precipe**, collaboratore. Tutti i professionisti provengono da Grimaldi studio legale.

Sale dunque a 72 il numero dei partner di Advant Nctm.

Empowering Women Worldwide

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

 @womenximpact

 WomenX Impact

 WomenX Impact

 womenximpact.com



SCOPRI L'EVENTO SU **[WOMENXIMPACT.COM](https://womenximpact.com)**



IN STUDIO

Michelangelo Damasco passa alla consulenza. Entra in EY TAX&LAW

Michelangelo Damasco lascia la carriera in house per entrare in private practice. Il professionista, general counsel di lunga data, entra in Ey, nell'area Tax&Law come of counsel rafforzando il dipartimento di corporate M&A e Private Equity coordinato dall'avvocato **Renato Giallombardo** dal marzo 2021.

Michelangelo Damasco ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità in diversi settori, in particolare, nelle Tlc e nelle infrastrutturali autostradali e aeroportuali, gestendo in prima persona alcune delle più importanti operazioni M&A transfrontaliere e multi-giurisdizionali nei settori di riferimento e complessi contenziosi legali e regolatori. Tra i leading case in cui si è particolarmente distinto nel contesto nazionale e internazionale, vi sono l'Opa transfrontaliera di Atlantia sulla spagnola Abertis, la privatizzazione dell'Aeroporto di Nizza e il progetto Ecotaxe in Francia.

Prima del suo ingresso in Ey, Damasco è stato dal 2020 general counsel di Toto Holding seguendo gli aspetti legali e corporate del gruppo.



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE
27.01.2022

9th Edition

energy

MILAN

#LcEnergyAwards

Per info: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

ITALIA

Grimaldi apre anche a Torino, con Michele Vietti

Grimaldi apre la nuova sede a Torino, annunciando l'ingresso del professor **Michele Vietti** come nuovo socio equity. L'operazione prevede l'integrazione dello studio Vietti in Grimaldi.

Professore straordinario di diritto commerciale presso la Facoltà di Economia della Unint – Roma, Vietti è stato deputato, sottosegretario di Stato al ministero della Giustizia e al ministero dell'Economia e delle Finanze e presidente delle Commissioni ministeriali per la riforma del diritto societario e del diritto fallimentare e vice presidente del Consiglio Superiore della Magistratura. È presidente di Finlombarda, presidente e amministratore delegato di Finlombarda Gestioni Sgr, componente del consiglio dell'European Association of Public Banks, componente del consiglio dell'Associazione Bancaria Italiana, presidente dell'Associazione Nazionale delle Finanziarie Regionali. È autore di numerose pubblicazioni nel campo del diritto dell'economia e dell'ordinamento giudiziario.



FINANCE

Ambienta X continua a crescere con Sofia Savvantidou e Oliver Wegener

Ambienta Sgr annuncia l'espansione del team Ambienta X, la divisione public market basata nell'ufficio di Londra, attraverso l'inserimento di due nuove risorse senior:

Sofia Savvantidou e Oliver Wegener.

Prima di entrare a far parte di Ambienta, Sofia Savvantidou è stata head of utilities & renewables equity research franchise in Exane Bnp Paribas. Ha inoltre ricoperto per sette anni il ruolo di head of utilities equity research in Citi, gli inizi della sua carriera sono invece in JpMorgan come equity research analyst per il settore utilities.

Wegener è stato head of trader in Sator Square Capital, dove ha lavorato a fianco del nostro coo **Robert Moore**. Precedentemente ha ricoperto per nove anni il ruolo di head portfolio manager of option strategies in private wealth management Emea e Asia in Goldman Sachs, ha inoltre lavorato come trader per il pluripremiato hedge fund Trafalgar Asset Managers. Ha iniziato la sua carriera occupandosi di risk analysis, prima di dedicarsi al trading.



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
03.03.2022

9th EDITION

FINANCE
AWARDS

MILAN



NOMINE

Eisai: Chiara Mondelli senior legal & compliance counsel

Da ottobre 2021, **Chiara Mondelli** è stata promossa al ruolo di senior legal & compliance counsel di Eisai.

La professionista è entrata nell'azienda nell'aprile 2017 come legal counsel occupandosi di costruire la direzione legale, e da ultimo era diventata legal & compliance counsel. In precedenza, Mondelli ha lavorato nello studio legale Agnoli e Giuggioli.

Mondelli si occupa e continuerà a occuparsi di consulenza e gestione dei rischi, gestione dei rapporti con Aifa, supporto del business per quanto riguarda Meas e payback, supervisione della contrattualistica aziendale e negoziazione di contratti-chiave.

Mondelli è anche dpo e si occupa di privacy. Segue inoltre tutte le attività relative alla compliance aziendale (modello 231 e partecipazione alle riunioni dell'organismo di vigilanza).

CAMBI DI POLTRONE

Arkios Italy entra nel Debt Advisory con Alessio Gambuzza

Arkios Italy continua il suo percorso di crescita con l'ingresso di **Alessio Gambuzza**, proveniente da Mediobanca, che assumerà il ruolo di head of coverage. Con questo inserimento, Arkios Italy continua il percorso di espansione, ampliando la propria offerta con una specifica divisione dedicata al debt advisory, settore strategico e sinergico sia all'm&a che all'ecm, dopo l'acquisizione nel 2020 di Integrae Sim, attiva nelle ipo sul segmento Aim Italia di Borsa Italiana. Con l'entrata di Alessio Gambuzza, Arkios Italy estende l'attuale piattaforma di servizi rivolgendosi alle pmi e ai fondi di private equity anche per progetti di strutturazione e reperimento di risorse finanziarie a debito.





FINANCE

Fabio Moretti nuovo consultant di CastaldiPartners

Si amplia la squadra di CastaldiPartners in Italia. La boutique franco-italiana fondata dall'avvocato **Enrico Castaldi** cresce sul fronte del diritto dell'arte e della moda. Come anticipato da Legalcommunity è entrato nello studio l'avvocato **Fabio Moretti**.

Moretti, che sarà consultant di CastaldiPartners, ha lunga esperienza nella negoziazione e redazione di contratti, in particolare nell'ambito di accordi con rilevanti componenti di proprietà industriale e intellettuale, tra cui contratti di licenza, franchising, distribuzione, agenzia, appalto e operazioni di m&a particolarmente mirate allo sfruttamento di diritti di ip. In passato ha assistito società italiane e non, specialmente nei settori moda, arte, it e fondazioni.

Precedentemente, l'avvocato è stato general counsel di Benetton Group e di Giorgio Armani, oltre che di Ibm, dove ha avuto la responsabilità europea quale associate general counsel con base a Parigi nei settori pubblico, m&a e ip. Dal 2005 svolge la sua attività come libero professionista al fianco di importanti brand del mondo della moda. Fino al 2010 ha lavorato in Rapisardi e successivamente ha fondato la boutique legale M&B Avvocati assieme all'avvocato Manfredi Burgio. Inoltre, Moretti è membro dell'executive committee e responsabile dei comitati nazionali dell'Union International des Avocats per il quale ha fondato e diretto per 5 anni la commissione internazionale di Fashion Law.

TELCO

Tim: Federico Raffaele head of legal finance and m&a

A ottobre 2021 **Federico Raffaele** è stato nominato head of legal finance and m&a di Tim.

Nel ruolo avrà il compito di assicurare il supporto legale alle operazioni di M&A e finanziarie di interesse per il gruppo.

Riporterà all'head of corporate affairs, **Riccardo Pettazzi**, nell'ambito della funzione legal & tax, guidata da **Agostino Nuzzolo**.

Sarà a capo di un team composto, tra gli altri, da **Esther Giovanna Baronti**, **Miriam Fella**, **Giuliano Gimona**, **Marcella La Via**, **Daniela Valentini** e **Alessia Viola**.

Raffaele entra entrato in Tim nell'aprile 2020 come head of legal media & digital solutions.

Raffaele, che ha conseguito un dottorato di ricerca in diritto ed economia e un LL.M. ad Harvard, ha lavorato in Carbonetti e precedentemente in BonelliErede e Baker McKenzie, nei dipartimenti corporate/m&a e capital markets.



PRIVATE CAPITAL

Michele Paolo D'Angelo nuovo partner Italia di Oliver Wyman

È **Michele Paolo D'Angelo** il nuovo partner Italia di Oliver Wyman. Lavorerà principalmente da Milano, per rafforzare la presenza nel settore del private capital. D'Angelo ha alle spalle un'esperienza di sei anni in AlixPartners, dove ricopriva il ruolo di director nel settore del private equity nelle aree consumer goods & retail, automotive e industrial goods. In precedenza, dal 2011, ha lavorato in Bain & Company, con un focus sui progetti di performance improvement. Dal 2004 al 2011 invece ha lavorato in Iveco.



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
24.03.2022

ITALY
Forty40
UNDER
3th Edition

MILAN



LATERAL HIRE

Grilli in Withers, con lui un team di 5 professionisti

Come anticipato da [legalcommunity.it](https://www.legalcommunity.it) all'inizio di settembre ([qui la news](#)), lo studio legale Withers ha annunciato l'ingresso del fiscalista **Stefano Grilli**, che guida il team di corporate tax dello studio e che ha portato con sé cinque professionisti: i senior associate **Marco Busia** e **Giuseppe Francesco Patti** e gli associate **Silvia Barba**, **Laura Maestri** e **Federico Donetti**.

Grilli, proveniente da Gianni & Origoni, studio in cui era co-head del team tax, ha una riconosciuta esperienza come consulente fiscale in importanti operazioni nazionali ed internazionali, in ambito corporate e m&a, capital markets e pianificazione patrimoniale. Ricopre inoltre ruoli consultivi di rilievo, tra cui: senior counsel del ministero delle Finanze italiano nell'ambito della Presidenza del G20 e membro dell'advisory board della Belt and Road Initiative Tax Administration Cooperation Mechanism.



E IL SUPERENALOTTO SI PREPARA ALLA BORSA

Tutti gli advisor impegnati nella quotazione di Sisal all'Mta. Intanto decolla Ita Airways. E Novamont intercetta un finanziamento da 100 milioni con garanzia Sace

LATHAM, CLIFFORD E GATTAI PER LA QUOTAZIONE DI SISAL SUL MTA

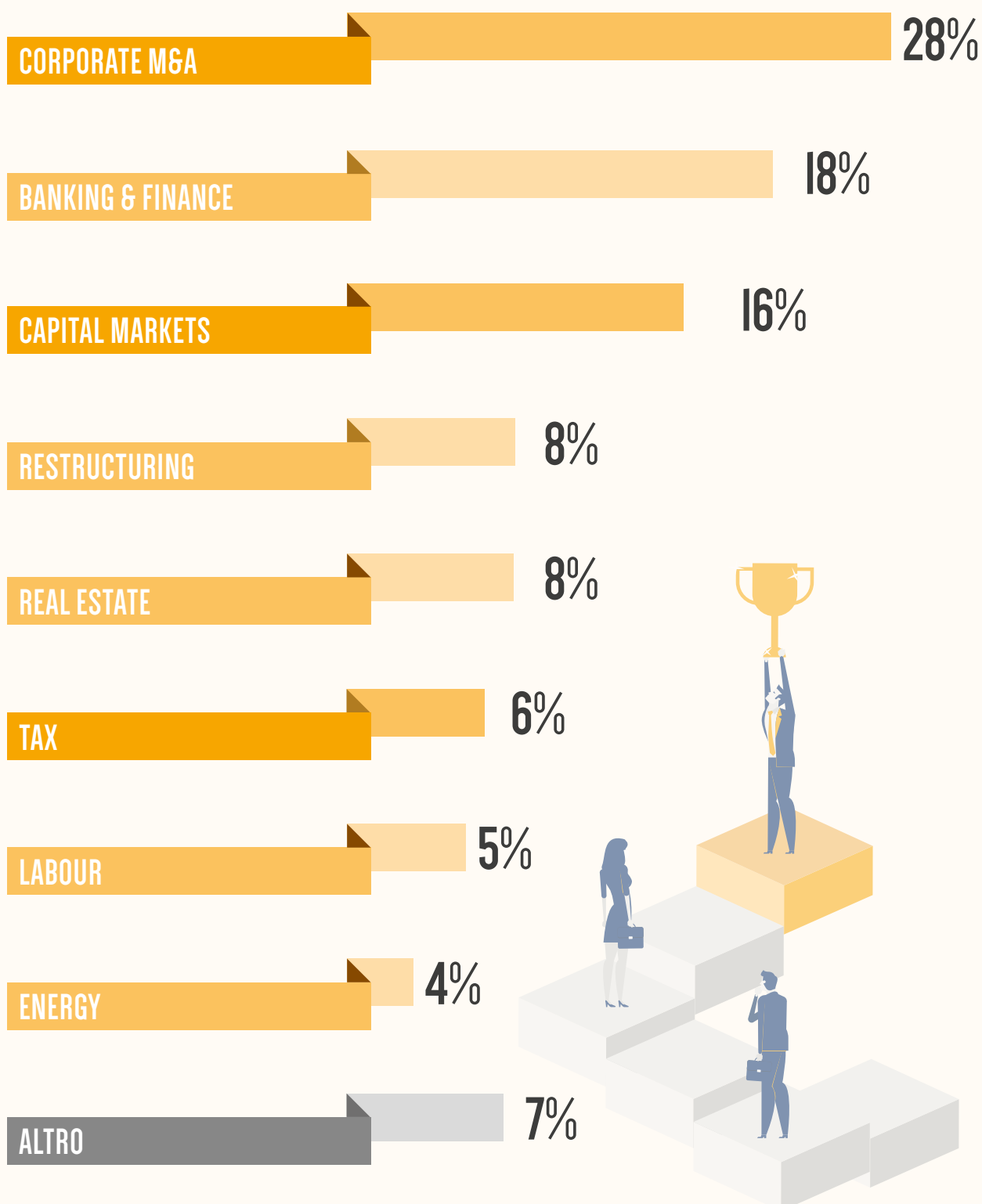
Sisal ha presentato a Borsa Italiana la domanda di ammissione a quotazione delle proprie azioni sul Mercato telematico azionario, e ha richiesto alla Consob l'autorizzazione alla pubblicazione del prospetto

informativo relativo all'ammissione a quotazione delle azioni.

Joint global coordinators e joint bookrunners del collocamento sono Deutsche Bank, Equita SIM, JP Morgan e Unicredit Cib, con quest'ultima che svolge inoltre il ruolo di sponsor.

L'operazione di collocamento sarà avviata compatibilmente con le condizioni di mercato e subordinatamente al rilascio del giudizio di ammissione a quotazione

I SETTORI che tirano



Periodo: 9-22 ottobre 2021 • Fonte: legalcommunity.it

da parte di Borsa Italiana nonché al rilascio dell'autorizzazione alla pubblicazione del prospetto informativo da parte di Consob. Per Sisal, Lazard agisce in qualità di advisor finanziario, mentre Latham & Watkins agisce in qualità di advisor legale. Clifford Chance è l'advisor legale dei joint global coordinators, mentre Gattai Minoli Partners ha il ruolo di consulente legale per gli aspetti di corporate governance. Facchini Rossi Michelutti ha seguito gli aspetti fiscali; PwC è il revisore legale di Sisal.

Nello specifico, Latham & Watkins assiste Sisal con un team guidato dai partner **Antonio Coletti** e **Ryan Benedict** e composto da **Guido Bartolomei**, **Irene Pistotnik**, **Lorenzo Rovelli** e **Chiara De Feo**.

Facchini Rossi Michelutti assiste Sisal per tutti gli aspetti fiscali con un team formato dai soci **Luca Rossi**, **Marina Ampolilla**, **Giancarlo Lapecorella** e dagli associati **Andrea Conte**, **Federico Lissoni**, **Andrea Porro** e **Armando Tardini**.

Clifford Chance assiste le banche con un team composto dal partner **Filippo Emanuele**, dai counsel **Stefano Parrocchetti Piantanida** e **Laura Scaglioni** e dall'associate **Lisa Falcioni Nicoletti**.

Gattai Minoli Partners assiste Sisal con un team formato dal partner **Nicola Brunetti**, dall'of counsel **Marco Ventoruzzo** e dagli associate **Valeria Salamina** e **Federico Montinaro**.

La practice:

Ecm - Ipo

Il deal:

Sisal si quota sul Mta

Gli studi legali:

Clifford Chance, Latham & Watkins, Gattai Minoli Partners, Facchini Rossi Michelutti, PwC

Advisor finanziari:

Lazard



Antonio Coletti



Luca Rossi



Filippo Emanuele



Nicola Brunetti

CHIOMENTI, STUDIO PIERALLINI E DLA PIPER NELL'ACQUISIZIONE DA PARTE DI ITA DEL PERIMETRO AVIATION DI ALITALIA

Ita - Italia Trasporto Aereo, la nuova compagnia aerea italiana, ha acquisito da Alitalia beni, asset e contratti. Attività che costituiscono il cosiddetto "perimetro aviation" relativo alle operazioni di volo.

Il "pacchetto" include, tra l'altro, dei contratti di leasing relativi agli aeromobili della flotta, diritti IP, slot e i diritti di traffico e contratti strategici con fornitori terzi e compagnie aeree di navigazione. Gli studi legali impegnati in questo passaggio sono stati Chiomenti per Ita e Pierallini per Alitalia.

In particolare Chiomenti ha assistito Ita con un team multidisciplinare guidato dal partner **Filippo Modulo** e composto dalle senior associate **Maria Vittoria Marchiolo** e **Maria Pia Palma**, nonché dagli associate **Bruno Sciannaca**, **Filippo Pietrosanti** e **Simone Stasio**. Il team di Chiomenti è stato ulteriormente composto dal managing counsel, **Corrado Borghesan** e dagli associate **Edoardo Filippo Di Francesco**, **Umberto Previti** e **Francesco Cavallaro**, per gli aspetti corporate m&a e contrattuali. Il partner **Giulio Napolitano**, con il counsel **Alfredo Vitale** e gli associate **Luca Masotto** e **Lavinia Zanghi Buffi** hanno seguito gli aspetti di diritto amministrativo. I partner **Gian Michele Roberti** e **Guido Bellitti** con l'associate **Giacomo Grechi** si sono occupati degli aspetti di diritto dell'Unione Europea. Il partner **Raul-Angelo Papotti**, con il senior associate **Gian Gualberto Morgigni** e l'associate **Raimondo Rossi** hanno gestito i profili fiscali. Mentre il partner **Annalisa Reale**, il counsel **Massimiliano Gualdi** e l'associate **Giulia Berton** hanno curato gli aspetti giuslavoristici. E ancora, il counsel **Giulio Vecchi** e gli associate **Matteo Leffi**

e **Jacopo Meneghin** hanno seguito gli aspetti IT e privacy. Infine, la counsel **Anna Gardini** ha curato gli aspetti Ip. Dla Piper ha seguito Ita, e la funzione di general counsel guidata da **Filippo Corsi**, nel coordinamento e gestione di tutte le attività corporate, tax e labour funzionali all'apertura del network globale della nuova società con un team multidisciplinare guidato dal socio **Ugo Calò**, Head of financial service sector. Per gli aspetti di diritto societario e contrattualistico hanno agito gli avvocati **Riccardo Pagotto**, **Federico Russo**, **Carolina Magaglio** e **Federica Valentini**. I profili fiscali e doganali sono stati seguiti dal partner **Alessandro Martinelli** e **Alberto Sandalo** mentre e gli aspetti giuslavoristici connessi all'assunzione del personale in loco sono stati gestiti dal partner **Fabrizio Morelli** e da **Antonella del Greco** e **Maria Chiara Lamera**.

Lo studio Pierallini ha affiancato Alitalia (con un team guidato dal socio **Laura Pierallini** e formato tra gli altri dall'avvocato **Gianluigi Ascenzi**) e il team in house guidato dal general counsel **Paolo Quaini** e composto da **Vanessa Del Sole** e **Stefano Pantaleo**.

L'assistenza si è estesa, inoltre, alla partecipazione al bando per la cessione del marchio "Alitalia". Ma ha riguardato anche la negoziazione dei contratti di handling e maintenance. Oltre ai contratti IT e con gli operatori italiani ed esteri di pagamento e servizi informatici, alla definizione del nuovo programma loyalty. Mentre Alitalia, per cui hanno agito **Paolo Quaini**, **Vanessa Del Sole** e **Paola Giammarco** è stata assistita da Jacobacci.

La practice:

Corporate m&n

Il deal:

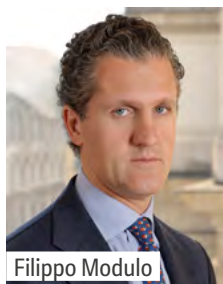
Ita acquisisce il perimetro aviation di Alitalia

Gli studi legali:

Chiomenti, Studio Pierallini, Dla Piper, Jacobacci

Gli Inhouse:

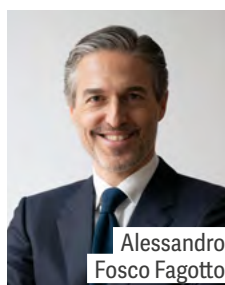
Paolo Quaini, Filippo Corsi



Filippo Modulo



Laura Pierallini



Alessandro
Fosco Fagotto

DENTONS NEL FINANZIAMENTO CON GARANZIA "GREEN" SACE DI NOVAMONT

Novamont, società benefit attiva nella produzione di bioplastiche e nello sviluppo di biochemical e di bioprodotto, ha concluso un finanziamento di 100 milioni di euro, assistito dalla garanzia green di Sace all'80%, ed erogato da Crédit Agricole Italia – anche nel ruolo di banca agente – Banco Bpm, Intesa Sanpaolo (Divisione Imi Cib) e Unicredit.

Lo studio legale Dentons ha assistito Sace, Crédit Agricole Italia (quale agente delle parti finanziarie e mandatario nei rapporti con Sace) e le banche finanziatrici nella strutturazione del finanziamento e nella redazione e negoziazione della documentazione finanziaria.

Il team dello studio è stato composto dal partner **Alessandro Fosco Fagotto**, dal counsel **Franco Paolo Gialloreti** e da **Flaminia Lucchetti**, supportati, per gli aspetti di natura fiscale, dalla partner **Roberta Moscaroli** e dal senior associate **Leonardo Grassi**.

La practice:

Bancario

Il deal:

Finanziamento a Novamont

Le banche:

Crédit Agricole Italia, Banco BPM, Intesa Sanpaolo, Unicredit

Gli studi legali:

Dentons

Il valore:

100 milioni di euro

FRANCESCO PAOLO PERCHINUNNO

MAG incontra il neoeletto presidente di Aiga, Francesco Paolo Perchinunno. «C'è una grande domanda di servizi di consulenza. Dobbiamo acquisire nuove conoscenze»

di francesco bonaduce

«RICONVERTIRE LE COMPETENZE E AGGREGARSI»

«Abbiamo lanciato tre direttrici: il futuro della professione, diritti e giustizia, i rapporti con le istituzioni. È la nostra "visione" dell'Aiga che verrà». **Francesco Paolo Perchinunno** presenta così il programma di governo dell'Associazione italiana giovani avvocati, di cui è stato da poco eletto presidente. L'attenzione, prima di tutto, sarà sul fronte delle tutele: «Servono interventi a sostegno della dignità del nostro lavoro. Speriamo nell'approvazione delle modifiche sull'equo compenso [ora al Senato, dopo il via libera della Camera, ndr]. Penso poi al gratuito patrocinio, alle assistenze d'ufficio, alla mono-committenza, battaglia che caratterizza l'impegno di Aiga negli ultimi anni».

Su quest'ultimo punto, quali sono gli interventi necessari?

La pattuizione di un onorario annuale proporzionato agli apporti dell'avvocato che opera in regime di mono-committenza. Come la previsione del rimborso delle spese per la formazione professionale. E, soprattutto, la pattuizione di un congruo – sei mesi – periodo di preavviso. Occorre tutelare i giovani colleghi, permettendo allo stesso tempo di mantenere autonomia e indipendenza, principi cardine della nostra professione.

Professione che è in costante evoluzione...

Abbiamo chiamato la nostra visione: "Governare il futuro, governare i cambiamenti". Dobbiamo avere la capacità di tutelare il nostro lavoro. Ma dobbiamo anche cercare di ampliare i nostri orizzonti. I dati ci consegnano un'avvocatura molto numerosa, soprattutto al Sud, ma una capacità di generare reddito sempre minore. In particolare

nel settore giudiziale, dove i contenziosi continuano a diminuire. Per ampliare gli spazi di mercato, dobbiamo riconvertire le nostre competenze, cercando di colmare il *gap* che buona parte dell'avvocatura ha nella consulenza e nella prestazione di servizi diversi dalla classica tutela giurisdizionale dei diritti.

Come si dovrebbe intervenire?

Innanzitutto, con un'opera di sensibilizzazione. Per far comprendere a tutti le tante opportunità che ci sono oggi: il legal tech, l'Information Technology, il legale sanitario... C'è una grande domanda di servizi di consulenza. Poi, una campagna di riconversione delle competenze: dobbiamo acquisire nuove conoscenze. E lo si fa solo attraverso la frequenza di corsi di alta specializzazione, di master.

Che hanno un costo importante...

Ovviamente. E con un'avvocatura in crisi – ormai 18mila avvocati italiani stanno sotto i 20mila euro di fatturato – si capisce bene che le risorse per far fronte a questa necessità sono scarse. Abbiamo bisogno di finanziamenti. Penso ai fondi europei e a tutte le opportunità che emergono dal Pnrr. Ma non basta specializzarsi. Per uscire con le nostre mani dalla crisi, abbiamo anche bisogno di aggregarci.

In che senso?

Le aggregazioni, anche nelle realtà più piccole, sono ormai diventate una necessità. Esercitare la professione individualmente è un rischio troppo alto che ormai non possiamo più permetterci. Occorre dunque favorire le aggregazioni.

ESERCITARE LA PROFESSIONE INDIVIDUALMENTE È UN RISCHIO TROPPO ALTO CHE ORMAI NON POSSIAMO PIÙ PERMETTERCI

Quali idee avete in tal senso?

Abbiamo lanciato una proposta: il contratto di rete tra professionisti. Stiamo elaborando l'idea proprio in questi giorni e l'obiettivo è inserire la norma nella prossima legge di bilancio. Abbiamo già sollecitato qualche parlamentare. Può rappresentare una forma di startup di studio legale, che consente ai giovani di mantenere il regime fiscale forfettario e al tempo stesso iniziare un'esperienza di lavoro in team. Il forfettario va mantenuto a ogni costo, perché è un beneficio per tanti. Ma, al tempo stesso, non ha una prospettiva di crescita: ci "obbliga" a rimanere all'interno di quello stesso regime.

E col contratto di rete tra professionisti?

Ad oggi, se ti aggregi, perdi il forfettario e in più devi pagare l'Irap. Abbiamo pensato a questo tipo di contratto proprio per dare la possibilità di aggregarsi, senza perdere il beneficio del forfettario. Poi, chiaramente, quando si cresce la formula sarà quella più "tradizionale" dello studio associato. Ma all'inizio, il contratto di rete potrebbe essere un'opportunità per i giovani.

Un cavallo di battaglia di Aiga è anche il tema dell'accesso alla professione...

È il "core business" dell'associazione. Proponiamo una riforma del percorso universitario, che tenga conto della velocità dei cambiamenti della società. Occorre inserire quelle materie – penso al diritto dell'informatica – ormai vitali nel nostro quotidiano. C'è poi la riforma della pratica forense. Riteniamo che chi voglia

FRANCESCO PAOLO PERCHINUNNO





LaFil
Filarmonica
di Milano

LaFil / MUSICA

NEI QUARTIERI

MUNICIPIO 6 MILANO

11 – 18
NOVEMBRE 2021

CONFERENZE / CONCERTI /
EVENTI / PROVE APERTE /
INCONTRI

LaFil - Filarmonica di Milano
nei quartieri di Bisceglie, Barona,
Lorenteggio, Giambellino

Teatro Puntozero Beccaria /
Teatro Barrio's / Biblioteca Lorenteggio /
Biblioteca Sant'Ambrogio / Comunità Nuova

→ Leggi tutto il programma su LaFil.com

CONCERTO 18 / 11 ORE 21
TEATRO PUNTOZERO BECCARIA
DIRETTORE STÉPHANIE PRADUROUGH

ANTON WEBER — LANGSAMER SATZ
SERGEJ PROKOFIEV — SINFONIA N.1
IN RE MAGGIORE OP.25 "CLASSICA"
LUDWIG VAN BEETHOVEN — SINFONIA N.1
IN DO MAGGIORE OP.21

in collaborazione con



sponsor



con il contributo di



sponsor tecnico



con il patrocinio di



media partner





FRANCESCO PAOLO PERCHINUNNO

CON L'ENNESIMA RIFORMA DEI RITI, NON SI RIUSCIRÀ A RIDURRE I TEMPI DEL PROCESSO. SERVONO: L'AMPLIAMENTO DELL'ORGANICO E UN INTERVENTO SULL'ORGANIZZAZIONE DELLA GIUSTIZIA

diventare avvocato debba farlo esclusivamente attraverso la pratica in uno studio legale e la frequenza obbligatoria di un corso di formazione forense, organizzato dagli avvocati, con prove semestrali che diano una valutazione oggettiva della pratica. Questo per arrivare a un esame di Stato che sia certificatorio di un percorso di per sé già professionalizzante.

A proposito di riforme, qual è la posizione di Aiga su quella della giustizia?

A nostro avviso, con l'ennesima riforma dei riti, perché di questo parliamo, non si riuscirà a ridurre i tempi del processo. Bastano due cose: l'ampliamento dell'organico e un intervento sull'organizzazione della giustizia. Sul primo punto, finché il numero dei magistrati resta lo stesso, anche se dovessimo togliere un'udienza o accorciare alcune fasi, non avremmo alcun effetto benefico, ma solo un allungamento dei tempi di rinvio. Sul secondo aspetto, bisogna risolvere quelle situazioni che fanno allungare i processi. Come nel caso di trasferimenti o cambi di ufficio. Il ritardo si crea nel passaggio da un giudice all'altro, perché chi subentra, come prima cosa, rinvia tutte le udienze. Serve studiare proposte di natura organizzativa. Dal punto di vista del processo penale, lo diciamo da sempre, basterebbe un programma intelligente di depenalizzazione.

Avvocato, lei è barese, quindi sa di cosa si parla quando ci si riferisce al divario tra Nord e Sud. Come contrastarlo?

Abbiamo dei *gap* importanti, strutturali, economici. Il fatto che al Sud ci sia un numero di avvocati doppio o triplo rispetto al Nord, in rapporto con la popolazione, acuisce questo *gap*. Ed è chiaro che si creano disequilibri. Ma sono convinto che, come ogni categoria professionale, possiamo emergere attraverso il merito. Un cliente cerca di individuare l'avvocato più bravo o preparato in un determinato settore. Il consiglio agli avvocati del Sud è quello di comprendere che oggi non esiste più una territorialità molto forte. Con le possibilità di visibilità che dà internet e i social media, un avvocato di Bari, se adeguatamente specializzato in una materia, può ambire a rappresentare un'azienda di Milano in una questione che magari si ha su Roma. Non dobbiamo più sentirci parte del foro di una città o di un'altra... dobbiamo sentirci tutti quanti parte del foro italiano. ■



WOLF MICHAEL KÜHNE



ANTONIO LOMBARDO

DLA PIPER: EFFICIENZA E QUALITÀ SONO LA CHIAVE PER COMPETERE

di nicola di molfetta

Parlano il managing partner Kühne e il senior partner Lombardo: «Abbiamo scelto un chiaro percorso di istituzionalizzazione della nostra organizzazione. Ci serve una governance efficiente che esprima il massimo della competenza disponibile



Nelle scorse settimane Dla Piper ha annunciato una riforma della governance molto ampia. Dopo la decisione di abbandonare la guida duale passando a un unico country managing partner (**Wolf Michael Kühne**) affiancato da un senior partner (**Nino Lombardo**) incaricato di occuparsi della direzione strategica, così come del client development, makert positioning e dei lateral hire strategici, lo studio ha deciso di semplificare la struttura dei capi dipartimento, passati anche in questo caso da due a uno. Inoltre, sono state rinnovate le responsabilità dei sector. E allo stesso tempo sono state assegnate otto deleghe su altrettante aree strategiche trasversali. Questo rinnovamento disegna uno schema a matrice che sarà alla base delle attività del prossimo triennio dello studio. Il lavoro fatto è servito a delineare compiti e obiettivi, come spiegano in questa intervista esclusiva Kühne e Lombardo.

Quest'anno avete lavorato moltissimo sulla governance. La prima novità è stata il passaggio da due a un solo managing partner affiancato da un senior partner: perché?

Wolf Michael Kühne (WMK): Il modello del doppio managing partner, che pure ha funzionato molto bene, non era in linea con l'orientamento prevalente dello studio a livello internazionale. Con l'elezione di Bruno Giuffrè all'International Board è stato naturale tornare a una gestione monocratica, nel segno della continuità e anche con la missione di preparare la prossima generazione di leader, cui il nuovo assetto di governance è funzionale.

LO STUDIO IN CIFRE

2005

Anno di apertura in Italia

55

I soci in Italia

300 (circa)

I professionisti

2

Le sedi: Milano e Roma

100,3

I milioni fatturati nel 2020

La figura del senior partner c'era già...

WMK: La figura del senior partner è prevista dal nostro statuto. Si addice a un partner di particolare lustro e rinomanza, noto per le sue riconosciute qualità morali e professionali. Esattamente il caso di Nino Lombardo, uno dei professionisti di punta dello studio, che gode di una grande visibilità sul mercato ed è dotato di una riconosciuta visione strategica. È stato naturale affidargli un incarico che confidiamo recherà grandi benefici allo studio.



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE
16.06.2022

8th Edition

corporate

MILAN



LA RIMODULAZIONE
DELLA GOVERNANCE NASCE
DAL CONVINCIMENTO
CHE LE FORME CONVENZIONALI
DI GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI,
ALMENO IN ITALIA, NON SIANO
PIÙ ADEGUATE

WOLF MICHAEL KÜHNE

Cosa cambia rispetto a prima? Cosa fa il senior partner e come si pone rispetto al managing partner?

Nino Lombardo (NL): I riporti funzionali e gerarchici restano invariati con la differenza che ora abbiamo un unico country managing partner. Io mi concentrerò sugli indirizzi strategici, lo sviluppo della clientela di maggior rilievo, il posizionamento dello studio, il monitoraggio del mercato e, non da ultimo, i lateral hiring strategici.

All'inizio del mese di settembre, invece, avete rivisto il numero dei location head. Anche qui, sembra, vi siete mossi nella direzione della semplificazione: perché?

WMK: La rimodulazione della governance nasce dal convincimento che le forme convenzionali di gestione degli studi legali, almeno in Italia, non siano più adeguate. Non è detto che il professionista con il maggior fatturato sia anche il miglior manager e che possa trattare con sufficiente competenza tutti gli aspetti di organizzazioni oramai molto complesse, quali sono i grandi studi. Anche le forme di rappresentanza collegiale in consigli o

L'EVOLUZIONE DELLA GOVERNANCE

Dipartimento/ Sector/Delega	Vecchia Governance	Nuova Governance
Dipartimento Corporate	Wolf Michael Kühne e Giulio Maroncelli	Giulio Maroncelli
Dipartimento FP&R	Agostino Papa e Francesco De Gennaro	Luciano Morello
Dipartimento Lit&Reg	Stefano Modenesi e Raffaella Quintana	David Maria Marino
Dipartimento Employment	Fabrizio Morelli e Giampiero Falasca	Fabrizio Morelli
Dipartimento Tax	Christian Montinari e Antonio Tomassini	Christian Montinari
Dipartimento IPT	Gualtiero Dragotti	Giulio Coraggio
Dipartimento Real Estate	Paolo Foppiani e Francesco De Blasio	Olaf Schmidt
Sector Insurance	Bruno Giuffrè	Bruno Giuffrè
Sector Real Estate	Francesco De Blasio	Agostino Papa
Sector Energy	Giulio Maroncelli	Vincenzo La Malfa
Sector Industrials	Alessandro Piermanni	Alessandro Piermanni
Sector Life Sciences	Roberto Valenti	Roberto Valenti
Sector Technology	Giulio Coraggio	Alessandro Ferrari
Sector Media Sport and Entertainment	Giovanni Ragnoni	Giovanni Ragnoni
Sector Financial Services	Ugo Calò	Ugo Calò
Sector Consumer Goods Food and Retail	Davide Rossetti e Elena Varese	Davide Rossetti e Elena Varese
Sector Private Clients	Antonio Martino	Antonio Martino
Corporate Finance	Nino Lombardo	Francesco De Gennaro
Comunicazione	Gualtiero Dragotti	Gualtiero Dragotti
People	-	Giampiero Falasca
Risk and compliance	David Maria Marino	Stefano Modenesi
Responsible Business	-	Raffaella Quintana
Comitato Clienti	Antonio Tomassini	Antonio Tomassini
Coordinatore dei Sector	-	Agostino Papa
Progetti Speciali	-	Bruno Giuffrè

simili costituiscono spesso più espressione di partecipazione formale ai processi decisionali che attribuzioni di competenze.

Quindi?

WMK: Noi abbiamo scelto un chiaro percorso di istituzionalizzazione della nostra organizzazione, che vuole andare al di là del tradizionale studio associato e che opera in un mercato e in una professione che cambiano velocemente; ci serve quindi una governance efficiente, snella e che esprima il massimo della competenza disponibile. Per cui abbiamo previsto una matrice di responsabilità verticali e trasversali, con mandati di durata limitata, di regola triennale, anche al fine di diffondere la capacità di management tra i soci.

Come opereranno i soci incaricati?

WMK: Le azioni di ciascuno sono e saranno oggetto di una attenta programmazione e pianificazione, che ci permetterà di perseguire i nostri obiettivi in modo strutturato. Contiamo molto anche sulla crowd intelligence dei soci, un asset che sfrutteremo, organizzando frequentemente dei confronti con tutta la partnership sui temi di particolare rilevanza. L'esperienza degli ultimi quattro anni, che ha visto la gestione duale dei dipartimenti, ci ha permesso di diffondere management skills tra più persone, un'esperienza di cui beneficeremo a lungo.

Le practice avranno più autonomia?

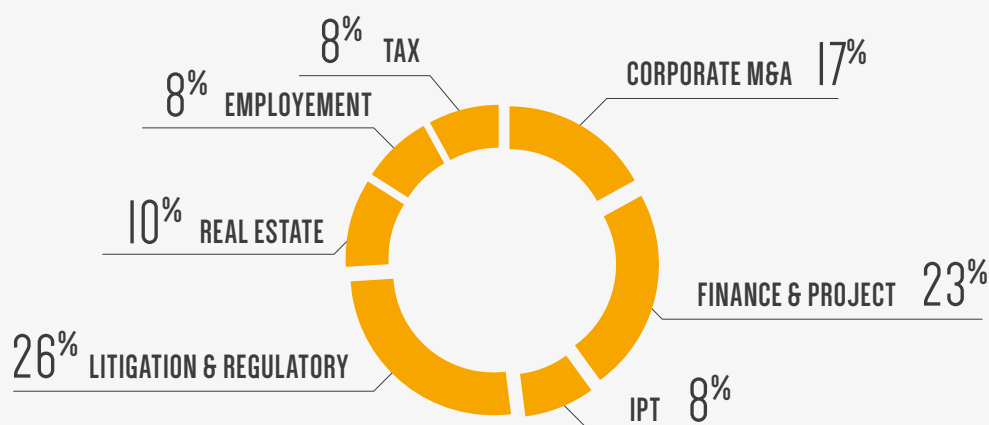
WMK: Le nostre practice verticali (corporate, finance, projects & restructuring, litigation & regulatory, real estate, tax, employment e Ipt) sono ciascuna responsabile di un proprio conto economico ed è fondamentale una gestione il più diretta possibile, anche per implementare velocemente le nostre decisioni, come richiede il mercato.

Allo stesso tempo però avete individuato otto aree strategiche trasversali e ne avete affidato la responsabilità ad altrettanti professionisti. Cosa faranno i responsabili di special projects, people, corporate finance, responsible business ecc?

NL: Questa è forse la novità più importante. Ci sono certe aree strategiche per uno studio grande e strutturato che necessitano di un'attenzione particolare e che riguardano in modo trasversale tutti i gruppi. Né la somma dei soci, né i location head, né io o Wolf Michael possiamo fare fronte alle esigenze dello studio in questi ambiti in modo ottimale senza il supporto di colleghi che abbiano le relative competenze specifiche. In questo modo garantiamo un allineamento di tutto lo studio, esprimendo la maggior qualità possibile, in modo da intercettare in anticipo le innovazioni e le opportunità in ciascuna area, restando sempre un passo avanti rispetto al mercato.

LA RIPARTIZIONE

La quota % del fatturato per aree di pratica (stime su base 2020)



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!

Ci sono già risultati?

NL: Una dimostrazione dei risultati di questo approccio sono le prime iniziative che abbiamo avviato, come l'introduzione del nostro nuovo internship programme e la gestione dello smart working e delle problematiche connesse al green pass da parte di Giampiero Falasca, che si occupa dell'area People. Ed anche l'elaborazione della strategia sul Responsible Business da parte di Raffaella Quintana che coordina le nostre molteplici attività in quell'ambito, che riteniamo cruciale.

Come sono distribuite le altre aree?

NL: Le altre aree che per ora abbiamo identificato sono la funzione di general Counsel/Risk/Compliance (Stefano Modenesi), i rapporti istituzionali (Francesco Novelli), la comunicazione (Gualtiero Dragotti), la gestione del comitato clienti, che guiderà la nostra strategia verso i clienti principali (Antonio Tomassini) e le iniziative di Corporate Finance (Francesco De Gennaro). Bruno Giuffrè si è fatto carico invece di alcuni progetti strategici particolarmente complessi, tra cui "Momentum", l'iniziativa che con grande anticipo sui tempi ha coordinato le nostre attività relative al Pnrr. Infine, abbiamo pensato di affidare ad Agostino Papa il coordinamento dei nostri 10 sector. Ricorderà che siamo stati i primi ad introdurli in Italia, ora costituiscono un universo complesso cruciale per la nostra attività e per il nostro successo.

