

Food outlook

GIRO DI BOA PER L'HORECA

L'intervento

LE NORME CONTRO
LE PRATICHE SLEALI
DIVENTANO LEGGE

Calici e pandette

RIO DEGLI SGOCCIOLI
CINQUE CAMPI,
LA CONCRETEZZA
DEL LAMBRUSCO

Le tavole della legge

MENÙ A SORPRESA
DA SUPERFICIALE

Doppi festeggiamenti
per l'azienda
vitivinicola dello
startupper ante
litteram Franco Ziliani
che ha sdoganato il
consumo di bollicine
italiane di qualità,
rendendole accessibili

BERLUCCHI

LA RIVOLUZIONE DELLA FRANCIACORTA COMPIE 60 ANNI



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

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

Tax Awards	NEW DATE Milano, 14/06/2021
Energy Awards	NEW DATE Milano, 17/06/2021
Forty under 40 Awards Italy	NEW DATE Milano, 24/06/2021
IP&TMT Awards	NEW DATE Milano, 28/06/2021
Finance Awards	NEW DATE Milano, 01/07/2021
Corporate Awards	NEW DATE Milano, 08/07/2021
Italian Awards	NEW DATE Roma, 20/07/2021
Labour Awards	Milano, 09/09/2021
Litigation Awards	Milano, 16/09/2021
LC Marketing Awards	Milano, 28/10/2021

LEGALCOMMUNITYWEEK
ICPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week **NEW DATE** Milano, 5-9/07/2021

INHOUSECOMMUNITY
LCPUBLISHINGGROUP

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

Inhousecommunity Day Roma, 30/09-01/10/2021



INHOUSECOMMUNITY

AWARDS

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

Inhousecommunity Awards Italia	Milano, 14/10/2021
Gold Awards	Madrid, 04/11/2021
Inhousecommunity Awards Switzerland	Milano, 25/11/2021

FOODCOMMUNITY
AWARDS

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

Save the Brand	Milano, 21/06/2021
Foodcommunity Awards	Milano, 29/11/2021

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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.

Financemcommunity Awards Milano, 18/11/2021



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.

InspiraLaw	NEW DATE	Madrid, 01/06/2021
Labour Awards - Spain	NEW DATE	Madrid, 09/06/2021
IP & TMT Awards - Spain	NEW DATE	Madrid, 12/07/2021
IP & TMT Awards - Portugal	NEW DATE	Lisbona, 14/07/2021
Forty under 40 Awards		Madrid, 23/09/2021
LegalDay		Madrid, 04/11/2021
Gold Awards		Madrid, 04/11/2021
Labour Awards - Portugal		Lisbona, 02/12/2021



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

Energy & Infrastructure Awards Sao Paulo, 21/10/2021

PERCHÉ LA BUSINESS LAW È ASINTOMATICA

di nicola di molfetta

U

Un risultato oltre le aspettative. Anche nel 2020, il mercato della consulenza legale d'affari è riuscito a incrementare il proprio valore. Nonostante la pandemia da Covid-19. Nonostante i lockdown a singhiozzo e il caleidoscopio cromatico che ha più o meno paralizzato le nostre vite. Nonostante l'incertezza che questo scenario inedito ha profuso nel mercato.

Com'è possibile si chiedono in tanti? La domanda è decisamente comprensibile anche perché per l'avvocatura, in generale, quello che ci siamo lasciati alle spalle è stato un anno drammatico.

Un professionista su due ha avuto bisogno di accedere agli aiuti predisposti dallo Stato per poter resistere al black out delle attività, in particolare sul fronte giudiziale. E molti altri hanno dovuto far fronte a un importante rallentamento dell'attività ordinaria.

Possiamo individuare tre fattori di resistenza che hanno aiutato una parte dell'avvocatura d'affari a "passare la nottata".



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 Tolstoj 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 36727659



Il primo è rappresentato dal buon andamento dell'm&a. Come sappiamo, il mercato delle fusioni e acquisizioni ha archiviato il 2020 con numeri tutt'altro che negativi. Ci sono state un po' di operazioni in meno ma il valore dei deal è cresciuto. Bene anche l'attività di banking & finance, sostenuta dai programmi di liquidità garantiti dalle grandi finanziarie pubbliche. Queste sono tra le principali aree di pratica delle organizzazioni che si occupano di business law e hanno contribuito in maniera determinante alla performance finale.

Altro fattore decisivo per la tenuta del settore è stata l'organizzazione multidisciplinare. Riuscire a compensare il rallentamento di alcune aree di pratica con le performance di altre è risultato fondamentale per molte strutture che alla fine hanno salvato il salvabile in termini di ricavi e sono persino riuscite a migliorare le proprie performance sul fronte degli utili grazie a un'importante riduzione della spesa.

Terzo, il trend aggregativo che ha visto numerose strutture intente a integrare professionalità e relativi business case, ha consentito di creare sinergie e raggiungere massa critica per sopportare l'onda d'urto provocata dalla crisi.

Il 2020 quindi ha confermato che la professione è sostenibile se si svolge in gruppo, si organizza e se diversifica l'offerta integrandola anche con attività di supporto strategico ai clienti.

Tutto bene dunque? Non proprio. Non ci sono dubbi che i dodici mesi del 2020, con il carico di lacrime e sangue a cui hanno costretto molte strutture (anche molte di quelle che alla fine hanno portato a casa una crescita), hanno messo a dura prova la capacità di tenuta di tante partnership. Il 2020 è stato uno stress test che ha messo molte realtà di fronte a un dato preoccupante: per resistere nel tempo è necessario che uno studio possa essere gestito andando oltre le individualità. La governance è l'unica vera garanzia per la tenuta di una struttura.

Dove manca, o dove è soltanto un *pro-forma*, le fondamenta cominciano a vacillare. E il coronavirus ha colpa fino a un certo punto. 🍷

MA IL 2020, CON IL CARICO DI LACRIME E SANGUE A CUI HA COSTRETTO MOLTE STRUTTURE (ANCHE MOLTE DI QUELLE CHE ALLA FINE HANNO PORTATO A CASA UNA CRESCITA), HA MESSO A DURA PROVA LA CAPACITÀ DI TENUTA DI TANTE PARTNERSHIP



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

8^a Edizione

energy

SAVE THE NEW DATE

17.06.2021 • ORE 19.15
MILANO

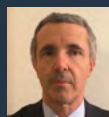
SCOPRI I
FINALISTI



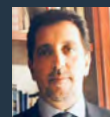
Antonio Adami
Senior Director and General Counsel EMEA, Canadian Solar



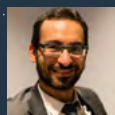
Andrea Ancora
Group General Counsel, Sofinter



Gregorio Angelini
Coordinatore Energy & Project Finance, BNL Gruppo BNP Paribas



Giuseppe A. Biacca
Director of Legal IP Group, Gruppo API



Moreno Bisio
Head of Legal Affairs Wind & Business Development, ERG



Stefano Brogelli
Legal & Compliance Director, Axpo



Mirco Bucci
Administration, Finance & Control, Tax Manager, EF SOLARE ITALIA



Vita Capria
Head of Legal, EF SOLARE ITALIA



Roberto Casuccio
Investment Manager, Glennmont Partners



Michele Catanzaro
General Counsel Italy, NextEnergy Capital Group



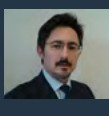
Raffaele Chiulli
Presidente, SAFE



Marcello Ciampi
Head of Legal Affairs, Tages Capital SGR



Matteo Cimenti
Responsabile Ufficio Legale, Butan Gas



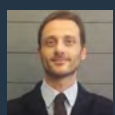
Mauro Colantonio
Director - Infrastructure & Power Project Finance Italy, UniCredit



Antonio Conforti
Responsabile Legale e Affari Societari, Arpinge



Michela Conocchia
Responsabile Affari Legali e Societari, Asja Ambiente Italia



Giuseppe Conticchio
Legal Counsel, Global Solar Fund



Francesca Covone
Responsabile Affari Legali e Societari, Terna



Eugenio De Blasio
Founder & CEO, Green Arrow Capital



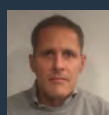
Sara Di Mario
Chief Operating Officer - Clean Energy & Infrastructure, Green Arrow Capital SGR



Giulio Fazio
General Counsel, Enel



Alessandra Ferrari
General Counsel, AZA



Andrea Fiocchi
Head of Renewables Energies, Engie Italia



Giuseppe Fiorentino
Energy Policy Manager & Sourcing, Salvay



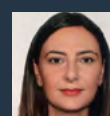
Claudia Fornaro
Managing Director - Co-Head, Mediobanca Energy Team



Pietro Galizzi
Head of Legal, Regulatory and Compliance Affairs, Eni gas e luce



Anna Serena Guadalupi
Responsabile Affari Regolatori, Sargenia



Federica La Rocca
Responsabile della Funzione Affari Legali e Societari, Gruppo PLC



Ernesto Magnani
Executive President, Stern Energy



Davide Manunta
Head of Energy Sector, Cdp Equity



Giuseppe Maronna
Head of M&A Italy, Sonnedix



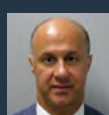
Alessandro Migliorini
Head of Italy, European Energy A/S



Alessio Minutoli
General Counsel, Italgas



Andrea Navarra
General Counsel, ERG



Giuseppe Nicosia
Head of Tax, Snam



Enrico Orsenigo
CEO - VEI Green, Palladio Holding



Ginevra Orsini
Head of Legal Department, Athena Investments A/S



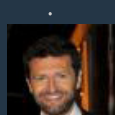
Pietro Pacchione
Head of Project Development and Asset Management, Tages Capital SGR



Diego Pellegrino
Amministratore delegato, Erega Energia - Portavoce, A.R.T.E. Associazione Reseller e Trader dell'Energia



Chiara Piaggio
General Counsel, Ansaldo Energia



Federico Piccaluga
Group General Counsel, Gruppo Duferco



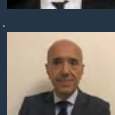
Giuseppe Piscitelli
Direttore Affari Legali e Societari, Tirreno Power



Giuseppe Pizzuto
General Counsel, VEI Green



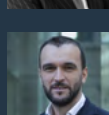
Alessandra Ramadori
Legal Adviser Italy and Greece, Cubico Sustainable Investments Italy



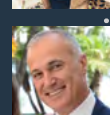
Saverio Rodà
Investment Director, Tages Capital SGR



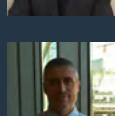
Mario Schirru
Executive Vice President Operations / IT, Encavis AG



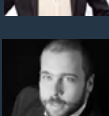
Marco Tabasso
Director Origination & BD Europa, Alliens Renewables



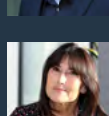
Rodolfo Tamborrino
Asset Management - Head of Business Development & Alternative Investments, RARO Future Capital Holding



Maurizio Telemetro
Finance & Support Director - Head of Centre of Competence Tax Italy, EON Italia



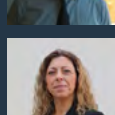
Alberto Torini
Responsabile Unite Affari Legali - Corporate Finance SACE



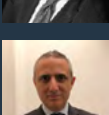
Angela Tornatora
General Counsel, ENGIE Italia



Matteo Turello
Head of Legal & Corporate Affairs, EP Produzione



Alessandra Ugoli
Country Manager Italia - Tax Advisor, Quintas Energy



Luca Zerbo
Responsabile Project Finance, Banco BPM



68 NOMI E CIFRE SPECIALE FATTURATI



110 PERFORMANCE DC ADVISORY: PRIMO TRIMESTRE DA RECORD



126 LA RICERCA GIURISTI D'IMPRESA, DA REMOTO SI LAVORA DI PIÙ



152 FOOD BUSINESS BERLUCCHI, LA RIVOLUZIONE DELLA FRANCIACORTA COMPIE 60 ANNI

50 **Debutti** Target: corporate, tax e litigation per puntare all'm&a

56 **Sotto la lente** Quorum, dieci anni e nuovi progetti

78 **Esclusiva** Chiomenti: condivisione come scelta politica

100 **Frontiere** Ardian e il legal tech: Italia mercato chiave

106 **Assetti** Unicredit, primo: semplificare

116 **Trend** Corre il venture capital e questo è il modello Doorway

122 **Da Iberian Lawyer** Idealista, testimoni del cambiamento

132 **L'intervista** In Maserati l'elettrificazione passa dal legal

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

12 Agorà
Linklaters: Parzani non ce l'ha fatta. Ma per le avvocate resta un momento storico

28 Il barometro
Una Spac per il mercato assicurativo

60 Strategie
Osborne Clarke vede il 2025 in 3D

86 La storia
MFlaw, storia di una boutique che vuol diventare law firm

90 Scenari
Cambia la giustizia, il punto sulla riforma Cartabia

96 Going tech
Tool e software, l'offerta digitale di Simmons & Simmons

102 Obiettivo legalità
VI Direttiva Antiriciclaggio: lotta al riciclaggio nel diritto penale

104 Cartoline dalla finanza
McGregor è lo sportivo più pagato del mondo

120 Diverso sarà lei
Ferragamo è la prima azienda italiana ad assumere seguendo "The Hiring Chain"

136 Green Corner
Per Arbolia la rinascita economica passa dalla forestazione urbana

138 Istruzioni per l'uso
Il viaggio verso la sostenibilità dipende da noi

140 Finanza e diritto... a parole
Comunicazione e human centricity

142 AAA... cercasi
La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it

148 Food outlook
Giro di boa per l'horeca

160 L'intervento
Le norme contro le pratiche sleali diventano legge

162 Calici e pandette
Rio degli Sgoccioli Cinque Campi, la concretezza del lambrusco

164 Le tavole della legge
Menù a sorpresa da Superficiale



N.162 | 17.05.2021

Registrazione Tribunale di Milano n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it
Caporedattrice
ilaria.iaquinta@lcpublishinggroup.it
con la collaborazione di
francesca.corradi@lcpublishinggroup.it
giuseppe.saleme@lcpublishinggroup.it

Art Direction
hicham@lcpublishinggroup.it - kreita.com
Graphic Designer
roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it
Video Production
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it

Centro Ricerche
maria.teresa.giannini@lcpublishinggroup.it

Managing Director
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

COO
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

General Manager
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Communication, Marketing & BD Director
helene.thierry@lcpublishinggroup.it
Communication, Marketing & BD Assistant
anna.palazzo@lcpublishinggroup.it

Senior Account
alice.passarello@lcpublishinggroup.it
carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it

Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it

Per informazioni
info@lcpublishinggroup.it

Hanno collaborato
Barabino & partners Legal, alessio foderi, roberta de matteo, desiré vidal, ilaria de iasio, uomo senza loden

Editore
LC S.r.l.
Sede operativa: Via Savona, 100 - 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoj, 10 - 20146 Milano
Tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.it

REGISTER
NOW!

15-18 JUNE 2021

Global LPM Summit

GLOBAL VIRTUAL SUMMIT

**DRIVING EFFICIENCY AND VALUE
THROUGH LEGAL SERVICE DELIVERY**

LawVision
Creating Competitive Advantage




LPM Institute

50+ leading Legal Project Management experts
from around the globe reveal practical strategies,
tools, and insights

GET YOUR TICKET NOW: globalLPMsummit.com

Media Partners

The
Latin American
LAWYER

Iberian Lawyer

LEGALPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

Supported by

intapp

elevate

 TERRALEX

 BAYLOR LAW
EXECUTIVE L.L.M.
IN LITIGATION MANAGEMENT

 CENTRE
FOR LEGAL
INNOVATION
THE COLLEGE OF LAW

 LegalOps.com
LEGAL OPERATIONS—CURATED



LEADERSHIP

Linklaters: Parzani non ce l'ha fatta. Ma per le avvocate resta un momento storico

Mai come quest'anno abbiamo seguito con grande attenzione la corsa all'elezione del senior partner di una law firm internazionale. Lo scorso 8 marzo avevamo dedicato la copertina di MAG alla "Corsa di Claudia", raccontando il percorso verso l'impresa che **Claudia Parzani**, partner italiana di Linklaters, aveva deciso di tentare per prendere il posto di Charlie Jacobs arrivato a fine mandato.