Nelle ultime settimane avete avuto alcune uscite nel real estate: dopo De Blasio, anche Foppiani. Si tratta di una practice storica per lo studio in Italia. Cosa succede? Integrerete con nuovi ingressi?

WMK: Partiamo dalle premesse: il dipartimento Real Estate è una practice strutturata e consolidata all'interno di Dla Piper, attiva in Italia sin dall'apertura dello studio, nel 2005. Oggi conta 22 professionisti e opera in tutte le aree del settore, dall'immobiliare alla logistica, sotto la guida di Olaf Schmidt, che ricopre anche il ruolo di membro del Managing Board internazionale.

Insomma, non c'è necessità di "ricostruire"?

WMK: La practice è presente sia su Milano sia su Roma dove tra l'altro, con il partner Filippo Cecchetti e il suo team, ha guidato negli ultimi



**ESSENDO UNO STUDIO
VERAMENTE FULL SERVICE
STIAMO CONTINUANDO
A OSSERVARE E MONITORARE
IL MERCATO IN TUTTE LE AREE
RILEVANTI. ABBIAMO ALCUNI
DOSSIER SUL TAVOLO**

ANTONIO LOMBARDO

anni alcune delle più importanti operazioni del settore logistico. La practice, già uno dei punti di forza dello studio, è da sempre pronta a cogliere le ulteriori opportunità di sviluppo; in quest'ottica, ha recentemente visto la promozione alla partnership di due giovani professioniste, Carmen Chierchia e Valentina Marengo, in grado di intercettare i trend più innovativi del mercato. La recente edizione del nostro Real Estate Summit "Quo Vadis Italia?", giunta quest'anno al settimo appuntamento, è stata un momento di confronto tra i più importanti operatori di mercato nazionali e internazionali, volto a individuare i trend e approfondire le opportunità dell'immobiliare italiano, a conferma dell'impegno e della nostra leadership in questo settore.

Ha citato Roma. Quanto conta la presenza nella capitale?

WMK: Moltissimo. E non lo pensiamo oggi. Crediamo da sempre che uno studio che voglia posizionarsi come una realtà competitiva sul mercato nazionale non possa prescindere dalla presenza romana. Parlavamo di real estate: nel prossimo futuro la Capitale sarà sicuramente in

grado di offrire molte più opportunità su questo fronte rispetto a Milano dove il mercato appare tendenzialmente più saturo. Ma anche mettendo da parte lo scenario nell'immobiliare, credo che Roma sarà fondamentale su molti fronti. A cominciare da quelli che si apriranno grazie all'attuazione del Pnrr.

Quanto al resto della squadra, avete rafforzato il corporate (private equity) con Abbas e Arcuri. Ci saranno altre operazioni in altri settori ad alto potenziale? Quali?

NL: Ci sarebbe anche da menzionare il ritorno di Claudio d'Agostino a Milano e l'avvio della nostra iniziativa "Asia connect". Essendo uno studio veramente full service stiamo continuando a osservare e monitorare il mercato in tutte le

aree rilevanti. Abbiamo alcuni dossier sul tavolo ma come capirà non siamo in grado di fare anticipazioni. Continueremo anche a puntare molto sulle promozioni interne come avvenuto negli anni scorsi.

Il mercato in questo 2021 sembra avere trovato la forza per centrare il rimbalzo tanto atteso dopo la crisi pandemica: cosa servirà per mantenere il trend positivo?

WMK: Qualità e innovazione saranno le chiavi per il prossimo futuro. Con la nostra nuova governance ci sentiamo perfettamente attrezzati per accettare la sfida di un mercato più esigente, che presenta grandi opportunità per chi opera in Italia, un Paese che ha di fronte una ripresa senza precedenti. 

LA NOVITÀ

UN PROGRAMMA TRIENNALE PER IL BUSINESS RESPONSABILE

Prende ufficialmente il via il 25 ottobre un progetto triennale sul business responsabile da parte di Dla Piper. Si apre un "cantiere" prevede diverse iniziative volte a creare un impatto positivo in quattro aree strategiche: persone, società, ambiente, clienti e supply chain.

L'implementazione e la guida di quest'area strategica viene affidata a **Raffaella Quintana**, partner e head of Wcc Investigation & Compliance, che riferirà direttamente a **Wolf Michael Kühne**, country managing partner.

Tra le molte iniziative previste dal programma triennale si segnalano: l'adozione di una procedura interna volta ad aumentare l'attenzione alla diversity nei processi di selezione; la definizione di linee guida per l'organizzazione di eventi "verdi": (ad esempio, eventi paperless, utilizzo di materiali riciclabili e/o compostabili, ecc.) lo studio e l'adozione di un codice etico per i fornitori; la possibilità per i *fee earner* di migliorare l'assistenza ai propri parenti con disabilità ("Progetto 104"); l'aumento delle ore annuali pro bono.

A livello internazionale e a dimostrazione dell'impegno dello studio dal punto di vista ambientale, Dla Piper è stato recentemente nominato dal governo britannico provider di servizi legali per la 26esima Conferenza delle Parti sul cambiamento climatico delle Nazioni Unite (**COP26**), che si terrà a Glasgow nel mese di novembre. 



RAFFAELLA QUINTANA

RICHARD A. ROSENBAUM, BRYAN E RICHARD EDLIN



AVVOCATI IN CAMPER PER ABBRACCIARE LA RIPRESA

di nicola di molfetta

I vertici di Greenberg Traurig hanno fatto un giro in van per l'Europa per ritrovare i colleghi delle cinque sedi del Vecchio Continente dopo la lontananza forzata a causa dell'emergenza Covid. MAG ha parlato con l'executive chairman, Richard A. Rosenbaum, a margine della tappa milanese del viaggio



Un tour. Un po' come fanno le rock band. Solo che in questo caso, a viaggiare sul van Volkswagen che sembra direttamente arrivato dagli anni '60, ci sono degli avvocati. E non si tratta di avvocati qualsiasi, ma dei vertici globali di una delle law firm più grandi del mondo: Greenberg Traurig. L'executive chairman **Richard A. Rosenbaum**, il ceo **Bryan Duffy** e il vice chair **Richard Edlin**.

Una realtà che conta 2.300 professionisti, un giro d'affari complessivo pari a 1,73 miliardi di dollari e 40 sedi dall'America all'Asia.

Il viaggio, che li ha portati anche a Milano dove la law firm è presente dalla fine del 2019 dopo l'integrazione con lo studio Santa Maria, è parte di un progetto intitolato: "Getting Together Tour". Un'iniziativa a scopo benefico (qui lo studio ha raccolto fondi per il progetto Cena dell'Amicizia) che è diventata anche l'occasione per rinsaldare il rapporto di vicinanza tra colleghi dello studio dopo il distanziamento forzato causa Covid-19.

L'iniziativa è partita negli Usa lo scorso 10 aprile e approdata in Europa dopo l'estate.

MAG ne ha parlato con l'executive chairman Richard A. Rosenbaum. «Il Greenberg Traurig Getting Together Tour è nato con lo scopo di preservare la cultura di GT in questo periodo di pandemia: un modo sicuro, divertente e non convenzionale per la leadership di Greenberg Traurig, di riunire avvocati e staff di tutto il network». Il veicolo usato, "Mel on Wheels" è un Volkswagen Camper Van che è stato chiamato così in onore di Mel Greenberg, uno dei tre co-fondatori di Greenberg Traurig.

Il richiamo agli anni '60 non è stato casuale. Sono stati gli anni in cui è nato lo studio (fondato a Miami, in Florida nel 1967). E sono stati gli anni in cui nacque un movimento di libertà globale, di creatività e innovazione che ispirò anche la fondazione di questa law firm fondata sui valori come: rispetto, fiducia, empowerment, meritocrazia, imprenditorialità, creatività e collaborazione.

Come è cambiato il rapporto umano nella vita lavorativa quotidiana in studio dopo il periodo più buio della crisi pandemica?

La necessità di un'interazione umana, il desiderio di aiutare le persone, la creatività e l'urgenza di un servizio clienti reattivo ed eccellente sono solo alcuni dei punti cardine che dobbiamo sempre tenere in mente. Naturalmente, mantenere la salute

e la sicurezza del personale è stata una priorità assoluta in tutto ciò che abbiamo fatto in questi tempi difficili. Nel complesso, la nostra mission rimane quella di fornire ai clienti servizi legali di elevata qualità con tempestività facendo leva sulla nostra cultura collaborativa.

La flessibilità è diventata fondamentale...

Abbiamo un modello flessibile che consente ai leader dei nostri 40 uffici di personalizzare l'approccio in base alla domanda dei clienti e alle condizioni di mercato, pur rispettando le linee guida governative locali. A causa della nostra variegata base di clienti, sappiamo che alcuni di loro sono convinti che gli avvocati che lavorano sulle loro pratiche dovrebbero essere in ufficio, mentre altri sono fortemente convinti della possibilità di lavorare da remoto. Sappiamo che ci sono clienti con situazioni e questioni che non possono o non devono essere condotte virtualmente utilizzando videoconferenze e tecnologie simili. Ciò vale in particolare per riunioni e negoziati strategici e estremamente critici.

IL GREENBERG TRAUIG GETTING TOGETHER TOUR È NATO CON LO SCOPO DI PRESERVARE LA CULTURA DI GT IN QUESTO PERIODODI PANDEMIA

Qui diciamo che non si potrà più fare a meno di considerare l'opportunità del lavoro flessibile...

Riconosciamo la forte necessità di flessibilità per quanto riguarda la forza lavoro attuale. Abbiamo dimostrato che si può essere produttivi quando si lavora da remoto. Ma l'interazione personale rimane una parte forte della nostra cultura e un elemento essenziale per il successo dei servizi legali che forniamo ai clienti. L'interazione personale è fondamentale per qualsiasi cosa, dalle attività operative alla formazione fino al mantenimento di una *GT culture* che riteniamo fondamentale per il successo della nostra azienda.

L'emergenza ha dimostrato che lavorare a distanza è possibile...

Abbiamo lavorato bene a distanza all'apice della crisi



RICHARD A. ROSENBAUM E LUIGI SANTA MARIA

perché avevamo costruito relazioni forti, di persona e l'infrastruttura tecnologica per supportare il modello remoto. Non possiamo permetterci, né dal punto di vista della professione né da quello dell'impresa, di consentire che queste relazioni si perdano solo perché abbiamo la capacità di lavorare lontano gli uni dagli altri.

Le cose potrebbero non tornare mai esattamente come erano prima, ma è nostra responsabilità aiutare a inaugurare una nuova era di relazioni, servizio ai clienti, sviluppo professionale e formazione. Questi sforzi possono essere potenziati dalla tecnologia e dall'innovazione, che possono essere sfruttati per migliorare le nostre relazioni e aiutare le persone a lavorare meglio insieme. La professione legale è stata costruita su un modello di apprendistato con una collaborazione diretta che porta a feedback istantanei e a un flusso continuo di momenti di mentoring e apprendimento faccia a faccia.

Adesso come siete organizzati?

Come consentito dalle ordinanze locali e dalle condizioni di mercato, abbiamo continuato ad aumentare il numero di avvocati e staff nei nostri uffici fisici, operando nel rispetto delle linee guida locali per il distanziamento sociale, l'uso di mascherine e altre misure di sicurezza. Quando si

tratta di tornare in ufficio non si impone una politica unica. Per alcuni uffici o team, ciò può significare l'aspettativa che la maggior parte degli avvocati e del personale professionale lavorino regolarmente in ufficio. Per altri uffici o team, ciò può significare che la maggior parte degli avvocati e del personale professionale lavorino

NON POSSIAMO PERMETTERCI, NÉ DAL
PUNTO DI VISTA DELLA PROFESSIONE
NÉ DA QUELLO DELL'IMPRESA, DI
CONSENTIRE CHE QUESTE RELAZIONI SI
PERDANO SOLO PERCHÉ ABBIAMO LA
CAPACITÀ DI LAVORARE LONTANO GLI
UNI DAGLI ALTRI

regolarmente da casa mentre altri utilizzino un approccio combinato. Indipendentemente dal modello con cui opera un ufficio, in tutta la law firm ci saranno momenti in cui i nostri legali e il nostro personale dovranno incontrarsi di persona in ufficio, partecipare a riunioni fuori sede, viaggiare per lavoro

o presentarsi di persona in tribunale. Ci aspettiamo che tutti siano disponibili a fare queste cose. A Milano la nostra squadra è completamente vaccinata ed è tornata in ufficio.

Avete chiuso il tour in Europa. Quale impatto ha avuto la pandemia sull'attività dello studio?

Questa tappa del tour è arrivata al momento opportuno, in quanto tutti e cinque gli uffici europei sono in una fase di crescita strategica fondamentale, con importanti lateral di nuovi avvocati in ciascuno di essi. L'Europa è il luogo in cui GT ha registrato il più significativo aumento dell'organico e delle entrate negli ultimi anni. Tale crescita può essere attribuita al fatto che, a differenza di tanti altri studi legali, Greenberg Traurig è una società unificata in tutti i suoi 40 uffici che opera con una cultura unificata, finanze unificate e un livello unificato di eccellenza in tutto il mondo.

Il 2020 come si è chiuso?

La società ha registrato ricavi per 1,73 miliardi di dollari USA per l'esercizio 2020, il settimo anno consecutivo di ricavi record e un aumento del 5,48% rispetto all'anno precedente. Nel complesso, il 2020 è stato un anno di sfida senza precedenti, ma è stato anche un anno di forza senza precedenti per Greenberg Traurig dal punto di vista finanziario, con ricavi record e profitti record, con un aumento del profitto per partner superiore al 6%.

Ora le cose sembrano migliorare: qual è la sua sensazione?

Nessuno sa con certezza cosa c'è all'orizzonte, noi restiamo pronti e concentrati sulle cose importanti. La necessità di servizi legali di alto livello in vari mercati, settori e aree pratiche è costante. Non abbiamo mai trascurato di focalizzare l'attenzione al cliente durante il periodo di piena pandemia e questo livello di fedeltà e attenzione al servizio è evidente nella fiducia che i clienti continuano ad avere nelle nostre capacità e risorse, nella nostra agilità e nella nostra cultura di collaborazione che ci consente di lavorare come un'unica realtà, unita.

Quali sono i fattori che possono guidare la ripresa?

La flessibilità e la corretta gestione delle problematiche legate alla salute e alla sicurezza contribuiranno certamente alla ripresa economica e sociale globale dei prossimi anni.

Gli studi che hanno cura del servizio ai clienti e che hanno la capacità di adattarsi continueranno ad avere la meglio.

LO STUDIO IN CIFRE

1967

L'anno di fondazione

40

Gli uffici nel mondo (5 in Europa)

2.300

Gli avvocati nel mondo

75+

Le giurisdizioni coperte

1,73

I miliardi di dollari di fatturato

+5,48%

La crescita dell'ultimo anno

+6%

L'aumento del pep nell'ultimo anno



LEGALCOMMUNITY AWARDS

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

Zurich

5th edition

SAVE THE NEW DATE 10.02.2022

6:00 p.m

Partners

LABLAW
STUDIO LEGALE
ROTONDI & PARTNERS



RICHARD A. ROSENBAUM E MARIO SANTA MARIA

In termini di strategia, come si sviluppa Greenberg Traurig?

Flessibilità e innovazione sono alleati molto potenti. Questo è lo standard di Greenberg Traurig dal primo giorno. Ad esempio, per quanto riguarda il cambiamento delle esigenze negli spazi di lavoro, il nostro piano è quello di essere leader utilizzando sia la pianificazione di spazi adeguati al nuovo modo di concepire il lavoro di uno studio legale, sia una combinazione di luoghi alternativi per fornire le soluzioni più efficienti ed efficaci sia per i nostri clienti sia per i nostri avvocati. Crediamo di poter far lavorare alcuni di noi "da remoto" rimanendo comunque assieme ai colleghi. Noi lo chiamiamo "campus approach": in alcuni mercati pensiamo di creare delle sedi di lavoro più vicino alle zone residenziali. Questo per rispondere alle esigenze di clienti e professionisti, delle grandi metropoli, la cui vita si è spostata fuori dai centri urbani in zone più periferiche.

Nello specifico, qual è la sua valutazione in merito al secondo anno di attività diretta in Italia?

Questo è il secondo anno dell'unione tra Greenberg Traurig e Santa Maria, che arriva però dopo quasi due decenni di collaborazione. La sede di Milano continua a evolvere come asset strategico nella nostra famiglia di servizi legali globali.

Il paese presenta opportunità? Quali?

Riteniamo che nei prossimi anni l'Italia sarà al centro di un vero e proprio "crocevia di investimenti". Non

LA SEDE DI MILANO CONTINUA A EVOLVERE COME ASSET STRATEGICO NELLA NOSTRA FAMIGLIA DI SERVIZI LEGALI GLOBALI

ci saranno solo gli oltre 200 miliardi di fondi europei della Next Generation EU, ma anche fondi di private equity e hedge fund che da tempo sono sempre più interessati all'Italia. Questi fattori spiegano perché, nell'ambito della solida strategia globale di sviluppo in tutta Europa, ci aspettiamo una crescita in Italia.

Avete in mente nuovi lateral hire? In quali settori?

Greenberg Traurig Santa Maria, così come GT nel suo complesso, è sempre pronto a sfruttare le grandi opportunità, che ovviamente variano a seconda del mercato. Poiché guidiamo invece di seguire i mercati, stiamo esaminando opportunità rilevanti per i clienti coinvolti nei programmi infrastrutturali europei, il che implicherebbe un ampliamento dei team fiscali, energetici e infrastrutturali. Naturalmente, continueremo a soddisfare le esigenze dei clienti continuando a rafforzare aree chiave come Litigation, M&A e restructuring. 



RICHARD A. ROSENBAUM, BRYAN DUFFY, MARIO SANTA MARIA E RICHARD EDLIN

FREEBLY PUBBLICA IL REPORT INTEGRATO E RIVEDE LA GOVERNANCE

MAG incontra i fondatori
Giulio Graziani e Antonello
Leogrande che sono
riusciti a misurare quanto
sorriscono i loro avvocati.
Il valore più vissuto?
La libertà. E il business
cresce del 35%

di nicola di molfetta



GIULIO GRAZIANI E ANTONELLO LEOGRANDE

D

Due anni su pista. E il momento di fare in po' di bilanci. Freebly, società benefit tra avvocati rivede la propria governance e pubblica il suo primo report integrato.

MAG ha chiesto alcune anticipazioni ai fondatori del progetto, **Giulio Graziani** e **Antonello Leogrande**.

Freebly ha compiuto due anni: avete deciso di rivedere la governance, in che modo?

Giulio Graziani (GG): In questi due anni molto particolari, parte dei quali vissuti durante la pandemia Covid, abbiamo lavorato intensamente e nel 2021, grazie alle attività svolte per la predisposizione del nostro primo Report Integrato, abbiamo compreso che Freebly necessitava di un migliore assetto organizzativo a livello di governance, che potesse favorire un sistema di confronto e condivisione del modello che ci piace definire "dialogico".

Cosa avete fatto?

GG: Fermo restando che le principali decisioni restano comunque in capo all'assemblea soci, abbiamo istituito un Board

Committee, a supporto del ceo di Freebly, che possa essere utile alla condivisione delle scelte strategiche di crescita e stabilizzazione dello studio. E non solo.

Dica...

Oltre a ciò, abbiamo pensato di stimolare i professionisti di Freebly a essere partecipi, mediante una call interna per ricoprire i ruoli di Ufficio Compliance e Comitato di Sostenibilità.

La risposta è stata entusiasta ed entusiasmante e siamo riusciti a istituire un Ufficio Compliance composto da tre professionisti e un Comitato di Sostenibilità di due professionisti.

Ruoli e funzioni, come siete strutturati? Facciamo un po' di nomi mi raccomando...

GG: Per ciò che concerne il Board Committee, è prevista una riunione settimanale nella quale vengono affrontati

"

ABBIAMO
CONDOTTO UNA
SURVEY INTERNA
CHE CI È SERVITA
PER COSTRUIRE
LA NOSTRA
MATRICE DI
MATERIALITÀ



DANILO GRATTONI E ELISA GERACI

alcuni degli aspetti cruciali della vita di Freebly, tra cui le iniziative professionali sulle quali concentrare le energie ed eventuali tematiche legate alla relazione con tutti gli stakeholder interni. Facciamo parte del Board Committee, io e gli avvocati Antonello Leogrande, Elisa Geraci e Danilo Grattoni, al quale è stato anche conferito l'incarico di referente della sede milanese di Freebly.



MALBORA GJOKA

Mentre per l'Ufficio Compliance?

GG: Le attività dell'Ufficio Compliance riguardano il presidio degli aspetti attinenti al mantenimento del modello d.lgs. 231/01, degli adempimenti privacy e antiriciclaggio e di tutte le procedure interne a Freebly. Ne fanno parte gli avvocati Emidio Paone e Paolo Monaco e la dottoressa Malbora Gjoka, certificata Leader Auditor UNI ISO 37301:2021 in Compliance & Management Systems, alla quale è stata conferito il ruolo di team leader.

Ha parlato anche di un Comitato Sostenibilità...

GG: Il Comitato di Sostenibilità si occuperà di supportare il management per l'integrazione dei temi di sostenibilità nelle strategie e cultura dello studio; ne fanno parte la dottoressa Susanna Perletti, già responsabile dei progetti sociali dello studio, e l'avvocata Francesca Gardella, che ha di recente conseguito un master in "Sostenibilità in Diritto, Finanza e Management" alla Bicocca di Milano ed è stata designata team leader. Entrambi



FRANCESCA GARDELLA

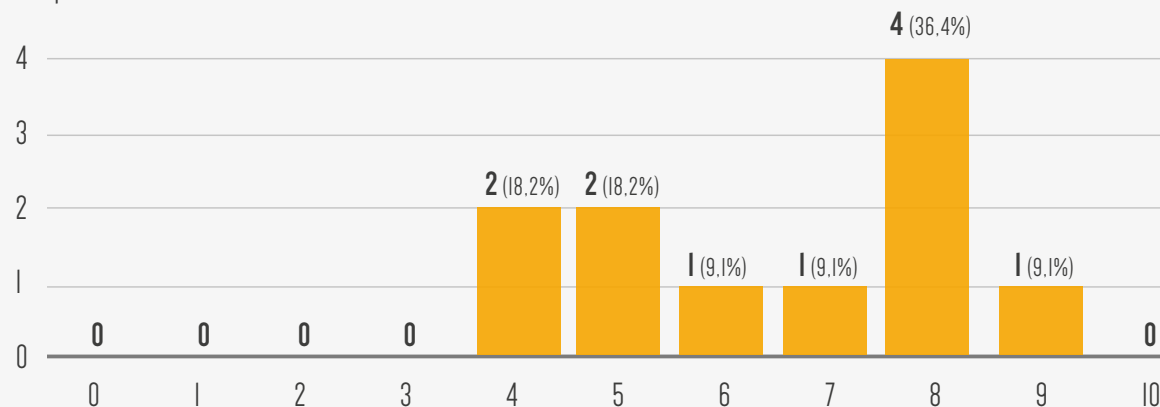
i team avranno un incontro quindicinale con il ceo di aggiornamento sulle attività di volta in volta poste in essere.

La peculiarità della nuova organizzazione di governo? Cosa vi proponete?

Antonello Leogrande (AL): Abbiamo più volte evidenziato che uno dei principali obiettivi di Freebly è realizzare la felicità dei suoi professionisti, ed è indubbio che riteniamo che questa

IN UNA SCALA DA 0 A 10 QUANTO HAI RISO E SORRISO NEL 2020

Il risposte



si possa realizzare anche attraverso la condivisione orizzontale dei processi di governance dello studio, oltre che, ovviamente, con il miglior bilanciamento del proprio life/work style. Ci proponiamo di mettere ciascun membro di Freebly nelle condizioni di poter dare un contributo nella narrazione di questa avventura.

L'importanza delle persone e la cura dei professionisti sono concetti che cominciano a diffondersi anche negli studi più tradizionali e istituzionali. Si tratta di un approccio inevitabile?

GG: A nostro giudizio sì. Lo riteniamo talmente inevitabile che, per primi, l'abbiamo messo nero su bianco nello statuto della società. Con il nostro Report Integrato abbiamo voluto stabilire un "Freebly index", fissando dei kpi di performance per il settore della consulenza alle imprese, quindi anche specifici per il comparto legale, affinché ci sia un punto di riferimento a cui tendere.

Questa attenzione al benessere delle persone, secondo lei, si ridurrà man mano che usciranno dalle difficoltà provocate dall'emergenza Covid?

AL: Credo che la pandemia sia un pò servita a risvegliare le coscienze. Purtroppo, sicuramente c'è sempre il rischio di una degenerazione di valori dopo un drastico ridimensionamento della libertà di movimento e, perché no, anche di autodeterminazione nelle scelte più personali. Nonostante ciò, non credo che si verificherà un calo di attenzione al benessere, anzi, piuttosto il contrario: insieme alle emergenze climatiche e ambientali, questa è un'occasione storica, la prima dopo l'ultima guerra mondiale, per rimettere al centro le questioni morali rispetto alle logiche della mera crescita economica.

A proposito del Report Integrato. Il capitolo sulle performance è molto interessante, avete misurato i sorrisi e il divertimento... Perché?

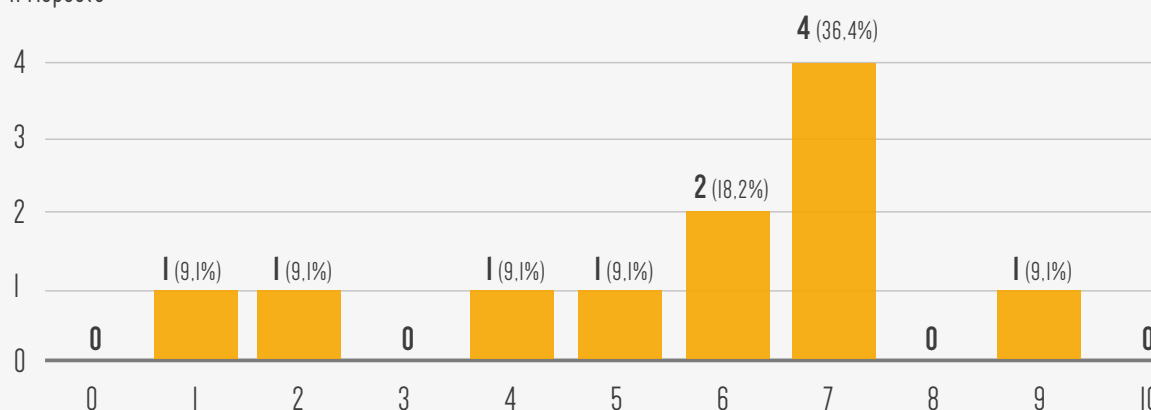
GG: Nell'elaborazione del Report



GIULIO GRAZIANI

IN UNA Scala DA 0 A 10 QUANTO TI SEI DIVERTITO NEL 2020

Il risposte



Integrato abbiamo condotto una survey interna che ci è servita per costruire la nostra matrice di materialità e, con le risposte anonime ai questionari, abbiamo avuto la piacevole sorpresa che la maggioranza dei freeblyer ha vissuto durante la pandemia emozioni positive. Inoltre, un altro dato importante emerso è che queste emozioni positive sono state acuite da un senso di fiducia diffuso in Freebly. Misurare, quindi, ci è servito per valutare l'impatto che tutte le nostre iniziative hanno avuto sui nostri freeblyer.

Tra i valori più vissuti c'è la "libertà"? Come legge questo dato? A cosa si riferiscono i rispondenti?

GG: In Freebly abbiamo quattro valori fondanti, la libertà, la condivisione, la sincerità e la sostenibilità. Siamo stati curiosi di sapere quale dei quattro valori i nostri freeblyer avessero vissuto maggiormente e quasi il 91% dei rispondenti ha dichiarato la libertà. A nostro parere è una conferma di come il modello Freebly, privo di gerarchie,

senza definizioni di target di fatturato e/o di ore da billare, obbligo di presenza in ufficio e unicamente autodeterminazione dei propri obiettivi, faccia vivere i professionisti con un profondo senso di libertà e controllo del proprio work/life balance, con un profondo distacco dalle oppressioni che talvolta possono essere vissute negli studi più tradizionali fino a condizionare un'esistenza.

Il bilancio 2020 si è chiuso con ricavi per quasi 326mila euro. Avete già dei dati previsionali per il 2021?

GG: Sì, l'andamento a oggi – metà ottobre – segnala un aumento del fatturato rispetto all'anno passato con un incremento, per fine anno, che stimiamo del 35%.

Il modello Freebly dedica tanta attenzione agli avvocati. Che effetto ha sulla "customer experience"? Avvocati felici fanno clienti felici? O per funzionare ha bisogno di "freebly-clients"?

AL: Qui sarò molto tranchant: la qualità della prestazione professionale di un avvocato,

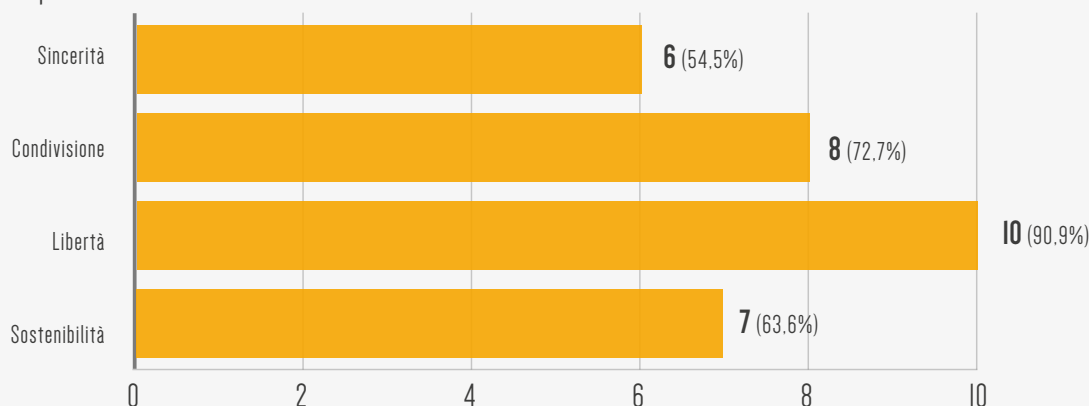
oltre che sul grado di competenza nella materia, si misura sulla base della sua dedizione al caso, in termini di tempo e capacità di studio e approfondimento. Avere il work/life balance migliore possibile è fondamentale per essere concentrati e rendere al meglio, in modo da prestare un servizio altamente personalizzato (come richiede il cliente e come è proprio della prestazione d'opera intellettuale), di qualità e, perché no, anche cost-effective (che al cliente fa altrettanto piacere). Uno degli obiettivi del 2022 è anche quello di mettere a punto un sistema di misurazione della customer satisfaction, non per controllare le performance degli avvocati di Freebly o farsi pubblicità strumentalizzando il cliente, a favore dei professionisti e dare loro un ulteriore strumento di supporto nel migliorare e realizzare i propri obiettivi.

Tra gli obiettivi 2021 ho visto che segnalate l'ottenimento della certificazione come Chief Value Officer presso Cepas (Bureau Veritas) dell'amministratore unico: di cosa si tratta?

GG: La certificazione di CVO è

QUALI VALORI FREEBLY RITIENI DI AVER VISSUTO MAGGIORMENTE NEL 2020?

Il risposte





ANTONELLO LEOGRANDE

un obiettivo aziendale e per questo crediamo che ognuno di noi debba riuscire ad acquisirla, tant'è che contiamo di chiudere il 2021 già con ben tre professionisti qualificati. Questo fa parte del nostro modo di svolgere la professione: prima di proporsi come consulenti in una determinata materia occorre farla propria, metterci le mani dentro.

In pratica?

GG: Il CVO si occupa di creare le condizioni necessarie

all'interno di una organizzazione per raccogliere le informazioni necessarie a predisporre una rendicontazione non finanziaria, e poiché Freebly intende in tutti i modi affiancare ai servizi tradizionali di consulenza societaria e d'impresa in ambito legale anche quello di determinazione degli obiettivi e misurazione degli impatti di un'entità organizzata in termini di sostenibilità, ecco che ci è sembrato naturale affinare le nostre competenze integrandole con quelle di CVO.



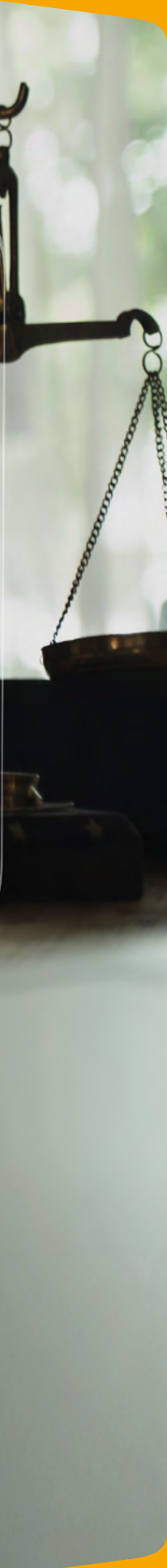
LA QUALITÀ DELLA PRESTAZIONE PROFESSIONALE DI UN AVVOCATO SI MISURA SULLA BASE DELLA SUA DEDIZIONE

Freebly resterà un unicum? O pensate di poter diventare un modello fonte di ispirazione anche per altri progetti, non necessariamente analoghi ma accomunati da uno stesso approccio al lavoro? Quanto costa aderire a questo modello? Intendo: a cosa si deve poter/voler rinunciare...?

GG: Noi pensiamo che Freebly sia un unicum nel panorama legale, per ciò che rappresenta e soprattutto per l'ampiezza del progetto che porta con sé. L'ambizione, oltre a impegnarci quotidianamente per cercare di essere un punto di riferimento innanzitutto all'interno, cioè per i professionisti che ne fanno parte, è proprio quella di voler creare ispirazione anche all'esterno, cioè rappresentare attraverso il nostro "Freebly index" un modello di studio professionale che possa quindi riconoscersi negli elementi caratterizzanti dell'approccio alla vita e al lavoro che proponiamo. ■



QUANTO VALE IL COMPARTO LEGAL TECH IN ITALIA

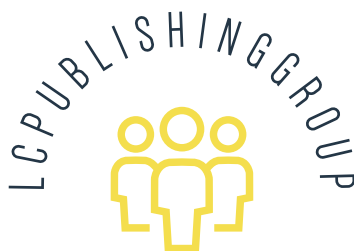


Si contano poco
più di 60 progetti. Un mercato
da 12,5 milioni di euro. Dopo il boom
del 2016 il settore ha tirato un po'
il fiato. Ma le prospettive
di sviluppo restano interessanti.
Il report di LegalTech Italy e Kopjra

di nicola di molfetta

Piccole startup crescono. Ma non si può ancora parlare di boom. Kopjra e Legal Tech Italy hanno pubblicato (edito da Giuffrè Francis Lefebvre) l'edizione 2021 del Legal Tech Report, curata da **Tommaso Grotto**, **Luca Mirafiori** e **Matteo Scapin**. La fotografia aggiornata del settore ci restituisce un'immagine da osservare ancora in vitro. In Italia non possiamo ancora parlare di rivoluzione legal tech. Quest'industria sta mettendo radici ma non ha ancora avuto un impatto capace di rivoluzionare il settore dei servizi legali. Ad ogni modo va sottolineato che il numero assoluto di progetti continua ad aumentare (anche se in rallentamento) e la redditività delle realtà più strutturate a salire.

ILT



ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

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

Per informazioni: info@italianlegaltech.it

Per membership: membership@italianlegaltech.it



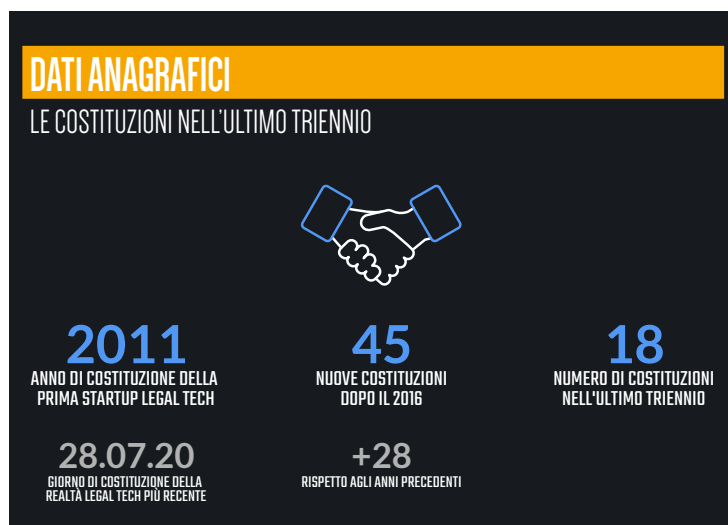
www.italianlegaltech.it - T: +39 02 36727659

«Più della metà delle innovazioni mappate – spiega a MAG Luca Mirafiori, tra i curatori del report – risultano essere ancora dei progetti d'impresa, il numero di nuove costituzioni (anno su anno) mantiene un trend decrescente dal 2016».

IL QUADRO

Stando a quanto rileva il report, ad oggi in Italia si contano 63 organizzazioni legal tech. Una su due (51%) è rappresentata da “progetti d'impresa”, ovvero, «società il cui ingresso nel mercato è avvenuto nell'ultimo triennio o realtà di anzianità maggiore che presentano però ricavi operativi inferiori ai 50mila euro», come specifica Mirafiori. Le startup, invece, sono il 38% del totale. Decisamente più rare le scale up che si attestano ad appena il 3%. Si tratta di quelle aziende partite come startup e che in meno di 10 anni di vita hanno superato la soglia del milione di euro di ricavi operativi. Oltre al dato economico, però, ciò che caratterizza questo 3% è il fatto di offrire al mercato un prodotto o un servizio legato a un modello di business consolidato e scalabile.

Tra le società italiane del legal tech contate nel report, ci sono anche alcune realtà di base all'estero ma che sono

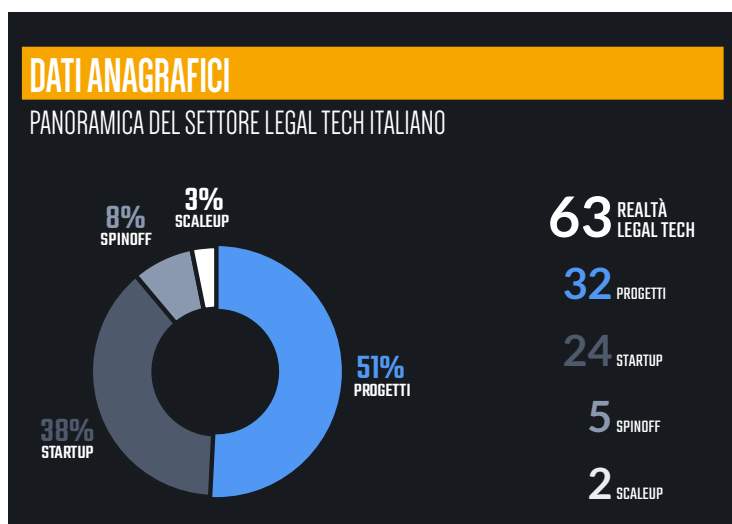


state create da italiani. Rientrano in questa “categoria” la tedesca Bernstein Technologies, le svizzere Jur e Luxochain, l'inglese Provable Things e la spagnola Stamperry Labs.

L'ANAGRAFE

La breve (finora) storia di questo mercato comincia nel 2011 con la costituzione della prima startup legal tech italiana: Iubenda. Dopo il picco del 2016, quando si è registrata la nascita di 15 nuove realtà attive nel settore delle tecnologie legali, l'andamento delle nuove iniziative è andato via via rallentando (-20% l'anno). Il 2016 è stato un anno peculiare, in cui il mercato ha dato forte impulso alle iniziative nel settore per effetto dell'approvazione della normativa Gdpr (Regolamento Ue 2016/679) e della entrata in vigore della direttiva 2015/2366/(UE) sui servizi di pagamento nel mercato interno (la cosiddetta PSD2).

In totale, le nuove costituzioni dopo il 2016 sono state 45. «Nondimeno, le più promettenti startup legal tech risultano essere state acquisite in breve tempo da realtà preesistenti più strutturate», osserva Mirafiori. Tra i casi più significativi vengono ricordati l'acquisizione di Inventia da parte di



LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

NEXT EDITION

13 - 17 JUNE 2022

Milan, Italy



THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Crif, così come quella di MyGo controllata da Zucchetti e l'acquisizione di Netlex da parte di TeamSystem.

IL BUSINESS

Tra il 2017 e il 2019 il fatturato complessivo del comparto è passato da poco più di 5 milioni a 12,5 milioni di euro. La crescita appare importante sicuramente perché si basa su dati di partenza contenuti. Tuttavia, se si considera che il valore del mercato tra il 2014 e il 2015 era rimasto decisamente piatto (passando da 4 a 5 milioni) si coglie un'accelerazione che non può essere sottovalutata. Detto questo, le dimensioni del comparto sono ancora minime soprattutto se paragonate a quelle di mercati più maturi dove le aziende attive sono centinaia e il giro d'affari del settore è già a nove zeri. L'azienda italiana con il fatturato più alto, nel 2019, ha totalizzato ricavi per 3,7 milioni di euro. «L'evoluzione sembra essersi protratta con una certa lentezza suggerendo una progressiva concentrazione del settore – evidenzia Mirafiori –. Al momento, più dei due terzi del totale delle quote di mercato è detenuto dalle prime 10 realtà per ricavi operativi». Ed entrando ulteriormente nel dettaglio, si legge nel report, il 41% del mercato risulta controllato da sole due aziende.

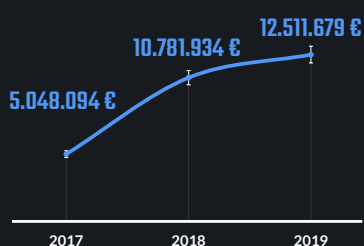


DATI ECONOMICI

FATTURATO COMPLESSIVO NELL'ULTIMO TRIENNIO



€3,7 MILIONI
FATTURATO PIÙ ALTO AL 2019



Disponibile il nuovo libro edito da
LC PUBLISHING GROUP:

LEX MACHINE

di Nicola Di Molfetta

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



Acquista la tua copia qui 

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

Per informazioni

tel. 02 36727659 - info@lcpublishinggroup.it

Il 58% delle aziende presenta un Ebitda positivo. Mentre tra quelle con un Ebitda negativo il 55% è costituito da realtà nate nell'ultimo triennio. Non è un cammino facile quello che attende le startup, in generale. E forse per le nuove iniziative sul fronte legal tech le cose sono anche un po' più difficili del normale.

LA MAPPA

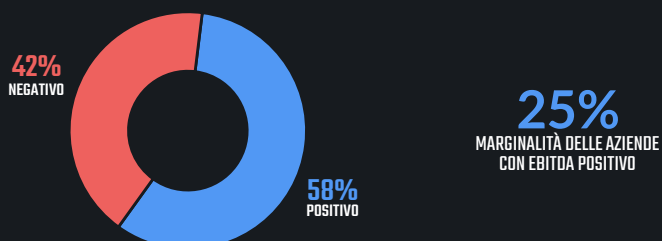
Ma di cosa si occupano le legal tech italiane? L'area di competenza che si presenta in assoluto con maggior preponderanza è quella dell'Intellectual Property, che coinvolge circa il 20% delle realtà analizzate. A seguire Blockchain, con le sottocategorie smart contracts e oracles. Di particolare rilevanza anche Legal Automation, che include le startup che si occupano di legal analysis, legal drafting e dispute resolution.

Riguardo alla collocazione geografica, invece, circa i due terzi delle aziende individuate dal report si trova nel Nord Italia con Milano che fa la parte del leone, seguita da Roma e Trento.

In totale, gli addetti impiegati dal settore

DATI ECONOMICI

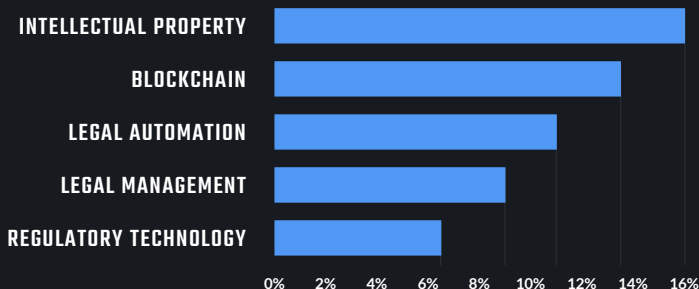
AZIENDE CON EBITDA POSITIVO



25%
MARGINALITÀ DELLE AZIENDE
CON EBITDA POSITIVO

DATI ANAGRAFICI

LE PRINCIPALI AREE DI COMPETENZA



sono 159. Anche l'osservazione degli organici delle aziende conferma la concentrazione attuale del comparto: 79 di questi addetti lavorano nelle prime cinque realtà del mercato. Ma tra queste, la più grande ne impiega da sola 35.

IL CAPITALE UMANO

Detto questo, però, il report evidenzia che il "capitale umano", in questo settore, ha un'importanza notevole. «Nonostante la digitalizzazione e la forte componente tecnologica del settore legal tech – conclude Mirafiori – le startup che presentano performance migliori sono quelle che hanno investito fin dall'inizio nelle persone che compongono il team. Il capitale umano utilizzato come risorsa si è dimostrato, ancora una volta, una tra le migliori leve di crescita».





CYBERSECURITY NEL POST-PANDEMIA

MAG ne parla con Stefano Mele, socio dello studio Gianni & Origoni. «La cybersecurity è sempre più un tema all'attenzione dei board e non solo un argomento relegato agli informatici»

di giuseppe salemme

N

Non bastavano di certo “coronavirus”, “tampone”, “lockdown” e “droplets”. Tra le parole entrate nel nostro lessico quotidiano in questi mesi ci sono anche termini come “ransomware” e “data breach”. Proprio a conferma del fatto che i mali (e gli inglesismi) non arrivano mai da soli.

Non che ognuna di queste parole non esistesse da ben prima dell'emergenza sanitaria. Ma, com'era forse inevitabile, l'improvviso digitalizzarsi delle nostre vite private e lavorative ha rappresentato per i criminali informatici il fatidico terno al lotto. Con tanto di premio in denaro. Arriverebbero addirittura a 5,2 miliardi di dollari i profitti (rigorosamente in bitcoin) da attacchi ransomware nei primi sei mesi del 2021: lo sostiene un'analisi del Financial Crimes Enforcement Network statunitense.

Uno scenario inquietante, con un possibile, piccolo, lato positivo: ogni persona, azienda e amministrazione ha dovuto infine fare i conti con il tema della cyber-sicurezza in maniera seria. L'avvocato **Stefano Mele**, partner e global head del dipartimento cybersecurity dello studio Gianni & Origoni, ironizza: «Ha fatto di più l'ondata di ransomware che anni e anni di convegni sulla sicurezza». L'avvocato è infatti da anni in prima linea non solo nell'assistenza a soggetti pubblici e privati in materia di diritto delle tecnologie e cybersecurity, ma anche in una difficile opera di divulgazione e awareness sull'importanza che questi temi diventino una priorità per aziende e istituzioni. In Gop dallo scorso aprile, Mele sta ora introducendo un approccio multidisciplinare al tema della sicurezza informatica, con un'offerta che mira ad assistere le aziende dalla prevenzione fino ai momenti “caldi” di un cyber-attacco. Ma andiamo con ordine.

L'avvocato Mele, dalla sua finestra Zoom, racconta a MAG i modi in cui la pandemia ha posto in evidenza le criticità di sicurezza dei nostri device:

«L'esigenza di trasferire in un brevissimo lasso di tempo tutto il lavoro dagli uffici alle abitazioni dei lavoratori ha fatto emergere con forza tutta una serie di mancanze organizzative e di vulnerabilità. Quando siamo al lavoro ci sono protocolli e team di security che proteggono le reti e i sistemi informatici, che mancano, invece, se si lavora da remoto, connettendosi alle reti aziendali da dispositivi personali, non allineati agli standard di sicurezza e magari utilizzati da più soggetti all'interno dello stesso nucleo familiare».

Si possono innescare in questi casi situazioni molto pericolose, «perché la maggior parte delle misure di cybersecurity sono mirate a proteggere da attacchi provenienti dall'esterno. Tuttavia, quando viene infettato un PC o un dispositivo personale con accesso alla rete aziendale, questo può essere usato come base per attaccare dall'interno i dati di valore presenti nei sistemi informatici principali». Come spiega Mele, si parla in questi casi di «attacchi attraverso movimenti orizzontali».

Un piccolo segnale positivo, come testimonia l'avvocato, è dato dall'aumento nelle aziende della consapevolezza dell'importanza di proteggere le informazioni digitalizzate e di dotarsi di infrastrutture informatiche sempre più sicure: «La cybersecurity è sempre più un tema all'attenzione dei board e non più solo un argomento relegato agli informatici e agli esperti di sicurezza. Si comprende sempre di più – finalmente – che le informazioni hanno un preciso valore economico per il business e che la mancanza di politiche reali di cybersecurity può avere una ricaduta sull'operatività aziendale, sugli investimenti, sulla reputazione, sulle responsabilità normative dettate dal legislatore europeo e nazionale» spiega l'avvocato. Che però precisa: «Se le grandi aziende stanno investendo sempre di più in questo settore, anche a seguito degli obblighi discendenti da importantissimi impianti normativi come la direttiva NIS e il Perimetro di Sicurezza Nazionale Cibernetica (si veda il box), discorso diverso deve essere effettuato per le pmi, che mancano spesso di cultura e sensibilità ai temi della sicurezza, anche per una minore capacità di investimenti specifici nel settore». Il discorso, purtroppo, è il medesimo anche nel settore pubblico: «È un tema oramai noto: lo stesso ministro Vittorio Colao ha affermato che il 95% dei server della PA non è sicuro», ricorda Mele. Considerate queste percentuali, si salvano solo i sistemi informatici dei servizi segreti. O almeno questo è l'auspicio. Parliamo, dunque, di un problema universale. Ma

Vi invitano a partecipare al

concorso letterario

Il Edizione i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"

Raccolta racconti: prorogata al 31/10/2021

Partecipazione: gratuita

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

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

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



esistono modi per tentare di risolverlo? Non resta che incrementare il più possibile la consapevolezza dello scenario, la cultura aziendale nel settore della cybersecurity e ovviamente le difese, organizzando la governance aziendale e le infrastrutture tecnologiche in modo da riuscire a rispondere prontamente a questo genere di criticità. «Tutto ciò, però, non sta ancora avvenendo come ci si aspetterebbe. Non è un caso che, durante i mesi estivi abbiamo registrato un'impennata nelle richieste di supporto legale da parte di numerosissimi clienti alle prese con cyber-attacchi, che sono aumentati non solo quantitativamente, ma soprattutto qualitativamente», racconta Mele. «Riceviamo mediamente un mandato ogni due giorni da aziende sotto attacco. I ransomware, in particolare, stanno creando vere e proprie situazioni di "crisi cibernetica" nelle nostre aziende, spesso bloccandone completamente l'operatività». In questo scenario, diventa essenziale il fattore tempo, «non solo per bloccare l'attacco informatico, ma anche e soprattutto per la ripresa delle attività e per gestire tutti gli adempimenti legali conseguenti, che sono sempre di più e richiedono una vera e propria regia esterna a supporto del board, del legal e della security aziendale».

È questa, in sintesi, l'offerta di Gop in fatto di cybersecurity: un supporto interdipartimentale mirato a gestire queste situazioni di crisi e le questioni che pongono. Ad esempio, sul pagare o meno un riscatto, quali profili di responsabilità potrebbero emergere? Cosa dicono i contratti assicurativi? Ci sono obblighi informativi? E la 231? «Il nostro intervento ha ovviamente un approccio proattivo, strutturando in primis a disegnare o rafforzare i processi, le difese, a verificare quanto di buono è stato fatto nelle attività di compliance. Dobbiamo aiutare a fronteggiare delle vere e proprie organizzazioni criminali internazionali, non dei "ragazzini" che si improvvisano. Una volta si usava dire che il mondo è diviso in chi ha subito un attacco e chi lo subirà, ma oggi la situazione è ancora peggiore: ciò che vediamo, nei fatti, è che la distinzione è tra chi ha subito l'attacco e se n'è accorto e chi l'ha subito e ancora non lo sa», avverte Mele. Ciò spiega anche il modus operandi che da sempre orienta il suo lavoro: «Credo che per questo settore la chiave sia quella di essere equamente vicini sia al "cervello" che al "cuore" dell'azienda: parlare, quindi, sicuramente al general counsel e al legal, ma anche al board e alla security. La sicurezza è un lavoro di squadra, che impegna tutti conclude Mele. ▢»

CHE COSA SONO?

RANSOMWARE

Programma informatico malevolo che limita o blocca l'accesso a un dispositivo o a un insieme di dati richiedendo un riscatto (ransom) per rimuovere la limitazione. Tra gli attacchi di tipo ransomware figura anche quello che, all'inizio di agosto, ha bloccato l'infrastruttura informatica della campagna vaccinale della Regione Lazio, nonché quello subito dalla Siae pochi giorni fa.

DIRETTIVA NIS (NETWORK AND INFORMATION SECURITY)

Direttiva UE 2016/1148 sulla sicurezza delle reti e dei sistemi informativi, recepita nel nostro ordinamento attraverso il decreto legislativo 18 maggio 2018, n. 65, in vigore dal 24 giugno 2018.

PERIMETRO DI SICUREZZA NAZIONALE CIBERNETICA

Quadro normativo di sicurezza nazionale mirato a consentire di monitorare e gestire il rischio di cyberattacchi in Italia. Coinvolge tutti i soggetti che esercitano una funzione essenziale dello Stato o che prestano servizi essenziali la cui compromissione creerebbe un serio problema per la sicurezza nazionale. È stato definito sulla base del d.l. 105/2019, a cui è stata data attuazione per mezzo di cinque Dpcm attuativi, tra l'ottobre 2020 e il marzo 2021. ▢

UNA BUSSOLA PER LE IMPRESE AI TEMPI DEL PNRR

Katja Besseghini
(Leexè) e l'evoluzione
del mestiere. Nasce
una nuova società
di consulenza:
EEConsulting



KATJA BESSEGHINI

Il mercato dei servizi legali è in fermento. Il mestiere d'avvocato prende nuove forme e, per mantenere un proprio valore aggiunto, si adatta alle mutate esigenze dei clienti. All'orizzonte, per i più attenti, si aprono nuovi scenari. Una prospettiva è quella dell'attuazione del Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr). Occasione ghiotta, soprattutto per quei professionisti già rodati nel destreggiarsi nel mondo dei fondi pubblici.

È il caso di **Katja Besseghini**, avvocatessa di lunga esperienza nel diritto d'impresa, con focus particolare sulle dinamiche di sviluppo delle società commerciali.

Assieme a Leexè, studio di cui è partner, ha deciso di creare una società ad hoc per la consulenza a tutto tondo. Un soggetto nuovo, in grado di aiutare le imprese a orientarsi nel mondo dei fondi europei e statali. Per permettere di sfruttare al meglio quelle che Besseghini chiama «occasioni di crescita virtuosa».

«Un imprenditore – spiega l'avvocata – ha molte opportunità di attingere a benefici e agevolazioni pubbliche. La nostra assistenza consente di ricevere il giusto indirizzo e orientamento, affinché questi benefici si traducano effettivamente in opportunità di crescita e sviluppo virtuoso dell'attività aziendale. Questo può tradursi in *savings* sull'attività futura e in una produzione che sia più responsabile ed etica».

La nuova società si chiama EEConsulting. La forma giuridica è quella di una srl. I partner di riferimento sono, da un lato, il già citato studio legale Leexè; dall'altro, lo studio di commercialisti Bcms, guidato da **Raffaele Zorloni**. La squadra è composta da una dozzina di professionisti, per un'assistenza non solo giuridico-fiscale, ma anche aziendale: «Abbiamo ritenuto che fosse imprescindibile – prosegue Besseghini – avere a bordo aziendalisti e fiscalisti: professionisti con una competenza complementare a quella dell'avvocato e una visione prospettica in termini di corretta valorizzazione dell'investimento e orientamento delle scelte dell'investitore nelle attività di riconfigurazione delle attività produttive».



CI SONO ATTIVITÀ CHE I PROFESSIONISTI DELLA MIA GENERAZIONE AVEVANO ACQUISITO E CHE SONO DIVENTATE MOLTO PROSSIME AD APPORTARE POCO VALORE AGGIUNTO AL CLIENTE

Orientare le scelte degli imprenditori. Non a caso, la homepage del sito della nuova società è dominata dalla foto di una bussola. «Il core business è la consulenza nel campo delle start up, finanza agevolata e terzo settore. Abbiamo riscontrato come sia fondamentale, in progetti che richiedono tempistiche e organizzazione spesso stringenti, dare all'imprenditore una linea e un indirizzo unitari. Mettiamo insieme le diverse competenze, allineate a una medesima filosofia. Così, la comunicazione interna perde molti elementi di formalità e consente la realizzazione di un progetto fattibile, tempestivo, *compliant* e adeguato sotto tutti i punti di vista». L'effetto collaterale di questa organizzazione, al tempo stesso multifunzionale e concentrata, è «l'enorme risparmio in termini di risorse interne da parte dell'impresa cliente». Ma non solo: «Da parte nostra – afferma Besseghini – riteniamo di offrire un servizio migliore. Il cliente ha la percezione, conforme alla realtà, di avere un unico interprete del suo

progetto e un output di lavoro che è già validato da tutti i punti di vista».

Per l'avvocata si tratta dell'evoluzione naturale di un percorso: «I professionisti che fanno parte della squadra sono figure con cui abbiamo avuto una lunga interazione negli scorsi anni. L'assistenza in progetti europei, finanza agevolata, bandi regionali e transnazionali, è stata un'attività costante. Ora ci occuperemo anche delle opportunità legate al Pnrr, che ne è una particolare declinazione e fonte di opportunità contingente». Insomma, il Piano nazionale di ripresa e resilienza è applicazione nuova di strumenti già conosciuti. Ciò che sicuramente è aumentato è l'interesse del mercato, con tanti imprenditori che ora stanno con le antenne alzate: «In particolare, rispetto alle possibilità di investimento e valorizzazione in settori che non sempre sono stati considerati con la giusta attenzione. Penso ai temi del *green*, alle politiche di inclusione... Nel caso di realtà aziendali strutturate, abbiamo ottimi esempi di eccellenza



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.



LC srl

Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano

Sede legale: Via Tolstoi 10 | 20146 Milano

Tel. + 39 02 36727659





RAFFAELE ZORLONI, KATJA BESSEGHINI E MATTEO RAVERA

anche sul panorama nazionale. Ma se pensiamo al segmento della media impresa, questi temi non sempre sono stati considerati e valutati con l'attenzione che meritavano. Ora c'è un indirizzo culturale, un messaggio ben preciso. E come sempre – commenta Besseghini – se l'indicazione della strada è accompagnata da qualche beneficio e incentivazione, ha molte più chance di essere accolta e seguita».

La scelta di creare una società, distinta dallo studio legale, è indicativa di un trend che investe buona parte dell'avvocatura contemporanea: «Abbiamo riscontrato la necessità, in generale per le professioni tradizionali ma in particolare per gli avvocati, di riconsiderare il contenuto professionale del mestiere. Mantenersi aperti rispetto all'opportunità di importare valore e capitalizzare, riversando competenze che possono essere accademiche, di esperienza e background



C'È UN GRANDE CAMBIAMENTO E UNA RICHIESTA DI SUPPORTO SU TERRENI NUOVI, IN AMBITO ORGANIZZATIVO, DI COMPLIANCE, SU CUI GRADUALMENTE È CRESCIUTA UNA CONSAPEVOLEZZA DIVERSA

personale, su progetti e con modalità che siano maggiormente rispondenti a quelle che sono le reali necessità del cliente». Per Besseghini il cambiamento è già in atto: «Ci sono attività che i professionisti della mia generazione avevano acquisito e che sono diventate molto prossime ad apportare poco valore aggiunto al cliente. O, meglio, a non essere più percepite come un reale apporto di valore. Nello stesso tempo, assistiamo a nuove

esigenze e approcci culturali. C'è un grande cambiamento e una corrispondente richiesta di supporto su terreni nuovi, in ambito organizzativo, di *compliance*, su cui gradualmente è cresciuta una consapevolezza diversa. Una richiesta di apporto diverso chiama nuove modalità di erogazione di servizi». Insomma, una società di consulenza a 360°, giuridica, fiscale e aziendale, diventa a tutti gli effetti «una delle possibili evoluzioni del mestiere legale». (f.b.)

GEBBIA BORTOLOTTO, IL 75% DEL FATTURATO ARRIVA DA MILANO E ROMA

MAG intervista i partner in occasione dei dieci anni dalla fondazione della boutique penalistica torinese che ha allargato il suo raggio d'azione nel white collar crime in settore come m&n e real estate

Nel novembre 2019 (MAG 130) raccontavamo su queste pagine la boutique penalistica torinese Gebbia Bortolotto. L'occasione della chiacchierata era all'epoca l'apertura della sede di Milano dello studio, in Largo Donegani. Una mossa che fa il paio con quella dell'apertura di una sede romana, anch'essa quasi obbligata: a orientarle soprattutto la necessità di essere vicini alla clientela, sempre più di stampo nazionale e internazionale.

Due anni sono passati, e MAG, in occasione del decimo compleanno dello studio



MARIO GEBBIA, VALENTINA CORINO, MAURIZIO BORTOLOTTI

(fondato nell'ottobre 2011) ha voluto tracciare un bilancio del progetto con i tre partner **Mario Gebbia, Maurizio Bortolotto e Valentina Corino**. Sono stati due anni segnati dalla pandemia. Ma nel bilancio della firm di Covid non c'è traccia: la crescita è rimasta costante e significativa, con un incremento di fatturato in doppia cifra messo a segno anche nel 2020, trainato in particolare dal segmento real estate. A conferma della bontà della strategia di espansione geografica, il 75% del fatturato è ormai proveniente dalle sedi di Milano e Roma.

I pilastri della formula sono rimasti gli stessi: focus su consulenza e grandi processi, dimensioni equilibrate, struttura agile e assistenza continuativa tailor-made sul cliente.

La nostra precedente intervista si chiudeva sul tema "cosa fare da grandi": se continuare a lavorare come studio indipendente o se cedere alle avance dei grandi studi e andare a formare un dipartimento penalistico di un'altra law firm. Due anni dopo avete risposto a questa domanda?

Maurizio Bortolotto (MB): Avevamo in qualche modo risposto già allora, e siamo felici di rispondere oggi confermando il pensiero di due anni fa. Se guardiamo indietro a questi nostri primi anni insieme sappiamo senza alcun dubbio di aver gelosamente custodito la nostra autonomia e indipendenza senza farci davvero tentare da altre possibilità. Libertà e indipendenza comportano maggiori rischi e costi, ma sono legati a scelte personali e professionali che siamo felici di poter portare avanti.

Nel 2020 una parte importante della vostra crescita è stata dovuta all'attività in campo real estate, che ha fatto registrare un +30% rispetto all'anno prima. A cosa è dovuta l'impennata in quest'area del mercato?

MB: Il real estate fino a qualche tempo fa era un settore molto lontano dalla naturale area di applicazione della normativa posta a tutela della salute e sicurezza sui luoghi di lavoro, nata e strutturata secondo le esigenze dell'industria manifatturiera.

Lo sviluppo del settore ha comportato il necessario adattamento di istituti nati per altre realtà ai player del settore, che hanno grandi professionalità ed esperienze di natura economica e finanziaria. Comprendere le

LO STUDIO IN CIFRE

2011

L'anno di fondazione

3

I partner

18

I professionisti totali

+15%

La crescita di fatturato nel 2020

+30%

L'incremento del fatturato real estate nel 2020

75%

Il fatturato proveniente dalle sedi di Milano e Roma

dinamiche di questi due mondi che compongono il tessuto imprenditoriale italiano è stata la nostra chiave vincente per ritagliarci un significativo e credibile ruolo in questo settore.

Come coprite la practice?

Valentina Corino (VC): Negli ultimi due anni abbiamo inserito nel gruppo tre giovani colleghi, per un totale attuale di 15 professionisti oltre a noi tre soci.

Mario Gebbia (MG): Tra l'altro siamo uno studio al femminile per larghissima maggioranza: contando anche i collaboratori, siamo 5 esponenti maschili "contro" 13 esponenti femminili.

Una crescita continua, stabile e diversa anche nelle professionalità insomma...

VC: È stata una crescita stabilmente continua, anche nel favorire la diversificazione e la specializzazione nella professionalità delle nostre risorse, creando team interni allo studio, sempre pronti e reattivi ad affrontare i nuovi temi che possono interessare i nostri clienti, ovviamente sempre sotto il profilo penalistico.



MARIO GEBBIA E MAURIZIO BORTOLOTTI

CRESCITA ANNUA DEL 15-20%, ANCHE NELL'ANNO DEL LOCKDOWN. E LE PREVISIONI SU QUESTO 2021 APPAIONO ALTRETTANTO POSITIVE

Su quali profili professionali vi orientate per crescere?

MG: Le risorse che cerchiamo sono tendenzialmente molto giovani: ci piace, e lo riteniamo uno dei fondamentali doveri professionali, crescere i nostri collaboratori, offrendo loro, già da praticanti, ampi spazi di formazione, coinvolgendoli subito sul campo. Questo, in prospettiva, affinché il percorso sia tecnico che di relazione con il cliente possa non subire interruzioni. Ma soprattutto perché crediamo che una buona formazione non possa prescindere dal vedere applicate le norme in contesti pratici: e i nostri colleghi più giovani lavorando con noi hanno l'opportunità di sviluppare una sensibilità particolare nell'analisi dei problemi e nell'impostazione del rapporto con il cliente.

A cosa vi riferite?

MB: Al fatto che la nostra esperienza processuale ci consente di avere un punto di vista privilegiato sui risvolti consenziali del nostro lavoro. Conoscendo le dinamiche del processo e delle attività di indagine, proponiamo delle soluzioni concrete che possano arginare i rischi.

Il nostro obiettivo, che parte appunto dalla conoscenza del processo, è quello di mettere il cliente nella condizione di affrontare i rischi con un elevato grado di conoscenza giuridica, da affiancare a quella tecnica e di processo aziendale.

L'altra nostra grande fortuna è trovarci spesso a contatto con dinamiche e realtà "nuove": nel senso che capita di non avere a disposizione precedenti giurisprudenziali significativi e consolidati sui cui basare il

lavoro. E quindi dobbiamo studiare e lavorare in modo parzialmente diverso da quella che è l'impostazione tradizionale, il che è molto stimolante.

Un esempio?

MB: Ultimamente stiamo lavorando molto sull'm&a, con società con procedimenti 231 in corso.

La normativa 231 ha innegabilmente cambiato tutto: settori come l'm&a erano fino a poco tempo fa patrimonio assoluto del civilista, mentre oggi i risvolti penali sono una delle prime cose che interessano i potenziali acquirenti di società italiane, sia per i risvolti reputazionali che per quelli economici. E di qui il ruolo rinnovato del penalista anche in materia di due diligence.

UNO STUDIO AL FEMMINILE PER LARGHISSIMA MAGGIORANZA: CONTANDO ANCHE I COLLABORATORI, SONO 5 GLI ESPONENTI MASCHILI "CONTRO" 13 ESPONENTI FEMMINILI

Questo sul fronte consulenza, dunque. E sul fronte processuale?

MG: Questa settimana parte per me il processo sul crollo del Ponte Morandi di Genova. Un processo delicatissimo, con tre udienze a settimana e probabili futuri risvolti importanti in materia di reati colposi. E lo stesso vale per i molti processi che negli ultimi mesi abbiamo seguito nella materia ambientale, in particolare per i delitti inseriti nel codice penale nel 2015 (inquinamento e disastro), che sono sempre più frequenti sul panorama nazionale.

Festeggiate proprio in questi giorni il decimo compleanno dello studio. Con quali propositi era partito il progetto? Si sono realizzati?

VC: Quando siamo partiti c'erano molti dubbi, come è normale che sia. Ci abbiamo messo tanto del nostro e abbiamo avuto la fortuna di trovare nel nostro cammino clienti, consulenti e

collaboratori che ci hanno dato tantissimo e con i quali è sempre un piacere lavorare. Tra i nostri collaboratori dobbiamo citare, e ci scuseranno tutti gli altri, Elisa Accornero e Carola Boggio Marzet, con noi rispettivamente da pochi mesi dopo l'inizio della nostra avventura l'una e l'altra, da ormai otto anni.

MG: Molti obiettivi raggiunti hanno anche superato le nostre aspettative. Abbiamo mantenuto una crescita annua del 15-20%, anche nell'anno dei lockdown. E le previsioni su quest'anno sono altrettanto positive, se non di più. **MB:** Peraltro, si tratta di una crescita stabile nel vero senso della parola: non si basa su singoli mandati che fanno crescere il fatturato di quell'anno e magari non si ripetono gli anni dopo. Abbiamo clienti che sempre più spesso ci cercano ed entrano con contratti di consulenza di durata pluriennale. E questo ci consente di crescere in maniera equilibrata, senza distonie, affrontando problematiche sempre diverse. 📈



VALENTINA CORINO



LE NUOVE SFIDE PER GLI AVVOCATI D'AFFARI E IN HOUSE

Sostenibilità, lotta alla corruzione, attività d'impresa e tutela dei diritti dell'uomo nell'ottica dei valori chiave della professione legale

di claudio visco*

Sempre più si parla, anche in relazione alla professione legale, di “sostenibilità” nelle sue varie declinazioni. diversità, tutela dei diritti dell'uomo, accesso alla giustizia e lotta alla corruzione sono concetti sempre più centrali nell'attività sia degli avvocati d'affari che dei legali interni di società e gruppi multinazionali.

Esiste oggi un ampio consenso sul fatto che gli avvocati – siano essi liberi professionisti o giuristi d'impresa – debbano farsi portatori di questi valori all'interno delle organizzazioni a cui gli stessi appartengono o per le quali svolgano la loro attività.

I 17 obiettivi per lo sviluppo sostenibile (“Sdgs”) fissati nel 2015 dalle Nazioni Unite per la sua agenda 2030 sono diventati un punto di riferimento anche per la professione legale al fine di offrire un contributo tangibile al miglioramento dell'ambiente e alle responsabilità sociali di enti e società. Le imprese e gli avvocati sono sempre più sotto la lente di ingrandimento dell'opinione pubblica per quanto riguarda l'impatto sociale delle loro attività ed anche i loro clienti sempre più tengono presente il loro impegno in difesa di questi valori come fattore per la scelta dei propri consulenti legali. Al contempo, la lotta al riciclaggio e alla corruzione è sempre più uno degli obiettivi prioritari di organizzazioni internazionali quali ad esempio l'Ocse, la Comunità Europea e la Financial Action Task Force e aspettative ed obblighi che spesso vengono

imposti con documenti che, pur rappresentando “soft law”, hanno un forte impatto, se non altro dal punto di vista relazionale, creano delicati problemi di natura etica e deontologica.

In questo contesto, il Consiglio per i Diritti Umani delle Nazioni Unite aveva promulgato già nel 2011 i principi guida in tema di diritti dell'uomo (“Ungps”) richiamando tutti i Governi a sviluppare piani di azione per il recepimento degli stessi al loro interno.

Nel 2015 e nel 2016 l'International Bar Association (“Iba”), la più grande associazione che raggruppa ordini professionali ed avvocati da ogni parte del mondo, ha approvato due documenti fondamentali per fornire preziose indicazioni su come gli Ungps possano e debbano essere recepiti nell'ambito della professione legale pur nel rispetto dei suddetti valori.

Nel primo documento “*IBA Business and Human Rights Guidance for Bar Associations*” (<http://www.macchigangemi.com/wp-content/uploads/2021/10/Iba-Guidance-2015.pdf>) l'Iba affronta il problema dell'impatto degli UBGP sulle politiche che soprattutto società e gruppi multinazionali si sono impegnati ad adottare. Esiste un consolidato “business case” per il rispetto dei diritti umani e per la gestione dei rischi, inclusi i rischi di natura legale, risultanti dalla necessità per gli avvocati di prendere in considerazione la tutela dei diritti dell'uomo nelle loro attività a favore di società ed imprese. Il documento dell'Iba costituisce un prezioso

riferimento per gli ordini professionali su come creare consapevolezza di questi concetti tra i propri membri e su come indirizzare gli stessi nel perseguimento di tali obiettivi. Nel secondo documento “*Iba Practical Guide on Business and Human Rights for Lawyers*” (<http://www.macchigangemi.com/wp-content/uploads/2021/10/Iba-Practical-Guide-2016.pdf>) l'Iba spiega in dettaglio come gli Ungps siano rilevanti nell'attività svolta

o mediatiche. Le cronache di questi giorni, che ci descrivono a cosa sia stato soggetto un avvocato (per di più nominato d'ufficio) per aver assunto la difesa di una donna sospettata di aver ucciso la propria figlia di due anni, sono il miglior esempio di quanto sia necessario sensibilizzare l'opinione pubblica su questi valori fondamentali che caratterizzano le costituzioni di ogni stato di diritto.

Al contempo, come accennato, l'attuazione dei principi

sopraesposti sempre più solleva il problema del rispetto da parte degli avvocati degli obblighi di confidenzialità e del privilegio legale e del diritto dei propri clienti a che tali diritti siano rispettati. Si tratta di un dovere dell'avvocato, sia esso *in-house* o indipendente, e di un diritto del cliente. Gli Ungps non vogliono in alcun modo limitare il diritto dei clienti di beneficiare di una efficace difesa a fronte dell'accusa di aver violato anche i più fondamentali diritti dell'uomo e ciò anche quando tali condotte rendano il presunto colpevole altamente impopolare agli occhi dell'opinione pubblica. L'imposizione di obblighi di denuncia (“*whistleblowing*”) o di astensione dalla

rappresentanza del cliente a carico di avvocati che vengano a conoscenza di violazioni da parte dei loro clienti o delle società per le quali prestano le proprie attività non può e non deve violare il principio fondamentale dell'indipendenza della professione legale e del rispetto degli obblighi di confidenzialità rispetto ad informazioni ottenute nell'esercizio della



da ogni avvocato, *in-house* o del libero foro, alla luce degli standard professionali e delle regole etiche e deontologiche applicabili alla professione legale. Al contempo, la guida si sofferma sulle implicazioni che gli Ungps hanno in tema di diritti di ogni soggetto ad un effettivo accesso alla giustizia e ad essere rappresentati da avvocati indipendenti e non soggetti a pressioni politiche



PUBLISHING GROUP
LC

IL VOSTRO PODCAST, LA VOSTRA VOCE

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

ASCOLTA LE PUNTATE ►



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

propria attività professionale. L'Iba approverà alla prossima Assemblea di ottobre un importante documento intitolato *"Iba Statement in defence of the principle of lawyer-client confidentiality"*.

Analoghi problemi sono stati affrontati dalla Task Force dell'Iba costituita nel 2019 con l'Ocse al fine di valutare il ruolo degli avvocati nell'ambito di operazioni, soprattutto internazionali, che possano prestarsi a favorire fenomeni corruttivi o il finanziamento di attività terroristiche o illecite. Il rapporto pubblicato a maggio 2019 (<http://www.macchigangemi.com/wp-content/uploads/2021/10/Report-Task-Force-2019.pdf>) individua 8 principi diretti ai singoli avvocati, ma rilevanti anche per gli studi legali o le società nell'ambito delle quali gli stessi prestano la propria attività, che affrontano le seguenti tematiche:

1. *Non facilitation of illegal conduct*
2. *Misuse of the duty of confidence and privilege*
3. *Client due diligence*
4. *Action where client conduct is, may be or become illegal*
5. *Multijurisdictional risk*
6. *Use of illegally obtained information*
7. *Disclosure of beneficial ownership*
8. *Advertising by lawyers on international commercial structure*

Purtroppo, sempre più spesso gli avvocati sono associati nella percezione dell'opinione pubblica e di talune organizzazioni governative (Ocse, Fatf, etc.) ad attività illecite asseritamente poste in essere dai propri clienti utilizzando proprio lo schermo

del privilegio legale rispetto alle quali gli stessi possono essere coinvolti sia coscientemente che per una scarsa consapevolezza e la mancanza di una preventiva *due diligence* sui tali clienti e sulle loro attività. Nonostante si tratti molto spesso di minoranze (le famose *"mele marce"*), episodi come le *"Panama Papers"* o, più di recente, le *"Pandora Papers"* hanno sempre più caratterizzato in negativo l'attività degli



avvocati solo perché portatori di specifiche conoscenze in ambito fiscale o di operazioni internazionali. La stessa Ocse, sorprendentemente – soprattutto alla luce dell'approccio costruttivo ed equilibrato tenuto nell'ambito della Task Force – in un rapporto pubblicato a marzo 2021 (*"Porre fine ai fenomeni fraudolenti – il contrasto ai professionisti che favoriscono i*

reati tributari e la criminalità dei colletti bianchi") (<http://www.macchigangemi.com/wp-content/uploads/2021/10/Report-OECD-2021.pdf>) rispetto al quale il presidente dell'Iba ha pubblicamente manifestato il disappunto dell'associazione, ha puntato il dito contro una nuova categoria definita dei *"professionisti facilitatori"* offrendo un quadro distorto della realtà e dimensione del fenomeno e suggerendo strumenti di dissuasione

quali la comunicazione obbligatoria (*"mandatory disclosure rule"*) di comportamenti anche solo sospetti, una più stringente regolamentazione e l'imposizione di adeguate sanzioni e da parte degli ordini professionali agli avvocati strumenti che violino palesemente i c.d. *"core values"* della professione legale (privilegio e confidenzialità) sui quali ci siamo intrattenuti.

L'auspicio è che un'adeguata educazione degli avvocati e la creazione (attraverso la conoscenza dei documenti sopra indicati) di una consapevolezza dei rischi cui i professionisti stessi sono esposti di divenire inconsapevole strumento di comportamenti illeciti e fraudolenti possa contribuire ad evitare il ripetersi di situazioni che mettono a rischio l'immagine ed il ruolo dell'avvocatura quale player fondamentale nella creazione e nella difesa dello stato di diritto.

**managing partner Macchi di Cellere Gangemi e segretario generale Iba*

L'ATLANTE dei BRAND LEGALI

Quinto capitolo del viaggio intrapreso da MAG attraverso la storia delle principali insegne del diritto degli affari attive in Italia. In questa puntata, riflettori puntati sulle boutique

di nicola di molfetta

Dalle insegne legate ai nomi dei loro fondatori ai brand di fantasia. L'universo delle boutique è decisamente variegato quando si parla di politiche di branding. Tra gli studi più attenti su questo fronte spiccano quelli specializzati in diritto del lavoro. Ma non mancano boutique dedite alla consulenza in ambito tax, Ip, real estate o regolamentare e finanziario. Pochissime le realtà che hanno deciso di tutelare il brand registrandolo. In molti casi, invece, la gestione delle

strategie di branding è interna allo studio e fa capo a uno o più soci che da qualche anno si sono decisi a farsi affiancare anche da specialisti esterni. Un altro capitolo del viaggio di MAG attraverso le storie dei principali brand legali. Uno spaccato ulteriore del panorama delle insegne attive in Italia. (Le precedenti puntate sono apparse nei numeri 161, 163, 165 e 167 di MAG)

ALONZO COMMITTERI

Lo studio nasce nel 1993 come studio tributario associato. Nel 2004 i professionisti, sempre guidati dai soci fondatori **Piero Alonzo** e **Gian Marco Committeri**, confluiscono in uno studio legale italiano dove gestiscono per nove anni il dipartimento fiscale. Nel 2013 i soci decidono di concludere questa esperienza per essere una nuova boutique fiscale, operativa su Roma e Milano. Questa scelta ha suggerito di modificare il nome dello studio in Alonzo Committeri & Partners per dare risalto ai soci fondatori e identificare così in modo adeguato lo studio nel mercato di riferimento. Nel 2018 lo studio ha deciso di avvalersi in via continuativa di consulenti specializzati nella comunicazione e questo ha indotto al restyling del nome e del logo dello studio. Il nuovo brand ha eliminato l'acronimo



PIERO ALONZO



GIAN MARCO COMMITTERI

ACP e ha dato più spazio al logo che si richiama al rugby, sport che incarna valori etico-morali (integrità, passione, solidarietà, disciplina e rispetto) che possono essere positivi anche nel contesto professionale e che lo studio persegue. Nella prima versione del logo il riferimento appariva in modo più evidente grazie alle linee verticali che simboleggiavano i pali della porta piazzati al centro della linea di meta.

ANNUNZIATA & CONSO

Tutto è iniziato nel 2014 con lo studio legale associato costituito da **Filippo Annunziata**, professore universitario di diritto dell'economia,





e dall'avvocato **Andrea Conso**. Intorno a questo nucleo, integrato da **Filippo Berneri**, dottore commercialista e revisore dei conti, è stato costruito un team di alto profilo, valorizzando risorse professionali interne e attraendo professionalità complementari dall'esterno.

Con l'arrivo nel 2016 di **Donato Varani**, dottore commercialista e revisore dei conti, l'attività è stata estesa a compliance, internal auditing, risk management e corporate governance. Annunziata&Conso è una rete fondata su diverse partnership e collaborazioni stabili con professionisti specializzati in segmenti della consulenza legale e professionale. L'attività forense è esercitata attraverso il nuovo modello della Società tra Avvocati (Sta), un modello che porta benefici ai professionisti e clienti.

Nel 2017 Annunziata&Conso è passato dall'essere uno studio legale alla costituzione di un vero e proprio network, del quale fanno parte tre principali società: AC Advisory srl (società di consulenza), AC Firm Sta srl (società tra avvocati) e AC Services srl (società di revisione); oltre ad alcuni of-counsel che operano sempre nella medesima area di specializzazione (diritto bancario e dei mercati finanziari).

Da questo momento in poi si è deciso di uniformare sotto un unico marchio le molteplici attività professionali degli aderenti, dando così inizio una politica



FILIPPO ANNUNZIATA

di branding vera e propria.

Il logo attuale è frutto di un leggero restyling effettuato nel 2019 con l'obiettivo di aggiornarne lo stile e renderlo graficamente più coerente con le linee comunicative attuali e con il mondo digitale.

È formato dall'acronimo originario con le iniziali avvicinate dei due partner fondatori, Filippo Annunziata e Andrea Conso, e dal logotipo con il loro cognome per esteso, posto al di sotto.

Il font è un "bastoni", minimale, simile al "futura" ma più armonioso.

Il monogramma è semplice, essenziale, simmetrico. La scelta del colore rosso burgundy deriva dall'interesse verso il teatro e l'opera (quindi il colore delle quinte e degli arredi dei teatri di un tempo) di

Filippo Annunziata e la passione per i classici di Andrea Conso (il colore richiama il rosso presente nei dorsi delle rilegature dei libri antichi). Il marchio è registrato dal 2019. All'interno della Società il team che segue la parte della comunicazione è composto dagli avvocati Andrea Conso e Antonella Santoro e dalla dott.ssa **Paola Garrone** di BBLab.