Da italiani e convinti sostenitori del merito non potevamo che supportare la candidatura dell'avvocata. Che alla fine si è trovata impegnata in un testa a testa con **Aedamar Comiskey** e **Sarah Wiggins**. La prima, global head del corporate, l'altra socia della practice di corporate m&a. Entrambe di stanza a Londra.

Il risultato della competizione interna alla law firm è stato reso noto: Claudia Parzani non ce l'ha fatta. La partnership ha eletto la professionista che partiva favorita (essendo tra l'altro arrivata seconda cinque anni fa) Aedamar Comiskey.

Siamo dispiaciuti per la nostra connazionale. Ma per le avvocate, questo resta un grande giorno.

Un momento storico. Contattata da Legalcommunity, Claudia Parzani ha sottolineato che «l'elezione di una donna come senior partner della firm segna un momento importante nella lunga storia di Linklaters da sempre attenta a promuovere e valorizzare i migliori talenti».

In particolare, Parzani, che nella law firm è capital markets e global bd e marketing partner, ha osservato che «viviamo in una fase di forti e profondi cambiamenti e abbiamo bisogno di nuovi modelli. Ancora più significativo forse è stato l'aver visto tre candidate donne per la posizione alla guida della firm con background, provenienza geografica ed esperienze personali e professionali diverse».

Questa, ha concluso, «è la dimostrazione dell'impegno di Linklaters sui temi di diversity», nonché la prova che «il talento femminile ha trovato spazio oltre il soffitto di cristallo».



GIANPAOLO ALESSANDRO

BANCHE

Unicredit riorganizza il team, Alessandro confermato GC

Gianpaolo Alessandro è stato riconfermato general counsel di Unicredit, a seguito della nomina della nuova struttura organizzativa e della revisione del team manageriale che, sotto la guida dell'ad **Andrea Orcel**, guiderà il business nella seconda metà del 2021. Nello specifico Alessandro è stato indicato come group legal officer (si veda anche l'articolo sul nuovo assetto del management in questo numero di MAG). Alessandro entra inoltre nel nuovo comitato esecutivo creato dalla banca "Group Executive Committee (GEC)" composto da quindici membri, in sostituzione dell'attuale "Executive Management Committee (EMC)" con ventisette membri. Il GEC aumenta il livello di coinvolgimento e responsabilizzazione del team manageriale e sarà inoltre composto da Orcel, **Niccolo Ubertaini** (head of Italy), **Michael Diederich** (head of Germany), **Gianfranco Bisagni** (head of Central Europe), **Teodora Petkova** (head of Eastern Europe), **Richard Burton** (head of corporate & investment banking), **Stefano Porro** (chief financial officer), **Annie Coleman** (group people & culture officer), **Jingle Pang** (group digital & information officer – ad interim **Daniele Tonella**), **Ranieri de Marchis** (group operating officer), **Fiona Melrose** (head of group strategy & optimisation), **Joanna Carss** (head of group stakeholder engagement), **TJ Lim** (group risk officer) e **Serenella De Candia** (group compliance)



PROMOZIONI

Edoardo Bàrbera nuovo equity partner di Bird & Bird

Bird & Bird ha promosso **Edoardo Bàrbera** ad equity partner della sede italiana.

L'avvocato Bàrbera opera dal 2007, anno in cui è entrato in Bird & Bird, nel dipartimento IP/IT di della sede di Milano dello studio. Ha esperienza in vari ambiti della proprietà intellettuale, con particolare focus sul contenzioso brevettuale. Negli anni ha poi messo a punto un nuovo approccio per la tutela e la valorizzazione economica e strategica dei segreti commerciali. È tra gli ideatori, insieme a **Rita Tardiolo**, del progetto NEXT – New Generation Excellence Training, un programma di formazione focalizzato sulle soft skills dedicato alla prossima generazione di general counsel.



FRANCESCO CANZONIERI

IMMOBILIARE

Canzonieri presidente di Castello Sgr

Nuovo assetto ai vertici di Castello Sgr, società che si occupa della gestione di fondi immobiliari. **Francesco Canzonieri**, ex Mediobanca e fondatore del private equity Nextalia, è stato indicato come nuovo presidente. Canzonieri affiancherà **Giampiero Schiavo**, amministratore delegato di Castello Sgr, nell'ulteriore sviluppo della società, che ha asset under management per 2,9 miliardi ed è uno dei principali operatori del real estate domestico.

Canzonieri è stato protagonista delle principali operazioni di m&a in Italia negli ultimi anni.



STEFANO SEMOLINI

ASSICURAZIONI

Nasce Revo, Stefano Semolini sarà il general counsel

Stefano Semolini sarà il general counsel di Revo, la Spac appena avviata da **Alberto Minali** e **Claudio Costamagna** che punta alla creazione di una compagnia assicurativa.

Costamagna assumerà la carica di presidente, Minali andrà a ricoprire quella di amministratore delegato mentre **Simone Lazzaro** sarà il chief underwriting officer e Jacopo Tanaglia il chief financial officer.



ALBERTO MARONE

AI VERTICI

Intrum Italy nomina il nuovo amministratore delegato

Alberto Marone 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.

Marone riporterà direttamente al president & ceo di intrum **Anders Engdahl** e sarà membro del group management team. Marone sostituisce **Marc Knothe** che è ora managing director di Intrum Germany e Austria. Presidente di Intrum Italy è **Giovanni Gilli**.



NICO MORAVIA

PORTE GIREVOLI

Nico Moravia torna in Freshfields: guiderà la practice di amministrativo

Freshfields Bruckhaus Deringer ha annunciato l'ingresso dell'avvocato **Nico Moravia**, che guiderà il team di diritto amministrativo dello studio in Italia.

Moravia, che assumerà il titolo di counsel, proviene dallo studio legale Pavia e Ansaldo, dove è stato il responsabile del dipartimento di diritto amministrativo dal 2006. Quello di Moravia è un ritorno, perché ha già collaborato con Freshfields negli anni 2003-2006; lo accompagnano due collaboratori, **Tommaso Filippo Massari** e **Alessandro Paccione**. Si amplia così il team amministrativo dello studio, che oggi comprende **Stefania Guarino** e **Davide Guadagnino**.

Moravia si è sempre occupato di diritto amministrativo, in particolare di appalti pubblici, affidamento e gestione di servizi pubblici locali, società a partecipazione pubblica, urbanistica e edilizia e nei settori regolamentati. Ha partecipato a importanti progetti infrastrutturali, tra cui operazioni di project finance per la realizzazione di grandi infrastrutture autostradali, stadi e ospedali pubblici.

FOOD

Campari: Tiziana Biancolella promossa a general counsel per l'Europa

Tiziana Biancolella assume il ruolo di general counsel Europe in Campari.

La giurista, già responsabile legale per l'area Semea (Sud Europa Middle East e Africa) dal 2018, aggiunge con questa nomina, al suo perimetro di attività anche la parte NCCE (Nord Centro Est Europe) assumendo la responsabilità del legal di tutta Europa. La sua mission sarà quella di supportare tutte le business unit (di circa 20 società) e creare delle best practice comuni a tutta l'area di competenza.

Biancolella riporterà al group general counsel e business development officer e guiderà una squadra di direttori legali e senior legal counsel localizzati nei Paesi principali della region (Francia, Uk, Germania, Russia, Italia e Ucraina).

La giurista d'impresa seguirà tutti i progetti di business e di marketing (lancio di nuovi prodotti, campagne pubblicitarie, accordi di sponsorizzazione, ecc) e commerciali (accordi coi distributori per l'espansione del portfolio europeo o con le catene di distribuzione, ecc). Il supporto legale sarà dunque a 360 gradi e riguarderà anche gli aspetti societari, di litigation e riorganizzazione.

In precedenza, Biancolella ha lavorato nella direzione legale in house di Heineken Italia come senior legal counsel e prima ancora, in consulenza negli studi legali di Deloitte e Cantelli.



CONSULENZA

Alcedo, Marzotto assume il ruolo di senior advisor

Matteo Marzotto, già membro del consiglio di amministrazione di Alcedo da ottobre 2020, ha assunto il ruolo di senior advisor, portando in dote la sua esperienza di imprenditore, manager e investitore impegnato nella promozione delle eccellenze italiane e nel perseguimento di obiettivi di crescita sostenibile.



NELLA CAPITALE

LabLaw: Andrea De Vivo nuovo equity partner responsabile della sede di Roma

Lo studio giuslavorista LabLaw studio legale Rotondi & Partners si rafforza a Roma con la nomina di **Andrea De Vivo** a equity partner e a responsabile della sede capitolina.

L'avvocato De Vivo ha esperienza nell'ambito giuslavoristico. Nel nuovo ruolo, contribuirà a strutturare i servizi in tema di diritto del lavoro e relazioni industriali dei clienti dello studio.

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE

11 NOVEMBRE 2021

MILANO

Partners



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

info@lcpublishinggroup.it

QUOTE

Lucia Monti passa al vertice della direzione legale di A2A

Lucia Monti ha assunto dal 3 maggio scorso la responsabilità della direzione affari legali e compliance di A2A. Monti prende il testimone da **Alessandra Ferrari**, che ha lasciato il gruppo il 30 aprile. Monti proviene da Falck Renewables, dove era entrata nel marzo 2017 con il ruolo di group general counsel, ora assunto da **Giovanni Stucchi**. In precedenza, tra il 2014 e il 2017 ha lavorato in Erg Renew, sempre come general counsel. Prima ancora, Monti ha trascorso otto anni in Erg, rivestendo incarichi di crescente responsabilità. La giurista ha iniziato la sua carriera in house nella società di ingegneria controllata dal Gruppo Lurgi con il ruolo di responsabile legale, dopo oltre sette anni in consulenza.



SANDRO PIERRI

BANCHE

Sandro Pierri nominato ceo di BNP Paribas asset management

Pierri succederà a **Frederic Janbon**, che diventerà special advisor di Dumora, garantendo il passaggio di consegne prima di lasciare il

gruppo a fine anno per seguire altre opportunità professionali.

BNP Paribas annuncia la nomina, a partire dall'1 luglio 2021, di **Sandro Pierri** come ceo di BNP Paribas asset management.

Con sede a Parigi, Pierri riporterà a **Renaud Dumora**, futuro deputy coo di BNP Paribas, responsabile della divisione investment & protection services del gruppo.

Pierri ha più di 30 anni di esperienza nel settore dell'asset management. È entrato a far parte di BNPP AM nel 2017 come responsabile del global client group (GCG), l'area globale che riunisce le vendite e il marketing. Il professionista ha dato un notevole contributo all'implementazione del piano di crescita di BNPP AM, posizionandolo come player primario, in grado di offrire soluzioni di investimento ad alto valore aggiunto per risparmiatori, aziende e istituzioni. Sandro ha avviato la sua carriera nel 1989 come portfolio manager in San Paolo Fondi, trasferendosi in BNL Gestioni in 1992, prima di entrare in ING Investment Management in Italia nel 1994, dove ha ricoperto diversi ruoli commerciali.



GIUSEPPE BULGARINI D'ELCI

CAMBI DI POLTRONA

WFW apre il dipartimento labour con l'ingresso di Giuseppe Bulgarini d'Elci

Watson Farley & Williams (WFW) avvia il dipartimento labour con l'arrivo di un team di quattro professionisti guidato dall'avvocato **Giuseppe Bulgarini d'Elci**.

Con oltre 25 anni di esperienza nei vari ambiti del diritto del lavoro e del diritto sindacale, Giuseppe Bulgarini supporta le imprese nelle procedure di riorganizzazione aziendale in ogni sua fase. Dalla formazione dei lavoratori finalizzata all'acquisizione di nuove competenze alle procedure di riduzione del personale. Dalla negoziazione di complessi accordi collettivi aziendali ai processi di trasferimento d'azienda.

Bulgarini ha una consolidata esperienza in materia di agenzia e si occupa da anni di pubblico impiego.

Bulgarini proviene da Carnelutti ed entra in WFW in qualità di partner. Guiderà un team formato dal counsel **Roberta Cristaldi**, dall'Associate **Alessandro Longo** e dal trainee **Marco Bove**.

SUSTAINABILITY AWARDS

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE

11 NOVEMBRE 2021

19.15 • MILANO

Partners



Media Partners



info@lcpublishinggroup.it



AZIENDE

Laura Tricomi al vertice della direzione legale del gruppo Eusider

Laura Tricomi è entrata da aprile nel gruppo Eusider – specializzato del settore siderurgico – in qualità di legal manager.

Nel ruolo la professionista, di riporto alla cfo, avrà la mission di supportare il gruppo per tutti gli aspetti legali e societari, con particolare attenzione alla contrattualistica e al contenzioso, in sinergia con i legali esterni.

La giurista proviene dalla direzione legale di Isagro, che guidava da oltre otto anni in qualità di group director legal affairs. In precedenza, ha lavorato nella libera professione in Dla Piper, Norton Rose e Allen & Overy occupandosi di corporate M&A. Prima di Isagro ha inoltre lavorato in ReFeel.

CONSULENZA

CDI Global Italy, Caligaris è il nuovo equity partner

Federico Maria Alberto Caligaris diventa nuovo equity partner di CDI Global Italy. Con il suo ingresso, CDI Global Italy lancia la nuova divisione dedicata all'advisory sul debito.

Nel 2020 si è registrato un aumento del 10% dei prestiti erogati a supporto del periodo di crisi scatenata dal Covid-19. Dal 2022 le società dovranno far fronte al rimborso del capitale e saranno necessari interventi su larga scala. CDI agirà in qualità di advisor nella gestione del fabbisogno finanziario dei clienti legato al sostentamento del proprio piano degli investimenti e del proprio capitale circolante.

I prodotti sui quali punterà CDI sono quelli del private debt, del distressed debt e dell'acquisition financing, lavorando in sinergia con il team equity nelle transazioni di m&a. Infine, uno dei punti di forza del nuovo team è costituito dal project financing a supporto dei progetti legati a energie rinnovabili, telco e ambiente.



PRIVATE EQUITY

DLA Piper cresce nel private equity con Gabriele Arcuri

DLA Piper continua l'espansione della practice di private equity. Lo studio ha infatti annunciato l'ingresso del partner **Gabriele Arcuri**, che andrà a rafforzare il dipartimento corporate nella sede di Roma.

Arcuri proviene da Gianni & Origoni, studio in cui ricopriva il ruolo di partner. È specializzato nei settori del private equity, del diritto societario e commerciale, della corporate governance, fusioni e acquisizioni e operazioni di leveraged buyout. Si è inoltre misurato con temi di attualità, come quelli della sostenibilità nelle governance aziendali e più in generale alle tematiche ESG.

Arcuri ha anche esperienza in operazioni m&a distressed, oltre che in operazioni straordinarie che coinvolgono entità regolamentate (in particolare, istituzioni finanziarie e compagnie di assicurazione).



The European Law Students' Association

ITALIA

NATIONAL CAREER FAIR



IL FUTURO DEL MERCATO LEGALE

27 - 28 MAGGIO

MEDIA PARTNER



FIND OUT MORE SOON ON



/elsaitaly



@elsaitalia



/company/elsaitaly

Per collaborazioni: nationalboard@it.elsa.org





IN HOUSE

FCA Bank, Marina Sapello nuova responsabile affari legali

Marina Sapello è la nuova responsabile affari legali e ad interim responsabile anche per l'ufficio reclami di FCA Bank Italia.