BELVEDERE INZAGHI

Lo studio è una boutique focalizzata sul real estate con una competenza unica nella pianificazione urbanistica, PPP e negli investimenti immobiliari.

Antonio Belvedere ha fondato lo studio Belvedere nel 1975. Nell'ottobre del 2017, **Guido Inzaghi** – già responsabile del dipartimento *real estate* di Dla Piper – con il suo *team* lo ha raggiunto per dare vita a Belvedere Inzaghi & Partners-BIP. Il brand è stato realizzato in doppio colore e in due parti in modo da evidenziare i nomi dei fondatori e degli altri partner. I toni cromatici del verde erano quelli dominanti del precedente studio belvedere. Al verde è stato aggiunto il giallo in coerenza con l'obiettivo di coniugare gli apporti di competenze, specializzazione e mercato di riferimento dei due fondatori. Il pittogramma che accompagna il nome è la stilizzazione



ANTONIO BELVEDERE E GUIDO INZAGHI

dell'immobile che ospita la sede. Lo studio ha cominciato a svolgere la sua politica di branding dal 2017, decidendo di impostarla sulla valorizzazione delle competenze e caratteristiche professionali e valoriali dei due soci fondatori e con l'obiettivo di far apprezzare il binomio tradizione/modernità.

I name partner sono i responsabili delle politiche di branding dello studio che inoltre si avvale della consulenza in ambito marketing della società Marketude.





CARBONETTI

Un brand che si richiama all'autorevole figura del fondatore dello studio, il professor **Francesco Carbonetti**, ma che allo stesso tempo punta a essere inclusivo. Questa prestigiosa boutique del diritto finanziario ha avviato la sua politica di branding nel 2009. I concept su cui è stato costruito il marchio dello studio sono la valorizzazione del cognome del fondatore, il senso di inclusione, la creatività che caratterizza il modo di lavorare dello studio e la sua romanità. Questi si sono tradotti in un brand che si basa sulla forma della lettera C, che richiama il cognome Carbonetti e che evoca un senso di inclusione. L'azzurro è simbolo di comunicazione tramite creatività e il simbolo è fatto di mattoncini, che



FRANCESCO CARBONETTI

ricordano i sampietrini delle strade romane, che peraltro sono richiamati anche nell'atrio della sede principale dello studio, nella Capitale.

Del nome dello studio si parla nello statuto dove, all'articolo 1, si afferma che «È costituita tra i signori [...] un'associazione professionale tra Avvocati sotto la alternativa denominazione di "Carbonetti e Associati", Carbonetti e Associati – Studio legale", "Studio legale Carbonetti e Associati", "Studio Legale Carbonetti" o "Studio Carbonetti"».

FANTOZZI & ASSOCIATI

Si tratta di una delle più blasonate tax boutique attive nel mercato. Fondata dal professor **Augusto Fantozzi**, continua



FRANCESCO GIULIANI



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
19.05.2022

10TH EDITION

IIP & TMTT

MILAN



a operare (dopo la sua dipartita) grazie all'attività dei suoi soci. Nel 2018 lo studio ha iniziato a curare la comunicazione e le relazioni con i media, affidando la gestione delle media relations a **Federica Fantozzi** (giornalista professionista e comunicatrice) e dei social network all'agenzia The Skill (nella persona di **Giovanni Cioffi**). L'uso della Rete come principale mezzo di comunicazione, l'utilizzo dei social come fonte di scambio di informazioni giuridiche, scambio di contatti professionali e occasione di studio ed approfondimento, ma anche una presenza qualificata sulla "stampa tradizionale" hanno contraddistinto gli anni di start up di questa esperienza. Tutti i sette soci sono coinvolti e impegnati nella comunicazione. L'avvocato **Francesco Giuliani** è il

responsabile di riferimento della politica di branding. Con l'avvio della partnership con lo studio Lombardi commercialisti & avvocati di Firenze, nel brand è comparsa anche la dicitura "with Lombardi".

GIOVANARDI

Si tratta di uno degli studi di più lunga tradizione attivi sul mercato dei servizi legali con un focus specifico nel diritto commerciale, delle imprese e degli intermediari finanziari. Lo studio si occupa in particolare della risoluzione di situazioni complesse che coinvolgono istituti di credito, fondi d'investimento, investitori e imprese. Dal 2020 i soci hanno deciso di adottare una politica di branding per rappresentare la combinazione dei valori e dell'identità professionale dell'organizzazione. L'operazione di brand enforcement di Giovanardi Studio Legale muove dal claim «back to the future», nel segno di una coniugazione fra tradizione e innovazione. I pilastri del brand Giovanardi sono rappresentati da un approccio con il cliente basato su correttezza, affidabilità, presenza costante, indispensabilità. Responsabilità, etica e deontologia professionale sono la cifra distintiva irrinunciabile dello studio legale. La solidità del brand poggia su una generazione di professionisti «*about 40*», vero motore di Giovanardi studio legale, impegnati ogni giorno a costruire il futuro dello studio.

IERI E OGGI

OGGI

FANTOZZI & ASSOCIATI
STUDIO LEGALE TRIBUTARIO

IERI

FANTOZZI & ASSOCIATI
STUDIO LEGALE TRIBUTARIO
WITH STUDIO LOMBARDI



LABLAW

Nel 2006, LabLaw è stato il primo studio legale a comprendere l'importanza della "comunicazione". Da subito i soci fondatori hanno puntato su una politica di branding che rendesse chiari i valori dello studio, il suo posizionamento e le caratteristiche che lo differenziano. Si è trattato del primo studio ad adottare un nome di fantasia (che non fosse una sigla) sul mercato italiano. In origine il marchio era "LabLaw Studio Legale Failla Rotondi & Zambelli". Con l'uscita dell'avvocato Zambelli il logo è stato modificato in "LabLaw Studio Legale Failla Rotondi & Partners". Dal 2020, dopo l'uscita dallo studio dell'avvocato Failla il marchio è diventato "LabLaw Studio Legale Rotondi & Partners". L'avvocato **Francesco Rotondi** è l'unico dei soci fondatori ad avere ancora il nome in ditta. Il marchio è registrato e depositato dal

2009. I soci fondatori, nello scegliere questo nome assieme ai consulenti di Barabino & Partners, hanno espresso l'esigenza di utilizzare parole che avessero un'eco internazionale. L'idea era un nome che richiamasse il diritto del lavoro, ma che sottolineasse anche l'approccio



FRANCESCO ROTONDI





LEGALCOMMUNITY --- ITALIAN AWARDS

5TH EDITION

SAVE THE DATE

14.07.2022

MILAN

Per candidarsi: juicy.onugha@lcpublishinggroup.it - 02 36727659
Per informazioni: martina.gavioli@lcpublishinggroup.it - 02 36727659

#LcItalianAwards

IERI E OGGI

OGGI

LABLAW
STUDIO LEGALE
ROTONDI & PARTNERS

IERI

LABLAW
STUDIO LEGALE
FAILLA ROTONDI & PARTNERS

LABLAW
STUDIO LEGALE
FAILLA ROTONDI & ZAMBELLI

esclusivo e taylor made con cui viene gestito ogni singolo cliente. La font scelta è il Times New Roman. I colori delle scritte sono il nero e blu 281 C con sfondo bianco. Il logo è completato da una linea verticale sulla sinistra. Oggi, la responsabilità delle politiche di branding dello studio fa capo a **Filippo Di Nardo**, giornalista e responsabile comunicazione e relazioni internazionali dello studio. Le attività di marketing sono seguite da **Michela Zita**. LabLaw da sempre ha attuato piani di comunicazione e marketing volti a rendere il brand riconosciuto e

riconoscibile sul mercato, con l'obiettivo di rendere espliciti i valori fondamentali e il posizionamento dello studio sul mercato. I soci di LabLaw, a partire dal managing partner **Francesco Rotondi**, partecipano in qualità di relatori a numerosi convegni sul diritto del lavoro e in alcuni casi sono docenti in prestigiose università.

RAFFAELLI SEGRETI

Lo studio nasce nel 2011. La boutique si occupa di diritto commerciale e societario, ma anche di amministrativo, lavoro, contenzioso e privacy. L'uscita del terzo socio Lorenzo Tassone nel 2018 ha dato il "La" allo studio per ripensare al brand e al



FRANCESCO FULGONI



RaffaelliSegreti

RAGIONE
SOCIALERaffaelli Segreti
studio legale

FONDAZIONE

2011



BRAND

RS
RaffaelliSegreti

IDEATORE

Andrea Raffaelli,
Domenico segreti
con il grafico
Roberto Magistrelli

CARATTERISTICHE

FONT, TIMES NEW
ROMAN CORSIVO;
COLORI, BLU
E GRIGIO

REGISTRAZIONE

Raffaelli Segreti
studio legale

IERI E OGGI

OGGI



RaffaelliSegreti

IERI

RAFFAELLI
SEGRET
TASSONE | RST

suo rilancio. Cambiata la ragione sociale, si è studiato il nuovo logo, veicolato poi attraverso il sito di studio, rifatto anche questo in toto e adattato nei colori e nel font alla nuova grafica, presente anche nelle firme digitali dei professionisti e nei biglietti da visita. L'intento era creare una sigla facilmente riconoscibile ed immediata (RS), che potesse trasmettere la dinamicità tipica dello studio boutique, ma anche la sinergia e il forte spirito di squadra che caratterizza i suoi professionisti. La scelta di lasciare indicati nel logo il cognome dei soci è dipesa dalla volontà di differenziare il brand da quello di altri studi che hanno o potrebbero avere la stessa sigla. Responsabile delle politiche di branding

è **Francesco Fulgoni**, responsabile del dipartimento di Diritto del Lavoro. Con lui, si dedicano alle attività di marketing, business development e comunicazione l'office manager, **Stella Callà** e l'agenzia Barabino & Partners.

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

Lo studio Toffoletto nasce nel 1925. Oggi, **Franco Toffoletto** ne è il managing partner. Nel 2001 viene fondata l'alleanza internazionale Ius Laboris e nel 2011 molti membri scelgono di identificare la membership all'Alleanza attraverso un logo coordinato. Si aggiunge così al marchio il segno grafico distintivo del brand Ius Laboris: i "triangolini" rossi che



FRANCO TOFFOLETTO



Ius Laboris Italy Global HR Lawyers

Toffoletto De Luca Tamajo

RAGIONE
SOCIALEToffoletto
De Luca Tamajo
e Soci – Studio
Legale

FONDAZIONE

1925



BRAND

Toffoletto De
Luca Tamajo

IDEATORE

Alberto Troilo
nel 1994

CARATTERISTICHE

FONT, FRUTIGER
LIGHT; COLORE,
ROSSO (R: 255, G: 0,
B: 0) E GRIGIO SCURO
(R: 74, G: 74, B: 73)AVVIO POLITICA
DI BRANDING

2008

i RACCONTI dell'ULTIMO BICCHIERE



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

Prezzo:
10,00 euro

IERI E OGGI

OGGI



1994

TOFFOLETTO

2011



2012



2014



compongono le iniziali IL.

Il 1° gennaio 2012 avviene la fusione con lo studio del professore **Raffaele De Luca Tamajo**. I marchi dei due studi compongono così il nuovo marchio.

Il brand Toffoletto era stato creato da **Alberto Troilo** con font Castellar e colore blu navy nel 1994 e aggiunto il brand Ius Laboris nel 2001. Lo studio inizia le sue attività di comunicazione con un impianto molto classico nel 2008: comunicazione di operazioni ed eventi. L'obiettivo è duplice: awareness e posizionamento. Nel 2010 viene realizzata la prima pagina pubblicitaria con brand e indirizzi dello studio, un'impostazione standard per gli studi legali. Nel 2011 l'immagine cambia

legando le adv all'alleanza internazionale Ius Laboris, nei dieci anni dalla sua fondazione. Nello stesso anno inizia la collaborazione con il creativo **Francesco Emiliani** che realizza l'adv dedicata alla fusione con lo studio del professor De Luca Tamajo e successivamente parte la prima vera campagna pubblicitaria focalizzata sui valori fondanti del marchio: specializzazione, tradizione, innovazione e qualità. Tra le innovazioni anche l'immagine, particolarmente disruptive soprattutto nel settore legale, con la collaborazione del writer pugliese **Riccardo Refolo** e l'utilizzo di due immagini visionarie del fotografo polacco Leszek Bujnowski. In parallelo la comunicazione ha abbandonato, in parte, la classica impostazione degli studi legali. Nelle campagne successive lo studio ha puntato sui prodotti legali (Welfare, GDPR e Privacy, Procedure articolo 4 e utilizzo degli strumenti informatici, Smart Working, Whistleblowing, Politiche retributive, Contratti di agenzia, Contratti Digitali, e Flexit «strumenti di flessibilità in uscita», Segreti Aziendali, Covid News, Futuhro, FNC Fondo Nuove Competenze) realizzati per fornire soluzioni ai clienti a prezzi alquanto competitivi. Di questi prodotti, alcuni sono diventati dei veri e propri brand. Il primo è stato Law Maps, mappe interattive globali focalizzate su alcuni temi di diritto del lavoro. Altri prodotti con un naming definito sono Flexit e, ultimo in ordine di tempo, Futuhro. L'immagine è coordinata anche rispetto al sito, ai prodotti editoriali e la app Toffoletto De Luca Tamajo. Dal 2012 a oggi lo studio è presente con una maxi affissione all'aeroporto di Linate. L'avvocato Franco Toffoletto, managing partner dello studio, è responsabile delle politiche di branding. Lo studio ha un BD Specialist, **Mirko Galante**, coadiuvato da **Valentina De Girolamo** in particolare per il prodotto Futuhro e una responsabile marketing, **Anne Carrion**. L'agenzia Image Building si occupa della comunicazione media e dei rapporti con la stampa mentre Setonix si occupa di seo, Google analytics e campagne web.



TREVISAN & CUONZO

Il brand Trevisan & Cuonzo è stato disegnato nel 1993 dal grande architetto e designer Alessandro Ubertazzi. Da allora non è mai stato modificato. L'idea era già allora di creare un brand ed un asset fondamentale su cui investire. La forma grafica doveva esprimere la novità di uno studio italiano non accademico di alto livello con un approccio internazionale. È volutamente un po' retro, ma questo accentua la particolarità dello studio che punta a essere percepito come un unicum nel panorama



LUCA TREVISAN E GABRIELE CUONZO

IERI E OGGI

OGGI

Trevisan & Cuonzo

1994

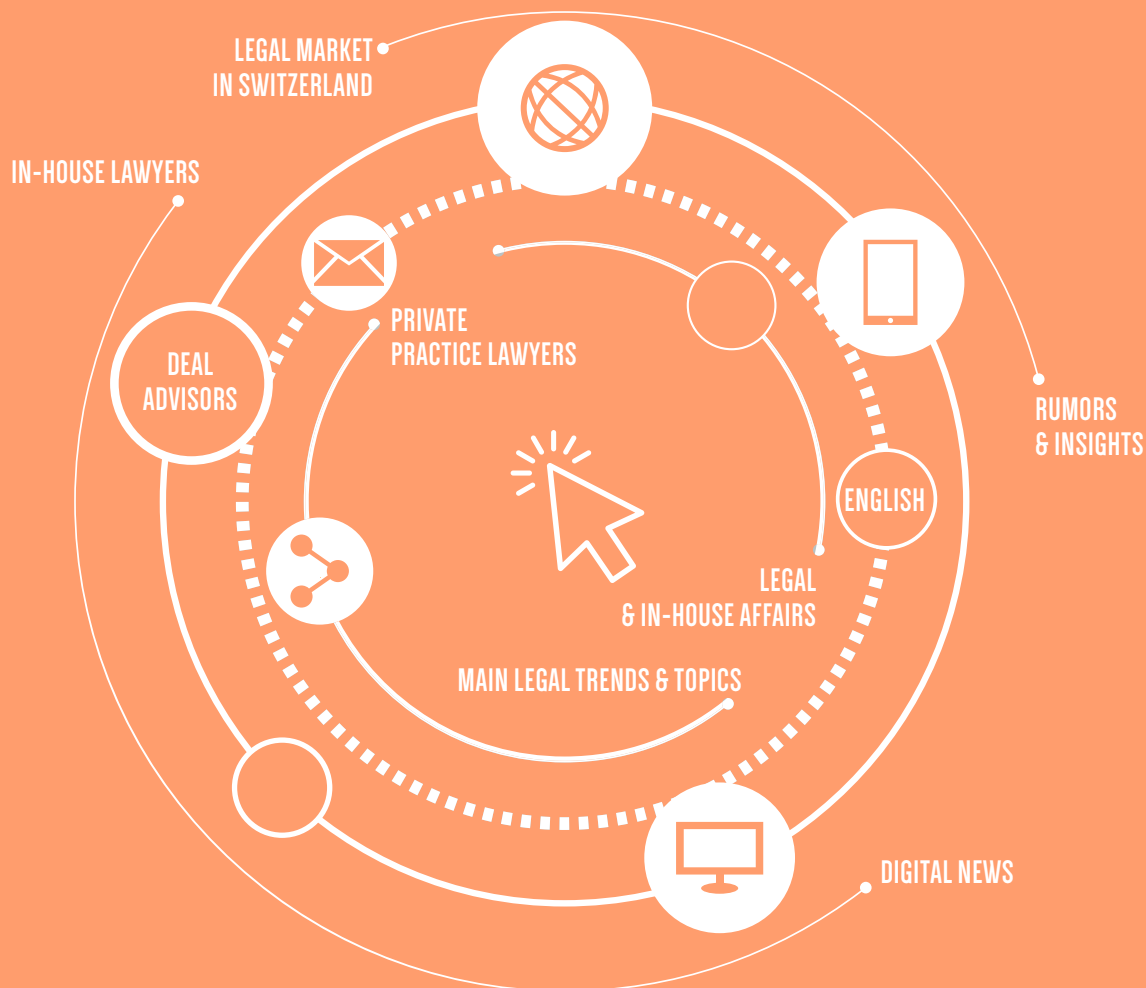
Trevisan & Cuonzo
Avvocati

italiano. Il brand si riferisce ai due senior partner che hanno fondato lo studio: **Luca Trevisan** e **Gabriele Cuonzo**. Quest'ultimo, oltre a essere il managing partner dello studio è anche il responsabile delle politiche di branding. Il team marketing dello studio è formato da professionisti con un background accademico sia in giurisprudenza, sia in marketing. È composto dalla responsabile marketing, avv. **Julia Holden** e dal marketing assistant, dott. **Martin Marinelli**.



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch



TRIFIRÒ & PARTNERS

Una delle insegne più autorevoli sulla scena del diritto del lavoro nazionale. Lo studio viene fondato nel 1980 e vede stabilmente alla guida l'avvocato **Salvatore Trifirò**, decano dei giuslavoristi italiani. Assieme ai suoi storici soci, Giacinto Favalli e **Stefano Beretta** è l'autore del brand che rappresenta lo studio e che è stato concepito per trasmettere i concetti di solidità, affidabilità, lealtà, trasparenza e sostenibilità. Ad oggi, **Giacinto Favalli, Vittorio Provera, Giorgio Molteni, Stefano Trifirò, Tommaso Targa, Federico Manfredi** sono i responsabili delle politiche di branding dello studio. Marketing, business development e comunicazione sono, invece, gestiti in collaborazione con i professionisti esterni di Barabino & Partners e Digital 360. Trifirò & Partners Avvocati vanta una costante produzione di contenuti specialistici: studi di settore pubblicati da tutte le più importanti case editrici giuridiche, nonché contenuti specializzati



SALVATORE TRIFIRÒ

per i maggiori quotidiani e riviste tematiche. Inoltre, cura la redazione dei Codici del Lavoro. Ogni anno, lo studio presenta gli Highlights, che riportano approfondimenti, novità legislative e giurisprudenziali, sentenze scelte ed una panoramica sulle principali notizie inerenti l'attività dell'anno in corso, gli eventi, le pubblicazioni e la rassegna stampa annuale.





ANDREA DI PAOLO

ATTENTI AGLI HASHTAG!

Per l'Agcm la pubblicità sui social deve essere chiara anche nelle "call to action". MAG ne ha parlato con Andrea Di Paolo, a seguito della decisione dell'autorità nei confronti di Bat Italia

di Ilaria Iaquina

TI social media sono la nuova patria della pubblicità. Il grande pubblico, target goloso di ogni campagna, ormai non si raggiunge più soltanto attraverso la televisione, ma passando per Instagram, Facebook, e via dicendo. I testimonial hanno lasciato il passo agli influencer che, forti di ampio seguito sui social, influenzano i comportamenti di acquisto dei seguaci. La suggestione, dietro ai post e alle storie di questi personaggi, è che il messaggio sia più autentico, che risulti come il

consiglio di un amico, ma la realtà è che è studiato a tavolino e oggetto di contratti che lasciano poco spazio all'improvvisazione. Esistono anche regole precise da seguire per garantire la trasparenza dei messaggi pubblicitari, pena sanzioni ingenti: il Codice del Consumo e i numerosi strumenti interpretativi emanati negli ultimi anni, tra cui la Digital Chart dell'Istituto dell'Autodisciplina Pubblicitaria e le comunicazioni dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato (Agcm). Tuttavia, quello dei social è un mondo in divenire ed è facile incappare in fattispecie non normate. Questo è quanto accaduto ad esempio a British American Tobacco (Bat) Italia.

"QUESTA ESPERIENZA CI HA INSEGNATO CHE IL DIALOGO È LA CHIAVE PER MUOVERSI IN QUESTO MONDO IN CONTINUA TRASFORMAZIONE"

LA VICENDA

Il 31 maggio scorso, a seguito di una segnalazione dell'Unione Nazionale dei Consumatori (Unc), l'Agcm ha avviato un'istruttoria nei confronti di Bat Italia e degli influencer **Stefano De Martino**, **Cecilia Rodriguez** e **Stefano Sala** per presunta pubblicità occulta.

In particolare, l'Autorità ha contestato una serie di post pubblicati dagli influencer in questione su Instagram che, avvalendosi della strategia di marketing "call to action", invitavano i follower a pubblicare contenuti con tag e hashtag collegati alla campagna pubblicitaria di Glo Hyper, un dispositivo prodotto e commercializzato dalla società. I contenuti migliori sarebbero poi stati ripubblicati sui loro profili e su quello di Glo Hyper.

Questa condotta – secondo l'Agcm – ha amplificato l'effetto pubblicitario del marchio attraverso dei post la cui natura commerciale non era chiaramente riconoscibile, infrangendo le previsioni degli articoli 20 e 23 del Codice del Consumo. Nei contenuti in questione non erano infatti presenti avvertenze



grafiche o testuali, come #adv o #sponsoredby, che consentissero di identificare la finalità promozionale. L'inserimento di hashtag specifici, che gli influencer avrebbero dovuto richiedere esplicitamente ai follower, avrebbe garantito il riconoscimento della finalità pubblicitaria dei contenuti, che deve sempre essere chiara sui social media.

Si è trattato, spiega a MAG **Andrea Di Paolo**, responsabile affari legali e regolatori di Bat per il Sud Europa, di una «fattispecie inedita nel panorama italiano ed europeo, le cui censure non hanno registrato sino a oggi precedenti. Se era chiaro l'obbligo dell'uso degli hashtag pubblicitari per gli influencer, poiché ricevono un compenso economico per i loro post, non era definito che anche i follower dovessero inserirli in risposta a delle "call to action"». Un aspetto, quest'ultimo, che l'autorità ha chiarito nero su bianco nella sua decisione: «Le modalità di identificazione di una comunicazione commerciale su internet, tramite per esempio l'utilizzo di hashtag quali #adv o #sponsoredby, rappresentano un utile mezzo di riconoscimento del messaggio pubblicitario, sia quando questo è promosso (a monte) da personaggi con numero più o meno consistente di follower – influencer e micro-influencer – sia allorché il messaggio provenga (a valle) da parte di un utente comune, invogliato a postare tali contenuti in cambio di una utilità, ancorché di natura non direttamente economica, come quella di ottenere maggiore visibilità in rete».



STEFANO DE MARTINO



CECILIA RODRIGUEZ



ANDREA DI PAOLO

LA DECISIONE DELL'AGCM

In ogni caso, la vicenda si è chiusa positivamente sia per l'azienda che per gli influencer: l'Agcm ha chiuso il procedimento senza infrazioni, a seguito dell'accoglimento degli impegni presi dalla società e dagli influencer, varati anche dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni (Agcom), chiamata in causa dal momento che la pubblicità contestata è avvenuta sul web.

In particolare, Bat si è impegnata a: implementare delle linee guida per la comunicazione e il marketing digitale che, anche gli *influencer* e le agenzie con cui l'azienda stipulerà contratti commerciali, saranno tenuti a rispettare se non vorranno incorrere in sanzioni che Bat stessa definirà (si veda il box dedicato). Questo, sotto il monitoraggio dell'antitrust compliance officer, ruolo istituito in Bat nel 2018 (affidato a Di Paolo) e la cui centralità nel sistema della compliance aziendale è stata riconosciuta dall'Agcm nella decisione. Rispetto alle *call to action*, gli *influencer* saranno vincolati a richiedere l'indicazione degli hashtag #adv o #sponsored anche ai *follower*.

Queste misure, si legge nella decisione dell'autorità: «in via strutturale e permanente rafforzano una prassi aziendale già sensibile al tema, estendendola anche alle tecniche di coinvolgimento degli *user generated content*, superando così i profili censurati. [...] Con riguardo alle condotte contestate, le misure proposte da Bat e dagli influencer coinvolti risultano idonee a fornire ai consumatori un quadro informativo completo e accurato circa la natura delle loro comunicazioni, esplicitando, ove sussistente, il carattere commerciale e le finalità pubblicitarie delle loro iniziative sui social media, nonché conformando il loro comportamento, in modo permanente, ai suddetti principi generali».

IL RISULTATO

La chiusura del procedimento senza infrazioni ha consentito all'azienda di risparmiare tra i 10mila e i 5 milioni di euro, pari all'ammontare della sanzione amministrativa prevista dall'art. 27 del Codice del Consumo. Raggiungere questo traguardo, spiega Di Paolo, è stato possibile grazie a due elementi: il dialogo con le autorità, con l'assistenza dell'avvocato **Gianluca Belotti** dello studio EUJus, e la grande attenzione alla compliance. «Internet è in continua evoluzione, non si può normare tutto. – dichiara – Questa esperienza ci ha insegnato che il dialogo

è la chiave per muoversi in questo mondo in continua trasformazione. Il dialogo è stato possibile anche perché le autorità hanno colto da subito la buona fede dell'azienda, la disponibilità assoluta, anche in fase di ispezione (l'Agcm ha infatti eseguito, il 27 maggio, gli accertamenti ispettivi nella sede dell'azienda insieme al Nucleo Speciale Antitrust della Guardia di Finanza, *ndr*), e la grande attenzione prestata alla compliance.

**"LA COMPLIANCE,
CHE NELLE AZIENDE
È SPESSO VISTA COME
UNA SECCATURA,
È INVECE IL CAVALLO
VINCENTE CHE CI HA
CONSENTITO
DI RISPARMIARE
FINO A 5 MILIONI"**

Quest'ultima, che nelle aziende è spesso vista come una seccatura, è invece il cavallo vincente che ci ha consentito di risparmiare fino a 5 milioni».

In generale, la vicenda rappresenta un "leading case", sottolinea Di Paolo, sia per le altre aziende che per gli *influencer* avendo normato la fattispecie delle *call to action*.

«Il nostro caso, con gli impegni di trasparenza che abbiamo preso, traccia una linea di regolamentazione in un mondo complesso e offre un modello di best practice a tutti gli operatori del settore che vogliono agire nel rispetto delle regole a tutela dei consumatori», conclude Di Paolo. 

GLI IMPEGNI PRESENTATI DA BAT



- Adozione di linee guida in materia di influencer marketing che:
 - Obbligano gli influencer a inserire gli hashtag quali #adv prima del nome del prodotto reclamizzato o #prodottofornitoda nel caso di forniture di beni a titolo gratuito.
 - Per le call to action obbligano gli influencer a esortare i follower a inserire hashtag quali #adv prima del marchio riferito al prodotto.
 - Costituiscono parte integrante dei contratti con gli influencer e le loro agenzie.
 - Prevedono delle sanzioni per i dipendenti infedeli alle stesse.
 - Conferiscono all'*antitrust compliance officer* (aco) l'incarico di monitorarne il rispetto a nome del cda.
- Previsione di un cda e un seminario formativo in azienda.
- Contrattualizzare gli influencer e le agenzie obbligandoli a rispettare le linee guida e a prevedere dei meccanismi di deterrenza nel caso di violazioni.
- Non incentivare gli influencer a usare i loro canali social per la promozione dei prodotti.
- Rimuovere le foto/pagine analoghe a quelle contestate e pubblicate sulla pagina del prodotto e su quelle degli influencer.
- Produrre una relazione di ottemperanza.



DALLE AZIENDE DIECI PROPOSTE PER CHIUDERE IL DIVARIO DI GENERE NEL G20

di **ilaria iaquinta**



Le grandi aziende fanno sistema nella lotta alle disuguaglianze di genere. Un gruppo di 30 presidenti e amministratori delegati di imprese che rappresentano oltre 100 miliardi di fatturato ha firmato il patto “Zero gender gap”, in occasione del Forum delle donne del G20, tenutosi a Milano il 17-19 ottobre scorso.

Tra i firmatari ci sono: **Marco Alverà** (Snam), **Paola Angeletti** (Intesa Sanpaolo), **Bernadette Bevacqua** (Henkel Italia), **Davide Bollati** (Davines), **Silvia Candiani** (Microsoft Italia), **Antonella Centra** (Gucci), **Jean Pierre Clamadieu** (Engie), **Michele Crisostomo** (Enel), **Carlo d'Asaro Biondo** (Noovle), **Silvia De Dominicis** (Johnson & Johnson), **Anne Gabrielle Heilbronner** (member of the Directoire and Secretary General Publicis Group), **Massimo Giordano** (McKinsey), **Elena Goitini** (Bnp Paribas), **Emma Marcegaglia**, **Olivier Micheli** (Data 4), **Lubna Olayan** (Olayan Financing Company), **Andrea Orcel** (Unicredit), **Luigi Paro** (Spencer Stuart), **Antimo Peretta** (Axa Europa e America Latina), **Denis Terrien** (Salesforce Europa), **Blanca Trevino** (Softtek) e **Yessie Yosetya** (XL Axiata Tbk Indonesia).

In particolare, le aziende hanno richiesto alle delegazioni del G20 di portare nell'agenda dei leader dell'organizzazione internazionale dieci misure concrete, che favoriscono l'annullamento del divario di genere, integrando concretamente le donne in politica, nelle strategie e negli investimenti. Un obiettivo questo, richiesto a gran voce anche dall'opinione pubblica. Stando ai dati raccolti da Ipsos per il Barometro 2021 sull'equità di genere nei Paesi del G20, l'84% della popolazione considera una priorità assoluta chiudere il *gender gap* e organizzare un piano di ripresa economica inclusivo.



01. La prima raccomandazione elaborata per i vertici decisionali internazionali è destinare il 3% del 15% dell'imposta globale sulle imprese per investire nella parità di genere e nell'istruzione, in particolare nelle materie Stem (dall'inglese science, technology, engineering and mathematics). Servono 4,5 miliardi di dollari l'anno per i prossimi dieci anni da destinare alla lotta agli stereotipi, spingendo le studentesse a scegliere percorsi di studi negli ambiti scientifici.



02. La seconda è la richiesta di costruzione di programmi di formazione Stem permanenti per le lavoratrici di tutti i settori, così che possano avere gli strumenti per garantirsi una carriera di alto livello.



03. La terza è dedicare un credito di imposta alle imprese che investono in sistemi di intelligenza artificiale inclusiva, libera da stereotipi e pregiudizi inconsci per favorire lo sviluppo di strumenti in grado di portare benefici all'intera società.



04. La quarta è la creazione di un fondo internazionale dedicato alle donne e al clima, per promuovere un impegno femminile e concreto sull'argomento.



05. La quinta è assegnare negli appalti pubblici un punteggio extra alle aziende che dimostrano di garantire la parità di genere.



06. La sesta è destinare il 10% dei budget nazionali alla ricerca medica dedicata a malattie specifiche femminili.



07. La settima è rendere obbligatorio a livello nazionale un indice di uguaglianza di genere, che consenta di raggiungere finalmente la parità retributiva di genere e assicuri pari opportunità di carriera a uomini e donne.



08. L'ottava è prevedere un congedo di paternità retribuito e obbligatorio di due settimane che si aggiunga a quello di maternità obbligatoria, favorendo così la gestione condivisa della nascita di una nuova vita nella famiglia.



09. La nona è dedicare almeno il 50% dei finanziamenti internazionali a progetti sull'uguaglianza di genere a sostegno della diplomazia e della politica estera al femminile.



10. Ultima raccomandazione: avere almeno il 40% di donne negli organi di governo pubblici e privati entro il 2030 affinché negli organi decisionali e nelle posizioni di leadership ci sia quell'equa rappresentanza necessaria a garantire il mantenimento della parità. 🍷

Micaela Vescia, direttore
affari legali e societari
di Atm racconta a MAG
come ha riorganizzato
la direzione e come sta
gestendo il lavoro extra
scaturito dalla pandemia

di ilaria iaquinta



ATM: LA REGIA LEGALE DELLA MOBILITÀ URBANA

Con un passato in consulenza, **Micaela Vescia** è passata in house nel 2019, salendo al vertice della direzione affari legali e societari di Atm. MAG l'ha intervistata in video per parlare con lei dell'entrata in vigore dell'obbligo di Green pass in azienda e del lavoro legale degli ultimi due anni, scaturito dallo scoppio della pandemia e legato alla necessità di riorganizzare la direzione affari legali e societari. Infine, la redazione ha parlato con lei della relazione tra avvocati in house ed esterni e di sfide professionali.

È entrato in vigore il 15 ottobre scorso l'obbligo di Green pass. Cosa ha significato questo per la direzione affari legali?

L'obbligo di Green pass, introdotto da una normativa generale, ha prodotto negli addetti del settore una serie di domande sulla concreta applicazione, che in quella sede non trovavano risposta, e che hanno richiesto successive norme di dettaglio adottate quasi in tempo reale. Dal 15 ottobre le aziende sono chiamate a effettuare controlli rispettosi della normativa specifica e della normativa sulla privacy. Nel caso di un'azienda come la nostra che, come molte altre, opera su turni per garantire livelli di servizio predeterminati, è necessaria una programmazione preventiva. Da qui una intensa interlocuzione per assestarci sulla possibilità (riconosciuta da ultimo nel DL 8 ottobre 2021) di chiedere in anticipo il Green pass per esigenze di programmazione del servizio.

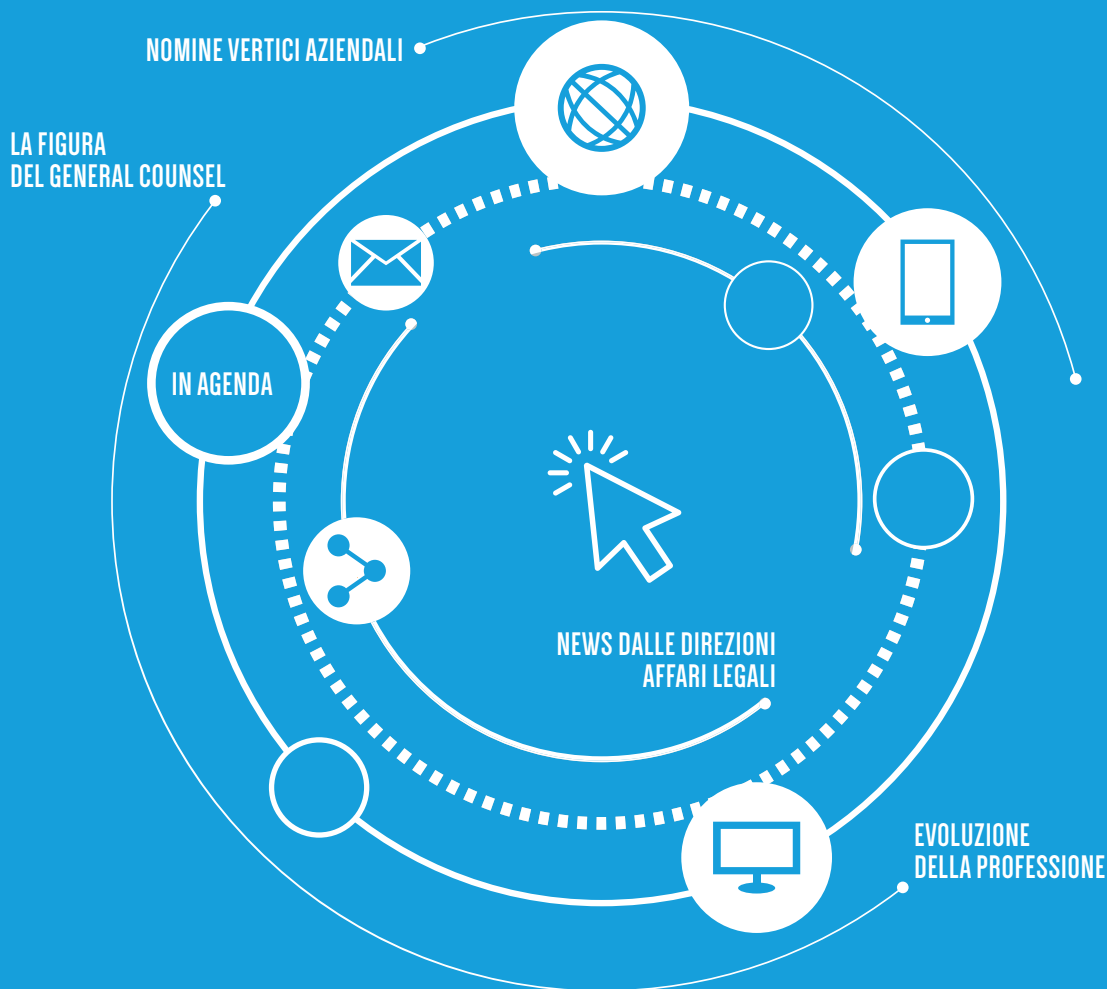
”

VENGO DALLA LIBERA PROFESSIONE, QUINDI HO
AVUTO UN APPROCCIO MOLTO SOSTANZIALE ALLE
PRACTICE DELLA MIA DIREZIONE



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

Come sta andando?

Ci siamo organizzati secondo precisi protocolli per i controlli richiesti: abbiamo approntato anche un call center a cui i dipendenti comunicano la non disponibilità del Green pass, in modo da organizzare per quanto possibile il servizio attraverso un sistema di sostituzioni. Ancor di più in situazioni come questa la direzione legale è il presidio a supporto di tutte le direzioni a garanzia del rispetto delle differenti norme applicabili e della "coerenza di ultima istanza".

Quando si tornerà alla capienza regolare?

La capienza sui mezzi di trasporto pubblico è stata più volte modificata durante la pandemia, fino a scendere al 50% e ora essere all'80%. Ad oggi il termine dello stato di emergenza, da cui questa misura dipende, è fissato al 31 dicembre 2021 e auspichiamo che a quella data possa effettivamente terminare e da qui conseguentemente la capienza tornare al 100%.

Gli ultimi due anni sono stati molto intensi per la direzione legale in termini di lavoro. Avete dovuto affrontare gli impatti del Covid-19 sulla mobilità urbana. Quali attività avete seguito?

A fine febbraio 2020 abbiamo costituito un comitato "emergenziale" coi dirigenti delle funzioni coinvolte. In questo comitato sono stati gestiti gli aspetti relativi alla salute e sicurezza, al funzionamento del servizio, agli approvvigionamenti dei beni di "prima necessità" (in primo luogo le mascherine in un momento in cui l'approvvigionamento non era facile). Il servizio di trasporto pubblico è stato sempre mantenuto inalterato, anche quando Milano e la Regione Lombardia erano in zona rossa, per garantire il servizio alle persone che continuavano a loro volta a prestare il proprio, penso in primo luogo al personale sanitario. Nelle varie fasi abbiamo inoltre approntato rinforzi del servizio per le linee scolastiche per la fase di riapertura delle scuole dopo il lockdown



CALDEGGIO
SEMPRE PIÙ
L'UTILIZZO
DI GIOVANI
LEGALI IN
SECONDMENT,
PRATICA CHE
HA EFFETTI
BENEFICI
RECIPROCI, SIA
PER L'AZIENDA
SIA PER GLI
STUDI LEGALI

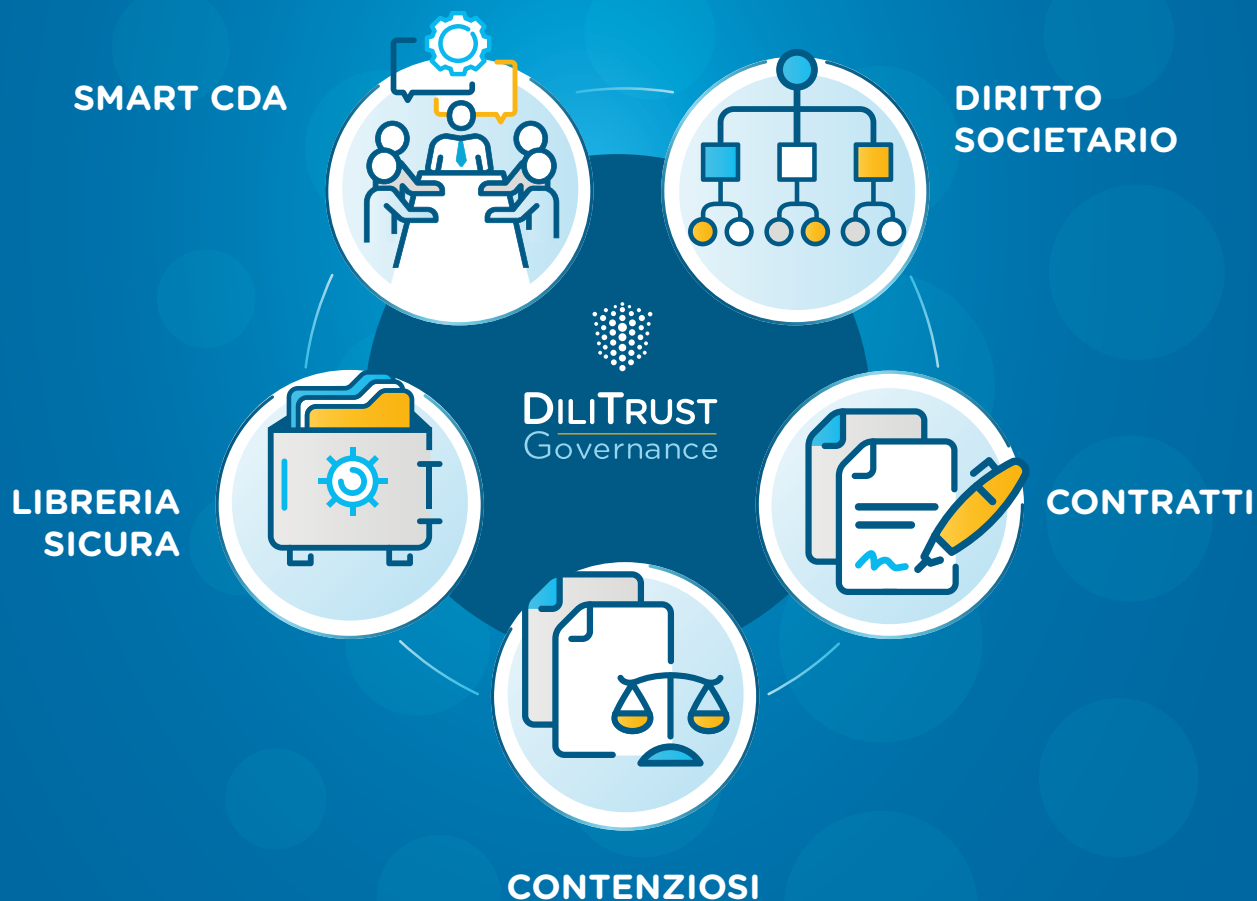


e a settembre. Tutto questo impegna sotto il profilo giuridico, per la contrattazione e la formalizzazione di accordi in tempi ristrettissimi. Senza dimenticare che Atm è stata una delle prime aziende a organizzare uno screening di tamponi gratuiti ai propri dipendenti nel maggio del 2020 con un notevole sforzo organizzativo in un periodo in cui



Digitalizza la direzione legale con la suite **DiliTrust Governance**

La suite DiliTrust Governance è la soluzione software per le direzioni legali. Composta da 5 moduli, è una suite completa per semplificare e automatizzare in modo sicuro i processi dei dipartimenti legali.



DiliTrust Italia - Via Monte di Pietà, 19 • 20121 Milano

+39 02 30565500 | contact-it@dilitrust.com | www.dilitrust.com



L'APPROCCIO È IN
PRIMO LUOGO QUELLO
DI VALORIZZARE
LE COMPETENZE
INTERNE, CHE
HANNO ESPERIENZA
E TECNICITÀ
CHE SONO RARE
DA RINVENIRE SUL
MERCATO

non era facile l'approvvigionamento. Naturalmente è stato gestito anche lo smart working per i dipendenti che potevano usufruirne in ragione delle loro mansioni, approntando in tempi brevi gli strumenti necessari.

È arrivata alla guida della direzione legale di Atm nell'aprile 2019, come ha organizzato l'ufficio?

Vengo dalla libera professione, quindi ho avuto un approccio molto sostanziale alle practice della mia direzione, volendo offrire un supporto diretto alle singole direzioni per le loro specifiche esigenze operative e non solo all'azienda nel suo complesso. La mia direzione è composta da avvocati di grande esperienza in un settore molto specifico. Ho riorganizzato l'ufficio volendo valorizzare a pieno queste competenze affiancandole con giovani risorse in secondment o in stage, per tenere in house le pratiche più importanti

e tecniche, tendendo a organizzare quelle routinarie con figure più junior con un approccio opposto alla tendenza a "dare fuori" le vertenze più complesse.

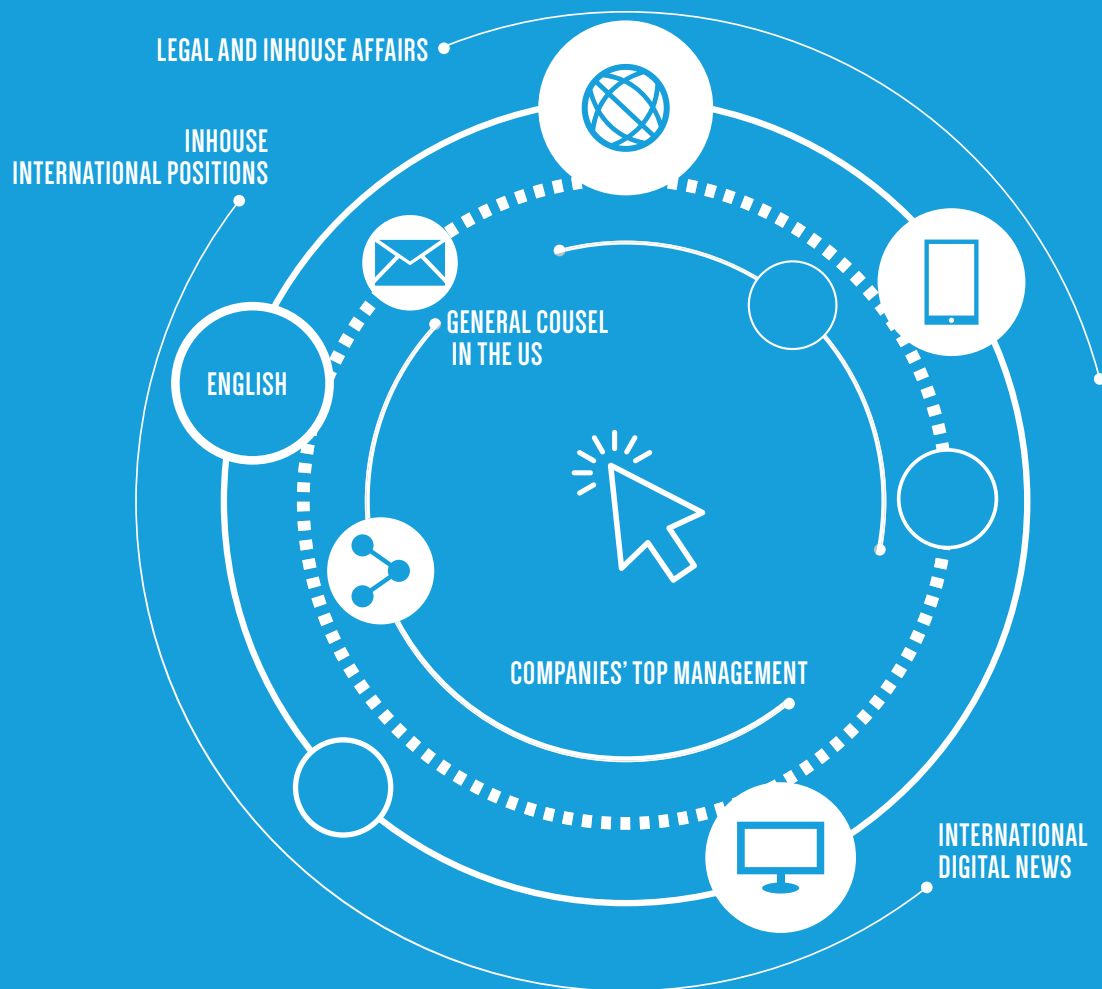
Quali sono state le difficoltà maggiori che ha dovuto affrontare in questo percorso?

La natura peculiare di Atm in quanto azienda a capitale interamente pubblico e incaricata di svolgere un servizio pubblico, che è allo stesso tempo una società quotata ai sensi del Decreto Madia in seguito all'emissione di un bond quotato su un mercato regolamentato. Il primo passo è stato quello di un "riordino" della disciplina applicabile, in questo caso col supporto di un consulente esterno, che ha chiarito molti aspetti applicativi che si erano andati stratificando negli anni, per avere un quadro più chiaro di come Atm possa operare sul mercato come una società per azioni quotata.



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com



Più in generale, di cosa si occupa la direzione legale di cui è alla guida?

La mia direzione è formata da avvocati che, a differenza dei legali interni delle società con socio privato, possono stare in giudizio in quanto iscritti all'albo speciale degli avvocati degli enti pubblici. La mia direzione opera con un dipartimento che si occupa dei contenziosi giuslavoristici e uno che si occupa dei contenziosi derivanti dall'esercizio del trasporto pubblico. In questi due anni, anche in ragione dell'adozione di un nuovo piano strategico aziendale, abbiamo costituito due nuove unità, una dedicata all'espansione geografica, che segue gli aspetti legali della partecipazione alle gare in ambito internazionale, l'altra dedicata alle operazioni straordinarie.

Per quali esigenze vi rivolgete agli studi legali?

L'approccio è in primo luogo quello di valorizzare le competenze interne, che hanno esperienza e technicalità che sono rare da rinvenire sul mercato. Per le consulenze strategiche e le operazioni straordinarie ci rivolgiamo agli studi legali esterni.

Quali ulteriori servizi dovrebbero offrire gli studi per soddisfare le esigenze di una direzione legale come la vostra?

Caldeggiare sempre più l'utilizzo di giovani



LA SFIDA PER
I GENERAL
COUNSEL È
STABILIRE
RELAZIONI
CON GLI STUDI
PREFERENDO
UNA MAGGIORE
INTEGRAZIONE
E UN LAVORO
GOMITO A
GOMITO



legali in secondment, pratica che ha effetti benefici reciproci, sia per l'azienda sia per gli studi legali. Per l'azienda è un valore la contaminazione con legali del libero foro che portano un punto di vista più proattivo e meno burocratizzato; per gli studi legali è un'opportunità importare una diversa visione della prestazione professionale più rispettosa degli individui e dell'equilibrio vita-lavoro.

Qual è, a suo avviso, la sfida maggiore per i general counsel e come si può vincere?

Stabilire relazioni con gli studi preferendo una maggiore integrazione e un lavoro gomito a gomito, che richiede da parte degli studi il superamento di eventuali preconcetti verso i legali in house come professionisti che "dismettono" certe pratiche. Nel nostro caso, anche per practice che non svolgiamo internamente si è rivelato fondamentale lavorare a quattromani coi professionisti esterni, con la massima integrazione possibile, per fornire all'azienda una prestazione eccellente. ■

I DIECI RAIN MAKER DEL MERCATO LEGALE IBERICO



Sotto la lente di MAG una selezione degli avvocati iberici inclusi nello speciale di Iberian Lawyer sui 60 best lawyer di Spagna e Portogallo

I 60 migliori avvocati del mercato iberico e i loro profili (in ordine di nome) sono [sul numero 108 di Iberian Lawyer](#). MAG propone al pubblico italiano i profili di dieci professionisti, i primi cinque in Spagna e i primi cinque in Portogallo. Per la scelta dei singoli, la redazione di Iberian Lawyer ha condotto un'analisi sui principali avvocati che lavorano negli studi d'affari nei due Paesi, e ha tenuto conto del posizionamento che hanno raggiunto nella practice di riferimento, della partecipazione a deal o casi di grande rilievo, della reputazione e degli avanzamenti di carriera. Ecco chi sono:

ÁLVARO LÓPEZ-JORRÍN

Garrigues

Da luglio 2013, è co-responsabile del dipartimento corporate law di Garrigues. È entrato in studio nel 1996 ed è qui che ha trascorso quasi tutta la carriera. È specializzato in diritto societario, fusioni e acquisizioni e ristrutturazioni. Segue, in particolare, le istituzioni finanziarie ed è uno dei principali dealmaker del mercato legale spagnolo. Di recente ha seguito: Telefónica nella cessione di Telxius Towers ad American Tower per 7,7 miliardi di euro; la vendita delle cliniche Dentix ad Advent; l'aumento di capitale di IAG; Bankia nella fusione con Caixabank. È inoltre molto attivo nelle operazioni di borsa e nell'emissione di titoli, sia azionari che obbligazionari e strumenti finanziari e nella consulenza alle compagnie assicurative e riassicurative su aspetti normativi e contrattuali, essendo stato consulente di Bbva nell'alleanza strategica con Allianz.



DIOGO PERESTRELO

Plmj

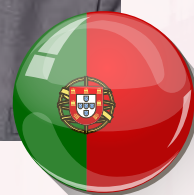
È partner e co-responsabile della practice corporate m&a di Plmj. È entrato nello studio nel 2016. Ha oltre di 27 anni di esperienza in private practice ed è tra i più illustri avvocati del corporate e m&a in Portogallo. Perestrelo ha grande esperienza in materia di fusioni e acquisizioni, private equity e progetti, in settori tra cui trasporti, infrastrutture, aviazione, energia, distribuzione e turismo. Ha inoltre seguito privatizzazioni e rappresentato clienti nei settori delle concessioni stradali, delle energie rinnovabili e delle telecomunicazioni. È stato in precedenza managing partner di Cuatrecasas, Gonçalves Pereira per un certo numero di anni ed è entrato a far parte di Plmj dopo 24 anni nello studio.



EDUARDO PAULINO

Morais Leitão

È entrato in *Morais Leitão* nel 2002 ed è partner dal 2015. È responsabile dei team capital markets e corporate. Le sue principali aree di attività includono la consulenza transazionale, normativa e di compliance nei mercati dei capitali, il diritto societario/m&a, il bancario e finanziario. Lavora su offerte pubbliche di alto profilo, private placements e operazioni di m&a, agendo per clienti portoghesi e stranieri. È stato recentemente coinvolto nella ricapitalizzazione del settore bancario portoghese e in complesse operazioni multi-giurisdizionali di capital markets e m&a nei settori dei servizi finanziari, tmt, distribuzione e industriale. Ha lavorato a offerte pubbliche e private azionarie, ibride e di debito e acquisizioni che coinvolgono aziende dei settori bancario, energia, edilizia, immobiliare e distribuzione. Si occupa inoltre di ristrutturazioni complesse e ha diretto la regia legale di alcune delle operazioni più significative che coinvolgono asset npl/npe negli ultimi anni.



IGNACIO PALLARÉS

Latham & Watkins

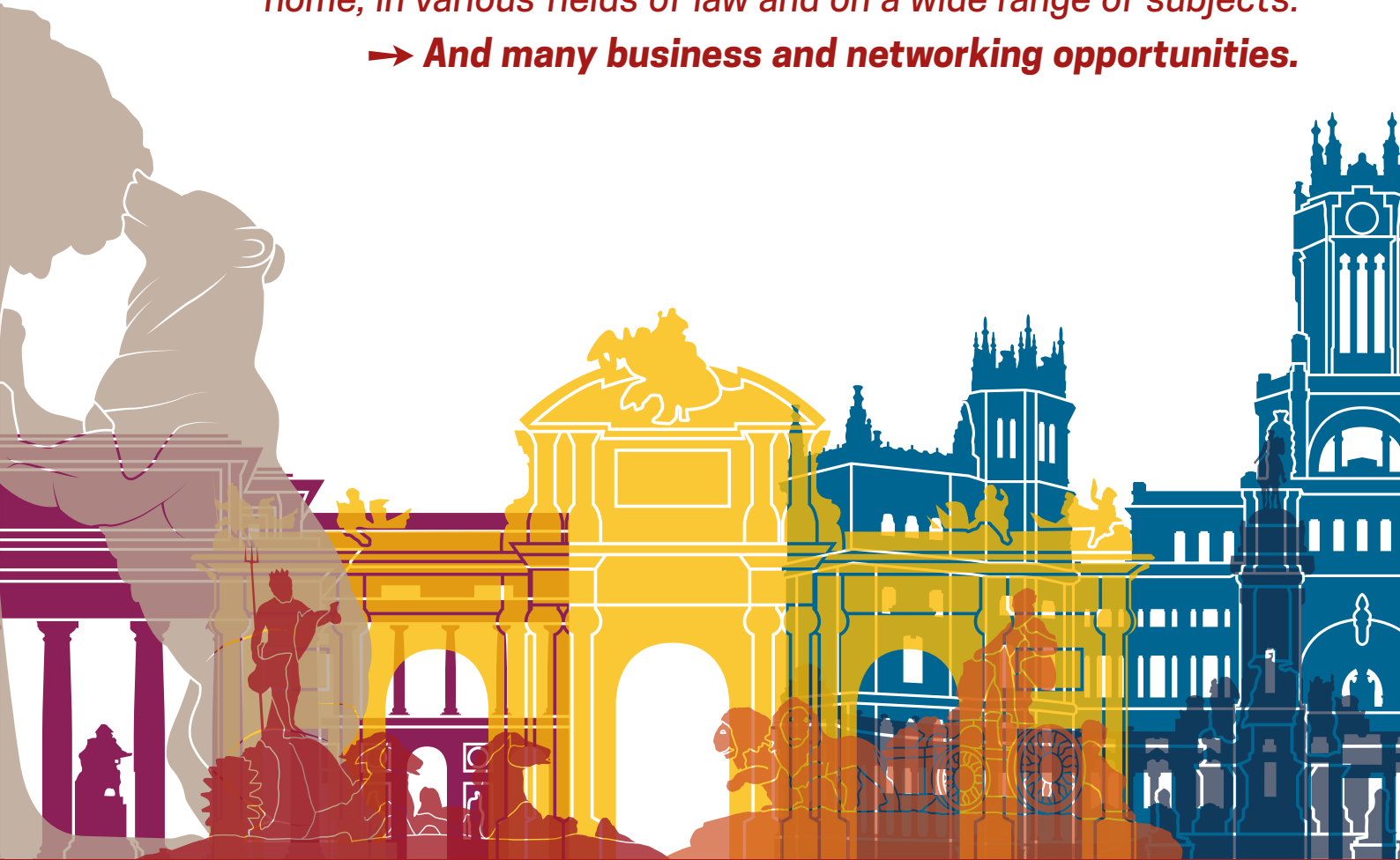
È partner del dipartimento corporate nella sede di Madrid dello studio statunitense. Assiste fondi di private equity, *special situation* e le principali società spagnole, in tutti i settori del diritto societario, con particolare enfasi su mergers & acquisitions. Ha grande esperienza sul mercato locale, assistendo le maggiori società spagnole dei settori dell'energia e dei media. Pallarés ha anche grande esperienza a livello internazionale, su questo fronte ha seguito dismissioni e acquisizioni di enti pubblici e privati in Europa, America Latina, Asia e Nord America. Di recente ha assistito: Platinum Equity nell'acquisizione da 4,2 miliardi di dollari di Urbaser da China Tianying; Telefónica nella vendita di una quota di maggioranza nella rete in fibra ottica in Cile a Kkr; Repsol nella cessione di 4,2 miliardi di euro di asset in Ecuador; l'emissione obbligazionaria da 150 milioni di euro di Fertiberia; e Permira sull'acquisizione di Engel & Völkers.



Meet the World's Lawyers in Madrid!

UIA 2021 HYBRID CONGRESS

- **More than 45 working sessions** to attend in Madrid or from home, in various fields of law and on a wide range of subjects.
- **And many business and networking opportunities.**



MADRID, SPAIN
OCTOBER 28-30, 2021

Media partner

INÊS SEQUEIRA MENDES

Abreu Advogados

È partner dal 2012 e managing partner dal 2021. In Abreu Advogados, però, è entrata nel 2006. Si occupa principalmente di competition law, della strutturazione degli investimenti e dello sviluppo delle attività commerciali delle società. Si occupa in particolare di notifiche per operazioni di concentrazione complesse (anche multigiurisdizionali) oltre che di casi relativi ad accordi e pratiche restrittive, a normative di settore, davanti alla *Autoridade da Concorrência* (l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato in Portogallo, ndr), la Commissione Europea, gli enti di regolamentazione di settore e i tribunali. Inoltre, fornisce consulenza sull'implementazione e il miglioramento dei programmi di compliance relativi al diritto della concorrenza sia in fase di strutturazione, auditing che di formazione. Ha vasta esperienza nella consulenza su acquisizioni, fusioni e operazioni di riorganizzazione e ha lavorato a molti dei maggiori progetti realizzati in Portogallo e a Timor Est. La sua esperienza abbraccia diversi settori ma con un focus particolare su sanità, energia, trasporti, retail, distribuzione e aeronautica.



ÍÑIGO DEL VAL

Allen & Overy

È partner del corporate/m&a e responsabile del private equity dello studio Allen & Overy a Madrid dal 2015, dove è entrato nel 2005. Del Val assiste grandi aziende in operazioni di m&a ed è riconosciuto come un leading dealmaker. Ha oltre 20 anni di esperienza nelle area corporate e private equity, incluse le operazioni di venture capital, le acquisizioni, le fusioni e cessioni e le ristrutturazioni in numerosi settori di attività. Íñigo ha anche lavorato a diversi leveraged buyout ed è riconosciuto come esperto dell'implementazione di complesse strutture assicurative R&W. Di recente ha seguito, tra le altre cose: la vendita di Restaurant Brands Iberia a Cinven per 1 miliardo; Igenomix nel deal con Vitrolife AB da 1,25 miliardi; la vendita della tedesca TUI a RIU Hotel & Resorts.



JORGE CANTA

Cuatrecasas

È partner di Cuatrecasas a Madrid, specializzato in financial regulation. È specializzato in veicoli di investimento e prodotti finanziari e nella consulenza su asset di investimento alternativi (hedge fund, real estate e private equity). Lavora alla creazione di società di gestione di enti di investimento collettivi ed enti di servizi di investimento e fornisce loro consulenze regolarmente. È inoltre advisor di private equity, venture capital e fondi immobiliari. Insegna e tiene conferenze su argomenti relativi ai fondi di investimento in vari programmi post-laurea, tra cui la certificazione Chartered Alternative Investment Analyst (CAIA) ed è coautore di numerose pubblicazioni. Di recente ha assistito: Tink nella vendita a Visa; gli azionisti di Belgravia Capital nella cessione a Singular Bank; Bankia nel trasferimento delle attività di deposito a Cecabank; K Fund nel lancio del secondo fondo e 4Founders nella creazione del suo secondo veicolo di investimento, tra gli altri.



JOSÉ GUARDO

Clifford Chance

È partner nell'area banking and finance dello studio Magic Circle di Madrid dal 2011, al quale è approdato da Garrigues. È uno specialista nei settori dell'energia e delle infrastrutture, con rilevante esperienza nello sviluppo di progetti in Spagna e America Latina. Le sue principali aree di attività sono: progetti, asset finance, export e trade finance. È l'avvocato delle principali istituzioni finanziarie che operano in Spagna e America Latina. Ha vasta esperienza nelle infrastrutture e transazioni nel comparto energetico. Di recente ha lavorato a importanti operazioni di rifinanziamento nel settore delle rinnovabili, tra cui il rifinanziamento da 161 milioni di euro di Contourglobal e diversi accordi di finanziamento di Greenergy e Cubico. Degna di nota è anche la sua partecipazione nella consulenza alle banche nel finanziamento della controllata Portren di Sacyr Valoriza Servicios e nell'acquisizione di T-Solar da parte di Cubico per 1,5 miliardi.



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



JOSÉ LUIS ARNAUT

Cms Portugal

È il fondatore e managing partner di CMS Rui Pena & Arnaut. È anche a capo della practice intellectual property, life sciences e tmt. Ha esperienza nella consulenza strategica legale ed è *European patent attorney* dell'Ufficio europeo dei brevetti (Ueb) dal 1992. Dal '96 è *European trademarks attorney* dell'Ufficio dell'Unione europea per la proprietà intellettuale (EUIPO) e agente ufficiale della proprietà intellettuale dell'Istituto nazionale della proprietà industriale (INPI) dal 1996. Arnaut ha lavorato alla revisione del Codice della proprietà industriale nel 1996 e alla revisione del Codice della Proprietà Industriale tra il 1998 e il 1999. È inoltre membro di diverse associazioni internazionali.



PAULO TRINIDADE COSTA

VdA

È entrato in VdA nel 2015 ed è partner della practice area m&a. È stato coinvolto in diverse operazioni, fusioni e acquisizioni e ristrutturazioni. Ha assistito diversi clienti nei settori: telecomunicazioni, industria, vendita al dettaglio, immobiliare, energia, banche e costruzioni. Costa è stato uno dei principali deal maker in Portogallo degli ultimi 12 mesi, lavorando a ben sette operazioni per un valore totale di oltre 1,7 miliardi. Tra gli altri, ha seguito Greenvolt – Energias Renováveis, una società del gruppo Altri attiva nel settore delle rinnovabili, in un accordo per l'acquisizione di Tilbury Green Power Holdings Limited. Nel novembre 2020 ha assistito Sacyr nella vendita delle filiali africane al gruppo angolano Griner.



Inhousecommunity Awards Italia 2021

I VINCITORI

[SFOGLIA LA FOTOGALLERY](#)

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





Al Palazzo del Ghiaccio di Milano si sono tenuti gli Inhousecommunity Awards Italia 2021. L'evento, giunto alla sesta edizione, è stato organizzato da Inhousecommunity.it con il main partner Chiomenti e la collaborazione di DiliTrust.

Gli Inhousecommunity Awards sono l'occasione per celebrare i protagonisti del mondo delle direzioni affari legali, fiscali, del personale, dei cfo e degli amministratori delegati italiani.

Durante la cerimonia sono stati conferiti i seguenti premi:



IN HOUSE COUNSEL DELL'ANNO

GIANPAOLO ALESSANDRO
UniCredit

GIULIO FAZIO
Enel

AGOSTINO NUZZOLO
Tim

CLAUDIA RICCHETTI
Atlantia

NICOLA VERDICCHIO
Pirelli & C.



IN HOUSE TEAM DELL'ANNO

ASSICURAZIONI GENERALI

CASSA DEPOSITI E PRESTITI

INTESA SANPAOLO

LEONARDO

TIM



THOUGHT LEADERSHIP

NICOLA VERDICCHIO
Pirelli & C.





In House Counsel dell'Anno BANCHE, FINANZA

GIANPAOLO ALESSANDRO
Unicredit

ANTONIA COSENZ
Banco BPM

ELISABETTA PAGNINI
Intesa Sanpaolo

RICCADO QUAGLIANA
Banca Monte dei Paschi di Siena

LAURA SEGNI
IMI Corporate & Investment Banking



In House Team dell'Anno BANCHE, FINANZA

BANCO BPM

BPER

DEUTSCHE BANK

ILLIMITY

INTESA SANPAOLO



Da sinistra: Dario Sanseverino, Cristina Vitali, Francesca Sergiano, Jacopo Zingoni, Paola Benevento, Arianna Masiello (legal Growth Credit), Biancamaria Frascaia e Emanuele Inguaggiato (legal Distressed Credit)

DIRETTORE FINANZA E AMMINISTRAZIONE DELL'ANNO

FRANCESCO BRENNIA
DeA Capital Real Estate SGR

PAOLO FIETTA
Il Sole 24 Ore

VALENTINA MONTANARI
Gruppo FNM

PATRIZIA SAVI
SEA Milan Airports

SILVANA TOPPI
HP



DIREZIONE FINANZA E AMMINISTRAZIONE DELL'ANNO

AON ITALIA

BNP PARIBAS

CRÉDIT AGRICOLE CIB

DEUTSCHE BANK

IL SOLE 24 ORE



Da sinistra: Luigi Predier, Giovanni Marra, Marco Sansone, Marilisa Fantuzzi, Paolo Fietta, Alberto Di Vita, Emilio Bernacchi e Anna Rodari

In House Counsel dell'Anno INDUSTRIA

CARLO DANELO
Ferrari

GIORGIO MARTELLINO
Avio

ANDREA PARRELLA
Leonardo

UMBERTO SIMONELLI
Brembo

NICOLA VERDICCHIO
Pirelli & C.



In House Team dell'Anno INDUSTRIA

LEONARDO

MAIRE TECNIMONT

PIRELLI & C.

SAES GROUP

WEBUILD



Da sinistra: Valerio Raco, Fabio Incutti, Giordana Pesce e Giacomo Marsaglia

In House Counsel dell'Anno TMT, HIGH TECH, EDITORIA

MARILÙ CAPPARELLI
Google

ANTONIO CORDA
Vodafone Italia

LETIZIA ILARIA NUVOLI
Netflix

AGOSTINO NUZZOLO
Tim

DANIELA PALETTI
Edizioni Condè Nast



In House Team dell'Anno TMT, HIGH TECH, EDITORIA

DISCOVERY NETWORKS ITALIA

EUTELSAT SA

GOOGLE

HP ITALIA

VODAFONE ITALIA



Marilù Capparelli - Google





In House Counsel dell'Anno MODA, LUSO, DESIGN

PATRIZIA CARROZZA
Valentino

STEFANO IESURUM
Diesel

GERMANA MENTIL
Salvatore Ferragamo

RACHELE PERICO
TBS Crew

ALESSANDRO VESURGA
Canali



In House Team dell'Anno MODA, LUSO, DESIGN

ERMENEGILDO ZEGNA

KERING

LUXOTTICA

MONCLER

TRUSSARDI



Da sinistra: Gaia Sansone e Andrea Bonante

In House Counsel dell'Anno CHIMICO, FARMACEUTICO, SALUTE

DIANA GHIDONI
Recordati

STEFANO GIBERTI
GE Healthcare

DANIELE LA COGNATA
Merck Italia

COSIMO LOMARTIRE
Bracco Imaging Group

ULISSE SPADA
DiaSorin



In House Team dell'Anno

**CHIMICO, FARMACEUTICO,
SALUTE**

ASTELLAS PHARMA

ELITECH

GE HEALTHCARE

NOVARTIS FARMA

SANOFI



Da sinistra: Alessandra Galli, Stefano Giberti e Roberta Cazzaniga

**DIRETTORE AFFARI
ISTITUZIONALI DELL'ANNO****NUNZIO FERRULLI**
*Italgas*REMO MAOLI
*Sorgenia*DANIELE MORLINI
*Credem Banca*SIMONE NISI
*Edison*MICHELANGELO SUIGO
INWIT**TEAM AFFARI
ISTITUZIONALI DELL'ANNO**

AXPO ITALIA

EDISON

ENEL

GENERALI

INTESA SANPAOLO

Da sinistra: Matteo Boaglio, Jacques Moscianese, Michela Picarazzi, Francesca Vimercati, Irene De Angelis e Fabrizio Di Benedetto

Best Practice
GREEN LOAN

CRÉDIT AGRICOLE CIB



Simone Davini e il team

In House Counsel dell'Anno
ENERGY

PIETRO GALIZZI

Eni gas e luce

ALESSIO MINUTOLI
Italgas

ANDREA NAVARRA
ERG Group

ANGELICA ORLANDO
Sorgenia

FRANCESCO PENNISI
Shell



In House Team dell'Anno
ENERGY

A2A

AXPO ITALIA

ENI GAS E LUCE

ERG GROUP

SNAM



Da sinistra: Daniele Alfano, Ludovica Pampaloni, Guido Parodi, Chiara Previtera, Stefano Brogelli, Beatrice Borea

Best Practice
CAPITAL MARKETS

UNICREDIT



Da sinistra: Roberto Tazzioli, Chiara Musco, Gianpaolo Alessandro, Shannon Lazzarini, Manlio Stefano Nuzzo e Fabio Saccone

In House Counsel dell'Anno
INFRASTRUTTURE, COSTRUZIONI,
TRASPORTI

VINICIO FASCIANI
Webuild

DOMENICO GALLI
Trenitalia

SALVATORE LO GIUDICE
Inwit

NICOLETTA MONTELLA
Italo NTV

PIERLUIGI ZACCARIA
SEA Milan Airports



In House Team dell'Anno
INFRASTRUTTURE, COSTRUZIONI,
TRASPORTI

SAIPEM

SEA MILAN AIRPORTS

SNAM

TRENITALIA

WEBUILD



Da sinistra: Felice Colangelo, Stefano Sperzagni, Licia Aversano, Lorenzo Marcelli Flori, Gabriella Ungaro, Erica Delbarba, Umberto Baldi, Carlotta D'Ercole, Francesca Muraca, Nicoletta Pia di Cagno, Salvatore Branca, Federica Fascia e Gloria Bertini

In House Counsel dell'Anno ASSICURAZIONI

DIANA ALLEGRETTI
Zurich Insurance Group Italia

GIUSEPPE CATALANO
Assicurazioni Generali

DIEGO MANZETTI
AIG Europe

MARIO RINDONE
Cattolica Assicurazioni

CRISTINA RUSTIGNOLI
Generali Italia



In House Team dell'Anno ASSICURAZIONI

ALLIANZ

AMISSIMA VITA

AON ITALIA

ASSICURAZIONI GENERALI

UNIPOLSAI ASSICURAZIONI



Da sinistra: Viviana Carbone, Stefania Cesari, Roberta Licari, Paolo D'Alice, Conny Mastroieni, Gilda Barone, Giada Casalini, Simone Bechini, Delia Scalia, Veronica Pighin e Alessandra Pezzuto

AMMINISTRATORE DELEGATO DELL'ANNO

ANTONIO BARAVALLE
Lavazza

ARMANDO BRUNINI
SEA Milan Airports

SIMONE DEMARCHI
Axpo Italia

ROBERTO GIACCHI
Italiaonline

ENRICO VANIN
AON Italia





In House Counsel dell'Anno

**LARGO CONSUMO,
DISTRIBUZIONE, E-COMMERCE**

ANDREA DI PAOLO

British American Tobacco Italia

ALESSANDRO GUIDOBONO CAVALCHINI
La Rinascente

ADRIANO PEROTTA
DHL

VALENTINA RANNO
L'Oréal Italia

SIMONA SMALDONE
Decathlon



In House Team dell'Anno

**LARGO CONSUMO,
DISTRIBUZIONE, E-COMMERCE**

AMAZON ITALIA

BRITISH AMERICAN TOBACCO ITALIA

DECATHLON

EBAY

GIOCHI PREZIOSI



Da sinistra: Michele Laurino, Andrea Moretti e Matteo Divizia





TAX DIRECTOR DELL'ANNO

GIUSEPPE ABATISTA
Salvatore Ferragamo

SIMONA ALBERINI
ABB

LAURA BERETTA
Prysmian

ROBERTO MORELLI
ERG Group

GIUSEPPE PETA
Ferrari



TAX GROUP DELL'ANNO

ACCENTURE

AEDES SIIQ

ENEL

FERRARI

GENERALI ITALIA



Da sinistra: Marco Guidotti, Antonio Barbera e Giuseppe Peta

DIRETTORE COMPLIANCE DELL'ANNO

UMBERTO BALDI
Snam

STEFANO BROGELLI
Axpo Italia

GIORGIO MARTELLINO
Avio

CONNY MASTROIENI
AON Italia

ANGELICA ORLANDO
Sorgenia



In House Team dell'Anno COMPLIANCE

AVANADE

AXPO ITALIA

CERVED GROUP

ENI GAS E LUCE

ITALGAS



Da sinistra: Stefania D'agnelli, Valentina Piacentini, Camilla Dejana, Francesco Pezzini, Serenella Meloni, Alessio Minutoli, Maria Carmela Macri, Alfredo Ligotti, Gianluca Garbellano, Marika Manganaro e Laura Angela Lombardini

In House Counsel dell'Anno FOOD & BEVERAGE

FABIO DI FEDE
Campari Group

EDUARDO DI MAURO
Pernigotti

CHIARA GENTILE
De Cecco

MARCO GERVASIO
Ferrero

SIMONA MUSSO
Lavazza



In House Team dell'Anno FOOD & BEVERAGE

DE CECCO

FERRERO

MCDONALD'S

NESTLÉ

PERNIGOTTI



Daniele Guarnieri - Nestlé

In House Counsel dell'Anno REAL ESTATE

LAURA CITTERIO
Aedes SIIQ

GIUSEPPE MAGGI
Enpam Real Estate

ROBERTO MASTROROSA
Prelios SGR

ROBERTO SCHIAVELLI
DeA Capital Real Estate SGR

STEFANIA SCOCCA
Kryalos SGR



In House Team dell'Anno REAL ESTATE

AEDES SIIQ

AZIMUT SGR

**DEA CAPITAL
REAL ESTATE SGR**

KRYALOS SGR

PRELIOS SGR



Da sinistra: Federica Raspagni, Stefania Fornelli, Nunzia Tuccino, Roberto Schiavelli, Paola Pozzi, Francesco Alteri, Marika Rizzi

In House Counsel dell'Anno SERVIZI, CONSULENZA

REINA BALESTRELLO
DentalPro

CRISTIAN DE LORENZO
Sicuritalia

GIOVANNI FRUGIUELE
Accenture

FABRIZIO MANZI
Italiaonline

MAURO SOLDERA
The Adecco Group



In House Team dell'Anno
SERVIZI, CONSULENZA

ACCENTURE

AVANADE ITALY

ITALIAONLINE

RENTOKIL INITIAL ITALIA

SATISPAY



Valerio Bruno e il team

Best Practice
SOSTENIBILITÀ

SARA CITTERIO
Trussardi



HR DIRECTOR DELL'ANNO

FABIO COMBA
KPMG Advisory

MASSIMILIANO CRESPI
SEA Milan Airports

DANIELE ELEODORI
Fondazione Telethon

MATTEO MELCHIORRI
Fastweb

ROBERTO ZECCHINO
Robert Bosch



HR TEAM DELL'ANNO

ILLIMITY

ING ITALIA

KPMG ADVISORY

ROBERT BOSCH

SEA MILAN AIRPORTS



Da sinistra: Umberto Antonelli, Vera Senzottera, Rosa Galiano, Miriam Carrano, Ilaria Pascutti, Melany Bresciani, Martina Berardi, Francesca Casertano, Silvia Nordio

In House Counsel dell'Anno

ENTERTAINMENT, SPORT

LUIGI CONDORELLI

The Walt Disney Company Italia

GILDA DE SIMONE

Snaitech

MARCELLO DOLORES

Discovery Networks International

CESARE GABASIO

Juventus Football Club

ILARIA MUSCO

DAZN



In House Team dell'Anno

ENTERTAINMENT, SPORT

DAZN ITALIA

F.C. INTERNAZIONALE MILANO

SKY TV

TECHNOGYM

VIRGIN ACTIVE ITALIA



Paolo Fabiani





Evasione fiscale ed elusione fiscale. Come distinguerle?

di camilla bonazzoli*

I termini di evasione ed elusione fiscale sono spesso, seppur erroneamente, utilizzati come sinonimi, sebbene siano due concetti da tenere distinti in quanto presentano peculiarità diverse. Se da un lato il concetto di evasione fiscale è entrato ormai nell'uso comune come quella fattispecie di reato che prevede l'occultamento dell'imposta dovuta mediante la violazione della normativa, dall'altro il concetto di elusione fiscale presenta delle zone d'ombra che sono state negli anni chiarite.

Entrambe le fattispecie si pongono quale obiettivo ultimo quello di contrastare, nonché ridurre, il prelievo tributario a cui il soggetto è tenuto ad adempiere; tuttavia ambedue presentano differenze sia nella loro definizione, sia nella risposta sanzionatoria prevista dal legislatore. L'elusione fiscale si realizza quando un contribuente, nel rispetto della normativa tributaria, si sottrae al pagamento di imposte, tasse e contributi mediante costruzioni negoziali finalizzate alla sottrazione dell'obbligo fiscale. Di conseguenza, l'elusione fiscale non si pone in diretto contrasto della normativa, ma interviene come un vero e proprio abuso del diritto: il contribuente invece di applicare il regime

fiscale appropriato, sfrutta, abusivamente, esenzioni, facilitazioni ed agevolazioni previste dalle norme tributarie per altri scopi al fine di ottenere vantaggi fiscali indebiti.

Si parla di fenomeno di elusione fiscale quando, a titolo esemplificativo, si utilizzano forme contrattuali anomale in luogo di quelle tipiche, ma per le quali è previsto un minore carico fiscale oppure quando si ricorre alla disciplina delle fusioni per compensare profitti e perdite di due società.

In Italia, prima della riforma attuata dal D.Lgs. 128/2015, l'art. 37 bis del D.P.R. 600/1973 prevedeva che: "Sono inopponibili all'amministrazione finanziaria gli atti, i fatti e i negozi, anche collegati tra loro, privi di valide ragioni

economiche, diretti ad aggirare obblighi o divieti previsti dall'ordinamento tributario e ad ottenere riduzioni di imposte o rimborsi, altrimenti indebiti". La disciplina elusiva è stata poi modificata dal D.Lgs n. 128 del 2015 ("Disposizioni sulla certezza del diritto nei rapporti tra fisco e contribuente"), che ha accorpato la nozione di elusione fiscale a quella di abuso del diritto con l'art.10 bis dello Statuto dei Diritti del Contribuente, recante la rubrica "Disciplina dell'abuso del diritto o elusione fiscale". L'art. 10 bis dello Statuto dei Diritti del Contribuente ha previsto che: "Configurano abuso del diritto una o più operazioni prive di sostanza economica che, pur nel rispetto formale delle norme fiscali, realizzano essenzialmente vantaggi fiscali indebiti. Tali operazioni non sono opponibili all'amministrazione finanziaria, che ne disconosce i vantaggi determinando i tributi sulla base delle norme e dei principi elusi e tenuto conto di quanto versato dal contribuente per effetto di dette operazioni".