La professionista succede a **Danilo Virano** e nel nuovo ruolo riporterà direttamente al country manager **Giulio Viale**.

In precedenza, Sapello ha ricoperto il ruolo di senior legal counsel per l'headquarter di FCA Bank.

RUMOR

Marianna Vignapiano: pronta a passare in Phoenix Tower International

Secondo quanto risulta a *inhousecommunity.it* **Marianna Vignapiano** sarebbe pronta a entrare nel colosso americano delle infrastrutture telefoniche Phoenix Tower International. Nel gruppo, la giurista d'impresa dovrebbe assumere il ruolo di general counsel per l'Europa.

Vignapiano starebbe infatti per lasciare il ruolo di Country head of legal & compliance di JLL per l'Italia che ricopriva dal gennaio 2016. La società di consulenza specializzata in servizi immobiliari e gestione di capitali ha già avviato un processo di selezione per sostituire la professionista. In JLL Vignapiano ha internalizzato le attività legali in house, prima del suo arrivo l'azienda, infatti, si appoggiava principalmente alla consulenza dei grandi studi legali. Nella società ha seguito diversi dossier, tra cui la locazione della terza torre del quartiere di Milano CityLife, progettata dall'architetto **Daniel Libeskind**, a PWC. Prima di JLL, Vignapiano ha lavorato in consulenza presso degli studi legali: M&P, CBA e Simpson Thacher & Bartlett.

AMMINISTRATIVO

Belvedere Inzaghi cresce con Romanelli promossa counsel e nuovi ingressi

Belvedere Inzaghi & Partners – BIP ha annunciato la nomina a counsel dell'avvocata **Carolina Romanelli**. Nel ruolo Romanelli coordina un team che si occupa di tutti gli aspetti legali legati al diritto amministrativo e in particolare al settore dell'urbanistica.

Contestualmente, fa il suo ingresso in Belvedere Inzaghi l'avvocato **Mario Enrico Rossi Barattini**, proveniente da Dla Piper, che entrerà a far parte del team dell'avvocato Romanelli. Il team è completato dalle professioniste **Greta Bonomelli** e **Claudia Spinelli**, entrate in studio recentemente.

Romanelli, in Belvedere Inzaghi & Partners dal 2018, ha sempre svolto la sua attività professionale nell'area del diritto amministrativo. Ha maturato una specifica competenza – sia giudiziale che stragiudiziale – nei settori dell'urbanistica, dell'edilizia, dei contratti pubblici e opere pubbliche nonché dell'ambiente e dei tributi locali.

>>>



NOMINE

Marco Giustiniani nuovo responsabile dell'amministrativo di Pavia e Ansaldo

Marco Giustiniani è il nuovo responsabile dei dipartimenti di diritto amministrativo e di diritto ambientale e sicurezza di Pavia e Ansaldo.

Giustiniani è partner dello studio dal 2015 ed è titolare di contratti di docenza in materia di diritto degli appalti pubblici al Politecnico di Milano, la L.U.M.S.A. di Roma e l'Università di Innsbruck. Assiste clienti italiani e stranieri con particolare riferimento alla contrattualistica pubblica, al settore del trasporto e dei servizi pubblici, al diritto ambientale, alle comunicazioni elettroniche. Segue anche gli altri settori regolamentati, all'antitrust, al diritto farmaceutico e all'urbanistica-edilizia. Giustiniani è anche presidente del cda e co-direttore scientifico della Dike Giuridica Editrice.



ROBERTO GRASSO

INTERNAZIONALE

Columbia Sportswear Company: Roberto Grasso è il nuovo deputy general counsel Global

Roberto Grasso è il nuovo deputy general counsel Global di Columbia Sportswear Company.

Entrato nel 2018 nell'azienda quotata al Nasdaq attiva nel mercato dell'abbigliamento e delle calzature outdoor con i marchi Columbia, Mountain Hardwear, Sorel e prAna, Grasso ha ricoperto dapprima la carica di direttore degli affari legali EMEA e membro dello European management team.

Nel nuovo ruolo, coordinerà un gruppo di 15 professionisti interni dall'head quarter dell'azienda di Portland negli Stati Uniti, riportando direttamente all'Executive Vice President, CAO e General Counsel dell'azienda, **Peter Bragdon**.

Prima dell'ingresso in Columbia Sportswear, Grasso ha lavorato per circa 15 anni come avvocato specializzato in diritto della concorrenza europeo e internazionale, privacy, commercio e sanzioni internazionali, negli studi Cleary Gottlieb Steen & Hamilton, Freshfields Bruckhaus Deringer e WilmerHale, a Roma, Bruxelles e Washington DC.

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!



CAMBI DI POLTRONA

Falck Renewables: Giovanni Stucchi è il nuovo group general counsel

Giovanni Stucchi è il nuovo group general counsel e general secretary di Falck Renewables.

La nomina è effettiva da maggio 2021. Stucchi prende il posto di **Lucia Monti**, uscita dal gruppo per andare a ricoprire la carica di direttore affari legali e compliance in A2A.

Stucchi si occuperà della gestione delle attività legali, ordinarie e straordinarie, sia stragiudiziali che giudiziali e degli adempimenti societari e della compliance.

Il giurista ha esperienza ambito legale in Italia e all'estero. Precedentemente, Stucchi ha lavorato come general manager di una società di consulenza e gestione di progetti immobiliari e, successivamente, dal 2003 al 2006 nel ruolo di head of legal, administration & accounting di una società di global services.

Dal 2006 al 2018 ha lavorato in consulenza nello studio Mondini Rusconi di Milano occupandosi principalmente di consulenza legale e societaria e di operazioni straordinarie in favore di società italiane e straniere.

Nel 2018 è entrato nel gruppo Falck Renewables come head of legal Area South Europe.

NUOVI SOCI

Pietro Secchi nuovo partner di LS Lexjus Sinacta

LS Lexjus Sinacta ha annunciato l'ingresso come partner di **Pietro Secchi**. Oltre a rafforzare il dipartimento corporate/m&a guidato dal partner **Gianluigi Serafini**, Secchi andrà a potenziare anche le aree dedicate alla finanza straordinaria e all'm&a.

Secchi è dottore commercialista, fondatore e partner di Small Business Advisors. Ha esperienza nel settore finanziario che lo ha visto protagonista nella promozione e sviluppo di veicoli di investimento e fondi e assumere un ruolo di primo piano, a livello nazionale, come arranger/advisor di minibond. Ha maturato esperienza anche nei settori corporate/m&a/appraisal prestando la sua assistenza in operazioni ordinarie e straordinarie anche in contesti di distressed m&a.

AMMINISTRATIVO

Daniele Archilletti entra in Lipani Catricalà & Partners a Roma

Daniele Archilletti entra nella sede romana dello studio Lipani Catricalà & Partners.

Archilletti proviene da PwC TLS avvocati e commercialisti, dove dal 2018 nel ruolo di lawyer-manager ha svolto attività giudiziale e consulenza legale a favore di operatori economici e istituti finanziari, in materia di appalti pubblici, energia ed economia circolare. Precedentemente, aveva collaborato con Dla Piper, dove si è occupato di energia e risorse naturali, contratti pubblici, urbanistica, edilizia e real estate.



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

2^a Edizione

ITALY Forty40 UNDER

24.06.2021 • ORE 19.15
MILANO

SCOPRI I FINALISTI

SPONSOR

LEX IURIS®
CENTRO DI STUDI GIURIDICI

#LcFortyUnder40 

Per informazioni: info@lcpublishinggroup.it



Stefania Amoruso
Head of Legal & Compliance,
Alcon



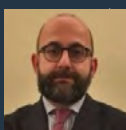
Luna Bianchi
IP Counsel,
Ermengildo Zegna



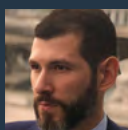
Andrea Bonante
Worldwide Corporate Affairs
& Compliance Director,
Moncler



Massimiliano Canelli
Head of Equity Investments,
Intesa Sanpaolo



Alberto Carpani
Group General Counsel –
Group Co-Director HR&IT,
Polynt-Reichhold



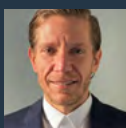
Silvio Cavallo
General Counsel,
Pillarstone



Giovanni Crudele
Responsabile Affari Legali e
Regolamentari,
LA7



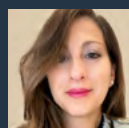
Eduardo Di Mauro
Responsabile Affari Legali e
Societari,
Pernigotti



Lorenzo Maria Di Vecchio
Legal Director EMEA – Head
of Ethics & Compliance
Global,
DIOR



Giovanni Lombardi
General Counsel,
Illimity Bank



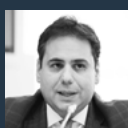
Tiziana Lombardo
Head of Legal and Corporate
Affairs, Quest Partners Italia –
General Counsel,
Borsalino



Elena Mauri
Group Legal Affairs
& IP Director,
Ermengildo Zegna



Claudio Minerdo
Direttore Risorse Umane,
Governance e Relazioni
Esterne,
Banca Progetto



Jacques Moscianese
Direttore Centrale
di Institutional Affairs,
Intesa Sanpaolo



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



Adriano Peloso
Head of Legal Affairs,
Dedalus Italia



Daniele Santoro
Head of Legal Affairs Italy,
ArcelorMittal Group



Ulisse Spada
Corporate VP – Group
General Counsel,
DiaSorin



Giorgio Tosetti Dardanelli
Responsabile Legale e
Societario,
Banca Profilo

UNA SPAC PER IL MERCATO ASSICURATIVO

Costamagna e Minali hanno lanciato il progetto Revo assistiti da Gianni & Origoni, PwC e Znr. Intanto corre il private equity: Kps rileva il 75% di Metra e Capza conquista EidosMedia



COSTAMAGNA E MINALI LANCIANO REVO, UNA SPAC CHE PUNTA AL MERCATO ASSICURATIVO

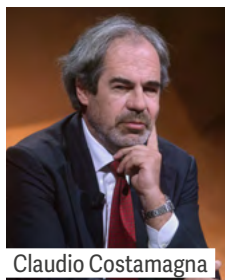
Alberto Minali e **Claudio Costamagna** hanno dato il via a Revo, una Spac che punta alla creazione di una compagnia assicurativa. Il veicolo ha come obiettivo una raccolta iniziale che potrà arrivare fino a 200 milioni di euro.

Revo intende individuare e acquisire una società operante nel settore assicurativo al fine di realizzare, post business combination, un gruppo assicurativo, a forte vocazione insurtech, prefiggendosi di specializzarsi nel segmento delle specialty principalmente al servizio delle Pmi e nel nuovo mondo dei rischi parametrici. La fase di collocamento, per investitori istituzionali, è partita l'11 maggio ed è curata da Intesa Sanpaolo e UBS, in qualità di joint global coordinator e joint bookrunner, ed Equita, in qualità di joint bookrunner, nomad e specialist. L'ammissione al segmento AIM di Borsa Italiana è atteso verso la fine di maggio. I promotori si sono comunque impegnati nei confronti degli investitori a promuovere il trasferimento della Spac, post Business Combination, sul mercato principale di Borsa Italiana. Vittoria Assicurazioni, Fondazione Cariverona, Scor Reinsurance Group hanno già aderito in qualità di Cornerstone Investor con 15 milioni di euro ciascuno con vincolo di lock up di un anno dalla quotazione.

Revo è stata assistita dallo studio Gianni & Origoni, con un team guidato dall'avvocato **Emanuele Grippo** e da PwC, il cui team multidisciplinare è stato coordinato da **Flavio Fidani**.



Emanuele Grippo



Claudio Costamagna

Ignazio Rocco
Di Torrepadula

Gli aspetti notariali sono stati seguiti dai notai **Filippo Zabban** e **Marta Pin dello** studio ZNR notai.

I promotori ricopriranno i ruoli apicali della gestione operativa della Combined Entity, un team di comprovata professionalità, competenza e integrità, i cui interessi saranno in perfetto allineamento con quelli degli investitori. **Claudio Costamagna** assumerà la carica di presidente, **Alberto Minali** andrà a ricoprire quella di amministratore delegato mentre **Simone Lazzaro** sarà il chief underwriting officer, **Jacopo Tanaglia** il chief financial officer e **Stefano Semolini** il general counsel.

Il cda sarà composto da Claudio Costamagna (presidente), Alberto Minali (amministratore delegato), **Elena Biffi** (attualmente in cda Fineco), **Elena Pistone** (specialista insurtech) e **Ignazio Rocco di Torrepadula** (fondatore di Credimi).

I componenti del Collegio Sindacale saranno **Alfredo Malguzzi** (presidente), **Rosella Colleoni** e **Alessandro Copparoni**.

La practice

Corporate m&a (private equity)

Il deal

Lancio della Spac Revo

Gli studi legali

Gianni & Origoni (Emanuele Grippo)

Advisor finanziari

Stefano Semolini

Le banche advisor

Ubs, Intesa SanPaolo, Equita, PwC

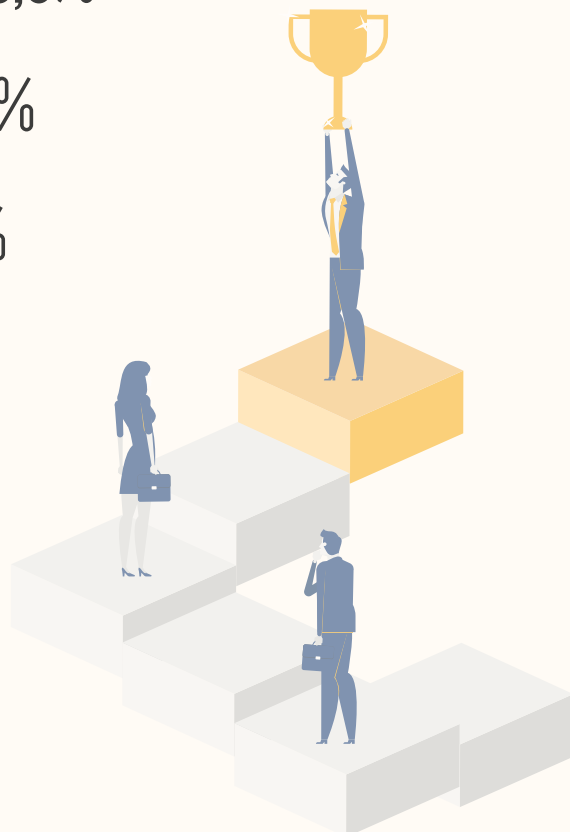
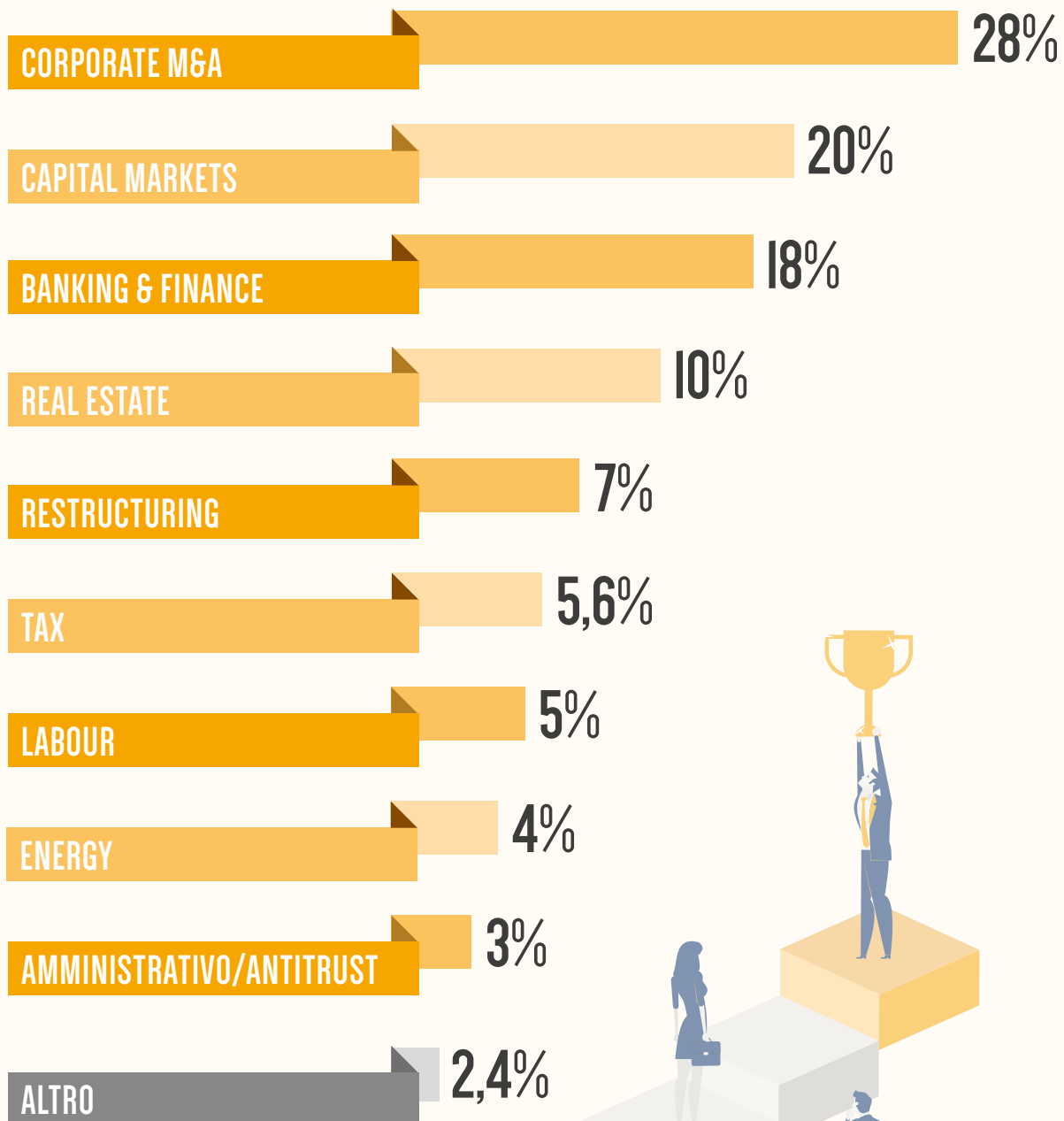
Il valore