Occorre specificare che:

- per "operazioni prive di sostanza economica" si intendono "i fatti, gli atti e i contratti, anche tra loro collegati, inidonei a produrre effetti significativi diversi dai vantaggi fiscali";
- per "vantaggi fiscali indebiti" si intendono i "i benefici, anche non immediati, realizzati

in contrasto con le finalità delle norme fiscali o con i principi dell'ordinamento tributario".

L'indebito vantaggio fiscale deve essere l'effetto essenziale dell'operazione.

Tuttavia, l'art. 10 bis dello Statuto dei Diritti del Contribuente specifica che non configurano elusione fiscale quelle operazioni giustificate da valide ragioni extrafiscali non marginali, che rispondono a finalità di miglioramento strutturale o funzionale dell'impresa o dell'attività professionale del contribuente.

Da un punto di vista sanzionatorio, il comma 13 dell'art. 10 bis ha previsto che l'elusione fiscale non ha rilevanza in ambito penale, prevedendo, invece, la sola applicazione di sanzioni amministrative, sempre commisurate all'importo eluso. Tali sanzioni amministrative si concretizzano in sanzioni pecuniarie.

Allo stesso modo, il combinato disposto dei commi 12 e 13 dell'art. 10 bis ha previsto che l'abuso del diritto non può essere contestato se l'operazione perseguita dal soggetto agente è suscettibile di ingenerare responsabilità penale.

Diversamente, l'evasione fiscale comporta la commissione di un reato quando sono state superate determinate soglie quantitative. Tali soglie sono definite all'interno delle diverse fattispecie incriminatrici, in quanto l'evasione fiscale non può essere individuata in un'unica condotta ma essa si divide in una pluralità di illeciti.

L'irrilevanza penale

dell'elusione fiscale, peraltro, è confermata dal nuovo testo dell'art. 1 del D.Lgs. n. 74/2000, lett. g bis, che definisce le "operazioni simulate oggettivamente o soggettivamente" come "operazioni apparenti, diverse da quelle disciplinate dall'art. 10-bis della l. 27 luglio 2000, n. 212, poste in essere con la volontà di non realizzarle in tutto o in parte ovvero le operazioni riferite a soggetti fittiziamente interposti", ponendo quindi una evidente contrapposizione tra integrazione del reato e fattispecie abusiva/elusiva. A conferma della netta distinzione tra ciò che deve considerarsi abuso del diritto e ciò che, invece, ricade inevitabilmente nell'evasione, è intervenuta anche la sentenza della Cassazione Civile (Sez. V Ord.) n. 31613 del 6 dicembre 2018, la quale ha chiarito che, in materia tributaria, costituisce condotta abusiva l'operazione economica che abbia quale suo elemento predominante lo scopo elusivo del fisco, nonché con modalità di manipolazione e di alterazione degli schemi negoziali classici, considerati come irragionevoli in una normale logica di mercato e utilizzati solo per pervenire a quel risultato fiscale. Pertanto, è importante tener ben distinti i concetti di evasione ed elusione fiscale, in quanto, benché la finalità per la quale sono messi in pratica possa coincidere, trattasi di concetti che ricadono in trattamenti sanzionatori ben diversi. 📌

*Forensic Accountant

I 50 DELLA FINANZA ITALIANA

Leadership, operatività,
innovazione.
Ecco i professionisti
che hanno lasciato il
segno nel 2021 secondo
Financecommunity.it

a cura di eleonora fraschini

Anche quest'anno, MAG e *Financecommunity.it* hanno voluto mettere in luce i 50 protagonisti del mondo della finanza in Italia. Questa edizione porta con sé una novità: considerata l'importanza del ruolo che l'industria del private equity ha avuto nel corso dell'anno e considerato il contributo che ha dato alla ripresa, abbiamo deciso di includere in questo elenco anche alcuni professionisti di questa categoria.

Sono quindi stati raccolti gli attori principali dei diversi settori finanziari: dal banking all'investment banking, dalla consulenza all'asset management, fino al real estate e all'ambito dei crediti distressed. Tutte le figure che raccontiamo si sono distinte, nell'ultimo anno, per i traguardi raggiunti. Qualcuno ha ricevuto una nomina per un ruolo apicale o ha assunto il controllo della società di cui fa parte, qualcun altro si è distinto per aver messo in atto progetti improntati all'innovazione. Altri personaggi sono invece stati al centro di importanti deal e operazioni che hanno cambiato il panorama del mercato italiano. Tutti hanno saputo accogliere e superare le sfide dell'ultimo anno, reso complesso dagli strascichi della pandemia, e trasformare le difficoltà che hanno incontrato in opportunità per costruire un nuovo percorso. Ecco quindi i ritratti dei protagonisti del mercato nel 2021.

01. ANDREA ORCEL

Unicredit

La stampa lo chiama “il Cristiano Ronaldo della finanza”. Andrea Orcel, 58 anni, è stato nominato amministratore delegato del gruppo Unicredit. Di certo si è trattato del più rilevante “cambio di poltrona” sulla scena dell’alta finanza nazionale nel corso di quest’anno.

Orcel ha iniziato la sua carriera nel 1987 in Midland Montagu per poi passare in Goldman Sachs e Boston Consulting Group. Dal 1992 al 2012 ha lavorato in Merrill Lynch, ricoprendo diverse posizioni senior. È da qui che, nel 1998, ha seguito la fusione dei gruppi bancari Credito Italiano e Unicredit, da cui è nata proprio Unicredit.

Nel 2012 è entrato in Ubs come membro del comitato esecutivo di gruppo e presidente dell’Investment Bank, proseguendo poi la carriera nella banca svizzera fino ai massimi vertici.

Il 27 gennaio il consiglio di amministrazione di Unicredit ha deciso all’unanimità di proporlo come nuovo ceo della banca di piazza Gae Aulenti. I media hanno parlato molto del suo pacchetto retributivo da 7,5 milioni.

Entrato in carica, Orcel ha ridisegnato l’assetto manageriale e organizzativo dell’istituto di credito. Tante le novità introdotte. Ha creato un nuovo comitato esecutivo e semplificato la gerarchia. Ha scelto di posizionare l’Italia come geografia autonoma, riflettendone l’importanza cruciale per il gruppo. Ha voluto una struttura a matrice, posizionando l’area

di corporate and investment banking a servizio di tutte le geografie per offrire ai clienti prodotti e servizi in grado di soddisfare i bisogni locali. Ha creato una nuova divisione Digital che porta tecnologia, digitalizzazione e dati nell’ambito del nuovo group executive committee, assicurandone la piena inclusione in ogni decisione strategica e sottolineando l’importanza critica di quest’area per le sfide business. Tra le novità della gestione Orcel va ricordata anche la recentissima istituzione della divisione wealth management e private banking in Italia.

Ultimo, ma non certo per rilevanza, va ricordato l’impegno del banchiere nelle trattative con il Ministero dell’economia e delle finanze per la possibile acquisizione di Monte dei Paschi di Siena, anche se al momento sembra che il matrimonio non si riuscirà a celebrare.



02. CARLO MESSINA

Intesa Sanpaolo

La fusione con Ubi Banca, resa effettiva lo scorso aprile, è solo il primo dei passi compiuti da Intesa Sanpaolo quest'anno sotto la guida del Ceo Carlo Messina, 59 anni. I risultati finanziari del primo semestre mostrano un utile netto pari a 3 miliardi di euro: è il

miglior dato a partire dal 2008. Anche i proventi operativi netti sono i più alti di sempre, grazie ai risultati della prima parte dell'anno nelle commissioni.

Nel momento decisivo che l'economia italiana sta vivendo, Intesa vuole essere un punto di riferimento per la ripartenza. Messina ha infatti annunciato che l'istituto di credito metterà a disposizione oltre 400 miliardi di prestiti a medio e lungo termine che saranno disponibili a imprese e famiglie nell'arco temporale del PNRR. Nell'ultimo anno il Ceo di Intesa Sanpaolo ha inoltre promosso diverse iniziative con l'obiettivo di favorire lo sviluppo sostenibile, a partire dal collocamento del green bond per 1,25 miliardi. Si tratta della terza emissione.

Infatti, Intesa Sanpaolo è stata la banca italiana a emettere il primo green bond, nel 2017, a cui è seguito il sustainability bond del 2019 con un focus sulla circular economy. «Se immagino dove sarà Intesa Sanpaolo nel 2025, al completamento del prossimo piano d'impresa – ha dichiarato Messina ad aprile – penso che avremo completato un percorso da leader in Europa: crescere nei ricavi, ridurre i costi e tenerli sotto controllo, fare sì che la qualità del credito del nostro gruppo sia eccellente e ci porti ad una forte riduzione del costo del rischio».



03. GIUSEPPE CASTAGNA

Banco Bpm

L'utile netto di 361 milioni ottenuto nella prima parte dell'anno da Banco Bpm conferma l'efficacia delle scelte commerciali dell'amministratore delegato Giuseppe Castagna, 62 anni. La robusta posizione patrimoniale è stata riconosciuta anche da Moody's che, lo scorso maggio, ha portato a "stabile" l'outlook del rating dell'istituto di credito. Nel corso dell'anno, Castagna ha poi portato a termine due fusioni per incorporazione. La prima, avvenuta ad aprile, riguarda ProFamily, mentre la seconda ha interessato Bipielle Real Estate.

Con la fusione tra Banca popolare di Milano e Banco Popolare, operativa dal 2017, è stato l'iniziatore dell'ultima tornata di "risiko bancario" che, nei prossimi mesi potrebbe tornare a vederlo protagonista, anche se il banchiere dice di non avere alcuna fretta e che il gruppo è perfettamente in grado di ballare da solo. «In questo momento non sembrano esserci i presupposti per avviare un percorso di consolidamento», ha dichiarato al *Corriere della Sera* a fine settembre.

Nel 2021, tra i titoli a maggior capitalizzazione di borsa, Banco Bpm è stato il migliore e la sua performance è risultata superiore a quella dell'indice bancario italiano ed europeo.

Curiosità: Castagna, tra le altre cose, è anche un ex campione di nuoto e nel 1976 ha partecipato alle Olimpiadi di Montreal.



04. ALBERTO NAGEL

Mediobanca

Utili d'esercizio per il 2020-21 in crescita a 808 milioni di euro. Non si arresta la crescita di Mediobanca, sotto la guida di Alberto Nagel, 56 anni. Al timone dell'istituto di Piazzetta Cuccia dal 2008, il banchiere ha alle spalle un percorso svolto tutto nelle stanze Mediobanca: fresco di laurea alla Bocconi, è stato assunto nel 1991. Ha ricoperto poi incarichi di crescente importanza e negli anni '90 ha seguito le privatizzazioni di Enel, Bnl, Banca di Roma e Finmeccanica. Tra i risultati positivi dell'ultimo anno c'è anche l'andamento in borsa: in un anno Mediobanca ha visto un rialzo del 54%. Negli ultimi mesi, Nagel si è speso per mettere a punto delle operazioni di grande rilevanza, tra queste, il banchiere è da più parti indicato al lavoro su nuove possibili acquisizioni. Ma la priorità delle ultime settimane è Generali, dove Mediobanca (primo azionista con il 12,8%) sta lavorando per mantenere alla guida del Leone di Trieste il manager Philippe Donnet.



05. CORRADO PASSERA

Illimity

Ha improntato il suo percorso professionale sulla sfida per l'innovazione: da Olivetti a Illimity, passando per Poste Italiane, Intesa Sanpaolo e l'incarico di Governo. Risale a gennaio la joint venture tra Fabrick-Gruppo Sella e Illimity Bank in Hype, che ha superato gli 1,5 milioni di clienti. A giugno è invece nata la Fondazione Illimity con l'obiettivo di creare nuovi spazi di inclusione, coesione e benessere condiviso. Nello stesso periodo è stato presentato il piano strategico del gruppo per il periodo 2021-25: per quest'anno è previsto un utile netto di circa 60-70 milioni di euro.



06. DARIO SCANNAPIECO

Cdp

Dallo scorso maggio è amministratore delegato e direttore generale di Cassa Depositi e Prestiti. La nomina arriva al termine di un percorso di alto profilo nella finanza, iniziato nel 1992 in Telecom Italia. Nel 1997, era stato Mario Draghi, in qualità di direttore generale del Tesoro, a chiamarlo a far parte del Consiglio degli esperti del

Ministero dell'Economia e delle Finanze italiano.

Scannapieco, 54 anni, ha poi ricoperto il ruolo di vicepresidente della Banca Europea per gli investimenti e di Presidente del Fondo Europeo per gli investimenti.

Ora, nuovamente chiamato da Draghi, si appresta a svolgere un ruolo di primo piano negli equilibri economici del Paese.



07. CARLO CIMBRI

Unipol

Il primo semestre del 2021 si è chiuso bene per il gruppo Unipol. Il risultato netto è cresciuto e ha raggiunto quota 652 milioni di euro, beneficiando dei 138 milioni

di euro derivanti dal consolidamento pro quota del risultato di Bper Banca. Il successo conferma l'efficacia della guida di Carlo Cimbri, 56 anni, amministratore delegato del gruppo con 25 anni di esperienza nel settore assicurativo e bancario.

Un percorso che è nato proprio in Unipol nel 1990 e che lo ha portato, nel corso degli anni, a ricoprire ruoli di crescente responsabilità. Il manager della finanza ricopre, tra le altre, anche la carica di consigliere di Rcs Media Group e di Euresa Geie ed è componente del consiglio direttivo della Fondazione Censis.

A maggio la sua Unipol ha portato la partecipazione in Pop. Sondrio al 6,9% diventandone primo azionista.



08. GIOVANNA DELLA POSTA

Invimit

Dal 2019 è amministratore delegato di Invimit società partecipata al 100% dal ministero dell'Economia e delle Finanze. In questi anni, Della Posta, classe 1972, ha rivoluzionato la Sgr e ha supervisionato diverse importanti operazioni realizzando quella che, a parere di molti, era una vera e propria missione impossibile: riuscire a far fruttare il patrimonio immobiliare dello Stato. Tra le operazioni più recenti, la cessione delle quote di Convivio, primo comparto del Fondo Dante, al gruppo assicurativo Poste Vita. A giugno ha lanciato un nuovo progetto, denominato Beatrice e destinato a iniziative di *senior housing*. Prima dell'attuale incarico, ha lavorato in Enel, Fastweb e Sara Assicurazioni.



09. ANDREA BONOMI

Investindustrial

Gli ultimi mesi sono stati impegnativi per Investindustrial. Alle redini della società di investimento c'è Andrea Bonomi, 56 anni, che l'ha fondata nel 1990.

Nel corso del 2021,

Investindustrial ha annunciato la storica quotazione in Borsa del gruppo Ermenegildo Zegna, attraverso la propria Spac e la vendita delle sue partecipazioni in Lifebrain e Polynt Reichold. A luglio, in seguito all'Opa, ha acquisito il 100% di Guala Closures. E sempre in questo attivissimo anno, ha portato a casa anche l'ingresso nel capitale di Targa Telematics tramite una società indirettamente detenuta.

Nel corso del tempo Investindustrial è stata protagonista di alcune delle più importanti operazioni di private equity in Italia. La sua prossima impresa potrebbe riguardare una delle realtà più interessanti del food made in Italy: La Doria.



10. ROBERTO SAMBUCCO

Vitale & Co

Entrato in Vitale & Co nel 2014, è diventato partner nel 2016. Guida l'ufficio di Roma ed è il regista dei rapporti istituzionali. È specializzato nella gestione di opportunità di sviluppo di progetti privati e pubblici, nelle operazioni di finanza aziendale, nella gestione delle crisi d'impresa. Nell'ultimo anno, con il suo team di professionisti, ha assistito diverse realtà. Ad aprile ha seguito Seaside nella fusione con Teg (energy service company del gruppo Italgas), mentre a febbraio ha affiancato Rekeep ha nell'emissione di un prestito obbligazionario. Ha 52 anni e tra il 2009 e il 2014 è stato Capo Dipartimento per le Comunicazioni del Mise, ovvero dell'amministrazione che gestisce il settore audiovisivo, delle telecomunicazioni e del servizio postale. Ha gestito il lungo passaggio dalla televisione analogica alla televisione digitale.





FINANCECOMMUNITY AWARDS

7^a Edizione

SCOPRI I FINALISTI

18.11.2021

PALAZZO DEL GHIACCIO

Via Giovanni Battista
Piranese, 14 • Milano

19:15 Accredito

19:30 Aperitivo

20:15 Premiazione

21:00 Cena

Partners

B N P BISCOZZI
NORILI
PIAZZA
Studio legale tributario

CARNELUTTI
LAW FIRM

CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIB

大成 DENTONS

DLA PIPER

GATTAI, MINOLI, PARTNERS
STUDIO LEGALE

**GIANNI
ORIGONI**

GT GreenbergTraurig
Santa Maria

**HERBERT
SMITH
FREEHILLS**

LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

LEXIA
AVVOCATI

MAISTO E ASSOCIATI

Morpurgo e Associati
Studio Legale

orrick

**+simmons
simmons**

SS&C INTRA
LINKS

Sponsors

Accuracy
in excellent company

AON

#FinancecommunityAwards

Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it



Alessandro Asperti
Director,
Cubico Sustainable Investments



Elisabetta Costa
Founding Partner,
Arpinge SPA



Davide Di Federico
Managing Director,
ValeCap



Marco Dimauro
Chief Financial Officer,
CiocolatItaliani Group



Marco Fantoni
Amministratore,
Mecar



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



Igor Calcio Gaudino
Director,
Cultraro Group



Sergio Iasi
Presidente e Partner,
Itaca Equity Holding



Gianluca Iuliano
Head of M&A, Corporate
Finance & Business
Development,
Fininvest



Marco Maggi
Business Development
Manager,
Gruppo Sanpellegrino



Roberto Micoli
Group Head of Finance,
Falck Renewables



Valentina Montanari
Group CFO,
Gruppo FNM



Gian Marco Nicelli
Amministratore Delegato,
Vulcano



Chiaffredo Rinaudo
Chief Financial Officer,
Snaitech



Massimo Sala
Group CFO,
Trevi Finanziaria



Eugenio Siri
Head of M&A,
A2A



Fabio Tomassini
Amministratore Delegato e
Direttore Generale,
Gruppo Risparmio Casa



Silvana Toppi
Controls and Compliance
Finance Director,
JP Italy



Eleonora Tortora
CFO ed Investor Relator,
GRUPPO PLT Energia



Graziano Verdi
Presidente Italfior CEO,
Italcir Group

II. GIOVANNI TAMBURI

Tip

A 67 anni è considerato uno dei decani dell'investment e merchant banking. Nel corso dell'ultimo anno, Tamburi Investment Partners, tramite la controllata StarTip, ha acquisito, attraverso un aumento di capitale, il 20% circa di Dv Holding, società controllante del gruppo DoveVivo, la più grande co-living company d'Europa, per un valore stimato del portafoglio immobiliare che si avvicina al miliardo di euro. Tip ha anche preso parte alla nascita di Itaca Equity, holding che fornisce capitali di rischio ad aziende distressed e a processi di turnaround. Recentissimo è poi l'ingresso di Tip al 25% in Limonta, gruppo tessile quotato su Borsa Italiana. La realtà di Tip, fondata da Tamburi nel 2000, vanta nel proprio portafoglio società del calibro di Stellantis, Ferrari, Moncler, Alpitour, Octo e Azimut Benetti.



I2. GIUSEPPE BALDELLI

Deutsche Bank

Nel suo ruolo di head of Corporate Finance per l'Italia per Deutsche Bank, nell'ultimo anno ha seguito diverse importanti operazioni. Prima tra tutte la cessione, da parte di Enel, dell'intera partecipazione detenuta in Open Fiber a Macquarie Asset Management. In questo deal, che si è concluso ad agosto, ha assistito i compratori insieme al suo team. A marzo aveva invece supportato Fsi nella vendita della maggioranza del capitale di Cedacri a Ion Investment Group. Da ottobre, Baldelli è chairman of Investment Banking Coverage & Advisory per l'Emea. Nel suo nuovo ruolo, mantenendo la guida dell'Origination & Advisory (Ibca e Capital markets) per l'Italia, avrà la responsabilità di sviluppare le attività di investment banking nella regione Emea.



13. ANNA TAVANO

Hsbc

Da ottobre è la nuova co-head global banking di Hsbc per l'Europa continentale. Si tratta della struttura della banca d'affari che si occupa delle attività di investment banking. Dopo questa nomina, diventa una delle pochissime donne a ricoprire un ruolo del genere a livello continentale.

Anna Tavano è entrata in Hsbc nel 2018 come head of global banking Italy, in precedenza è stata in Citigroup Italia dove ha ricoperto il ruolo di managing director e di vice presidente, corporate bank e head of public sector. Nell'arco della sua carriera, è stata autrice del successo di varie transazioni in ambito corporate finance per aziende attive nel settore energetico, industriale e delle infrastrutture, per imprese a partecipazione statale e clienti del settore pubblico.

14. MAURIZIO TAMAGNINI

Fondo strategico italiano

Fsi ha supportato Ion Investment nell'opa su Cerved Group. È solo l'ultima di una serie di operazioni di successo della società di gestione del risparmio nata nel 2016 e da allora sempre gestita da Maurizio Tamagnini, 56 anni. Chiamato alla guida del Fondo Strategico Italiano nel 2011, dopo lo spin-off del team, è diventato ceo e managing partner di Fsi. Lo scorso marzo, il fondo aveva concluso un altro deal con Ion, a cui aveva ceduto la maggioranza del capitale di Cedacri.



15. CLAUDIO COSTAMAGNA

CC & Soci

Ha ridato slancio al mercato delle Spac con il progetto Revo, messo a punto assieme ad Alberto Minali. Il debutto di Revo all'Aim Italia, avvenuto lo scorso maggio, è stato un successo. Il veicolo è stato lanciato con l'obiettivo di arrivare alla creazione di una compagnia assicurativa. A luglio c'è stata la business combination con Elba Assicurazioni.

Dal 2015 al 2018 è stato presidente della Cassa depositi e prestiti, e opera dal 2006 attraverso la propria società di advisory strategico, Cc & Soci con la quale ha agito come advisor strategico di Blackstone e Macquarie nel deal Aspi. È inoltre membro del consiglio di amministrazione di Fti Consulting, gruppo di business advisory quotato al Nyse.



16. PAOLO BOTTELLI

Kryalos

La sua Kryalos, operativa dal 2006, oggi vanta 8,3 miliardi di immobili in gestione, 410 asset, 85 professionisti e 49 fondi. Negli ultimi mesi ha concluso una serie di importanti deal: a settembre, attraverso il fondo Augustus, ha acquisito un immobile logistico di 27mila mq vicino a Roma, mentre ad agosto Kryalos Opportunity Fund I ha finalizzato l'acquisizione di un immobile in centro a Milano di 2.600 mq. Il mese prima ha mandato in porto il primo deal del nuovo fondo d'investimento alternativo "Lamber" rilevando un immobile destinato a ospitare data center e uffici. Nel frattempo ha perfezionato il settimo centro di Venus (logistica last mile). È il referente di Blackstone in Italia.

17. MARINA NATALE

Amco

Da Bialetti a Snaidero, passando per l'intervento nell'alimentare con Pasta Zara e Ferrarini: Amco, la ex Sga, società specializzata nella gestione degli Npl sotto il controllo del ministero dell'Economia, si sta muovendo nel mondo della finanza italiana con decisione. Dal 2017 è sotto la guida di Marina Natale, 59 anni, che riveste il ruolo di amministratore delegato e direttore generale. La manager, in passato, ha ricoperto numerosi incarichi in Unicredit, tra cui vice direttore generale e cfo. Attualmente è anche membro del Comitato Investitori del fondo Italian Recovery Fund (ex Atlante II), e del cda di Fiera Milano. Siede anche nel cda di Webuild.



18. ROBERTO NICASTRO

AideXa

Risale allo scorso giugno il rilascio dell'autorizzazione per la licenza bancaria ad AideXa, la fintech promossa da Roberto Nicastro e Federico Sforza. Nicastro ha un'esperienza di lungo corso nel settore bancario: entrato nel 1997 in Unicredit come responsabile della Pianificazione, ha lavorato nel gruppo per 18 anni diventando direttore generale.

Dal 2020 è presidente di AideXa, start up lanciata con un round di finanziamento di 45 milioni di euro, che ha tra i principali azionisti Assicurazioni Generali, gruppo Sella e Banca Ifis.



PRE-OPENING COCKTAIL

FINANCECOMMUNITYWEEK



MERCOLEDÌ 10 NOVEMBRE 2021

ORE 19.00

CRACCO IN GALLERIA

VIA SILVIO PELLICO, 6 | 20121 MILANO

DURANTE LA SERATA
VERRÀ PRESENTATA LA LISTA
“I 50 DELLA FINANZA”
DI FINANCECOMMUNITY.IT PER MAG.

Per la partecipazione, è necessario essere in possesso del green pass o dell'esito negativo di un tampone effettuato nelle 48 ore precedenti all'evento.

Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it - +39 02.36.72.76.59

19. ANTONINO MATTARELLA

Bofa Merrill Lynch

Quarantatré anni. Dal 2017 ricopre il ruolo di country executive di Bank of America Merrill Lynch Italy e head of Corporate & Investment Banking. Quest'anno, con il suo team, è stato advisor finanziario di Atlantia nel corso dell'operazione per la cessione delle quote di Autostrade per l'Italia.

Ha raggiunto l'incarico attuale dopo aver trascorso 12 anni in Goldman Sachs e quattro in Mediobanca, con responsabilità per l'equity capital markets. Se leggendo il suo nome ve lo state chiedendo, sì: è il nipote del Presidente della Repubblica Sergio Mattarella.



20. STEFANO GIUDICI

Nomura

Banker con oltre vent'anni di esperienza, prima in Hsbc come responsabile Global Banking per l'Italia e poi in Lazard, dove ha lavorato per 11 anni ed è stato tra i fondatori del team europeo FIG della banca d'affari. Ormai quattro anni fa la banca giapponese Nomura lo ha nominato responsabile investment banking in Italia. In questa posizione ha seguito diverse importanti operazioni. Tra le più recenti l'acquisizione di Lutech da parte di Apax. Al fianco di Ardian, poi, ha seguito l'accordo con Tim su Inwit e il progetto di una partnership con A2A nel settore della generazione e fornitura di energia in Italia.



21. MARCO SAMAJA

Lazard

Non è facile trovare informazioni sul numero uno di Lazard in Italia. Nonostante i 54 anni, è un banchiere d'altri tempi fedele alla "regola del silenzio" e più a suo agio con il mantenimento di un basso profilo. Detto questo, il suo nome compare nei dossier più importanti che lasciano il segno nei track record sulle operazioni dell'anno. Per dirne una, in questo 2021, insieme al suo team, ha affiancato Blackstone Infrastructure Partners che, con Cdp Equity e Macquarie Asset Management, ha acquisito la quota di maggioranza di Autostrade per l'Italia. Sempre quest'anno, ha guidato il team che ha affiancato Metra nel passaggio del 75% a Kps, nonché il pool di professionisti che ha seguito Engie Eps nella cessione del 60,5% a Tcc.



22. RENATO RAVANELLI

F2i

Nel suo ruolo di amministratore delegato di F2i, che ricopre dal 2014, ha visto la realizzazione di varie importanti iniziative. Lo scorso maggio F2i ha annunciato l'avvio del suo quinto fondo, dedicato alle infrastrutture sostenibili. Sono invece del mese di agosto due importanti deal. Il primo riguarda l'accordo per acquisire la maggioranza di ReLife, mentre l'altro l'acquisizione di Ital Gas Storage.

23. ELENA GOITINI

Bnl

Ad aprile di quest'anno è stata nominata amministratore delegato di Bnl, diventando la prima donna alla guida di una grande banca in Italia. Da giugno è anche membro del Consiglio e del Comitato Esecutivo dell'Abi. La carriera di Goitini era iniziata nel 1993 in PwC, per poi proseguire nel gruppo Unicredit. Il suo ingresso in Bnl è avvenuto nel 2019, con il ruolo di responsabile della Divisione Private Banking e Wealth Management. Lettrice appassionata di autori come Italo Calvino e Virginia Woolf, ha frequentato anche la scuola Holden di Alessandro Baricco.



24. MANFREDI CATELLA

Coima

Lo scorso maggio Coima, sotto la guida del Ceo Manfredi Catella, ha costituito la holding di gruppo che controlla tutte le società che ne fanno parte.

Catella, 54 anni, azionista di maggioranza Coima Sgr, socio fondatore di Coima Res e Presidente di Coima Rem, ha una lunga carriera nel settore finanziario con un focus specifico sul real estate. È stato infatti responsabile per le attività di Hines in Italia e ha lavorato in Jp Morgan a Milano, Caisse Centrale des Banques Populaires a Parigi, Heitman a Chicago e Hsbc a Parigi.



25. IGNAZIO ROCCO DI TORRE PADULA

Credimi

Quest'anno Credimi, guidata dal fondatore e ceo Ignazio Rocco, ha promosso una serie di iniziative rivolte alle imprese italiane. A maggio ha rafforzato la partnership attraverso un nuovo plafond da 50 milioni di euro destinati al finanziamento delle pmi, alle quali era già dedicato il servizio Credimi Commerce. Rocco ha oltre 25 anni di esperienza nella finanza e nel venture capital maturate in realtà quali The Boston Consulting Group e 2i Investimenti ed è senior advisor di Tikehau Capital.

26. ANDREA VISMARA

Equita

Entrate in crescita sia nel 2020 che quest'anno: per l'investment banking di Equita continua il momento d'oro. Per la società guidata da Andrea Vismara crescono i ricavi anche nel 2021, grazie a operazioni come la fusione tra Fca e Psa e l'opa di Credit Agricole su Creval. Vismara ha iniziato la carriera a Londra, presso Goldman Sachs International, per poi proseguire in Barclays e Credit Suisse. Entrato in Equita nel 2008, come responsabile della linea di business Investment Banking, ricopre ora il ruolo di amministratore delegato.



27. IRVING BELLOTTI

Rothschild & Co

Con il suo team di advisor ha seguito il deal tra Stirling Square Capital Partners e Itelyum. È solo una delle più recenti operazioni seguite dal partner di Rothschild & Co.

Cinquant'anni, ne ha trascorsi più della metà facendo carriera all'interno di questa realtà. Qui ha assistito diverse società. A luglio era al fianco di Etro nell'accordo di partnership con L Catterton, mentre a giugno ha affiancato Investindustrial nella vendita di Sergio Rossi al gruppo Fosun.



28. FRANCESCO CARDINALI

Jp Morgan

È arrivato a Milano da Londra per consolidare il ruolo di Jp Morgan in Italia. Cardinali, 48 anni, in veste di senior country officer in Italia dal 2018, ha siglato una partnership con Assolombarda per aiutare le Pmi a conciliare le priorità di carattere sanitario con quelle economiche. A Milano guida un team di circa 180 persone, 40 delle quali dedicate al Cib e alla Commercial Bank. Per quanto riguarda il settore m&a, Cardinali prevede un mercato molto attivo: "La pandemia continuerà a portare a ulteriori cambiamenti nelle strategie delle imprese - aveva dichiarato a Mag qualche mese fa - Dovranno necessariamente valutare se e come cambiare il proprio modello di business".

29. FRANCESCO PASCUZZI

Goldman Sachs

Head dell'investment banking in Italia di Goldman Sachs, ha seguito nell'ultimo anno diverse importanti operazioni. Tra queste, non si può non menzionare la cessione a Partners Group del 49% di Telepass da parte di Atlantia. Con il suo team Pascuzzi ha infatti seguito i venditori in questo deal da un miliardo di euro.



30. NICOLÒ SAIDELLI

Ardian

Membro del comitato esecutivo e capo di Ardian Italy, Saidelli ha iniziato a lavorare per questa realtà nel 2008. Nell'ultimo anno ha dato il proprio contributo a una serie di iniziative. Lo scorso aprile, ad esempio, Ardian dopo aver raccolto 6,5 miliardi di euro per il fondo di buyout ha reso noto di avere ottenuto un ulteriore miliardo per co-investimenti, che ha esteso la capacità di investimento della piattaforma a un totale di 7,5 miliardi di euro.



31. PIER LUIGI COLIZZI

Barclays

È dello scorso luglio la nomina a head of investment banking per l'Europa continentale per Barclays. Pier Luigi Colizzi ha alle spalle 27 anni di esperienza nell'investment banking ed è entrato in Barclays nel 2012 e tre anni più tardi è diventato head of M&A Emea. Colizzi ha assistito realtà del calibro di Enel, Telenor, Fortum, Total, Macquarie, Mitsubishi e Tom Tom.



32. VINCENZO DE FALCO

Credit Suisse

Quest'anno è ritornato in Credit Suisse, assumendo il ruolo di head of Iwm Investment Banking Advisory Coverage, la struttura che il gruppo ha costituito per assistere clienti imprenditoriali in Europa. Dal 2006 al 2010 aveva già lavorato presso l'istituto di credito svizzero in veste di co-head del Comitato Investment Banking della filiale di Milano. Dal 2017 fino all'anno scorso è invece stato responsabile dell'investment banking in Ubi Banca.



33. EDOARDO LANZAVECCHIA

Alpha Group

Lanzavecchia ha fondato Alpha Group nel 2007, avendo alle spalle una lunga esperienza nel private equity. Lo scorso maggio, Alpha ha completato l'exit da Gruppo Savio, che è stata ceduta a Vandewiele, mentre a giugno è stata avviata la vendita del 62% di Remazel Engineering (un deal da circa 200 milioni di euro). Lanzavecchia ha iniziato la sua carriera in Abb con il ruolo di Export Manager, è stato in seguito consulente strategico del Gruppo Mac, per poi entrare in SO.PA.F come partner.



34. ANDREA VALERI

Blackstone

Nel suo ruolo di presidente di Blackstone Italia e senior managing director di Blackstone Credit, ha preso parte a uno dei più importanti deal dell'ultimo anno. Lo scorso giugno infatti, il consorzio composto da Cdp Equity, Blackstone Infrastructure Partners e Macquarie Asset Management ha raggiunto l'accordo con Atlantia per l'acquisizione dell'88% del pacchetto azionario di Autostrade per l'Italia. Valeri in precedenza ha ricoperto il ruolo di vicepresidente in Goldman Sachs e ha lavorato in Bain & Co.



35. ALESSANDRA LOSITO

Pictet

Dal primo gennaio di quest'anno è la prima donna a capo di Pictet Wealth Management Italy. Alessandra Losito ha all'attivo oltre 20 anni di esperienza nel settore finanziario e del private banking. La sua carriera è iniziata in PricewaterhouseCoopers per poi approdare in Borsa Italiana. Nel 2000 si è spostata in Citi Private Banking, per poi entrare in Pictet Wealth Management nel 2005. Qui è diventata responsabile dell'ufficio di Roma nel 2017 e dell'ufficio di Milano nel 2019.





Real Estate, since 1974

Real Estate Forum X

SCENARIO DEL MERCATO IMMOBILIARE ITALIANO

26 OTTOBRE 2021 / ORE 10.30

REGISTRATI QUI

www.webinarspro.it/coimaforum

Apertura

Roberto Cingolani
Ministro della Transizione Ecologica

Scenario di mercato

Komal Sri-Kumar
President, Sri-Kumar Global
Strategies, Inc

Gabriele Bonfiglioli
Chief Investment Officer, COIMA

Rigenerazione Urbana Sostenibile

Manfredi Catella
Founder & CEO, COIMA

National Recovery & Resilience Plan: la rigenerazione del territorio come motore industriale della ripresa economica italiana

Mariangela Pira / *Moderatrice*
Giornalista, SkyTg24

Silvana Chilelli
CEO, Eurizon Capital Real Asset SGR

Paolo Gencarelli
Head of Group Real Estate,
Poste Italiane

Alberto Oliveti
Presidente, ADEPP

Marco Doglio / *Introduzione*
Chief Real Estate Officer,
Cassa Depositi e Prestiti

Carla Patrizia Ferrari
CFO, Fondazione Compagnia di San Paolo

Francesca Maione
Componente del Consiglio
di Amministrazione - INAIL

Valeria Picchio
Coordinatrice del Comitato tecnico,
Assofondi Pensione

ESG: opportunità, sfide e best practice negli investimenti in real assets

Méka Brunel
CEO, Gecina

Karim Habra
Head of Europe and Asia-Pacific
Real Estate, Ivanhoé Cambridge

Luciano Gabriel
Chairman PSP Swiss Property

Andrea Orlandi
Managing Director and Head of RE
Investments Europe CPP Investment Board

Considerazioni finali

Fabrizio Pagani
Global Head of Economics and Capital
Market Strategy, Muzinich & Co.

36. BARBARA COMINELLI

JLL

Nominata ceo di JLL Italia a dicembre 2020, Cominelli è stata scelta per guidare e rafforzare il posizionamento della società nel settore real estate puntando su un approccio tecnologico e data-driven. La manager è arrivata da Microsoft Italia dove, in qualità di coo, marketing and operations director, ha orchestrato il business sui vari segmenti – modern work, cloud, Ai e business applications – e guidato la strategia di crescita. Prima di Microsoft, è stata director of digital, commercial operations and wholesale di Vodafone Italia.



37. GUGLIELMO MANETTI

Intermonte

Sotto la sua guida, Intermonte Partners ha avviato il progetto di quotazione delle azioni sul mercato Aim Italia gestito a Borsa Italiana. Manetti è amministratore delegato della holding dal 2018. Dopo una breve esperienza in Borsa Italiana, ha iniziato la sua carriera in Intermonte nel 1996 e ha ricoperto nel tempo ruoli di crescente importanza. Nell'ultimo anno ha seguito alcune importanti operazioni, affiancando ad esempio The Italian Sea Group nell'Ipo, e ha stretto una partnership con QCapital.

38. MASSIMO DORIS

Banca Mediolanum

L'utile netto registrato da Banca Mediolanum nel primo semestre di quest'anno è di 268,7 milioni, in crescita del 79% rispetto al primo semestre del 2020. La raccolta netta in prodotti gestiti ha contribuito a portare le commissioni ricorrenti a 698 milioni, incorniciando un semestre record. Sono i dati diffusi dall'istituto di credito guidato da Massimo Doris, 54 anni, amministratore delegato dal 2008. Ha iniziato la sua esperienza lavorativa in Mediolanum nel 1999, dopo aver collaborato a Londra in qualità di sales assistant in Ubs, in Merrill Lynch e in Credit Suisse Financial Product.



39. PAOLO BERTOLUZZO

Nexi

Ceo del gruppo Nexi dal 2016, ha alle spalle una lunga carriera nel gruppo Vodafone. L'istituto di credito, nell'ultimo anno, ha intrapreso molte iniziative. A febbraio ha collocato un prestito obbligazionario con importo complessivo di un miliardo di euro, seguito da altri due nel mese di aprile. È di agosto invece la partnership strategica con Alpha Services and Holdings, la società capogruppo di Alpha Bank.



40. STEFANO BELLAVITA

Alantra

Quest'anno, il managing director di Alantra, è stato protagonista di varie importanti operazioni. Tra gennaio e marzo ha infatti seguito due Ipo: quella di Planetel, attiva nelle telecomunicazioni a livello nazionale, e di Almawave, del settore dell'intelligenza artificiale. A giugno è stato advisor nell'operazione di acquisizione di AmicaFarmacia da parte di Farmaè, mentre a luglio ha assistito Giglio.com nell'ammissione alle negoziazioni delle proprie azioni. Bellavita vanta oltre 25 anni di esperienza nell'investment banking e ha lavorato presso Schroders, Citigroup e Jp Morgan.



41. ALBERTO GENNARINI

Vitale & Co

Il founding e managing partner di Vitale & Co nell'ultimo anno ha seguito una serie di importanti deal. Lo scorso maggio ha seguito l'operazione con cui il fondo Avenue Capital ha ceduto il 51% posseduto in Hdi alla famiglia Lameri e ha assistito Alcedo Sgr nella cessione di Swisscare a Nahrin. Ha poi affiancato con il suo team Ro.Mar, quando a luglio è stata acquisita dal gruppo Morato. Ad agosto ha infine seguito il Consorzio Casalasco del Pomodoro nell'accordo di investimento stretto con QuattroR.



42. ANTONIO PACE

Fondo Italiano d'Investimento

Nonostante la pandemia, il Fondo Italiano d'Investimento guidato da Antonio Pace, registra una performance positiva sia in termini di iniziative lanciate che di raccolta e di investimenti. Ad agosto ad esempio tramite il Fondo Italiano Consolidamento e Crescita, ha siglato un accordo per l'ingresso nel capitale del gruppo Mecaer, società italiana attiva nel settore aeronautico, dando il via al primo progetto di consolidamento della filiera dell'equipaggiamento aeronautico in Italia.



43. ALBERTO MARONE

Intrum

È il nuovo amministratore delegato di Intrum Italy, la joint venture fra Intrum e Intesa Sanpaolo. Marone è stato parte del senior management team di Intrum Italy fin dalla costituzione nel 2018, come director investment, m&a e strategy con responsabilità sugli investimenti in portafogli di crediti e per le operazioni di fusione e acquisizione di Intrum in Italia. Ha anche ricoperto diversi ruoli come group investment director. Prima di unirsi a Intrum, Marone è stato director presso Ubs Investment Bank a Londra, focalizzandosi sulle attività nei capital markets svolte con istituzioni finanziarie e investitori europei.

44. FREDERIK GEERTMAN

Banca Ifis

Da aprile di quest'anno, è amministratore delegato di Banca Ifis. Cinquantuno anni, alle spalle ha una lunga carriera nel settore bancario: dal 2016 al 2021 ha ricoperto il ruolo di vice direttore generale e chief commercial officer di Ubi Banca. In precedenza ha trascorso quasi dieci anni in Unicredit. Geertman ha guidato la digitalizzazione dei rapporti con la clientela, incrementando la produttività commerciale attraverso il ridisegno dell'organizzazione e dei processi commerciali.