200 milioni

TUTTI GLI ADVISOR DEL PASSAGGIO DEL 75% DI METRA A KPS CAPITAL PARTNERS

Il fondo americano Kps Capital Partners si appresta a rilevare la maggioranza del gruppo Metra, realtà attiva nella

I SETTORI che tirano



Periodo: 04 maggio 2021 - 17 maggio 2021 • Fonte: legalcommunity.it

estrusione dei profili di alluminio e servizi connessi. Kps Capital deterrà il 75% della società, mentre il 25% rimarrà in capo ai soci storici: le famiglie Bertoli, Giacomelli, Marinelli e Zanetti che nel 1962 fondarono il gruppo.

Metra occupa complessivamente 850 persone di cui 700 in Italia. Ha sviluppato un fatturato medio nel triennio 2018-2020 di oltre 255 milioni di euro.

Allen & Overy ha assistito le famiglie Bertoli, Giacomelli, Marinelli e Zanetti, azioniste di Metra, nell'accordo per la cessione della maggioranza del gruppo al fondo di investimento americano KPS Capital Partners, assistito da **Paul Weiss** e da Chiomenti.

Il closing dell'operazione è previsto nel secondo trimestre del 2021.

Il team cross-department di Allen & Overy è guidato dal partner **Giovanni Gazzaniga**, con il senior associate **Antonio Ferri**, coadiuvati dai trainee **Marta Avara** e **Davide Cinefra**. Il counsel **Luca Amicarelli** con il supporto dell'associate **Stefania Casini** è intervenuto sugli aspetti regolamentari, mentre il counsel **Emilio De Giorgi** ha seguito le questioni in ambito antitrust e il partner **Francesco Guelfi** ha curato i profili fiscali.

Chiomenti ha agito con un team multidisciplinare composto dal partner **Salvo Arena** coadiuvato dal senior associate **Giovanni Colantuono** e dagli associate **Jacopo Frontali** ed **Elisa Gianni** per gli aspetti societari, il counsel **Cosimo Paskowski** e gli associate **Girolamo D'Anna**, **Matteo Venuta**, **Riccardo Coppola** e **Giulia Carnevale** per gli aspetti finance, il partner **Giulio Napolitano** e l'associate **Luca Masotto** per gli aspetti relativi al Golden Power e **Simone Schiavini** per gli aspetti fiscali.

Lazard ha affiancato Metra con un team formato guidato dal ceo **Marco Samaja**, assieme al director **Edoardo Schiavina** e composto da **Francesco Berri** e **Andrea Motori**. EY ha assistito Metra per i servizi integrati di due diligence finanziaria, con un team



Salvo Arena



Simone Schiavina



Giovanni Gazzaniga

formato dal partner **Matteo Cerri** e dal senior manager **Camilla Mancusi**, di due diligence fiscale, con un team formato dal partner **Savino Tatò**, dall'associate partner **Rossella Patella** e dal manager **Stefano Fusar-Poli**, e di HR due diligence, con un team guidato dal senior manager **Juliana Xhafa** e dal manager **Alberto Belardi**. KPS è stata assistita nell'operazione dal financial advisor Intesa Sanpaolo – Divisione IMI Corporate & Investment Banking e in particolare da un team composto dal managing director **Clemente Paveri Fontana** e **Lucio Antonio Santacroce**.

La practice

Corporate m&a (private equity)

Il deal

Cessione della maggioranza di Metra

Gli studi legali

Allen & Over (Giovanni Gazzaniga); Chiomenti (Salvo Arena); Paul Weiss.

Advisor finanziari

Lazard (Edoardo Schiavina); Intesa Sanpaolo – Imi Corporate & Investment Banking (Clemente Paveri Fontana)

Altri advisor:

EY

CAPZA SI AGGIUDICA EIDOSMEDIA

Capza ha rilevato da HG Capital una quota di maggioranza di EidosMedia, operatore internazionale nelle soluzioni di Content Management System (CMS). Nell'operazione, Gitti and Partners ha assistito Capza con un team multidisciplinare composto dai partner **Stefano Roncoroni** e **Jessica Fiorani**, dagli associate **Valeria Pistoni**, **Sara Schiuma**, **Francesca Annibale** e **Valeria Ramponi**, dai junior associate **Antonino Di Salvo**, **Elisa Pettiti** e **Marco La Croix**, per i profili corporate, dalla counsel **Elisa Mapelli** per i profili giuslavoristici, nonché dal partner **Gianluigi Strambi** e dall'associate **Luciano Chirico** per gli aspetti fiscali. Gli aspetti di banking



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

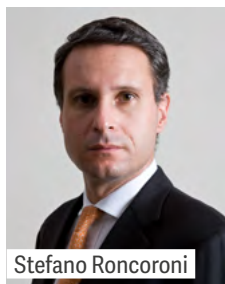
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan

Tel. + 39 02 36727659

and finance relativi all'emissione di un prestito obbligazionario senior e di un prestito mezzanino sono stati seguiti dai counsel **Domenico Patruno** e **Valentina Compiani** e dall'associate **Filippo Sanna**.

DLA Piper, con un team multidisciplinare ed internazionale guidato dal partner **Luca Gori** e dalla senior associate **Deepa Parmar** ha assistito Capza per i profili dell'operazione di diritto inglese, US, francese, tedesco, cinese e australiano. L'acquirente è stato assistito per gli aspetti di accounting e due diligence finanziaria da EY Transaction Advisory Services che ha agito con un team formato dal partner **Emilio Corrà** e dall'associate partner **Lucia Mazzuero**. Strategy e commercial due diligence sono state affidate ad **Alessandro Barmettler**, partner di Value Partners, mentre **Marco De Bellis**, sempre partner di Value Partners, si è occupato della technical due diligence. Come debt advisor hanno agito **Daniele Candiani** e **Matteo Cupello**, rispettivamente managing director e director di Lincoln International.

Linklaters ha assistito il fondo Hg Capital con un team multidisciplinare guidato dal partner **Giorgio Fantacchiotti**, coadiuvato dal trainee **Marco Buffon** per gli aspetti corporate e di diritto societario italiano e dal partner **Ben Rodham** e dalla managing associate **Kimberley Low** per gli aspetti corporate e di diritto societario inglese. Gli aspetti banking sono invece stati curati dal managing associate **Alessandro Tanno** e dall'associate **Ilaria Bertolazzi** mentre gli aspetti capital markets dalla counsel **Linda Taylor** e dall'associate **Matteo Pozzi**. Al fianco di HG Capital, invece, come advisor finanziario, ha agito un team di Gca Altium formato dal partner **Alessandro Soprano** assieme all'associate **Federico Palermo** e al director **Raffi Salibian**. New Deal Advisors, con il partner **Antonio Ficetti**,



Stefano Roncoroni



Jessica Fiorani



Giorgio Fantacchiotti

ha curato la accounting vendor due diligence.

Questa è la seconda transazione di Capza in Italia e la prima transazione italiana per CAPZA 5 Flex Equity. Capza ha aperto a Milano nel gennaio 2021, con un team formato da **Stefano Zavattaro**, partner e country head, e **Tommaso Galletta**, associate.

Ashurst ha assistito Kartesia, fondo di private debt che ha finanziato, mediante la sottoscrizione di un prestito obbligazionario, il rimborso di parte dell'indebitamento esistente del gruppo EidosMedia, con un team cross-border guidato dal banking partner **Mario Lisanti**, supportato dal counsel **Gian Luca Coggiola**, con l'associate **Francesca Cioppi**; il tax partner **Michele Milanese** e ha fornito consulenza su alcuni aspetti fiscali dell'operazione. Un altro team di Ashurst, guidato dalla counsel **Annalisa Santini**, ha assistito US Bank Trustees Limited, in qualità di security agent in relazione all'emissione obbligazionaria e al relativo pacchetto di garanzie. Infine, gli aspetti notarili dell'operazione sono stati seguiti da **Giovannella Condò** dello studio Milano Notai.

La practice

Corporate m&a (private equity)

Il deal

Acquisizione di EidosMedia

Gli studi legali

Gitti and Partners (Stefano Roncoroni, Jessica Fiorani); DLA Piper (Luca Gori); Linklaters (Giorgio Fantacchiotti); Ashurst ()

Il team in house

Lincoln International (Davide Candiani); Gca Altium (Alessandro Soprano)

Altri advisor:

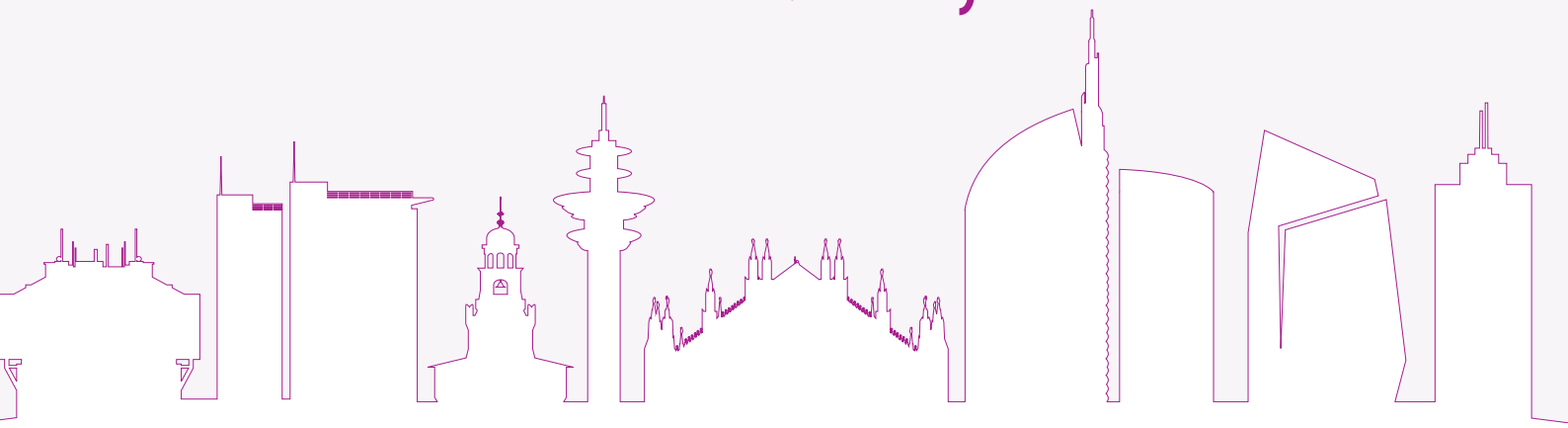
EY Transaction Advisory; Value Partners

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

5 - 9 JULY 2021

Milan, Italy



**THE GLOBAL EVENT
FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY**

Patronage, Partners and Supporters

2021 Edition

Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partner



Supporters



Media Partners



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

MONDAY 5 JULY			Partners	Address
9:00 - 13:00	 CWP	Opening conference: "Innovation and artificial intelligence"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "Fintech e Insurtech"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "Influencer Marketing"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
16:15 - 18:00	 CWP	Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
From 18:30	 SEP	Corporate Counsel Cocktail	GattiPavesiBianchiLudovici	GPBL Piazza Borromeo 8, Milan
TUESDAY 6 JULY				
8:00 - 9:30	 SEP	Breakfast on Finance		Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2, Milan
9:15 - 13:00	 CWP	Conference: "Africa and the Middle East"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "ESG, companies & labour law: an evolving scenario"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
18:00 - 20:00	 SEP	European Green Deal: tools and opportunities for sustainable industries		Milan, Italy
From 18:30	 SEP	Cocktail	EVERSHEDS SUTHERLAND	Eversheds Sutherland Via Privata Maria Teresa 8, Milan
WEDNESDAY 7 JULY				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "Private Equity"	LATHAM & WATKINS	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
11:00 - 13:00	 CWP	Roundtable: "NRRP: the new Italy Projects and procedures to build the future"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
14:30 - 18:30	 CWP	Conference: "LATAM's Energy and Construction Industries: trick or t(h)reat?"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
18:00 - 20:00	 SEP	Discussion and Cocktail		Legance Via Broletto 20, Milan
18:30 - 20:30	 SEP	Talks & Cocktail		Milan, Italy

Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

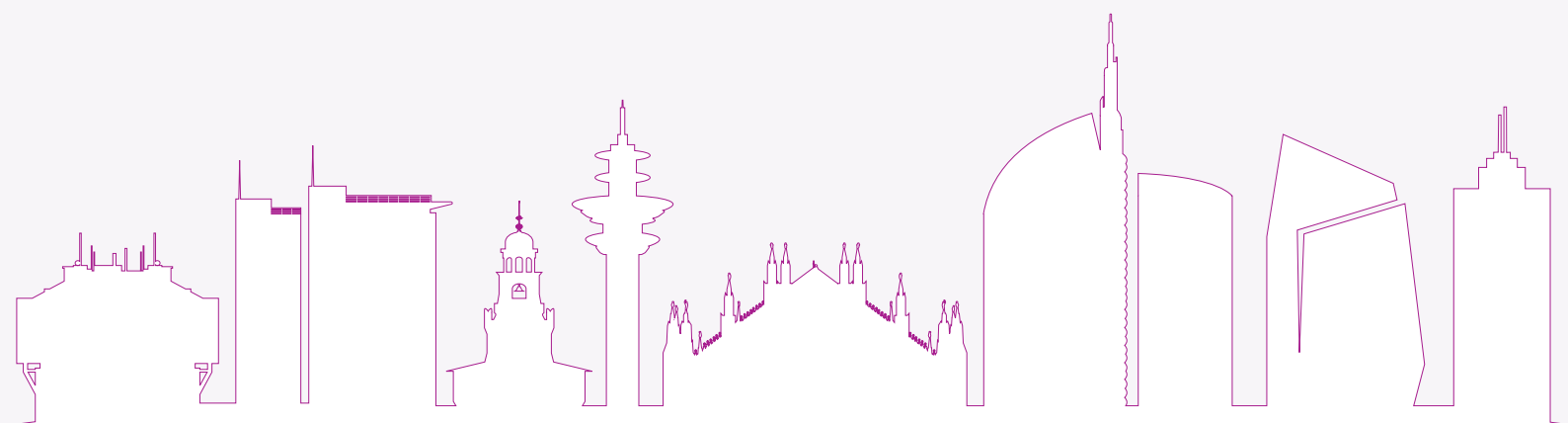
SEP: Social events program

■ Open with registration

■ Invitation only

THURSDAY 8 JULY				
9:00-11:00	■ CWP	Roundtable: ESG: Fashion, Food, Finance	CURTIS	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
9:00 - 13:00	■ CWP	Conference on Finance	CHIOMENTI	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
19.15 - 23:30	■ SEP	Legalcommunity Corporate Awards	LEGALCOMMUNITY AWARDS	Milan, Italy
FRIDAY 9 JULY				
18.00	■ SEP	International guest greetings	PUBLISHINGGROUP LC	Milan, Italy

SEE YOU FROM
5 TO 9 JULY 2021



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

www.legalcommunityweek.com

MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

OPENING CONFERENCE

INNOVATION AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE

5 JULY 2021 • 9.00 - 13.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61 - 20123
Milan, Italy

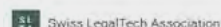


Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week is supported by



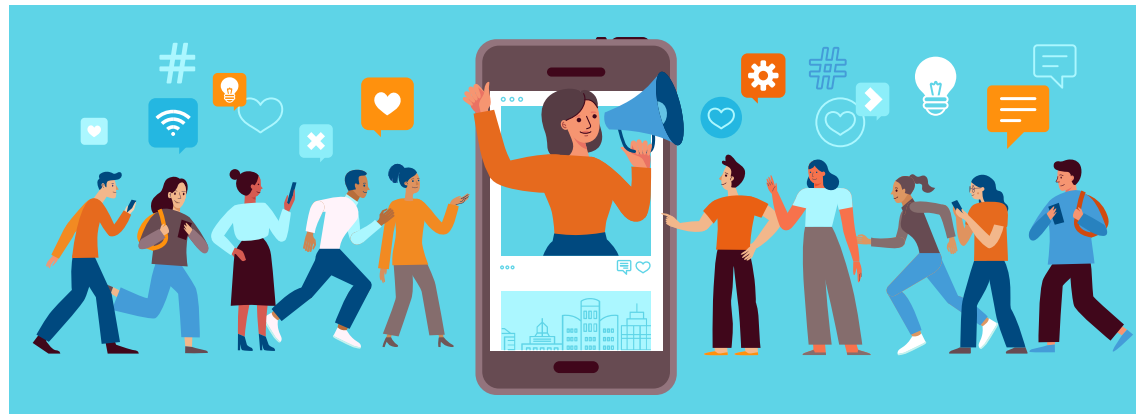
MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

INFLUENCER MARKETING

5 JULY 2021 • 16.00 - 18.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61 - 20123
Milan, Italy

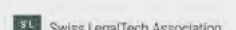


Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

CORPORATE COUNSEL COCKTAIL

5 JULY 2021 • FROM 18.30

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

Piazza Borromeo, 8 - 20123
Milan, Italy

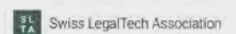
TO BE PRESENTED DURING THE EVENT:

GENERAL COUNSEL CHAMPIONS LIST 2021

Contacts

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

Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

6 JULY 2021
09.15 - 13.00

FONDAZIONE
STELLINE

Corso Magenta, 61
20123 Milan

Event to be held in  

Simultaneous translation planned
from/to both languages.

Contacts

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

#legalcommunityweek



CONFERENCE THE ROLE OF ITALY IN AFRICA & THE MIDDLE EAST: WHAT NEXT AFTER COVID

- 09.00 Check-in & Welcome Coffee*
- 09.15 Greetings from Aldo Scaringella, Managing Director LC Publishing Group & Iberian Legal Group
- 09.20 Opening speech Stefano Simontacchi, President BonelliErede
- 09.40 Roundtable "Doing business in MENA: a renewed outlook"

SPEAKERS

Marco De Leo, Partner BonelliErede e Managing Partner, *BonelliErede Middle East LLP*
Mohamed Elmogy, General Counsel Middle East and North East Africa, *Siemens Energy*
Taoufik Lachheb, Partner, *Accuracy*
Pietro Paolo Rampino, Co-Founder & Vice President, *Joint Italian Arab Chamber of Commerce*
Mahmoud Shaarawy, Chief Legal & Compliance Officer, *HSA Group*

- 10.45 Coffee Break*
- 11.15 Roundtable "Doing business in Sub-Saharan Africa: a renewed outlook"

SPEAKERS

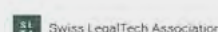
Isabel Fernandes, Head of Legal, *Grupo Visabeira*
Luis Graça, Head of Legal Department, *Indra Portugal*
Francesco Pallocca, Investment and Technology Promotion Expert, *UNIDO*
Mehret Tewolde, Chief Executive, *Italia Africa Business Week*
Roberto Vigotti, Secretary General, *RES4Africa*
Ygor Scarcia, Industrial Development Expert & Head UNIDO, *Somalia Programme Office*
Tameru Wondm Agegnehu, Founding Partner, *Tameru Wondm Agegnehu Law Office*
in cooperation with BonelliErede

- 12.45 Q&As
- 13.00 Lunch*

* In compliance with Covid-19 prevention measures



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

ESG, COMPANIES & LABOUR LAW: AN EVOLVING SCENARIO

6 JULY 2021 • 16.00 - 18.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61 - 20123
Milan, Italy

Event to be held in 

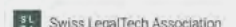
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

EUROPEAN GREEN DEAL: TOOLS AND OPPORTUNITIES FOR SUSTAINABLE INDUSTRIES

6 JULY 2021 • 18.00 - 20.00

Milan, Italy

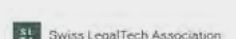


Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

CONFERENCE

PRIVATE EQUITY

7 JULY 2021 • 9.00 - 13.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61 - 20123
Milan, Italy

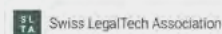


Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

NRRP: THE NEW ITALY

PROJECTS AND PROCEDURES TO BUILD THE FUTURE

7 JULY 2021 • 11.00 - 13.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61 - 20123
Milan, Italy

Event to be held in 

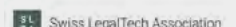
Contacts

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

#legalcommunityweek



Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY

SAVE THE DATE

CONFERENCE

LATAM'S ENERGY AND CONSTRUCTION INDUSTRIES: TRICK OR T(H)REAT?

7 JULY 2021 • 14.30 - 18.30

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61 - 20123
Milan, Italy

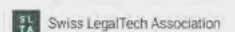


Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week is supported by



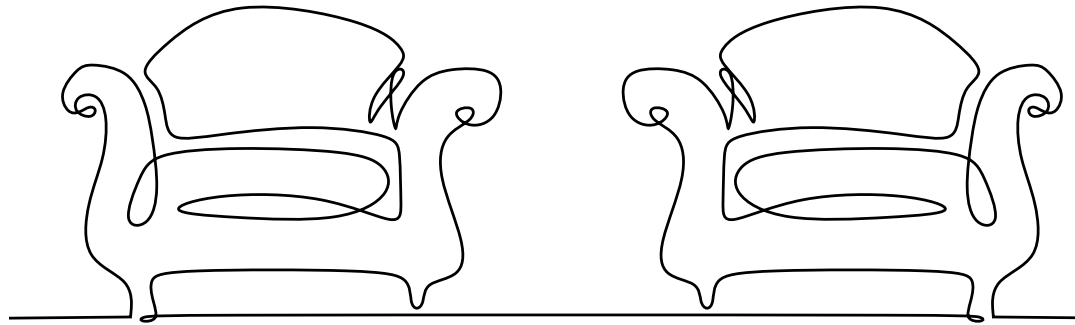
MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

DISCUSSION AND COCKTAIL

7 JULY 2021 • 18.00 - 20.00

Legance

Via Broletto, 20 - 20121
Milan, Italy

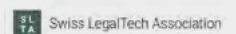


Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week is supported by



MONDAY 5 JULY

TUESDAY 6 JULY

WEDNESDAY 7 JULY

THURSDAY 8 JULY

FRIDAY 9 JULY



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

ESG: FASHION, FOOD, FINANCE

8 JULY 2021 • 9.00 - 11.00

Fondazione Stelline

Corso Magenta, 61 - 20123

Milan, Italy



Contacts

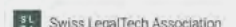
For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.it

+39 02 36727659

#legalcommunityweek

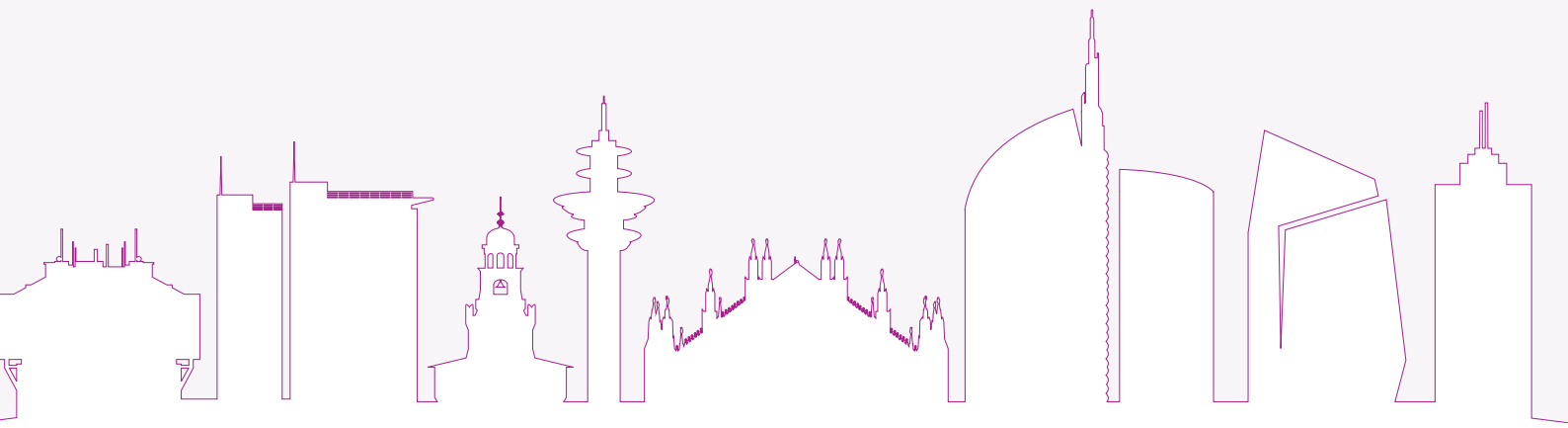
Legalcommunity Week is supported by



LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

**SEE YOU FROM
5 TO 9 JULY 2021**



**THE GLOBAL EVENT
FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY**

www.legalcommunityweek.com

TARGET: CORPORATE, TAX E LITIGATION PER PUNTARE ALL'M&A



FABIO COPPOLA

Nuova insegna sul mercato dei servizi legali d'affari. *MAG* ne ha parlato con uno dei fondatori, l'avvocato Fabio Coppola. Il progetto parte con nove soci e un totale di 20 professionisti

Uffici di fronte a Palazzo Mezzanotte. Nel cuore della Milano degli affari. Una scelta o un caso? Di sicuro c'è che i fondatori dello studio legale Target hanno chiaro in mente

cosa vogliono fare: qual è il loro obiettivo di mercato.

Fabio Coppola e Alfredo Malguzzi assieme ai partner **Tommaso Amirante, Gaia Guizzetti, Enrico Cossa, Martino Demaria, Michele Malfitano, Pietro Villa e Antonio Distefano** (oltre al senior counsel **Cesare Degli Occhi**) hanno scelto di dar vita a una boutique focalizzata sulle operazioni straordinarie e in particolar modo sul mercato m&a.

MAG ne ha discusso con Fabio Coppola.

Come vi siete trovati? Qual è l'obiettivo a cui mirate e che pensate di poter centrare meglio rispetto a prima?

Gli incroci tra di noi sono stati tanti nel tempo. I soci corporate e del contenzioso hanno condiviso lunghi tratti del cammino professionale nel medesimo studio, Bonelli Errede Pappalardo prima, Latham & Watkins poi e, da ultimo, LMS. Le competenze tributarie,

invece, sono quelle dello studio Malguzzi, con lui e i suoi soci ci conosciamo professionalmente, e anche personalmente, da oltre 25 anni. Questo per noi è un grande valore e crediamo che lo sia anche per i nostri clienti. Siamo abituati a lavorare insieme. Lo abbiamo fatto in numerose occasioni, su operazioni straordinarie, contenziosi, ristrutturazioni e private clients.

Visto che abbiamo parlato di obiettivi: perché Target? Chi ha studiato e ideato il nome e il logo?

Cercavamo un nome che potesse, nel tempo, istituzionalizzarsi staccandosi dai singoli componenti dello studio, coerentemente alle nuove tendenze. Ci siamo affidati a dei professionisti del settore. Ci hanno aiutato a identificare e declinare graficamente un nome che esprimesse il nostro spirito e crediamo che ci siano riusciti

molto bene. Target è una parola semplice e molto utilizzata nel nostro mondo. Fa subito pensare alle nostre aree di competenza e a un gruppo di professionisti dedicato ad aiutare i clienti a raggiungere i loro obiettivi.

Nove soci per cominciare. Un team complessivo di 20 professionisti. Una squadra molto senior quindi in termini di esperienza. Come vi posizionerete?

È molto coerente con i nostri obiettivi. L'esperienza, nel nostro lavoro, è un valore fondamentale che i clienti apprezzano. D'altra parte, sappiamo bene che in mercati più evoluti del nostro, si pensi al modo del private equity, o clienti particolarmente sofisticati, fanno due diligence



Fabio Coppola, Gaia Guizzetti
e Tommaso Amirante

provenienti da

LMS

Alfredo Malguzzi, Pietro Villa,
Michele Malfitano, Martino
Demaria e Enrico Cossa

provenienti da

Malguzzi e Associati

Antonio Distefano

proveniente da

Latham & Watkins



ALFREDO MALGUZZI

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

sui team di persone a cui si affidano o a cui affidano i loro investimenti, sulla loro esperienza e sulla capacità di lavorare insieme, come gruppo. Per questo abbiamo costruito un gruppo di professionisti di grande esperienza, riconosciuti sul mercato e con storie professionali anche molto internazionali. Questa esperienza vogliamo metterla al servizio dei nostri clienti garantendo la presenza dei soci, in prima persona, su tutte operazioni che seguiamo. Per questa ragione vogliamo mantenere un rapporto contenuto tra il numero dei soci e quello dei collaboratori. Questa, peraltro, rappresenta anche un'eccezionale occasione di crescita per i professionisti più giovani che si trovano a lavorare con i soci senza l'intermediazione di professionisti più senior ed a diretto contatto con i clienti.