45. GIAMPIERO MAZZA

Cvc

La cordata guidata da Cvc Capital Partners è al lavoro per diventare socio di minoranza della media company dei diritti tivù del campionato di Serie A di calcio in Italia. Nel mentre, Cvc ha chiuso l'acquisizione della maggioranza di Bip e rilevato il gruppo Multiversity, la holding a cui fanno capo l'Università Telematica Pegaso e l'Università Mercatorum. Dal 2010 a capo di Cvc, per le attività in Italia, c'è Giampiero Mazza, noto negli ambienti finanziari internazionali per la sua esperienza nel campo del private equity. In precedenza infatti è stato managing partner di Bc Partners, dove si è occupato soprattutto nel mercato spagnolo.



46. EUGENIO MORPURGO

Fineurop Soditic

Amministratore delegato e socio fondatore di Fineurop Soditic, società del gruppo Fineurop focalizzata in operazioni di fusione e acquisizione, acquisition financing e debt advisory, Morpurgo ha iniziato la sua carriera in Germania. Ha lavorato prima per il gruppo Matuschka a Monaco di Baviera e poi per Deutsche Bank a Francoforte. Quest'anno, sotto la sua guida, Fineurop Soditic ha seguito diverse importanti operazioni. Tra le più recenti, l'assistenza a Consilium nella cessione di Tucano Urbano a Mandelli che ha visto agire in prima linea un team coordinato da Germano Palumbo.



47. MARCO TURRINA

Akros

Dopo alcune esperienze nel mondo bancario, nel 1987 ha partecipato alla fondazione del gruppo Akros e nel 1997 ha fondato Banca Akros, di cui ricopre la carica di amministratore delegato e direttore generale. A maggio di quest'anno l'istituto di credito ha acquisito Oaklins Italy, integrando così uno tra i più longevi e sviluppati network internazionali di consulenza m&a attivo nel mid-market e specializzato in operazioni cross-border.



WOMEN IN FINANCE 2020 ITALY AWARDS



L'Ambasciata britannica a Roma, Freshfields Bruckhaus Deringer, Lener & Partners, in collaborazione con Borsa Italiana, hanno il piacere di invitarLa alla cerimonia di premiazione

Women in Finance Italy Awards

Venerdì 26 novembre 2021
Palazzo Mezzanotte
Piazza degli Affari 6 – Milano

Premiazione delle vincitrici, con la gentile partecipazione di un'ospite d'eccezione.

Segue cocktail

R.S.V.P. entro il 22 novembre
E: italywomen.infinance@gmail.com

Le adesioni saranno accolte fino al raggiungimento del numero massimo di posti disponibili.

Requisiti per ingresso

A seguito delle disposizioni di pubblica sicurezza sanitaria, l'accesso all'evento è consentito solo ed esclusivamente portando con sé, in formato digitale o cartaceo, uno dei seguenti documenti:

- Green Pass (cartaceo o digitale);
- Certificato di tampone negativo molecolare o antigenico rapido effettuato nelle 48 ore prima dell'evento.

Seguite sui social #WomeninFinance

MEDIA PARTNERS DELL'INIZIATIVA:



48. MARIO ABBADESSA

Hines

Senior managing director & country head in Italia di Hines, è uno dei professionisti più attivi sulla piazza milanese. Ha iniziato il suo percorso nel colosso immobiliare nel 2010, e nel 2015 è diventato responsabile per tutte le attività del gruppo Hines in Italia. Nel 2019 ha assunto l'incarico attuale risultando il più giovane manager nel gruppo ad assumere questo ruolo. Sotto la sua guida, Hines ha portato a termine investimenti immobiliari, tra cui quello di 75 milioni in tre complessi logistici effettuato lo scorso agosto.



49. IGNAZIO CASTIGLIONI

Hat

Hat, sotto la guida dell'amministratore delegato Ignazio Castiglioni, è un gruppo di gestione di asset alternativi. Ha all'attivo 32 operazioni di investimento, oltre 50 acquisizioni di nuove società con le aziende in portafoglio, 23 exit e due quotazioni in Borsa. Nell'ultimo anno sono stati realizzati una serie di sviluppi strategici. A luglio Hat ha ceduto la propria partecipazione in Advice Group a Tech 2, veicolo societario partecipato dal Fondo Metrika Tech e da Aegida Investments. Il fondo inoltre, lo scorso agosto, è stato lead investor, insieme a Innova Club1, nell'acquisizione di Burke & Burke.



50. ANTONIO VALITUTTI

Hype

«Il mondo finanziario è in un momento di grande rivoluzione di cui beneficeranno tutti gli attori. L'evoluzione tecnologica, le nuove normative e i cambiamenti nei comportamenti dei consumatori impongono un ripensamento dell'offerta»: così Antonio Valitutti, in un'intervista a MAG, ha commentato il periodo che stiamo vivendo. E proprio l'innovazione è stata la chiave del successo di Hype, la challenger bank che nell'ultimo anno si è distinta sul mercato sia per lo sviluppo dell'offerta che per la performance nel segmento dei pagamenti digitali.



FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

15-19

NOVEMBER 2021

MILAN

3rd EDITION



PATROCINIO

Comune di
Milano

The global event for the finance community

Platinum Partners

CHIOMENTI

 **Freshfields**

VITALE

Gold Partners

 **Accuracy**

AON
Empower Results®

ALANTRA


FENERA
— PARTNERS —

FIVELEX
STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

GattiPavesiBianchiLudovici



MEDIOBANCA


Morpurgo e Associati
Studio Legale

SS&C

**INTRA
LINKS**

Silver Partners


Arkios Italy

 **BRERA**
FINANCIAL ADVISORY
A Clearwater International Company

DC
advisory

GATTALMINOLI, PARTNERS
STUDIO LEGALE

 **Scouting**
capital advisors

Supporters

AIFI
Italian Private Equity, Venture Capital
and Private Debt Association

 **ANDAF**
Associazione Nazionale
Direttori Amministrativi e Finanziari


FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
Studi di Alta Formazione dal 1993
SAF - LUIGI MANTOVANI

#financecommunityweek     

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.it • +39 02 36727659

Financecommunity Week 2021 – Program (in progress)

■ Open with registration

■ Invitation only

MONDAY 15 NOVEMBER

09:00 - 13:00	■	Opening Conference: Italy's Recovery Plan: Reforms And Investments	 VITALE CHIOMENTI	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
14:15-16:15	■	Roundtable: Managing Risks in M&A Transactions	 AON Empower Results®	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER

TUESDAY 16 NOVEMBER

11:00 - 13:00	■	Roundtable: Private clients and family offices: need of tailor made solutions & opportunities for the Italian growth	 FIVELEX L'UNIONE FA LA FORZA	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
14:00-16:00	■	Roundtable: Carried interest & tools to attract international funds managers	 GattiPavesiBianchiLudovici	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
16:30-18:30	■	Roundtable: Private Equity: Looking Far... East	 FENERA PARTNERS	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER

WEDNESDAY 17 NOVEMBER

09:00 - 12:30	■	Conference: Energy transition and economic growth financing	CHIOMENTI	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
14:00-16:00	■	Roundtable: Technology and M&A: what to expect in a post-COVID world?	 SS&C  INTRA LINKS	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER

THURSDAY 18 NOVEMBER

09:00 - 13:00	■	Conference: Unlikely to Pay: perspectives, opportunities and risks	 Freshfields	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
19:15 - 23:30	■	Financecommunity Awards	 FINANCECOMMUNITY AWARDS	Palazzo del Ghiaccio Via Giovanni Battista Piranesi 14, Milan	INFO

SEE YOU FROM
15 TO 19 NOVEMBER 2021

for information please send an email to : anna.palazzo@lcpublishinggroup.it

www.financecommunityweek.com

MONDAY 15 NOVEMBER

TUESDAY 16 NOVEMBER

WEDNESDAY 17 NOVEMBER

THURSDAY 18 NOVEMBER

FRIDAY 19 NOVEMBER

09.00 - 13.00

FOUR SEASONS
HOTEL MILAN

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in



**GREEN PASS
OR NEGATIVE TEST
REQUIRED.**
FOR MORE INFO



OPENING CONFERENCE

ITALY'S RECOVERY PLAN: REFORMS AND INVESTMENTS

- 08.45** Registrations & Welcome Coffee
- 09.10** Greetings from **Aldo Scaringella**, Managing Director *LC Publishing Group*
- 09.15** Opening speech
Fabrizio Pagani, Global Head of Economics and Capital Market Strategy, *Muzinich & Co*
- 09.40** Dialogue
Francesco Giavazzi, Senior Professor of Economics, *Bocconi University* and Visiting Professor, MIT,
Economic Advisor, Office of the President, *Council of Ministers*
Ferruccio De Bortoli, Journalist, *Corriere della Sera*
- MODERATOR**
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief *Financecommunity & MAG*
- 10.25** Keynote speech
Matteo Del Fante, CEO & General Manager, *Poste Italiane**
- 10.45** Coffee Break
- 11.15** CEO Insights: "NRRP & businesses; impact, reaction, expectations."
- SPEAKERS**
Giuseppe Castagna, CEO, *Banco BPM*
Gregorio Consoli, Managing Partner, *Chiomenti*
Giovanna Della Posta, CEO, *Invimit Sgr*
Corrado Passera, Founder & CEO, *illimity*
Francesco Starace, CEO & General Manager, *Enel**
- 12.15** Closing Speeches
Roberto Sambuco, Partner, *Vitale & Co.*
Enrico Giovannini, Minister of Sustainable Infrastructures and Mobility*
- 12.45** Q&As
- 13.00** Lunch

* Invited to participate



MONDAY 15 NOVEMBER

TUESDAY 16 NOVEMBER

WEDNESDAY 17 NOVEMBER

THURSDAY 18 NOVEMBER

FRIDAY 19 NOVEMBER



ROUNDTABLE

MANAGING RISKS IN M&A TRANSACTIONS

15 NOVEMBER 2021 • 14.15 - 16.15

Four Seasons Hotel Milan

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Speakers

Andrea Foti, Managing Director, Head of M&A and Transaction Solutions Southern Europe, *Aon*

Francesco Gianni, Founding Partner, *Gianni & Origoni*

Giulia Maria Governa, Director, *Lazard*

Mauro Roversi, Partner e CIO, *Ambienta Sgr*

Umberto Simonelli, Chief Legal & Corporate Affairs Officer - Company Secretary, *Brembo S.p.A.*

Moderator

Eleonora Fraschini, Editor *Financecommunity.it*

Event to be held in



**GREEN PASS
OR NEGATIVE TEST
REQUIRED.**
[FOR MORE INFO](#)



     #financecommunityweek

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.it • +39 02 36727659

MONDAY 15 NOVEMBER

TUESDAY 16 NOVEMBER

WEDNESDAY 17 NOVEMBER

THURSDAY 18 NOVEMBER

FRIDAY 19 NOVEMBER



ROUNDTABLE

PRIVATE CLIENTS AND FAMILY OFFICES: NEED OF TAILOR MADE SOLUTIONS & OPPORTUNITIES FOR THE ITALIAN GROWTH

16 NOVEMBER 2021 • 11.00 - 13.00

Four Seasons Hotel Milan

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

SPEAKERS

Paolo Basilico, CEO *Samhita Investments*

Alberto Cirillo, Managing Director *Goldman Sachs International*

Francesco Di Carlo, Co-Managing Partner *Fivelex Studio Legale e Tributario*

Angela Gamba, Family Officer *FPS Investments*

Paolo Gualdani, CEO *Angel Capital Management*

Francesco Mantegazza, Co-Managing Partner *Fivelex Studio Legale e Tributario*

Chiara Palmieri, CEO *Tack SCF*

Stefano Vecchi, Head of Wealth Management & Private Banking Italy *UniCredit*

Event to be held in 

**GREEN PASS
OR NEGATIVE TEST
REQUIRED.
FOR MORE INFO**



     #financecommunityweek

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.it • +39 02 36727659

MONDAY 15 NOVEMBER

TUESDAY 16 NOVEMBER

WEDNESDAY 17 NOVEMBER

THURSDAY 18 NOVEMBER

FRIDAY 19 NOVEMBER



ROUNDTABLE

CARRIED INTEREST & TOOLS TO ATTRACT INTERNATIONAL FUNDS MANAGERS

16 NOVEMBER 2021 • 14.00 - 16.00

Four Seasons Hotel Milan

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in 

**GREEN PASS
OR NEGATIVE TEST
REQUIRED.
[FOR MORE INFO](#)**

SPEAKERS

Arabella Caporello, Partner *L Catterton*

Paolo Ludovici, Partner *Gatti Pavesi Bianchi Ludovici*

Michele Marocchino, Managing Director *Lazard*

Fabrizio Pagani, Global Head of Economics and Capital Market Strategy *Muzinich & Co.*

Maurizia Villa, Managing Director *Korn Ferry*



MONDAY 15 NOVEMBER

TUESDAY 16 NOVEMBER

WEDNESDAY 17 NOVEMBER

THURSDAY 18 NOVEMBER

FRIDAY 19 NOVEMBER



ROUNDTABLE

PRIVATE EQUITY: LOOKING FAR... EAST

16 NOVEMBER 2021 • 16.30 - 18.30

Four Seasons Hotel Milan

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

SPEAKERS

Giovanni B. Andornino, Assistant Professor of International Relations of East Asia at the Department of Culture, Politics and Society, *University of Torino*

Frederic Azemard, Managing Partner, *TR Capital (Hong Kong)*

Fred Hu, Founder, Chairman and CEO, *Primavera Capital Group (Beijing)*

Pietro Mazza Midana, Founder and Member of the Board, *Fenera & Partners SGR*

Emanuele Musso, Head of Institutional Sales and Member of the Board, *Fenera & Partners SGR*

Giacomo Stratta, Founder, CEO, and CIO, *Fenera & Partners SGR*

Kasper Wichmann, Senior Portfolio Manager of Private Equity, *Nykredit Asset Management*

Event to be held in



**GREEN PASS
OR NEGATIVE TEST
REQUIRED.**
[FOR MORE INFO](#)



MONDAY 15 NOVEMBER

TUESDAY 16 NOVEMBER

WEDNESDAY 17 NOVEMBER

THURSDAY 18 NOVEMBER

FRIDAY 19 NOVEMBER

CONFERENCE

CHIOMENTI

ENERGY TRANSITION AND ECONOMIC GROWTH FINANCING

17 NOVEMBER 2021 • 9.00 - 12.30

Four Seasons Hotel Milan

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in 

**GREEN PASS
OR NEGATIVE TEST
REQUIRED.
[FOR MORE INFO](#)**



     #financecommunityweek

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.it • +39 02 36727659

MONDAY 15 NOVEMBER

TUESDAY 16 NOVEMBER

WEDNESDAY 17 NOVEMBER

THURSDAY 18 NOVEMBER

FRIDAY 19 NOVEMBER



ROUNDTABLE

TECHNOLOGY AND M&A: WHAT TO EXPECT IN A POST-COVID WORLD?

17 NOVEMBER 2021 • 14.00 - 16.00

Four Seasons Hotel Milan

Via Gesù, 6/8

Milan, Italy

Event to be held in



**GREEN PASS
OR NEGATIVE TEST
REQUIRED.
FOR MORE INFO**

SPEAKERS

Emanuele Barberio, Account Executive *SS&C Intralinks*

Claudio Berretti, General Manager and Executive Director of *TIP – Tamburi Investment Partners S.p.A.*

Paolo Cirani, CEO & Founder *Arkios Italy*

Alfonso Robustelli, Country Manager Italy *SS&C Intralinks*

Silvana Toppi, Controls and Compliance Finance Director *HP*

MODERATOR:

Giuseppe Salemm, Journalist *Legalcommunity & MAG*



MONDAY 15 NOVEMBER

TUESDAY 16 NOVEMBER

WEDNESDAY 17 NOVEMBER

THURSDAY 18 NOVEMBER

FRIDAY 19 NOVEMBER

SAVE THE DATE



Freshfields

UNLIKELY TO PAY: PERSPECTIVES, OPPORTUNITIES AND RISKS

18 NOVEMBER 2021 • 09.00 - 13.00

Four Seasons Hotel Milan

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in



**GREEN PASS
OR NEGATIVE TEST
REQUIRED.**

[FOR MORE INFO](#)



REGISTER NOW

     #financecommunityweek

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.it • +39 02 36727659

BBVA SBARCA IN ITALIA CON UNA BANCA DIGITALE



Una proposta di alto valore e un'esperienza personalizzata per ogni cliente sono i due ingredienti della prima banca retail completamente digitale del gruppo Bbva in Italia.

L'istituto arriva sul mercato della Penisola con il digital banking gratuito, grazie a prodotti di finanziamento a prezzi competitivi e ad una delle carte più sicure presenti sul mercato, la prima in Italia caratterizzata dall'assenza del codice identificativo e dalla presenza del Cvv dinamico. «La nostra proposta per il mercato italiano punta a combinare l'offerta di prodotti e la solidità di una banca tradizionale con l'esperienza dei clienti, oggi sempre più digitalizzati. Vogliamo portare in Italia il meglio di questi due mondi: una banca digitale universale». **Onur Genç**, presidente e amministratore delegato di Bbva, ha presentato così il progetto. Ad oggi, ben 38 milioni di clienti del gruppo interagiscono con la banca attraverso i canali digitali: più del 62% lo fa attraverso l'applicazione mobile. «L'Italia è un grande mercato, nel pieno di una profonda trasformazione digitale. L'e-commerce, il mobile banking e i pagamenti con carta hanno avuto tassi di crescita double-digits negli ultimi anni, offrendo grandi prospettive di sviluppo per il futuro», ha aggiunto Onur Genç. 

2021 NPL & UTP

8° CONGRESSO NAZIONALE DI GIURIMETRIA, BANCA E FINANZA

KRINO
CRISI
SCELTA
RINASCITA

LUNEDÌ 18 OTTOBRE 2021

VERONA | PALAZZO DELLA GRAN GUARDIA | PIAZZA BRA, 1

RICHIEDI L'ISCRIZIONE

Evento ideato da:

alma iura
A VIA PER VIA

Sponsor e Sostenitori:



Media Partners:



Patrocini:



*La lista di Patrocini, Sponsor e Sostenitori è aggiornata al momento della pubblicazione del magazine. [Qui la lista aggiornata](#)

A sostegno di:



Le videointerviste dell'evento saranno realizzate da Mariangela Pira, giornalista di Sky Tg24



CONTATTI SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

✉ nplutp@almaiura.events

☎ 045/80.33.707 - 045/80.07.014

www.almaiura.events/nplutp/

f @ in t v #NPLUTP



GUGLIELMO MANETTI

INTERMONTE: IN BORSA PER **CRESCERE ANCORA**

MAG incontra Guglielmo Manetti.

«La quotazione ci permetterà di rendere la struttura del capitale più flessibile, per valorizzare al meglio il nostro modello di partnership»

di claudia la via

Indipendenza e forte radicamento sull'Italia, ma con uno spiccato orientamento internazionale. Sono questi gli ingredienti di Intermonte, investment bank indipendente specializzata in intermediazione istituzionale, ricerca, capital markets, M&A e advisory sul mercato italiano con particolare attenzione al segmento delle Piccole e medie imprese. Nata negli Anni 90 a Milano come banca d'affari inseguendo il sogno di dar vita nel nostro Paese a qualcosa che assomigliasse a una banca d'affari sul modello di quelle anglosassoni, oggi Intermonte ha un modello di business diversificato su quattro aree di attività: Investment Banking, Global Markets, Sales & Trading, Digital Division & Advisory. Dopo aver portato a Piazza Affari decine di società - e 26 anni dopo la sua nascita - Intermonte ha debuttato in Borsa il 21 ottobre avviando le negoziazioni delle proprie azioni sul mercato Aim Italia, dedicato alle piccole e medie imprese ad alto potenziale di crescita. L'operazione di quotazione è stata seguita da Intesa Sanpaolo S.p.A. (Divisione IMI Corporate & Investment Banking), in qualità di Global Coordinator, Bookrunner e Specialist, da Intermonte SIM S.p.A. in qualità di Co-Lead Manager e BPER Banca S.p.A. in qualità di Nominated Adviser. «L'Ipo è un passo importante nell'evoluzione del nostro modello di partnership che ci consente di rafforzare il posizionamento come operatore di riferimento nel segmento delle Pmi, e accelerare lo sviluppo del business, in particolare nei servizi digitali e nell'Investment Banking», spiega Guglielmo Manetti, Ad di Intermonte.

Cosa vi aspettate dalla quotazione?

Ci permetterà di rendere la struttura del capitale più flessibile, per valorizzare al meglio il nostro modello di partnership, supportare l'ulteriore crescita sul mercato e attrarre nuovi talenti, anche attraverso meccanismi di partecipazione azionaria. La nostra quotazione è solo di mercato secondario, non è previsto un aumento di capitale. Oggi Intermonte, infatti, ha una delle posizioni patrimoniali più solide tra le società finanziarie italiane (Total Capital Ratio pari al 41,2% al 30 giugno 2021, ndr) con notevole eccesso di capitale già a disposizione utilizzabile per

cogliere interessanti opportunità di crescita per linee esterne in settori strategici e sostenere una generosa politica di dividendo, continuando a remunerare i nostri azionisti.

Come funziona il modello di partnership in Intermonte?

Oggi, su un totale di 130 persone, i soci sono oltre 60: si tratta quindi di una partnership molto allargata ed equilibrata. Un modello che si amplierà ulteriormente e diverrà più flessibile grazie alla quotazione, che ci permetterà di essere ancora più attrattivi.

Perché da sempre puntate sull'eccellenza del made in Italy?

Le Pmi italiane sono un esempio unico per capacità di innovare e di fare business. In particolar modo nei periodi di volatilità di mercato ci siamo resi conto di come le piccole e medie imprese italiane siano aziende resilienti e con enormi potenzialità e spesso meno correlate alle dinamiche domestiche perché contraddistinte da importanti livelli di export e con strategie di lungo periodo. Negli anni abbiamo coperto sempre più Pmi, prima con la ricerca, e poi anche con l'intermediazione e l'investment banking e oggi siamo i primi in Italia per Ipo di Pmi all'Aim sopra i 20 milioni di euro di raccolta: aiutiamo quindi le aziende ad entrare in questo mercato con già le

caratteristiche del Mta, così che in tempi rapidi siano pronte a fare il passaggio sul listino principale.

POSSIAMO DIRE CHE C'È VERAMENTE MOLTO POTENZIALE ANCORA NEL NOSTRO MERCATO E IL NEXT GENERATION EU SARÀ DI SICURO UN GRANDE ACCELERATORE

Che potenzialità ha l'Italia in questo momento?

Per il nostro Paese questo è un momento molto dinamico e interessante, sicuramente grazie al governo Draghi e al Pnrr, ma non solo. Se guardiamo alle dimensioni del mercato dei capitali, in Italia c'è un gap enorme rispetto

ad altri Paesi europei come Francia o Germania: la capitalizzazione della nostra Borsa sul PIL è al 37%, contro la Germania dove è al 73% e la Francia al 124%. Possiamo dire che c'è veramente molto potenziale ancora nel nostro mercato e il Next Generation EU sarà di sicuro un grande acceleratore. Banca d'Italia in un recente studio ritiene che esistano oggi 2.200 società che avrebbero i requisiti per quotarsi: di queste il 50% hanno fatturati tra i 20 e i 50 milioni di euro, quindi Pmi, il nostro target.

RITAGLIA TEMPO PER TE STESSO.
TE LO MERITI.



RISCOPRI LA PAUSA DAL BARBIERE COME UNA VOLTA
DA **BARBERINO'S**

Vieni a trovarci nei nostri store di **Milano ♦ Roma ♦ Brescia ♦ Padova**

Prenota il tuo appuntamento chiamando lo **02 83 43 9447**
oppure scrivendoci a **booking@barberinosworld.com**



BARBERINOSWORLD.COM



GUGLIELMO MANETTI

LA PARTNERSHIP CON QCAPITAL È UN ULTERIORE TASSELLO DELLA NOSTRA MISSION DI SOSTEGNO ALLE PMI ITALIANE

Quali sono oggi gli strumenti d'investimento più interessanti?

Sicuramente i PIR hanno grandi potenzialità. Quelli tradizionali hanno ottenuto buone performance nel corso del 2021, anche se i dati di raccolta sono tornati a essere positivi solo a partire dal secondo trimestre dell'anno. Prevediamo un futuro in miglioramento, con flussi in entrata che arriveranno a 2,7 miliardi di euro nel 2022. Non bisogna poi dimenticare i PIR Alternativi – per i quali stimiamo una raccolta di 1,8 miliardi di euro nel 2022 - che potrebbero godere di un ulteriore stimolo dal generale clima di ripresa dell'economia reale innescato dal governo Draghi.

Siete molto attenti anche al segmento dei club deal, come conferma anche la partnership con QCapital.

La partnership con QCapital è un ulteriore tassello della nostra mission di sostegno alle Pmi italiane, e il club deal permette di portare avanti operazioni di investimento attraverso un network consolidato di investitori professionali, family office e imprenditori con intenti comuni. In particolare, in questo progetto si applica, in modo innovativo, il club deal al public market per investire in minoranze quotate o pre-Ipo di società italiane.

Com'è cambiato il mondo della finanza negli ultimi 30 anni?

Ci sono stati periodi in cui i grandi investitori istituzionali italiani, ma anche esteri (soprattutto grandi fondi anglosassoni e gli enti americani) hanno guardato con interesse all'Italia. Poi spread e incertezza politica hanno portato via i capitali esteri per un lungo periodo, ma oggi è tornato, nei confronti del nostro Paese, un dinamismo che non vedevo da molto tempo. Sicuramente l'avvento del governo Draghi e i fondi del recovery fund stanno giocando un ruolo importante: tant'è che gli istituzionali più importanti al mondo sono tornati a interessarsi dell'Italia.

Quali tendenze vedete delinearsi per i prossimi anni?

Per il futuro crediamo ci sarà una crescente attenzione agli impatti che i temi socio-ambientali e di governance possono avere sul mercato e sulle società quotate. Le Pmi italiane faticano ancora ad esprimere e a comunicare il loro potenziale Esg, ma il trend di miglioramento è segnato in virtù anche di nuovi importanti aspetti regolamentari e del sempre maggiore interesse di tutti gli investitori a livello globale. Noi siamo partner di Borsa Italiana sulla Finanza Sostenibile, una collaborazione che mira a favorire la creazione, sul mercato dei capitali italiano, di un ecosistema integrato favorevole allo sviluppo di soluzioni di corporate sustainable finance. Abbiamo come obiettivo di garantire misurabilità, trasparenza e affidabilità delle informazioni condivise con gli stakeholder. Inoltre, come interlocutore privilegiato tra mercato (investitori) e società quotate, il nostro impegno è quello di diffondere la conoscenza di queste tematiche a beneficio di tutti gli operatori e di rendere più visibile e apprezzato il tema della sostenibilità da parte delle società quotate italiane. ■

NFT E OPERE DIGITALI: REASONED ART AL PRIMO ROUND D'INVESTIMENTI

La start-up ha raccolto 310mila euro. MAG incontra il cfo e co-funder Andrea Marec: «Se un collezionista possiede un'opera digitale che consiste in un file riproducibile, chi gli garantisce che sia vera?»

di eleonora fraschini



ANDREA MAREC

Un round di investimenti da 310mila euro e la prospettiva di ricoprire un ruolo di primo piano nella certificazione delle opere d'arte digitale nel nostro Paese. Reasoned Art, la start up fondata dai 25enni **Giulio Bozzo** e **Andrea Marec**, sfrutta il sistema degli Nft (Non fungible token), per dare garanzia dell'origine e dell'autenticità di questo nuovo tipo di arte. Ma di cosa si tratta esattamente?

L'Nft è uno smart contract che certifica i diritti dell'acquirente sull'opera. In seguito, il file può continuare a circolare sulla rete, ma il titolare dell'Nft è l'unico a poter vantare i diritti su di esso.

La sicurezza di questi certificati deriva dal fatto che sono ospitati su una blockchain, una catena di blocchi informatici concatenati che non dipendono da un singolo soggetto ma vengono mantenuti in funzione dallo sforzo collettivo di numerosi nodi della rete. È la stessa tecnologia su cui si basano i Bitcoin e le altre criptovalute. Si tratta di temi da tenere sotto controllo: secondo un sondaggio del World Economic Forum, nel 2027 il 10%



ABBIAMO ORGANIZZATO E CURATO LA PRIMA MOSTRA DECENTRALIZZATA DI CRIPTOARTE IN ITALIA, CON LE OPERE DI ANNIBALE SICONOLFI E GIUSEPPE RAGAZZINI, NEGLI SCHERMI DI 30 EDICOLE DI MILANO



del Pil globale sarà immagazzinato in blockchain.

Per questo, MAG ha intervistato **Andrea Marec**, cfo e co-founder di Reasoned Art.

Come vi siete avvicinati al mondo dell'arte digitale?

Giulio Bozzo, nel 2019, si è appassionato a questo ambito mentre studiava Conservazione dei Beni culturali a Genova. Ha deciso di organizzare una mostra fisica con due artisti, uno italiano e uno brasiliano, e si è reso conto che l'unico modo per esporre le opere d'arte digitali era stamparle. Da quel momento ha iniziato a capire le problematiche legate all'arte digitale, e in particolare all'impossibilità di vendere e commerciare i file per questioni di tracciabilità e di facilità di copia. Questo tema gli ha dato lo spunto per indagare il mondo della blockchain e per capire come si potesse applicare all'arte digitale.

Quale percorso ha seguito Reasoned Art?

Il passaggio più recente è la chiusura del round di investimenti da 310mila euro con Rosario Bifulco, imprenditore e collezionista di arte contemporanea, oltre che presidente della casa d'aste Finarte,



e LVenture Group, che ci ha selezionato per il suo programma di accelerazione Luiss EnLabs. La nostra avventura però è iniziata l'anno scorso.

Io e Giulio ci siamo conosciuti nel 2020, quando era stato da poco preso all'Università Iulm nel percorso di Valorizzazione del mercato dell'arte. Dopo un confronto con alcune figure all'interno dell'ateneo, a settembre ci siamo affacciati al mercato grazie a un percorso di incubazione. Da questo momento sono iniziate le fasi di creazione della startup: a gennaio abbiamo fondato la società

e il lancio si è svolto il 26 maggio. Il 10 giugno abbiamo organizzato e curato la prima mostra decentralizzata di cryptoarte in Italia, con le opere di Annibale Siconolfi e Giuseppe Ragazzini, negli schermi di 30 edicole di Milano. Le opere sono state poi vendute nel corso della prima asta di cryptoarte che si è svolta nel nostro Paese.

Da quale esigenza nasce la necessità di utilizzare gli Nft?

Se un collezionista possiede un'opera digitale che consiste in un file riproducibile e fruibile da

IPEM

Feb. 1/2/3 2022

PALAIS DES FESTIVALS
CANNES - FRANCE - 7th EDITION

THE GREATEST PRIVATE CAPITAL EVENT

3,200 participants

50 countries

480 LPs

450 GPs

400 Advisors / Business Services

REGISTER NOW & SAVE!

**Early Bird offer: 20% discount
until October 15th, 2021**

To benefit from this offer or learn more about exhibiting
and sponsorship opportunities, contact:

catalina.basaguren@europ-expo.com
+33 (0)1 49 52 14 37

In partnership with:



FINANCECOMMUNITY

(Re)connect on: www.ipem-market.com

#IPEM2022



ANDREA MAREC E GIULIO BOZZO

”

ORA, GRAZIE
AGLI NFT, L'ARTE
DIGITALE PUÒ
ESSERE VENDUTA.
IL NOSTRO
OBIETTIVO
È QUELLO DI
TRASLARE IL
MERCATO DELL'ARTE
TRADIZIONALE DAL
CONTESTO FISICO A
UNA NUOVA VISIONE

chiunque, copiabile e duplicabile, chi gli garantisce che sia vera? Se non c'è modo di verificare che la copia sia unica, l'opera perde moltissimo del suo valore.

E in che modo la tokenizzazione risolve questo problema?

Il valore aggiunto degli Nft è quello di certificare la provenienza dell'opera facendo affidamento alla tecnologia. Grazie alla tecnologia sulla quale sono costruiti, permettono di non doversi affidare a un ente esterno per la garanzia dell'opera d'arte.

Reasoned Art si pone in qualità di certificatore, grazie al rapporto con gli artisti, della veridicità dell'opera d'arte. Una volta che noi abbiamo emesso l'Nft, non è più necessario rifare l'autenticazione: la blockchain già la garantisce, e si può risalire a tutti i passaggi e all'emissione originale.

Gli Nft sono inoltre assolutamente trasparenti, perché consentono di vedere quali sono le transazioni avvenute. Hanno quindi una serie di vantaggi che, applicati al mondo dell'arte, rendono agevole vendere e comprare un'opera digitale.

Avete altri obiettivi oltre a occuparvi della certificazione delle opere?

Sì, il nostro obiettivo è proporre un sistema di interazione di valore. Nella nostra idea, ci sono due cerchi concentrici: al centro c'è l'arte, mentre in quello più esterno c'è tutto l'ecosistema che le ruota attorno, composto da curatori, collezionisti, critici, appassionati. L'arte si è evoluta e si è avvicinata al mondo digitale. Ora, grazie agli Nft, l'arte digitale può essere venduta. Il nostro obiettivo è quello di traslare il mercato dell'arte tradizionale dal contesto fisico a una nuova visione, a un ecosistema in linea con l'arte digitale e con l'innovazione tecnologica. Vogliamo creare un ponte tra gli effetti positivi dell'arte tradizionale e i vantaggi tecnologici degli Nft.

Spesso si dice che gli Nft stanno rivoluzionando il mondo dell'arte, siete d'accordo?

Gli Nft sono una tecnologia. La rivoluzione viene fatta da chi la utilizza. L'uso razionale degli Nft, secondo noi, può cambiare e far evolvere il mondo dell'arte. Per quanto riguarda il futuro, crediamo fermamente non sarà né totalmente digitale né completamente fisico. E proprio in questa simbiosi tra digitale e fisico, c'è spazio per una crescita e un guadagno reciproco, un circolo virtuoso di tutti i fattori positivi di uno e dell'altro. Vogliamo andare verso una contaminazione tra opere fisiche e digitali: molti artisti lo stanno già sperimentando producendo delle copie o una versione digitale della stessa opera. Il nostro obiettivo è indirizzare ed educare al mondo dell'arte - digitale e non - grazie all'utilizzo degli Nft e delle tecnologie disponibili. 📱

INVIMIT, DOPO DANTE TOCCA A BEATRICE

Parla Giovanna Della Posta, la manager che ha rivoluzionato l'attività della valorizzazione del patrimonio immobiliare pubblico. «Riscriveremo il modello di business legato all'asset class del Senior Housing»

di claudia la via

TLo sviluppo e la valorizzazione del patrimonio immobiliare pubblico attraverso la creazione di fondi comuni d'investimento chiusi. È la missione di Invimit, società di gestione del risparmio del ministero dell'Economia e delle Finanze, e al tempo stesso l'obiettivo del suo amministratore delegato, **Giovanna Della Posta**, fermamente convinta che i buoni investimenti immobiliari continuino ad attrarre anche in un periodo difficile come questo. La manager, in carica dal 2019, ha "rivoluzionato" il settore e risvegliato una realtà dormiente che aveva accumulato tanto patrimonio ma non aveva una strategia per metterlo a profitto. Con l'idea di creare nuove opportunità, Della Posta ha dato vita al



GIOVANNA DELLA POSTA

"IL PATRIMONIO IN GESTIONE È DI CIRCA 1,7 MILIARDI: CIRCA 600 MILIONI SONO RIFERITI AD ASSET IN USO ALLA PA, IL RESTO È LOCATO A PRIVATI O INTERESSATO DA PROGETTI DI SVILUPPO"

progetto Dante - acronimo di Digital access to national treasury estate, *ndr* - che diventa un nuovo veicolo, un fondo immobiliare che viene collocato sul mercato e del quale gli investitori possono acquistare quote. Un'esperienza virtuosa che ha risollevato Invimit e dato nuovo slancio alla valorizzazione del proprio patrimonio. Come conferma anche l'ultima asta pubblica, con 474 immobili in vendita in 33 città italiane per un valore di circa 155 milioni di euro. «Con quest'asta vogliamo razionalizzare il patrimonio immobiliare, ribilanciando così le asset class in portafoglio, in modo da poter concentrare le energie della Sgr su progetti più complessi, dove la valorizzazione a cura del pubblico è un valore aggiunto», spiega.

Cosa significa acquistare da Invimit oggi?

Significa innanzitutto accedere ad un portafoglio che nella quasi totalità dei casi non è mai transitato prima dal mercato. Abbiamo promesso, quando siamo partiti nel 2019 con questa modalità, che saremmo stati affidabili, semplici e trasparenti. La nostra mission è abbattere il debito pubblico valorizzando il patrimonio immobiliare e creando valore per il Paese: la soddisfazione del mercato, nonché gli incassi dell'ultimo biennio che si attestano a circa 320 milioni di euro, ci confermano che siamo sulla strada giusta.

Come sono distribuiti i vostri asset e di che tipologia di immobili parliamo?

Il patrimonio in gestione è di circa 1,7 miliardi: di questi, circa 600 milioni sono riferiti ad asset in uso alla Pubblica amministrazione

adibiti a prefetture, caserme o questure, mentre la restante parte - circa 1,1 miliardi - è locata a privati o interessata da progetti di sviluppo. Abbiamo sia immobili cielo terra vuoti da valorizzare che terreni che erano utilizzati per scopi militari dalla Difesa e che oggi sono edificabili, peraltro in zone centrali e semi-centrali di città interessanti per gli investitori come Venezia, Roma e Milano.

Quando ha preso le redini la Sgr era un po' "dormiente". Cosa ha significato Convivio?

Convivio, primo comparto del Fondo Dante, è stata una sfida importante: siamo arrivati sui mercati e abbiamo dimostrato di essere al passo degli investitori, di poter competere e anche vincere. Il nome Convivio non è un caso, è il nome dell'opera che Dante scrisse in volgare perché la conoscenza fosse accessibile a tutti: abbiamo reso questa operazione accessibile, per linguaggio, per modalità di confronto e per trasparenza. Ci siamo accreditati sui mercati e lo abbiamo anche fatto nell'anno più difficile che potessimo scegliere, il 2020.

Poi è arrivata l'operazione Dante: cos'è stata e cosa ha significato per Invimit?

Il Fondo Dante rappresenta un innovativo modello di valorizzazione del patrimonio pubblico, scalabile e replicabile, che si propone di contribuire alla riduzione del debito pubblico attraverso la cessione delle quote a investitori professionali e con processi di mercato. La procedura di commercializzazione delle quote di Convivio, ha portato lo scorso dicembre alla cessione al gruppo assicurativo Poste Vita di tutte le quote emesse per un valore di circa 249 milioni di euro. Contiamo che questo modello potrà essere replicato anche in futuro.

Com'è riuscita a far dialogare al meglio il mercato del real estate e degli investitori con i soggetti pubblici proprietari?

Abbiamo costruito prima la fiducia tra Sgr ed enti apportanti e poi con gli investitori. È stato necessario creare condivisione del progetto e far sentire gli

IMMOBILE INVIMIT COMO





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

Iberian Lawyer

The Latin American
LAWYER



LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

FINANCECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITYUS

FOODCOMMUNITY

FOODCOMMUNITYNEWS

Iberian Lawyer

The Latin American
LAWYER

LC srl

Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan

Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan

Tel. + 39 02 36727659



GIOVANNA DELLA POSTA

"UN IMMOBILE PER NOI È UN PROGETTO CHE PUÒ RESTITUIRE ALL'ASSET UNA SECONDA VITA, NON UN OGGETTO DA TRASFERIRE A QUALCUN ALTRO"

enti parte della sfida e disposti a supportarci durante il percorso. Anche gli investitori sono arrivati con qualche pregiudizio, figlio delle operazioni pregresse messe in campo dal pubblico. Il dialogo è stato aperto e trasparente, le competenze della Sgr e la reputazione del team hanno fatto la differenza.

Oggi qual è l'identikit del compratore Invimit?

La procedura attuale di vendita nasce da un mix di eventi e storie come quella della ragazza con figli piccoli che, appena sono arrivata in Invimit, mi ha contattata su LinkedIn per acquistare una casa nell'immobile dove abita sua madre. I nostri clienti non sono solo persone, sono storie: ognuno di loro ci ha insegnato qualcosa ma anche gli istituzionali sono dei clienti che ci hanno lasciato emozioni.

Ora è al lavoro su un nuovo progetto, anche questo dal nome dantesco... Beatrice.

L'obiettivo del Fondo Beatrice è quello di riscrivere il modello di business legato all'asset class del Senior Housing, costituendo un'offerta per over 65. Un nuovo modello, ispirato al concetto europeo di WeCare, basato sulla progettazione di un habitat arricchito da sistemi digitali e componenti tecnologiche, che affianchi e supporti gli abitanti over-65, per soddisfarne le necessità garantendo un elevato livello di sicurezza.

Qual è la strategia vincente per valorizzare gli immobili pubblici e quali prospettive vede per il prossimo futuro?

Un immobile per noi è un progetto che può restituire all'asset una seconda vita, non un oggetto da trasferire a qualcun altro. È lì che faremo la differenza, se saremo in grado di avere visione, di integrare l'immobile con il territorio, di ascoltarlo e renderlo parte di un disegno in cui ci siamo anche noi, le persone che lo abiteranno. Parlando di futuro, Beatrice, il progetto su cui stiamo lavorando, è la sintesi di quest'obiettivo: immobili abbandonati da decenni in città medio-piccole, progetti che integrano persone, spazi, territorio, neuroscienze, tecnologia e assistenza.