Coppola e Malguzzi sono i nomi che compaiono sotto il brand: quali sono le "anime" del progetto

Le anime di Target sono tre: corporate, tax e litigation. Sono le aree di attività fondamentali per il tipo di clientela a cui ci rivolgiamo: gruppi industriali, fondi di private equity e private clients. Nel prossimo futuro, contiamo di espandere le nostre competenze anche al Banking & Finance. Altre aree non le escludiamo, ma oggi vogliamo rimanere concentrati su poche practice, sinergiche tra di loro, e tutte coerenti con le esigenze dei nostri clienti e per modalità di lavoro. I nomi di Coppola e Malguzzi accompagneranno lo studio per i primi anni, poi target proseguirà.

Quali sono gli spazi che vedete per una realtà come Target sul mercato in questo momento?

Siamo convinti che ci sia molto spazio per uno studio come Target dedicato alle operazioni straordinarie, al fiscale ed al contenzioso per gruppi industriali, investitori finanziari ed istituzionali e una selezionata clientela private. Gli studi nati con uno spirito simile al nostro si sono nel tempo evoluti in strutture molto diverse, hanno cambiato pelle. Non è quello che abbiamo in mente di fare. Non ci riconosciamo nei modelli "full service". Vogliamo fare poche cose e vogliamo farle bene. Siamo convinti che questo approccio ci consenta di rendere un miglior servizio ai nostri clienti. Per tutte le aree che non copriamo direttamente collaboriamo con altri studi con i quali abbiamo sviluppato nel tempo rapporti molto consolidati. Crediamo che la domanda per un tale tipo di servizi legali, molto *targeted*, ci sia e ci sarà sempre.

NEL PROSSIMO FUTURO, CONTIAMO DI ESPANDERE LE NOSTRE COMPETENZE ANCHE AL BANKING & FINANCE. ALTRE AREE NON LE ESCLUDIAMO, MA OGGI VOGLIAMO RIMANERE CONCENTRATI SU POCHE PRACTICE, SINERGICHE TRA LORO

Chi saranno i vostri principali competitor?

È difficile fare dei nomi, sono tanti. Lavoriamo da molti anni e tutti gli studi che incrociamo nelle nostre operazioni sono nostri competitor.

Avete dichiarato di essere intenti a crescere e pronti a investire sul fronte banking & finance: ci sono già dei nomi? O quantomeno potreste delineare il profilo di chi state cercando?

Ci sono molti professionisti bravi che sarebbero coerenti con lo spirito di target. Come in tutti i rapporti, però, devono coincidere anche i tempi e i momenti. I profili giusti per noi sono quelli di professionisti molto riconosciuti nei propri settori, che condividano i nostri obiettivi e che lavorino con passione e dedizione per lo studio e non solo per se stessi. Non cerchiamo necessariamente "fatturato", ma guardiamo alle qualità dei professionisti, sia personali che professionali, ed alle potenzialità di sviluppare nuovo lavoro insieme.

Tra un anno, parlando di Target cosa potrete raccontare?

Questo lo vedremo tra un anno. Come detto, ci aspettiamo di crescere, ma senza fretta. Con i modi ed i tempi giusti. Nel frattempo, continueremo a lavorare come abbiamo fatto sino ad oggi, cercando di fare sempre il meglio per i nostri clienti. Risentiamoci tra un anno. (n.d.m) 



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

7^a Edizione

corporate

08.07.2021 • ORE 19.15
MILANO

VOTA IL TUO
PREFERITO

Sponsor



#LcCorporateAwards 

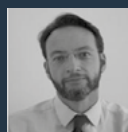
Per informazioni: info@lcpublishinggroup.it



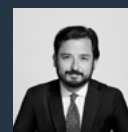
Giuseppe Baldelli
Managing Director - Head of Corporate Finance Italy Investment Banking Coverage IB - Origination & Advisory, *Deutsche Bank*



Claudio Berretti
Direttore Generale, *Tamburi Investment Partners*



Roberto Bonacina
Senior Advisor, M&A and Capital Debt Advisory, *EY*



Andrea Bonante
Worldwide Corporate Affairs & Compliance Director, *Moncler*



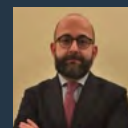
Massimiliano Boschini
Responsabile Partecipazioni Istituzionali, *Intesa Sanpaolo*



Stefano Brogelli
Legal & Compliance Director, *Axpo Italia*



Giovanni Carenini
Condirettore Generale, *Amundi SGR*



Alberto Carpani
Group General Counsel - Group Co-Director HR&IT, *Polynt-Reichhold*



Andrea Castaldi
Vice President, *Deutsche Bank*



Alessandro Daffina
CEO, *Rothschild & Co Italia*



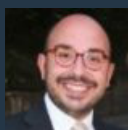
Simone Davini
Head of Legal & Corporate Affairs, *Crédit Agricole Corporate & Investment Bank*



Fiorenzo Lanfranchi
General Counsel, *DeA Capital Alternative Funds SGR*



Fausto Massimino
Direttore Legale, Governance & Compliance, *Roche Italia* - Direttore Generale, *Fondazione Roche*



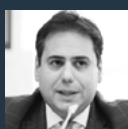
Roberto Mastrosera
Head of Corporate & Legal Affairs, *Prellos SGR*



Alessio Minutoli
General Counsel, *Italgas*



Valentina Montanari
CFO, *Gruppo FNM*



Jacques Moscianese
Executive Director, Group Head of Institutional Affairs, *Intesa Sanpaolo*



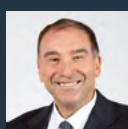
Paolo Quaini
Legal & Regulatory, *Alitalia*



Valérie Ruotolo
Geo Compliance & Corporate Legal Lead for ICEG, *Accenture*



Renato Salsa
Partner - Corporate Finance Leader, *EY Advisory*



Fabio Sattin
Presidente Esecutivo e Socio Fondatore, *Private Equity Partners*



Umberto Simonelli Silva
Chief Legal & Corporate Affairs Officer, *Brembo*



Marco Vismara
Senior Advisor Italy, *Invision AG*



Cosimo Vitola
Managing Partner, *Ethica Group*



Francesco Roberto Wembagher
General Counsel, *Quaestio Capital SGR*



QUORUM, DIECI ANNI E NUOVI PROGETTI



Corrado Cardarello, Nicola Romano e Roberto Gasparini, del comitato di gestione dello studio, ripercorrono con *MAG* le tappe salienti del progetto. E per il futuro, fanno sapere che l'organizzazione guarda con interesse al rafforzamento ulteriore dei «settori m&a e finance»

di nicola di molfetta

Questa storia è cominciata a maggio 2011. Quando un gruppo di 25 professionisti (molti dei quali ex Tonucci & Partners) ha dato vita a un nuovo progetto legale battezzato Quorum. Sin dalla fondazione nel 2011, la volontà dei soci è stata quella di identificare lo studio con un brand che non fosse formato o ispirato dai nomi dei legali che lo componevano, ma che avesse una finalità aggregativa sotto un nome che incarnasse un progetto di crescita in cui tutti si potessero riconoscere. A dieci anni di distanza, *MAG* ha voluto ripercorrere le tappe del percorso compiuto da questa organizzazione discutendone con i componenti del comitato di gestione: **Corrado Cardarello, Nicola Romano** (due dei soci fondatori) e **Roberto Gasparini** (che si è unito alla partnership nel 2018).

Lo studio oggi conta nel complesso 73 professionisti, due sedi (a Milano e Roma) e un fatturato che nel 2020 ha sfiorato quota 8 milioni di euro (7,906 per essere più precisi).

Lo studio fin dall'inizio ha ispirato il suo approccio al mercato puntando su «criteri di snellezza operativa, rapidità e multidisciplinarietà», raccontano i partner. «Pur avendo conseguito nel corso del tempo un dimensionamento significativo, non si è mai abdicato a tali criteri che riteniamo costituiscano un elemento distintivo dello studio e dei servizi offerti».

Nel frattempo, l'organizzazione ha anche costruito il suo posizionamento internazionale puntando oltre che su «alcuni rapporti privilegiati con blasonati studi internazionali», sull'adesione al «network internazionale Globalaw, che consente di assicurare una capillare rete di assistenza» in più di 80 Paesi.

LO STUDIO IN CIFRE

73

I professionisti

17

I soci

2

Le sedi a Roma e Milano

7,906

I milioni fatturati nel 2020

+16,2%

La crescita nell'ultimo anno

Quali sono state le tappe fondamentali di questo percorso?

Dopo il triennio di consolidamento della realtà iniziale, certamente il primo step che ha costituito un importante momento di sviluppo c'è stato nel 2015 con l'ingresso di quattro soci (unitamente ai relativi team), che, provenendo da un'altra realtà (Carnelutti Roma), hanno apportato un fondamentale contributo di professionalità ed esperienza, ingresso che peraltro ha coinciso con il trasferimento degli uffici di Roma presso l'attuale sede in Prati.

Poi?

A seguire, nel 2019, si sono avute altre importanti novità, su Milano, la cui sede attuale è in San Babila, con l'ingresso di 3 soci tax e su Roma con l'ingresso di un partner per l'amministrativo. In tempi più recenti abbiamo avuto ingressi per l'IP su Milano e il labour a Roma. Mentre l'ultimissimo arrivo risale ad alcuni giorni fa con un ingresso nell'amministrativo. Oltre ad apportare un ulteriore arricchimento di specifico know how, hanno attribuito alla compagine associativa una fisionomia più completa sotto ogni punto di vista.

Che tipo di studio avevate in mente e come si sono evoluti i vostri progetti iniziali in questo arco di tempo?

Si aveva in mente una realtà dinamica e meritocratica che fosse in grado di agire con tempestività e flessibilità, caratteristiche che, pur in presenza di un dimensionamento superiore



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

rispetto all'inizio, non sono venute affatto meno. Inoltre, si è ritenuto indispensabile porsi nei confronti della clientela con un tratto di vera e propria partnership, quindi fornendo una assistenza tailorizzata e concreta, nonché assicurando all'occorrenza una ampia sinergia di intervento per le varie discipline. Tra l'altro non si è persa di vista l'importanza della crescita, dell'aggiornamento professionale e dell'approfondimento: molti dei professionisti, infatti, sono autori di libri ed articoli, titolari di incarichi di docenza, nonché speaker in convegni su questioni specialistiche.

I numeri dello studio raccontano una realtà che si è consolidata sul mercato. E che nel 2020 ha registrato un'ulteriore crescita: cosa ha influito su questa performance positiva dell'ultimo anno?

La crescita è probabilmente derivata dalla oggettività della congiuntura, dalla preparazione tecnologica e dalla capacità di continuare a lavorare in remoto, assicurando a tutti i clienti una assistenza senza soluzione di continuità in un contesto di particolare complessità ed incertezza. Ma in un anno particolare ha giocato un ruolo importante anche la propensione di tutti i soci a trasformare un problema in opportunità e, quindi, a cogliere in anticipo le nuove e diverse esigenze della clientela.

Qual è la governance dello studio? Come siete organizzati? Quali sono i ruoli/organi principali e chi li occupa al momento?

L'organo "sovrano" è l'assemblea, costituita da tutti i soci, che nomina il comitato di gestione ed il governance partner, che fa parte di diritto del comitato di gestione. Il governance partner e il comitato di gestione curano la gestione ordinaria dello studio, anche mediante il ricorso a specifiche deleghe che tengono conto delle attitudini e del particolare know-how di ciascuno dei soci.

In termini di crescita dell'organico e dei percorsi di carriera, negli ultimi due anni non avete fatto lateral e promozioni...

Ma come già detto, quest'anno abbiamo già dato il benvenuto a un nuovo socio, prendendo Biagio Giliberti che si è unito al nostro team di diritto amministrativo, energia e ambiente. La ricerca di professionisti di livello è costante e, in questo

ultimo periodo in particolare, si è avviato un attento ragionamento per potenziare Quorum nei prossimi cinque anni.

Ci sono settori su cui ritenete sia il caso di investire per dare maggiore "rotondità" al progetto? In che modo?

Si guarda con interesse ad ogni opportunità, ma sicuramente con particolare attenzione ai settori del M&A e Finance.

Gli ultimi anni hanno visto diverse aggregazioni di studi. Pensate sia una opportunità, per una realtà come la vostra diventare un polo aggregativo? Quale potrebbe essere un progetto capace di aggregare nuove forze?

Le aggregazioni sono certamente un'opportunità, ma non bisogna innamorarsi delle "fusioni a freddo". Uno studio legale non è solo un insieme di teste: come detto è anzitutto una condivisione di valori, di progetti e di mentalità. Un percorso comune, prima ancora che un fatturato crescente. La casa di Quorum insomma, per tornare all'esempio di prima, vuole essere costruita sulla roccia. Quindi ben vengano per il futuro ipotesi aggregative, ma solo dove vi sia un'ampia condivisione del progetto.

Innovazione e sostenibilità sono i due temi del momento: in che modo li state approcciando? Con quali iniziative o investimenti?

Si è investito molto nell'IT e si continuerà a farlo nei prossimi anni, dotando tutti i professionisti di una struttura completamente virtuale. Tra l'altro, con la dotazione di strumenti di intelligenza artificiale, sono stati ridotti i tempi per le attività a minor valore aggiunto ed è stato digitalizzato tutto l'archivio. Le vecchie "pratiche" sono state ormai superate e la stampa dei documenti è disincentivata. Sul piano della sostenibilità, è stato eliminato l'uso della plastica in ufficio e non si acquista più acqua minerale, ma la si purifica con un meccanismo di filtraggio innovativo. Inoltre, si monitorano i consumi con dei software specifici, con conseguente riduzione degli sprechi.

Tra 10 anni cosa sarà Quorum?

Si sta lavorando già oggi allo studio di domani: ancora più internazionale, specializzato, tecnologico e radicato sul territorio: ma sempre uno studio di persone e non di numeri. ■

OSBORNE CLARKE VEDE IL 2025 IN 3D

Varata la strategia internazionale che punta su legal expertise, comprensione del settore in cui i clienti operano e driver trasformativi globali. *MAG* ne ha parlato con il ceo mondiale della law firm, Omar Al-Nuaimi, con il managing partner italiano Riccardo Roversi e con la partner Federica Greggio, diversity&wellbeing champion per l'Italia. Nei piani al 2025 l'Italia dovrebbe arrivare a 20 milioni con 5 o 6 soci in più.



RICCARDO ROVERSI



OMAR AL-NUAIMI



L'obiettivo? A livello internazionale è quello di consolidare il posizionamento come law firm di riferimento per l'economia e riuscire a raddoppiare (o quasi) le dimensioni del giro d'affari che nell'ultimo anno ha superato la quota di 300 milioni di euro. Per l'Italia questo vorrà dire portare i ricavi a 20 milioni e allargare la partnership ad altri cinque o sei soci nello stesso arco di tempo.

Osborne Clarke guarda al futuro. E presenta il suo piano strategico al 2025 che nella sua parte dedicata ai clienti, il 3D Client Plan, si articola a matrice su tre linee che si possono così sintetizzare: legal expertise, industry-sector understanding e driver trasformativi globali.

LO STUDIO IN CIFRE

72 

I professionisti in Italia

20 

Di cui partner

3 

Le sedi (Milano, Roma e Busto Arsizio)

17 

I milioni fatturati nel 2020

+1,8 

La crescita % dello studio in Italia nell'ultimo anno

Lo studio parla di strategia 3D visto che gli elementi che costituiscono le fondamenta di questo nuovo approccio al mercato sono l'expertise legale, la conoscenza immersiva dei settori in cui i clienti operano e la profonda comprensione delle trasformazioni globali che oggi guidano l'evoluzione della società e dell'economia e che sono individuati nei grandi temi della digitalizzazione, della decarbonizzazione e delle dinamiche urbane.

MAG ne ha parlato con il nuovo ceo mondiale della law firm, **Omar Al-Nuaimi** (che entrerà formalmente in carica il prossimo mese di luglio), con il managing partner italiano **Riccardo Roversi** e con la partner **Federica Greggio**, diversity&wellbeing champion per l'Italia.

Il vostro 3D Client Plan, parte della strategia 2025, si concentra su tre fronti: legal expertise, industry-sector understanding e driver trasformativi globali. Cosa l'ha ispirata e qual è in concreto il suo obiettivo?

Omar Al-Nuaimi (OA): Abbiamo ritenuto di dover aggiungere una terza dimensione al modo con cui osserviamo le dinamiche di mercato perché ci attendono anni che saranno caratterizzati da processi trasformativi epocali. Come tutti i maggiori studi legali, siamo abituati da un paio di decenni almeno a organizzare il nostro team sulla base della conoscenza di specifiche aree del diritto (questa è la prima dimensione, quella delle *service line*). Negli ultimi 7-8 anni abbiamo maturato la consapevolezza che fosse necessario sapere

Vi invitano a partecipare al

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

II Edizione
RACCONTI
dell' **ULTIMO BICCHIERE**

Tema: "A ruota libera"

Raccolta racconti: entro il 31/08/2021

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.



come gli istituti e le categorie giuridiche si applicano nella vita concreta di un determinato settore economico (la seconda dimensione, quella dei *sector*).

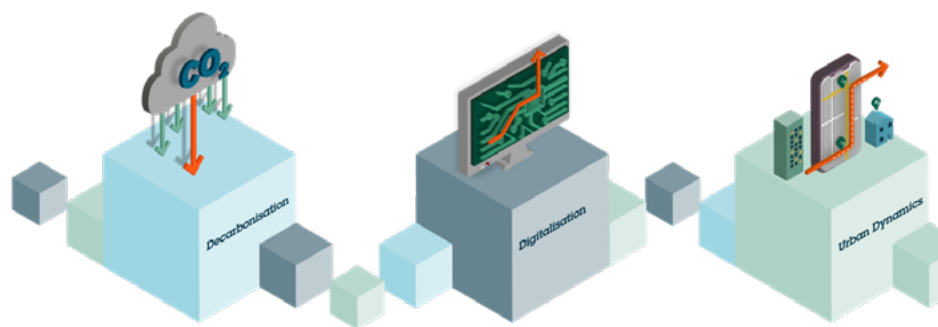
E ora?

OA: Ora la sfida diventa “tridimensionale” aggiungendo alla tradizionale matrice di service line e sector una terza prospettiva, trasversale, che è quella delle forze che determineranno i processi trasformativi. La digitalizzazione, la decarbonizzazione e le dinamiche urbane sono i tre “transformation driver” più vicini alla cultura di Osborne Clarke e, in virtù di questa vicinanza culturale, sono al centro della nostra strategia o, per essere più precisi, i nostri obiettivi per il 2025 sono trasversalmente determinati dai “transformation driver”.

È interessante osservare come le tre dimensioni, nella vostra strategia si integrino. Partiamo dalla legal expertise: come ha detto, dovrebbe essere un dato già acquisito. A cosa puntate in più?

Riccardo Roversi (RR):

La sensibilità per la specializzazione è certamente un dato acquisito e noi vogliamo investire in modo sempre più significativo sulle nostre persone, che sono uno dei tre pilastri, assieme ai clienti e al business, su cui poggia il futuro di Osborne Clarke. Proseguiremo i tanti progetti di formazione che abbiamo messo a punto negli ultimi anni e intendiamo fare in modo che la nostra attività nell'area della formazione continua dei professionisti Osborne Clarke sia coerente con la strategia



complessiva e, quindi, sia plasmata secondo l'approccio tridimensionale.

Un esempio?

RR: Nel nostro team ICT abbiamo una risorsa esclusivamente dedicata alla formazione dei nostri professionisti i quali, oltre a essere degli eccellenti giuristi, sono consapevoli di dover utilizzare un numero sempre maggiore di strumenti tecnologici.

Parliamo di industry-sector understanding: in che modo cambia la funzione degli avvocati in questo senso? Che ruolo ha o avrà la tecnologia?

RR: I clienti si aspettano di poter interloquire con legali che conoscano il loro business e il nostro impegno è organizzarci per poter soddisfare questa esigenza. La tecnologia gioca già oggi un ruolo fondamentale nel nostro lavoro, ma penso che una vera e propria rivoluzione si sia avviata solo di recente e sia stata accelerata dalla pandemia Covid-19.

Ovvero?

RR: Molti studi legali internazionali, e Osborne Clarke è tra questi, si stanno strutturando con team dedicati allo sviluppo e alla realizzazione di soluzioni innovative per la comunicazione e l'interazione con i clienti. Il tradizionale scambio di email è destinato in parte a essere sostituito da piattaforme web dedicate al singolo cliente, realizzate su misura tenendo conto delle esigenze del caso concreto. Osborne Clarke Solutions è la business unit che abbiamo creato a questo fine e anche in Italia abbiamo già chiuso delle operazioni in cui l'intero flusso dei documenti è stato gestito tramite una piattaforma web di proprietà, senza ricorso agli scambi via email. E devo dire che la reazione dei clienti è stata molto positiva: anche per loro, infatti, reperire la documentazione sta diventando un problema.



LEGALCOMMUNITY ITALIAN AWARDS

4[^] EDIZIONE

SAVE THE NEW DATE
20.07.2021

ORE 19.15 • ROMA

Sponsor



Per candidarsi: mariateresa.giannini@lcpublishinggroup.it - 0236727659

Per informazioni: info@lcpublishinggroup.it - 0236727659

#LcItalianAwards

Digitalizzazione, decarbonizzazione e urban dynamics, come si sviluppa l'offerta OC attorno ai tre driver trasformativi che sono il fulcro dell'ultimo tassello del 3D Client Plan?

RR: Premessa di carattere generale. I transformation driver non avranno un impatto di breve termine sui servizi che offriamo alla nostra clientela, essi saranno piuttosto un ulteriore strumento di analisi delle modificazioni in corso a disposizione dei nostri professionisti. Ad esempio, ci aspettiamo che in Italia il trend della decarbonizzazione si tradurrà in una serie di investimenti infrastrutturali (si pensi al potenziale – sostanzialmente inesplorato nel nostro Paese – dei sistemi di accumulo di energia che siano integrati con gli impianti alimentati da fonte rinnovabile, alle multiformi applicazioni dell'idrogeno nell'industria pesante e dei trasporti), ma impatterà anche l'industria delle costruzioni e il settore dell'automotive.

La transizione è in corso anche per voi?

RR: Assolutamente sì. La strategia è nuova, innovativa e richiede un importante impegno in termini di divulgazione e formazione. Attualmente stiamo conducendo un'articolata campagna di formazione per i nostri professionisti, a ogni livello.

Questa nuova sensibilità sta già dando risultati di grande interesse: Osborne Clarke assiste lo sviluppatore di un innovativo progetto urbano, caratterizzato da una grande

attenzione per i temi della digitalizzazione e della attenzione alla protezione dell'ambiente: un vero esempio di cosa comporterà il trend "urban dynamics" in termini di recupero di intere aree dismesse all'interno dei nostri centri urbani.

Avete in mente lateral? Ci sono aree che mirate a rafforzare anche per effetto della vostra strategia?

RR: Osborne Clarke è uno studio spinto da grande ambizione: in Italia pensiamo di aver già raggiunto importanti risultati, ma la spinta alla crescita è una costante del nostro operare. Guardiamo con estrema attenzione al mercato dei lateral, ma – come ho già detto – le persone con cui lavoriamo oggi sono uno degli ingredienti fondamentali del nostro successo attuale e futuro e dunque puntiamo molto anche sulla crescita dei talenti presenti nella nostra organizzazione.

Cosa cambierà nel settore dopo la pandemia? O cosa è già cambiato?

RR: La pandemia ci ha costretto a rivedere alcuni aspetti che ritenevamo non potessero essere messi in discussione: la imprescindibilità delle riunioni in persona, la necessità di essere sempre tutti presenti nel medesimo orario nei nostri uffici, in generale le modalità di interazione tra colleghi, con i clienti, con lo staff.

Osborne Clarke ha dimostrato, in particolar modo in Italia e per usare una parola che viene molto utilizzata in questo periodo, una resilienza eccezionale.

Cioè?

RR: Il nostro 2020 è stato il migliore anno nella storia dello studio, ne siamo usciti molto rafforzati anche dal punto di vista patrimoniale e ciò ci ha consentito di preservare integralmente il nostro team.

Sul piano organizzativo cosa accadrà?

Federica Greggio (FG): Dal punto di vista organizzativo, penso che cambierà il rapporto con la mobilità personale, cambieranno gli orari e il numero di presenze medie giornaliere in ufficio, conseguentemente cambierà il modo in cui gli uffici sono organizzati. Cambieranno anche alcuni ruoli all'interno dello staff di supporto, nel senso che sarà richiesta maggiore flessibilità e capacità di adattamento, un presidio più completo degli strumenti tecnologici e una ancor maggiore interazione con i professionisti.

Il tutto con un riflesso anche sulla logistica...

FG: Certamente. Dal canto nostro stiamo investendo in uffici più moderni a Milano, dove verrà completamente meno il concetto degli uffici privati (anche dei soci...), ma addirittura anche il concetto dei posti di lavoro preassegnati e utilizzati in modo rigido. Grazie a una importante partnership tecnologica, abbiamo sviluppato una app che consente a tutti i professionisti di Osborne Clarke di prenotare la postazione in ufficio, una o più sale riunioni, il parcheggio e tutte le altre facilities a disposizione. 📱



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

8^ EDIZIONE

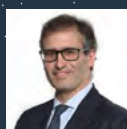
FINANCE

SAVE THE NEW DATE

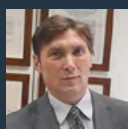
01.07.2021 • ORE 19.15

MILANO

SCOPRI I
FINALISTI



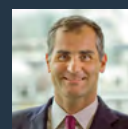
Francesco Beccali
Finance Director,
Terna



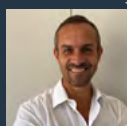
Roberto Calanca
Responsabile Servizio Credito
Anomalo Retail,
Bper Banca



Andrea Castaldi
Vice President,
Deutsche Bank



Andrea Colombo
Managing Director – Head of
Investment Grade Finance
Southern Europe, BeLux,
Franc,
J.P. Morgan Securities plc



Giampaolo Corea
Head of Proprietary
Operations was,
Intrum Italy



Emanuela Crippa
Head of Legal,
Intrum



Simone Davini
Head of Legal & Corporate Affairs,
Crédit Agricole CIB



Enrica Dogali
General Counsel & Corporate
Affairs,
Angelini Holding



Luca Falco
Senior Vice President Head
of Global Syndicate & Capital
Markets,
UniCredit



Davide Fossati
Responsabile Territoriale
Large Corporate,
Crédit Agricole Italia



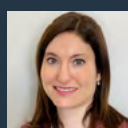
Francesco Germini
Responsabile Legal Finance
& Advisory,
Iccrea Banca



Luca Giordano
Senior Banker Financial
Sponsor Mid Cap Italy,
BNL Gruppo BNP Paribas



Alberto Lampertico
Investment Director,
Riello Investimenti Partners
SGR



Laura Lazzarini
Head of Corporate Leveraged
& Structured Finance –
Small and Mid Cap Clients,
Deutsche Bank



Elena Lodola
Head of Leveraged Finance
Capital Markets Italy,
BNP Paribas



Massimiliano Lovati
Legale E Regulatory
Affairs, Consulenza Legale,
Responsabile,
Banco BPM



Alberto Lupi
Managing Director – Fund
Management,
Kryalos SGR



Rossella Martino
Responsabile U.O. Legale e
Segreteria Societaria,
Gruppo Bancario Allianz
Bank Financial Advisors e
Investitori SGR



Cristiano Matonti
Group Head of Solutions
& Assets Disposals,
Intesa Sanpaolo



Andrea Megale
Head of Legal
and Compliance,
ICBC (EUROPE) S.A. Milan
Branch



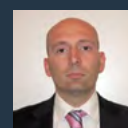
Diego Napolitano
CO-Head Structured Finance,
Ubi Banca



Marco Nigra
Responsabile Corporate
Lending Finanza Strutturata,
Banco BPM



Antonella Pagano
Managing Director,
Accenture Consulting



Gianluca Pagano
Responsabile Finanza
d'Impresa,
Crédit Agricole Italia



Massimo Pecorari
Head of Financing Italy,
UniCredit



Francesca Peruch
Responsabile Consulenza e
Perfezionamento Contratti,
Iccrea BancaImpresa



Marco Pompeo
Italy General Counsel,
Arrow Global Group



Daniele Quartieri
Head of Acquisition Finance
and Corporate Lending,
UBI Banca



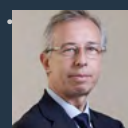
Francesca Revelli
Director, Solution Sales,
Citi



Simone Riviera
Head of Corporate M&A,
Equita



Pietro Rizzuto
Credit Lending Officer Italy,
UniCredit



Stefano Rossi
Direttore Generale,
Alba Leasing



Emanuele Scarnati
Direttore Generale,
Mps Capital Services

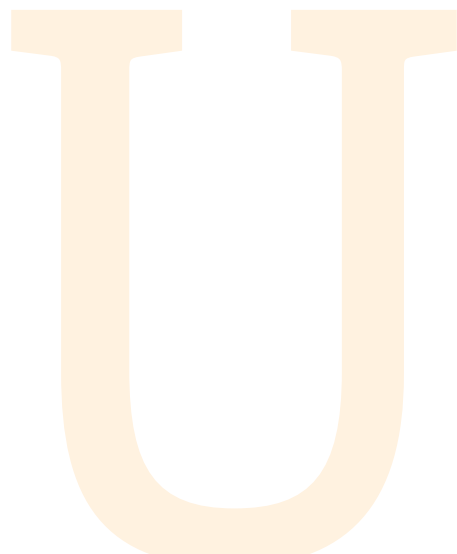


Laura Segni
Head of Legal Advisory C&IB
Division of Intesa Sanpaolo,
Intesa Sanpaolo

2021 **BEST** **50** **SPECIALE** **FATTURATI**

Nel 2020 ricavi per più di 2,6 miliardi: +4%. BonelliErede resta in vetta. Tra i big italiani crescono solo Legance, Chiomenti, Nctm e Pirola Pennuto Zei. Sale a nove il numero di insegne con un giro d'affari superiore a 100 milioni. Corrono le super boutique Pedersoli e Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

di nicola di molfetta



Un anno fa non ci avrebbe scommesso nessuno. Eppure il mercato dei servizi legali per il business ha archiviato ancora un anno in crescita. Le prime 50 insegne per fatturato (in base alle stime elaborate da Legalcommunity.it in occasione dello speciale Best 50 di MAG) hanno mosso in totale un giro d'affari superiore a 2,6 miliardi di euro. L'incremento rispetto alla performance del 2019 è stato del 4%, in lieve rallentamento. Ma la prestazione appena archiviata conferma il trend di crescita di questa sottocategoria dell'avvocatura nazionale che negli ultimi cinque anni ha visto aumentare l'entità del proprio fatturato del 21%.