Si tratta di un business "sostenibile" in un contesto in cui gli investimenti Esg giocano un ruolo chiave per il mercato?

Con i nostri progetti lavoreremo per supportare il più possibile il tema dell'impatto ambientale. Anche la Governance, con le nostre procedure che nascono per assicurare trasparenza e controllo dei rischi, sono parte di tutte le nostre progettualità. Ciò che ci renderà unici però sarà il tema dell'impatto sociale. È lì che vogliamo e dobbiamo fare la differenza, anche per essere un modello di riferimento. La redditività deve esserci, nessun investitore può permettersi di non tenerla in conto, neanche noi. Ma le esternalità che vogliamo generare andranno ben oltre la redditività dell'asset. 🏡



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **12** posizioni aperte, segnalate da **5** studi legali: CD-PL Law Firm, De Matteis Law, Fidanza Gigliola, Hogan Lovells, Studio Legale Sutti

I professionisti richiesti sono **16** tra: Associate, EU Payment Associate, Avvocato Junior, Stagiaire/Trainee, Senior Associate

Le practice di competenza comprendono: Societario, Finanziario (M&A, costituzione di/investimento in, fondi di investimento alternativi), EU Payment Regulation, Amministrativo, Nuove tecnologie e Data protection, Employment, Litigation, Regulatory (Administrative and Public Law) ed Environment, Debt Capital Markets Corporate M&A, Proprietà Intellettuale, Lingua tedesca.

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

CP-DL Law Firm

Sede: Milano & Lugano

Posizioni aperte: Associate

Area di attività: societario, finanziario (M&A, costituzione di/investimento in, fondi di investimento alternativi)

Numero di professionisti richiesti: 1 per ciascuna delle sedi

Breve descrizione: L'offerta è rivolta a candidati neolaureati con un solido curriculum accademico. Il voto di laurea richiesto è di 110/110 e lode. È altresì richiesta un'ottima conoscenza della lingua inglese (parlata e scritta). La conoscenza di altre lingue costituisce fattore preferenziale. Lo studio offre pratiche italiane e internazionali di grande interesse, una formazione di alto livello ed un ambiente giovane e informale

Riferimenti: milancontact@cp-dl.com

De Matteis Law

Sede: Roma

Posizioni aperte: EU Payment Associate

Numero di professionisti richiesti: 1 o 2

Area di attività: EU Payment Regulation

Breve descrizione: We are looking for an Associate with excellent academic performance and a desire to specialize in EU payments regulation. Integrity, diversity and creativity are the name of the game at De Matteis Law. Desired Skills and Experience: University degree in law with highest honors
Admitted to the bar

Specialized or desire to specialize in EU payments regulation

Experience in assisting multinational organizations

Mother tongue or excellent command of English (level C2 or C1)

Desired Personality Traits

Desire to help others

Team player

Conscientiousness

Open to constantly learn

Preferred age 30-35

We offer competitive salaries and an energetic, motivated and collaborative environment. We are interested in the success of our team and encourage individual development through constant feedback

Riferimenti: Candidature attraverso la pagina LinkedIn De Matteis Law

Sede: Milano

Posizioni aperte: Associate

Numero di professionisti richiesti: 1

Area di attività: Contenzioso Bancario

Breve descrizione: La Scala cerca, per la propria sede di Milano, un giovane avvocato che abbia maturato precedenti esperienze nell'area del contenzioso bancario.

Requisiti Costituisce titolo preferenziale la conoscenza di gestionali quali EPC o di altri software utilizzati da istituti di credito e di EASYLEX come gestionale interno.

Sono inoltre richieste padronanza del pacchetto Office, flessibilità e serietà, autonomia e capacità di lavorare in team.

I candidati interessati ed in possesso dei requisiti richiesti sono invitati ad inviare un CV dettagliato e una breve lettera di presentazione, citando come riferimento "Associate – Team Contenzioso Bancario".

Riferimenti: recruitment@lascalaw.com

Fidanzia Gigliola

Sede: Roma

Posizione aperta: Avvocato Junior

Area di attività: Amministrativo

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Fidanzia Gigliola Studio legale cerca un neoavvocato con esperienza in diritto amministrativo

Riferimenti: Si prega di inviare il CV a:

segreteria@fidanziagigliola.it

Hogan Lovells

Sede: Milano e Roma

Posizione aperta 1: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Nuove tecnologie e data protection

Numero di professionisti richiesti: 2

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di due giovani professionisti/e per potenziare il nostro team di Strategic Operations, Agreements and Regulation/Privacy, sede di Milano/Roma.

Il/la candidato/a ideale è: un/a neolaureato/a in Giurisprudenza, votazione minima 105/110 ed interesse specifico su nuove tecnologie, e-commerce, information technology e data protection e con percorso accademico coerente.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e

parlata) è requisito essenziale. Eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate

Riferimenti: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Giovane-professionista-dipartimento-SOAR--Milano-Roma_R211023

Sede: Roma

Posizione aperta 2: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Employment

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Cerchiamo due giovani professionisti/e per potenziare il nostro dipartimento di diritto del lavoro, sede di Roma. Il/la candidato/a ideale è: un/a laureando/a o neolaureato/a, di età non superiore ai 25 anni, con tesi (votazione minima 105/110) in diritto del lavoro e uno spiccato interesse per la materia; L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito indispensabile

Riferimenti: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Stagiaire-Trainee--dipartimento-EMPLOYMENT--sede-di-Roma_R211894

Sede: Roma

Posizione aperta 3: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Litigation

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Litigation, sede di Roma.

La/il candidata/o ideale è:

- una/un laureanda/o oppure neolaureata/o con votazione minima 105/110 e uno spiccato interesse per l'ambito del contenzioso societario, assicurativo e arbitrati;
- una/un praticante che abbia maturato da sei mesi a un anno di esperienza effettiva, nell'ambito del contenzioso societario e/o assicurativo presso boutique specializzate o primari studi legali internazionali, e con uno spiccato interesse per il settore;

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

Riferimenti: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Stagiaire-Trainee-LITIGATION--sede-di-Roma_R211600

Sede: Roma

Posizione aperta 4: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a Stagiaires/Trainees per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma. Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, supportando i colleghi più senior nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, diritto ambientale e degli appalti, energy e project finance.

Il profilo ideale:

- è un/una neolaureato/a di età non superiore ai 25 anni, preferibilmente con tesi in diritto amministrativo, votazione minima 105/110
- ha una conoscenza fluente della lingua inglese (scritta e parlata): eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate

Riferimenti: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Stagiaire-Trainee--Regulatory-Administrative-and-Public-Law-and-Environment--Roma_R211682

Sede: Roma

Posizione aperta 5: Associate

Area di attività: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment

Numero di professionisti richiesti: 1

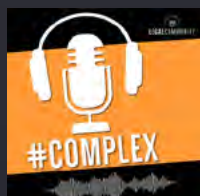
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di una figura di Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma. Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali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

Il profilo ideale:

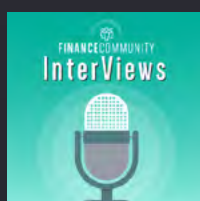
- è abilitato alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di minimo 4 anni post-qualifica nel campo del diritto amministrativo
- ha maturato esperienza in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati
- ha un'ottima conoscenza e utilizza la lingua inglese come strumento di lavoro quotidiano

SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI



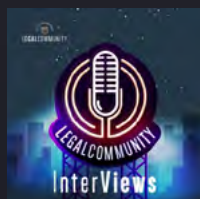
UNA RACCOLTA
DI TUTTE LE INTERVISTE
E I COMMENTI DEI PROFESSIONISTI
DELLA FINANZA



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



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



nella produzione scritta/orale; tale requisito è considerato essenziale, in mancanza del quale le candidature pervenute non saranno prese in considerazione

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

Sede: Roma

Posizione aperta 6: Senior Associate

Area di attività: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment

Numero di professionisti richiesti: 1

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

Il profilo ideale:

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

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

Sede: Roma

Posizione aperta 7: Stagiaire/Trainee

Area di attività: Debt Capital Markets

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Debt Capital Market, sede di Roma.

In particolare, cerchiamo:

- Un/a laureando/a oppure neolaureato/a, con tesi

di laurea preferibilmente in diritto commerciale, societario, bancario o dei mercati finanziari, con votazione minima 100/110 e con una forte motivazione ed entusiasmo per il settore; oppure

- Un/a praticante fino a 6 mesi di esperienza. L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

Riferimenti: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Stagiaire-Trainee--Debt-Capital-Markets--Roma_R211908

Sede: Milano

Posizione aperta 8: Trainee

Area di attività: Corporate M&A

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Per il nostro team di Corporate, sede di Milano, cerchiamo un Trainee che abbia maturato esperienza nel campo di diritto societario e commerciale. In particolare: Si richiede 6 mesi - 1 anno di esperienza maturata presso primari studi legali in ambito di fusioni e acquisizioni domestiche e cross-border, riorganizzazioni societarie, contrattualistica nazionale e internazionale e, più in generale, in tutte le principali tipologie di operazioni societarie straordinarie. L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale

Riferimenti: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Trainee-dipartimento-Corporate--Milano_R211346

Studio Legale Sutti

Posizioni aperte: Associates

Area di attività: Proprietà intellettuale, lingua tedesca

Numero di professionisti richiesti: 2

Breve descrizione: Lo Studio Legale Sutti seleziona candidati con specifica formazione ed esperienza nel campo del diritto e del contenzioso amministrativo, e in generale del diritto pubblico dell'economia, per un inserimento nelle risorse umane del proprio ufficio milanese (via Durini 20).

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



FOOD FINANCE

PHENIX COMPRA MYFOODYC
E ACCELERA NELLA LOTTA
AGLI SPRECHI

FOOD BUSINESS

IL TARTUFO TUTTO L'ANNO

I MESTIERI DEL CIBO

DEL MONACO IL MAESTRO
DEL TABLEWARE

LE TAVOLE DELLA LEGGE

LA NUOVA SFIDA SUL LAGO
DI PERBELLINI



PHENIX COMPRA MYFOODY E ACCELERA NELLA **LOTTA** **AGLI SPRECHI**

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni registrate sul mercato italiano. Nutkao rileva Antichi Sapori dell'Etna mentre Gif acquista Cucina Nostrana

di eleonora fraschini*

E Produzione dolciaria, lotta allo spreco e cibi pronti. In tutte le sue accezioni, il food continua ad attrarre capitali. Nutkao, dopo l'acquisizione dell'eccellenza del cioccolato Boerinneke, si rivolge al mercato italiano rilevando Antichi Sapori dell'Etna. Intanto, Phenix e Myfood uniscono le forze in vista di un grande obiettivo: ridurre le tonnellate di cibo che vengono buttate via ogni anno in Europa.

Un'altra operazione che riguarda il mercato italiano è l'acquisizione della società della famiglia che prepara cibi pronti (dalle salse ai tramezzini) da parte di Gourmet Italian Food, controllata da Alcedo Sgr.

Di seguito le operazioni spiegate nel dettaglio.

PHENIX ACQUISISCE MYFOODY: CONTINUA LA LOTTA ALLO SPRECO ALIMENTARE

Salvare gli invenduti e battersi per un mondo sostenibile: le aziende Phenix e Myfoody uniscono le forze nella lotta contro lo spreco alimentare per trasformare gli sprechi in risorse. L'acquisizione si inserisce nella logica di espansione europea di Phenix che, partita nel 2014 dalla Francia, è ora presente in Spagna, Portogallo, Belgio e Italia.

L'obiettivo di Phenix è risparmiare più di 450mila pasti al giorno ed essere presente in 10 Paesi europei entro il 2023. Proprio in quest'ottica si inserisce l'acquisizione di

Myfoody – un player locale che aiuterà l'azienda a consolidare la propria presenza sul mercato.

Myfoody è stata la prima startup italiana a impegnarsi nella lotta agli sprechi alimentari nel campo della sostenibilità alimentare, attraverso un sistema che permette agli utenti di conoscere i prodotti in scadenza nei supermercati, scontati fino al 50%, e fare una spesa a spreco zero. Per questo è stata premiata da Federdistribuzione nel 2019 come miglior soluzione in Italia contro gli sprechi alimentari. Supportata nel suo sviluppo da business angels italiani e da fondi di investimento quali Boost Heroes, LVenture, Cdp AccelerOra e da StartupBootcamp FoodTech, l'impegno di Myfoody si ora unisce a quello di Phenix con lo scopo di far crescere ancor di più la consapevolezza green in Italia.

NUTKAO INVESTE IN ITALIA CON L'ACQUISIZIONE DI ANTICHI SAPORI DELL'ETNA

Nutkao, società italiana che da più di 30 anni crea e produce creme e cioccolati conto terzi, con oltre 180 milioni di fatturato, annuncia l'acquisizione di un'altra eccellenza produttiva italiana: Antichi Sapori dell'Etna. Vitale & Co. ha assistito Antichi Sapori dell'Etna con un team composto da **Alberto Gennarini**, **Valentina Salari** e **Azzurra Bisogno**. PwC si è occupata della financial vendor due diligence con un team composto da **Elena**



JULIEN FANARA,
COUNTRY MANAGER
DI PHENIX ITALIA

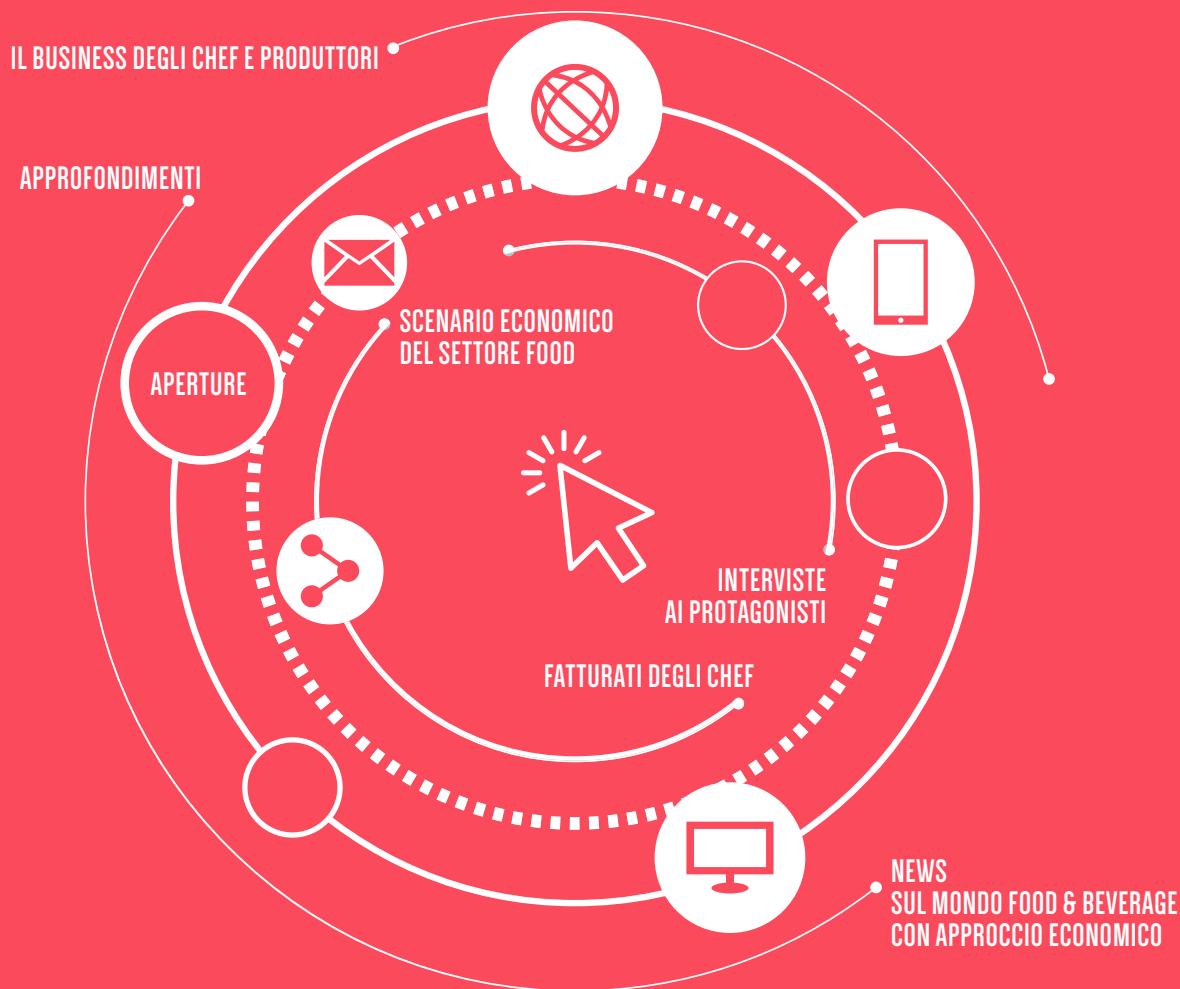


VINCENZO LONGHITANO, FEDERICO FULGONI, ANTONIO MARINO



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

Borghi e il suo collega **Fabrizio Filippi**.

Quest'ultima acquisizione, che avviene a pochi giorni di distanza dall'ingresso nel gruppo della belga Boerinneke, si inserisce in un piano di ampliamento produttivo e distributivo inaugurato già nel 2015 con l'apertura del primo stabilimento in Nord Carolina (Usa) per la produzione di creme per retail e industria, seguito poi da quello ad Accra, nel 2018. A oggi il gruppo Nutkao, il cui head quarter è a Canove di Govone in Piemonte, conta su una distribuzione in 80 Paesi del mondo, toccando tutti i continenti. L'acquisizione permetterà al gruppo di superare i 250 milioni di fatturato complessivo, posizionando Nutkao tra le più importanti realtà europee nel proprio settore di attività.

Antichi Saporì dell'Etna è nata a Bronte nel 2002 dall'iniziativa di due giovani siciliani, **Vincenzo Longhitano** e **Nino Marino**.

L'azienda si è trasformata in pochi anni da laboratorio di pasticceria a una realtà che oggi conta su 70 ettari di pistacchietti alle pendici dell'Etna, due stabilimenti produttivi e una distribuzione in 52 Paesi con un fatturato che supera i 55 milioni di euro.

Antichi Saporì ha una forte specializzazione e marchi dedicati per ogni canale commerciale: Pistì, marchio leader nella grande distribuzione a cui si affiancano Vincente, con una selezione di elevatissima qualità destinati a specialisti del settore gourmet, Madero Pastry e Madero Quality, che offrono semilavorati per la pasticceria di alta gamma e per l'industria.

GOURMET ITALIAN FOOD, CONTROLLATA DA ALCEDO, ACQUISTA CUCINA NOSTRANA

Gourmet Italian Food, controllata da Alcedo Sgr, ha acquisito il 100% di Cucina Nostrana, che propone una gamma di prodotti pronti (salse, antipasti, primi piatti, piatti di carne e pesce, tramezzini). Nell'operazione Gif ha acquisito anche Depplieri, interamente controllata da Cucina Nostrana, specializzata nella produzione di

FILIPPO NALON



pane in cassetta.

Gif ha rilevato la partecipazione dalla famiglia Casagrande, che reinvestirà nella società. In particolare, **Alberto e Alessandro Casagrande** manterranno i propri ruoli all'interno dell'azienda come co-amministratori delegati, rispettivamente nell'area amministrazione-produzione e nell'area commerciale, ed entreranno a far parte del Comitato Strategico del gruppo Gif. Per Alcedo l'operazione è stata condotta dai partner **Maurizio Tiveron, Michele Gallo e Filippo Nalon** e dalla senior analyst **Gioia Ronchin**. Per le tematiche legali, Alcedo è stata assistita dagli avvocati **Renato Giallombardo, Luca Spagna e Stefano Casamassima** di Ey e da **Giuseppe De Simone e Alessandro Magnifico** di Gianni&Orioni per i profili banking.

Adacta Advisory, con un team guidato dal partner **Francis De Zanche**, con **Alessandra Nicastro, Elisabetta Perissinoto e Riccardo Pellizzari**, ha svolto la due diligence finanziaria. Lo studio Rdra, nelle persone di **Leo De Rosa, Alessandro Manias, Libera Martini, Francesca Bassoli e Andrea Massaccesi**, ha svolto la tax due diligence e si è occupato della strutturazione dell'operazione.

La famiglia Casagrande è stata assistita da **Carlo e Rodolfo Pesce** dello studio Grimani e Pesce di Mestre (VE). L'operazione è stata finanziata da Banco Bpm. La banca finanziatrice è stata assistita dagli avvocati **Alessandro Fosco Fagotto, Tommaso Zanirato e Flaminia Lucchetti**, dello studio legale Dentons.

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

LUIGI DATILO

IL TARTUFO TUTTO L'ANNO

Cosa succede nel mercato del re dei funghi sotterranei? Due parole con Luigi Dattilo, fondatore di Appennino Food Group. Quando la passione per la terra diventa una missione

di letizia ceriani

Lungimiranza, rispetto, design, innovazione. Un prodotto antico ma che riscontra sempre grande consenso tra i consumatori. Parliamo di tartufo. Tra le realtà che più sono attive nella valorizzazione di questo prodotto c'è Appennino Food Group, azienda del bolognese.

Durante l'ultima edizione di Identità Golose, all'interno del ciclo di incontri *Identità Naturali*, **Luigi Dattilo**, il fondatore, ha presentato un progetto ambizioso: allungare la vita al tartufo. La nuova "teca ipogea", grazie a un sistema di ultrasuoni, dà luogo alla scissione della molecola dell'acqua generando un vapore freddo che non bagna il tartufo, ma ricrea l'habitat del bosco.

Ad accompagnarlo quest'anno al MiCo, lo chef **Gianluca Gorini** che con il suo *daGorini* ha guadagnato una stella nel 2019. La cucina di Gorini gioca con le stagionalità, interpreta colori, odori e consistenze della terra, tra autenticità e innovazione. Sono questi valori che hanno permesso l'incontro con Dattilo, circa tre anni fa. Appennino nasce dalla passione di un imberbe



FOODCOMMUNITY AWARDS

5[^] Edizione

SAVE THE DATE
29.11.2021

11:30 • Milano



“
APPENNINO
FOOD,
DA TRENT'ANNI
A QUESTA
PARTE,
COINCIDE
CON LA PAROLA
“RISPETTO”,
A 360°

ragazzino che a 16 anni, anziché chiedere il cinquantino, volle a tutti i costi un cane da tartufi.

Nel 1994 Dattilo fonda Appennino Food Group, oggi terza impresa italiana nel settore. Nel 2019, il fatturato ha toccato 11,6 milioni di euro. Il Covid, nonostante abbia rallentato il piano di crescita, è stato definito dal fondatore «un momento di riflessione, un'opportunità per ripensare alla strategia». Le previsioni per il 2022 sono piuttosto rosee: si prevede un giro d'affari di 15,3 milioni.

A quanto pare essere contro-corrente ma pagato...

Quanto è cambiato il mercato del tartufo negli ultimi anni? E dopo il Covid?

È cambiato in termini di utilizzatore finale, prima era acquistato dallo chef che poi cucinava. Col Covid, il privato è venuto a cercare direttamente il tartufo. È anche vero, però, che il tartufo in pochi lo sanno utilizzare, cucinare, apprezzare,

interpretare. Quelli che dopo averlo comprato hanno detto che non era buono, è perché non l'hanno capito. Sono gli stessi che stanno tornando da noi.

È vero che sta tornando tantissimo sulle tavole mondiali?

Absolutamente, il tartufo negli ultimi dieci anni è un elemento importante, ma non solo nei piatti, i vari prodotti con tartufo e ovviamente questo fa sì che diventi un prodotto sempre più popolare.

Come descriverebbe, in una frase, l'identità del suo marchio?

Il nostro marchio, in trent'anni di attività, si è sempre contraddistinto per il rispetto, un rispetto a 360°, “circolare”, a partire dal rapporto con i nostri dipendenti. Tenga conto del fatto che noi facciamo all'anno circa 120 prodotti, conservati, e nessuno di questi ha acidificante, zuccheri, coloranti, quindi per noi il brand è esattamente questo, il



SAVETHEBRAND

BY FOODCOMMUNITY

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

SAVE THE DATE
04.07.2022

MILANO

#SaveTheBrand  

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

PUBLISHING GROUP
LC

rispetto della terra, la passione per il prodotto e di chi lo sa apprezzare.

Che cosa significa per Appennino Food approdare a Identità Golose? A livello di visibilità dell'azienda?

Per Appennino Food arrivare a Identità Golose in questo momento storico portando un progetto legato al rispetto del tartufo è sicuramente molto importante. Presentarlo qui, a un convegno con chef internazionali, è un'occasione unica, quasi impensabile.

Ho ascoltato con interesse la presentazione del nuovo progetto, la "Teca Ipogea". Innovazione, per lei, fa rima con...?

Innovazione fa rima con rispetto, è fare un passo avanti, ma costruendo su quello che è il passato. Per noi l'innovazione in questo senso è stato un cercare di comunicare al ristoratore che il tartufo si deve tenere nella giusta maniera, è un post-vendita.

Che ritorno si aspetta di avere? Pensa che in tanti abbracceranno il nuovo progetto?

La teca è un palcoscenico, dà luce ha un prodotto che di per sé non avrebbe neanche bisogno di presentazioni. Lo stiamo vedendo in questi giorni



**IL FUTURO
LO VEDO
PRINCIPALMENTE
IN UN
MESSAGGIO DI
COMUNICAZIONE,
CHE DI FATTO
È IL NOSTRO
PROGETTO:
TARTUFO
TUTTO L'ANNO**

in fiera, in tanti sono interessati a interpretare il tartufo così come lo proponiamo noi. Ci aspettiamo molta fiducia.

So che l'azienda vanta un buon mercato anche a livello internazionale. Quali sono i dati di fatturato dell'epoca pre-Covid e quali quelli di questo 2021? Quanto ha influito l'Appennino Food Shop, il suo e-commerce?

L'e-commerce è visibilità e tutti sappiamo che per ottenere un fatturato positivo nelle vendite online occorre un investimento iniziale significativo. Devo dire che il Covid è stato un momento di riflessione, non abbiamo perso molto fatturato ma abbiamo avuto tempo per portare a termine le nostre attività. Il fatturato oggi è incrementato non rispetto al periodo della pandemia, ma rispetto al 2019.

Il futuro di Appennino Food lo vede più al servizio della ristorazione o nel mercato dell'export?

Il futuro lo vedo principalmente in un messaggio di comunicazione, che di fatto è il nostro progetto: tartufo tutto l'anno. Poi venderlo in Italia, principalmente, e il resto all'estero. Un 50/50, direi. Siamo un'azienda che non ha confini, siamo stimolati dalle sfide dell'estero, per imparare e per portare sapere. 🍄





DEL MONACO IL MAESTRO DEL TABLEWARE



VINCENZO DEL MONACO

Il designer racconta la sua storia e i suoi progetti.
Da quell'incontro con Berton alla voglia di Oriente

di letizia ceriani

Servire del cibo è un gesto d'amore semplice e antico. **Vincenzo Del Monaco** ha fatto del piatto il testimone della scena.

Vincenzo Del Monaco, *from* Grottaglie (nel Tarantino), classe 1981, respira l'amore per l'arte sin dalla prima infanzia. Da generazioni la sua famiglia gestisce una bottega di scultura e ceramica.

Dalle coste ioniche arriva a Roma e poi prende il largo in Europa: prima Vienna, dove tiene la sua seconda mostra personale, e poi di nuovo Grottaglie. Qui, nella casa paterna, decide di non limitarsi a disegnare l'opera, ma di farla in prima persona. Nasce così l'azienda che porta il suo nome Del Monaco.

Nel 2012, la svolta che lo porta fino a noi. L'incontro con **Andrea Berton** – l'architetto del cibo – apre un nuovo spazio di riflessione nel suo lavoro: dallo spazio urbano alla dimensione intima della tavola. Del Monaco inizia a produrre segnaposti, piatti, ciotole... e da cosa nasce cosa.

Collabora con stellati del calibro di **Domingo Schingaro**, chef dei Due Camini di Borgo Egnazia, a Savelletri di Fasano. Per le sue tavole, cerca di esaltare le tematiche della "pugliesità" attraverso la texture della pietra.

Seguono esperienze "rock", come quella con **Floriano Pellegrino** e **Isabella Potì** del Bros' di Lecce. Tra sperimentazione e provocazione, Del Monaco lavora ai supporti per i dessert, primi e monoporzioni: e domani? L'artista tarantino sogna a occhi aperti e ammicca a oriente. La partita è tutta da giocare.

L'innovazione forse non è altro che un modo inedito di guardare la tradizione ed è in questo processo creativo che nascono le idee...urge che diventino argilla, materia, o rimangono solo e semplicemente idee.

Qualche giorno fa ho letto con interesse la sua storia e il suo percorso lavorativo e sono rimasta molto affascinata dall'originalità della sua produzione artistica per la cucina. Può dirmi quando e come è nata l'intuizione? Il suo stile quanto proviene dall'esperienza a Vienna e quanto dagli sviluppi in Italia, in particolare dall'incontro con Berton?

Non è nata da me, non è stata un'intuizione mia personale. Non conoscevo il mondo della ristorazione gourmet e mi ci sono un po' trovato. Dopo aver lavorato come *modern maker* e architetto modellista, ho deciso di rientrare a Grottaglie, il mio paese d'origine, nella bottega storica. Deve sapere che provengo da una famiglia che da quattro generazioni produce ceramica artistica. L'arte ha a che fare con la mia storia. Ho sempre frequentato la bottega. Dopo una prima esperienza da designer, sono passato all'artigianato diretto e ho deciso di aprire un'attività. Ho aperto la partita IVA e ho fondato la Del Monaco, un'iniziativa che da subito volle la prerogativa dell'innovazione.



LA VISTA È IL SENSO PIÙ PRESUNTUOSO, QUELLO CHE È CONVINTO DI SAPERE GIÀ

Un'innovazione, però, mai slegata dalle sue origini...

Esatto, l'idea era quella di ringiovanire e sfolpire una tradizione antica e formata. Chi ha la fortuna di operare con le proprie mani, sa che nel processo creativo si accelerano emozioni e domande. Nella trasformazione della tradizione in innovazione, ho avuto modo di riflettere sulle evoluzioni della storia dell'arte moderna e contemporanea e da qui sono nate molte sculture importanti che si sono distaccate dalla produzione più legata alla tradizione... Ho iniziato quindi, nel 2011 circa, ad arredare alcuni resort. Andrea Berton, che era in giro per l'Italia in cerca di informazioni per aprire il suo primo ristorante nominale, vide queste sculture nella Masseria Abagnate. Il proprietario mi disse che era interessato alle mie opere. Le mie sculture tentavano di adattare forme calde e morbide a uno stile più moderno e spigoloso. Il ristorante di Berton si trova infatti a Milano, in zona Porta Nuova, e per le geometrie che aveva intravisto in Masseria, gli venne l'idea di lavorare a dei segnaposti... lì è nato tutto.

Siamo arrivati ai suoi pezzi forti: i piatti. Qual è l'interconnessione con lo spazio architettonico?

Può sembrare stupido o eccessivo, come concetto. Ma quando lavoravo da Massimiliano Fuksas ho avuto la fortuna di modellare plasticamente delle forme che sono delle vere e proprie superfici, coperture. Pensi alla Fiera vecchia di Milano: quella copertura in vetro fa parte di una serie di progetti a cui ho partecipato anche io. Mi sono portato dietro quella esperienza architettonica, di forma, di morbidezza. Non ho fatto altro che importare quelle linee, quei volumi, in un piatto, un vassoio, che sono quindi diventati dei piccoli progetti architettonici.

Cosa mi dice invece di una delle sue ultime opere, la "Krypta"? Ho letto che è un piatto che intende occultare il cibo. Questo richiama un po' quell'idea di attivazione dei sensi di cui prima mi parlava, legato a un modo di fare arte più contemporaneo, ispirato al senso dell'opposto...

È una provocazione ulteriore. Così come nel mondo del food accade: abbinamenti nuovi, contrasti, eccentricità. Dopo aver realizzato molte opere per gli chef, in questo caso decido di prendere l'iniziativa lasciandomi ispirare da quel filone di pensiero e di concettualizzazione. Nel senso della degustazione. Noi siamo ispirati dai sensi, giusto? Tatto, gusto, udito... la vista però è il senso più presuntuoso, quello che è convinto di sapere già, di avere colto la verità del reale, soprattutto davanti a un'opera d'arte. Mi piaceva pensare a un'opera che mettesse in difficoltà il senso della vista delle persone. Raccolgo il cibo col cucchiaino, ma non lo vedo e allora mi aspetto di tutto. Questo è un concetto che sto elaborando in questi mesi e chissà quale chef vorrà seguirmi.

E in questo senso le degustazioni al buio... sono un'esperienza che c'entra?

Assolutamente. A occhi chiusi, i sensi si



INCONTRARE BERTON È STATO COME INCONTRARE UN ALTRO ARCHITETTO, UN ARCHITETTO DEL CIBO

acuiscono. Diciamo che, sì, è un'attività che sta diventando sempre più importante nella mia esperienza lavorativa. Mi rapporto con degli intellettuali veri e propri. Pur essendo un lavoro apparentemente molto pratico e operativo, in realtà prende spunto da astrazioni e concettualizzazioni, dà spazio al dialogo. Ho tanto in ballo, collaborazioni per progetti nuovi e nuovi materiali.

Il suo rapporto con la ristorazione. Mi rendo conto che sia una domanda troppo ampia, per cui cercherò di essere più precisa. Ho letto di tutte le collaborazioni. Devono essere state una grande soddisfazione... quali sono i progetti in cantiere per il futuro? Oltre a Hong Kong, sta considerando altre mete estere?

La ristorazione nella mia attività è un servizio. La cosa bella





è che questo servizio passa per le mani di una persona, un artista, che si dedica contemporaneamente a più cose e con più tecniche. È tutto un altro passaggio. Quello che vorrei cercare di fare è stabilire un bel rapporto in Oriente, sia commerciale sia culturale, trovare dei canali di consulenza...

Anche perché è proprio vero che il vento del food tira sempre più a Est... l'abbiamo visto anche dall'ultima classifica dei migliori ristoranti mondiali.

Assolutamente sì. Anche per quello che riguarda la storia della ceramica, che nasce lì, tra Cina e Giappone. Mi piace pensare che nel match siamo zero a zero e che nessuno ha ancora vinto. È tutto ancora da scrivere.

Ora una domanda più giuridica. Le sue opere, in quanto opere visive, rientrerebbero assolutamente nei requisiti del diritto d'autore. Le sue opere sono soggette a copyright?

No, ho registrato il marchio della bottega, ma non ho depositato il diritto d'autore su delle opere specifiche.

È dovuto a una scelta particolare?

Diciamo che finché non si consacra una scelta specifica, finché non ci sono determinate condizioni, non penso che sia necessario. C'è da dire che il numero di opere prodotte è molto basso: parliamo di circa 5 mila pezzi in sei mesi. Essendo artigianato fatto su misura, sono consapevole che si presti molto a essere copiato. Su Internet si trova di tutto, soprattutto nell'ambito della ristorazione. Anche io diciamo che faccio lo stesso, c'è una sorta di scambio, di osmosi tra la grande industria e il piccolo artigianato.

Questa, quindi, è un'arma a doppio taglio...

Sì, è anche un vantaggio: dover fare numero impedisce di puntare sulla stranezza, sull'unicità. Il punto rimane invariato, però. Si tratta pur sempre di realizzare pezzi che rispondano a un'esigenza e che siano in grado di recuperare una materia emotiva. Cerco sempre di fare quello che faccio con le mani e con il cuore. C'è da dire poi che attualmente sono da solo nella filiera. È una domanda che mi sto facendo molto in questo momento, perché la richiesta aumenta e chiede più personale per realizzare tutto. C'è sempre una responsabilità diretta su quello che facciamo. E forse per questo i brevetti e le esclusive non mi preoccupano. Che senso avrebbe scoprire qualcosa se non per condividerla? 

PERBELLINI E QUEL RAMO DEL LAGO DI... GARDA

di camilla rocca

Giancarlo Perbellini, tra gli chef e imprenditori indiscussi del mondo della ristorazione, punta tutto sull'Italia. La sfida de La Pergola in Barhein è stata una presa di coscienza: «Oltre confine ho riscontrato spesso poca libertà d'espressione e una volontà di standardizzazione, soprattutto nei grandi gruppi di hotel e di ristorazione. Ecco perché mi sento pronto per essere totalmente libero». E dopo nove aperture, di cui sette a Verona, una a Milano e una in Sicilia, è arrivato il momento di puntare sul quel ramo del lago di Garda che è considerato luogo di villeggiatura e di svago per veronesi e tedeschi. Senza scadere nel classico dei ristoranti stagionali, nasce **Locanda Perbellini Ai Beati**. Rispetto al ristorante stellato, la Casa, la locanda è sicuramente un format più pop, dal servizio meno formale e dai piatti più scanzonati, che richiamano i grandi classici dello chef ma che spesso si adattano al territorio. Ecco quindi le sarde di lago fritte, con maionese di cipolle, carciofi, pesto di menta e Monteveronese di Malga o il Luccio mantecato con focaccina di grano arso e gazpacho. Tra i must dello chef invece il coniglio tonnato o il rigatone cacio e pepe o la cesar salad di ricciola sono da provare. Cinque o sette portate per i menu: comfort nella proposta gastronomica e nel prezzo, rispettivamente da 60 e da 78 euro. Ma la forza di Giancarlo Perbellini, oltre che nella scelta dei piatti, sta nelle persone, che cresce e fa sentire parte di una famiglia. Una strategia imprenditoriale vincente. A Garda troviamo lo chef Michele Bosco, 28 anni, già in forze Al capitan della Cittadella a Verona e in sala Marco Cicchelli, dal curriculum pieno di stelle, prima a Locanda del Pilone, poi al Piccolo Lago di Verbania, quindi al Caffè Quadri alla corte degli Alajmo e ora in forza da Giancarlo Perbellini. 🍷

LOCANDA PERBELLINI AL LAGO. VIA VAL MORA 57/59 GARDA – 04 56573114 - LOCANDAPERBELLINIALLAGO.IT

Ph Giorgio Marchetti



Ph Arturo Rinaldi e Marco Di Donato



Ph Arturo Rinaldi e Marco Di Donato



Ph Arturo Rinaldi e Marco Di Donato



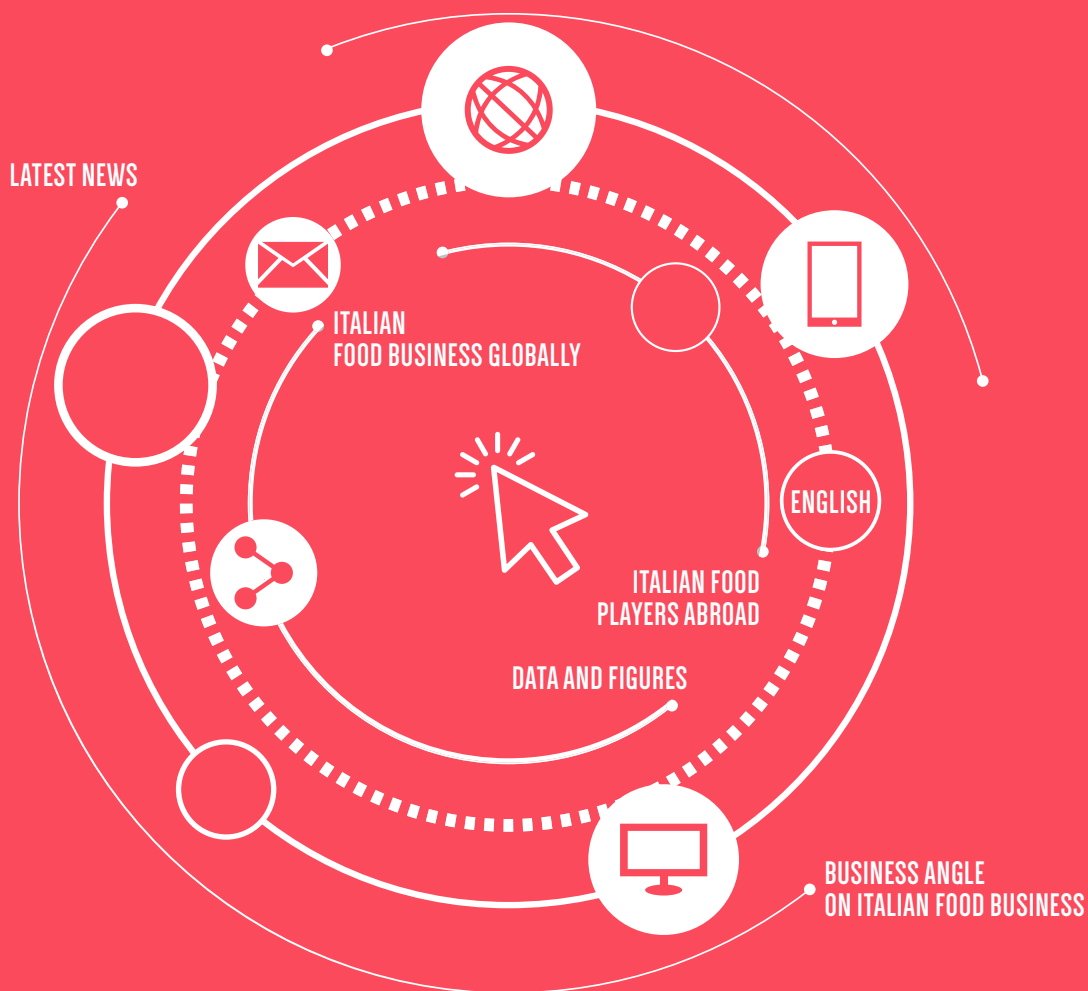
Ph Arturo Rinaldi e Marco Di Donato





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