Dodici mesi fa, la maggior parte dei professionisti si preparavano al peggio e faticavano a nascondere. Il *lock down* e la totale assenza di precedenti per la situazione che si era venuta a creare obbligavano a una "navigazione a vista" che non lasciava presagire nulla di buono. Interpellati da MAG, sette capistudio su dieci si limitavano ad ammettere che il Covid-19 avrebbe avuto "un impatto"

BEST 50

I primi 50 studi legali attivi in Italia per fatturato nel 2020

Dati in milioni di euro

N.	Studio	FATTURATO 2020	Var % su anno precedente	Tot professionisti
1	BonelliErede	194	0%	476
2	Pwc Tls	166,7	3%	793
3	Gianni & Origoni	150	-1,3%	485
4	Chiomenti	148,6	5%	355
5	Pirola Pennuto Zei	137,8	4%	624
6	EY	132	10%	628
7	Deloitte (Sts + Legal)	128	10,3%	738
8	Legance	102	7%	289
9	Dla Piper	100,3	-0,6%	273
10	Kpmg studio associato	97,1	3%	607
11	Nctm	80	5%	265
12	Cleary Gottlieb	54	1,1%	87
13	Pedersoli	53	33%	157
14	Freshfields	51	0%	93
15	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici	51	26%	138
16	Clifford Chance	50	0%	100
17	Baker McKenzie	49,2	-1,6%	154
18	Grimaldi	47	4,4%	230
19	Linklaters	45	0%	110
20	Dentons	43,3	4,6%	135
21	Latham & Watkins	42	28%	64
22	Gattai Minoli Agostinelli	40	1%	149
23	Hogan Lovells	38,6	9%	130
24	Allen & Overy	38,5	4%	90
25	Orrick	38	0%	128

Fonte: stime legalcommunity.it

BEST 50

I primi 50 studi legali attivi in Italia per fatturato nel 2020

Dati in milioni di euro

N.	Studio	FATTURATO 2020	Var % su anno precedente	Tot professionisti
26	Bird & Bird	36	5,8%	135
27	Tonucci & Partners	34,1	10%	169
28	Simmons & Simmons	34	13%	74
29	Pavia e Ansaldo	33	0%	114
30	La Scala	29,7	0,7%	214
31	Grande Stevens	27,1	3,4%	44
32	Sutti	27,1	0%	150
33	Carnelutti	27	2%	115
34	CMS	26,3	16%	121
35	Trifirò & Partners	26	0%	51
36	Maisto	25,2	-19%	61
37	Rödl & Partner	23,8	3,5%	123
38	Toffoletto de Luca Tamajo	22,8	8%	87
39	R&P Legal	21,8	4,3%	133
40	Ls Lexjus Sinacta	20	-5%	140
41	Gitti & Partners	17,5	8%	74
42	Osborne Clarke	17	1,8%	71
43	Eversheds Sutherland	16,1	11%	99
44	Russo De Rosa	15,8	7,5%	65
45	Legalitax	15,5	8%	68
46	Ashurst	14,3	10%	33
47	Withers	13,9	9,4%	50
48	Andersen in Italy	12	0%	74
49	Trevisan & Cuonzo	12	3%	32
50	GT Santa Maria	11,5	0%	50

Fonte: stime legalcommunity.it

sui conti del settore (si veda il numero 142 di MAG). E di sicuro, la maggioranza non pensava a un impatto positivo. Invece, secondo i dati ricostruiti da Legalcommunity.it per MAG, solo il 10% dei Best 50 del 2020 ha chiuso in calo. A questi si aggiunge un 20% che ha archiviato l'anno in linea con l'esercizio precedente. Mentre il 70% ha portato a casa una crescita, anche se contenuta. Va osservato, infatti, che il circa il 43% di questa maggioranza fortunata non ha raggiunto la soglia del +5%.

Ma come abbiamo detto, in un anno così complesso, anche solo essere riusciti a non perdere fatturato deve essere considerato un successo. Tanto più che, le strategie di contenimento dei costi e di riduzione della spesa attuate da molte di queste organizzazioni, hanno consentito di totalizzare utili di tutto rispetto e talvolta persino superiori ai record del 2019.

Ma scendiamo un po' più in dettaglio. Il podio conferma le posizioni dell'anno prima con BonelliErede, presieduto da **Stefano Simontacchi**, in vetta con circa 194 milioni di ricavi seguito da PwC Tls (166,7) e Gianni & Origoni (150). Tra i Big italiani sono gli studi Legance, Chiomenti, Nctm e Pirola Pennuto Zei & Associati, quelli che hanno realizzato le performance migliori. Legance ha superato per la prima volta il muro della tripla cifra chiudendo l'anno a 102 milioni di euro: +7,4%. Crescita che a inizio 2021 ha portato lo studio a mettere a segno uno dei più importanti lateral hire



STEFANO SIMONTACCHI



FILIPPO TROISI



FRANCESCO TEDESCHINI

dell'anno prendendo **Alberta Figari** da Clifford Chance. Un'operazione che dovrebbe rafforzare ulteriormente il posizionamento dell'organizzazione fondata da **Filippo Troisi**, **Alberto Giampieri**, **Bruno Bartocci**, **Giovanni Nardulli** e **Alberto Maggi**, sul fronte

AGLI STUDI DELLE BIG 4 DELLA CONSULENZA FA CAPO UNA QUOTA DI MERCATO DEL 20%: DELOITTE E EY LE INSEGNE CRESCIUTE DI PIÙ

BEST 20 + 1

Per crescita del fatturato *Dati in milioni di euro*

N.	Studio	Fatturato 2020	Variazione %
1	Wi Legal	6,2	72%
2	Lexant	3,8	36%
3	Lexia	5,8	35%
4	Pedersoli	53	33%
5	Latham & Watkins	42	28%
6	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici	51	26%
7	Quorum	7,9	16%
8	CMS	26,3	16%
9	Little	1,6	14%
10	Simmons & Simmons	34	13%
11	Gebbia Bortolotto	2,8	12%
12	Eversheds Sutherland	16,1	11%
13	Deloitte (Sts + Legal)	128	10,3%
14	EY	132	10%
15	Tonucci & Partners	34,1	10%
16	Ashurst	14,3	10%
17	Withers	13,9	9,4%
18	Hogan Lovells	38,6	9%
19	Toffoletto de Luca Tamajo	22,8	8%
20	Gitti & Partners	17,5	8%
21	Legalitax	15,5	8%

Fonte: stime legalcommunity.it

OVER 100

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

Dati in milioni di euro

Studio	Fatturato 2020	Var % su anno precedente	Totale professionisti	Soci
BonelliErede	194	0%	476	83
Pwc Tls	166,7	3%	793	153
Gianni & Origoni	150	-1,3%	485	112
Chiomenti	148,6	5%	355	58
Pirola Pennuto Zei	137,8	4%	624	136
EY	132	10%	628	67
Deloitte (Sts + Legal)	128	10,3%	738	83
Legance	102	7%	289	65
DLA Piper	100,3	-0,6%	273	56

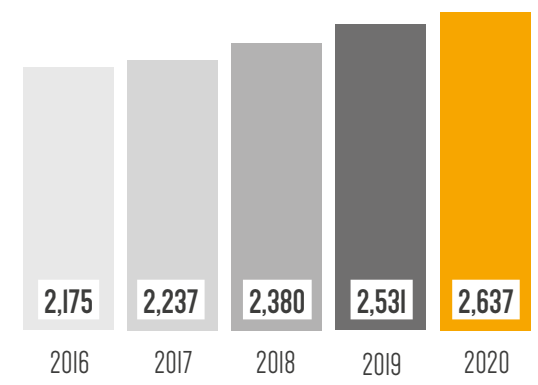
Fonte: stime legalcommunity.it

equity capital markets e corporate m&a. Bene anche Chiomenti, che in base alle stime ha chiuso il 2020 con ricavi in aumento del 5%. Lo studio presieduto da **Francesco Tedeschini**, inoltre, è stato protagonista di una stagione di importanti operazioni ma anche di lateral

2016-2020 - IL VALORE DEL MERCATO

Dati in miliardi di euro

+21% IN 5 ANNI



Fonte: stime legalcommunity.it

hire strategici. Due su tutti: l'arrivo di **Gianrico Giannesi** da Orrick e l'integrazione della boutique di diritto internazionale Ejc-Roberti & Associati (si veda l'articolo in questo numero di MAG).

Più 5% anche per Nctm che arriva a un giro d'affari stimato attorno a 80 milioni di euro. Anche lo studio guidato da **Paolo Montironi** e **Alberto Toffoletto**, è stato attivo sul fronte lateral hire pescando, tra l'altro, anche da Chiomenti da cui sono arrivati **Giovanni Giuliani** e **Alfredo Lizio**, mentre da Dla Piper si è unito all'associazione **Vito Bisceglie**.

Completa il quadro la performance di Pirola Pennuto Zei & Associati. Con i suoi 137,8 milioni di fatturato, lo studio è cresciuto del 4% e nell'anno del Covid ha comunque promosso la bellezza di un equity partner, tre partner e sei associate partner a cui, a inizio 2021, è seguita la promozione di un altro equity partner, tre partner e tre associate partner.

Ma il 2020 è stato ancora una volta l'anno delle super boutique. Due, in particolare, le insegne che si sono messe in luce: Pedersoli e Gatti Pavesi Bianchi Ludovici. Quest'ultima è stata protagonista di una delle operazioni

ANDAMENTO

CHI CRESCE DI PIÙ

Sono 21 le insegne che nel 2020 hanno totalizzato una crescita pari o superiore all'8%. Non tutte, in base alle stime elaborate da Legalcommunity, hanno un risultato in termini assoluti sufficiente a piazzarle nelle prime 50 posizioni, ma questo non toglie che rappresentino progetti professionali in ascesa e probabilmente destinati a crescita ulteriori nel prossimo futuro. Il record dell'anno (+72%) è di Wi Legal, iniziativa focalizzata sul diritto del lavoro che lo scorso esercizio ha avviato un'intensa campagna di recruiting, rafforzando in particolare la sede di Milano.

Sempre nel labour si segnala il buon andamento della sede italiana della law firm Littler (+14%) oltre che l'ulteriore accelerazione di Toffoletto De Luca Tamajo (+8%). Tra le insegne che si avvicinano alla Best 50, invece, si segnala Quorum che, con quasi 8 milioni di ricavi ha chiuso il 2020 con una crescita del 16%.



ALBERTO TOFFOLETTO E PAOLO MONTIRONI



STEFANO VALERIO



CARLO GAGLIARDI



STEFANIA RADOCCIA

strategicamente più interessanti integrando la boutique tax Ludovici Piccone & Partners. L'operazione, gestita dal managing partner **Stefano Valerio**, ha portato alla nascita di una organizzazione che conta circa 140 professionisti (tra cui 21 soci equity) e un giro d'affari stimabile intorno ai 51 milioni di euro.

Pedersoli, invece, grazie a un track record di particolare rilievo (basti pensare al ruolo avuto nell'ops di Intesa Sanpaolo su Ubi Banca), ha archiviato il suo migliore anno di sempre mettendo a segno una crescita del 33% (la più elevata tra quelle realizzate dagli studi nella Best 50) e arrivando a generare ricavi stimabili attorno a 53 milioni di euro.

Bilancio positivo anche per le insegne collegate alle cosiddette big 4 della consulenza che, considerate insieme, ormai hanno raggiunto una quota di mercato del 20% confermandosi la vera "novità" degli ultimi anni. Anche in questo caso sono due i casi che saltano particolarmente all'occhio anche perché entrambe hanno messo a segno una crescita stimabile attorno al 10%. Si tratta degli studi Deloitte (Sts e Legal) e di Ey. Il primo, in particolare sul fronte legal, ha continuato a investire nelle practice strategiche mettendo a segno un'operazione di grande rilievo



STEFANO SCIOLLA



PIETRO CAVASOLA

sul fronte labour con il lateral hire di **Luca Failla** e il contestuale avvio di un'alleanza strategica con LabLaw.

Il secondo, invece, ha mandato a pieni giri la struttura aggregata dalla managing partner **Stefania Radoccia** nel corso degli scorsi anni, superando i 130 milioni di ricavi. Una performance che, tra l'altro, ha consentito allo studio di tornare sul mercato mettendo a segno una delle acquisizioni professionali che hanno maggiormente inciso su questa prima metà dell'anno, portando in squadra l'avvocato **Renato Giallombardo**.

In generale, nell'anno del Covid-19 i lateral hire non sono mancati. Chi ha potuto si è rafforzato. Mentre quasi tutti hanno lavorato alla salvaguardia degli organici esistenti. Su questo fronte, possiamo senz'altro dire che a dettare la linea siano state le insegne internazionali che in Italia hanno replicato le scelte strategiche definite a livello globale.

La sede italiana di Latham & Watkins, da quest'anno guidata dal socio **Stefano Sciolla**, è quella che ha messo a segno la crescita più rilevante con un aumento del 28% del fatturato che è arrivato a superare i 42 milioni di euro,

trascinato da private equity e International capital markets.

Bene anche Cms. La sede continua a crescere in Italia. Dopo il +12,9% messo a segno nel 2019, lo studio guidato da **Pietro Cavasola** ha realizzato un ulteriore +16% superando i 26 milioni di giro d'affari. Lo studio, inoltre, sulla scia di questi risultati ha promosso, in Italia, quattro nuovi soci oltre ad aver investito in modo importante nel rafforzamento della tax practice con il lateral hire di **Mario D'Avossa** e del suo team proveniente da Baker McKenzie.

LE INSEGNE INTERNAZIONALI HANNO CONSOLIDATO IL LORO POSIZIONAMENTO NEL PAESE. NUMEROSE LE PROMOZIONI OTTENUTE SUL PIANO GLOBALE

Bene anche Simmons & Simmons (+13%), Eversheds Sutherland (+11%), Ashurst (+10%) e Withers (+9,4%). Va segnalato, in particolare, il risultato di Hogan Lovells che ha sfiorato i 40 milioni di euro nel 2020 e a inizio anno ha ottenuto la nomina di tre counsel.

Quella delle promozioni è una importante cartina al tornasole per capire l'andamento delle law firm internazionali considerato che, ogni volta che una sede locale riesce a spuntare la nomina di uno o più tra i suoi professionisti nell'ambito dell'annuale processo di revisione e allargamento della partnership e delle fasce di maggior seniority della law firm, di fatto ottiene un attestato di fiducia da parte dei vertici dell'organizzazione e dal suo corpus professionale.

Nel 2020 gli internazionali presenti in Italia hanno generalmente fatto bene e in molti casi hanno ottenuto un riconoscimento in termini di promozioni.

Si pensi a Freshfields che ha appena ufficializzato

IL MERCATO IN 5 CIFRE

2,637

Il valore stimato in mld di euro del giro d'affari mosso dai primi 50 studi dediti alla business law

9.645

I professionisti attivi nelle 50 insegne sotto la lente

1.894

I soci attivi nelle 50 insegne sotto la lente

277mila

gli euro di ricavi (in media) per fee earner

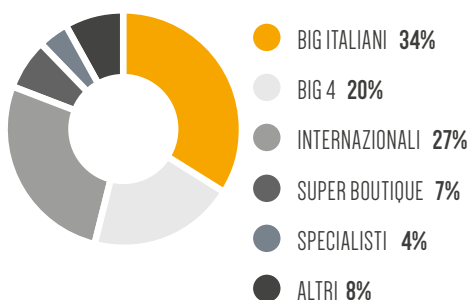
1,4

I milioni di fatturato (in media) per socio

Fonte: stime legalcommunity.it

MARKET SHARE PER CLUSTER

Ripartizione % del fatturato tra tipologie di studi



Fonte: stime legalcommunity.it

la nomina di tre counsel, ovvero a Clifford Chance che a valle di un anno di super lavoro (si veda il numero 155 di MAG) ha promosso cinque nuovi counsel. Allen & Overy (+4% secondo le stime di Legalcommunity) ha ottenuto un nuovo socio



LIVIO BOSSOTTO



FEDERICO SUTTI



WOLF MICHAEL KÜHNE

con la promozione di **Livio Bossotto**, partner responsabile del dipartimento di diritto del lavoro della law firm.

Mentre sono addirittura tre i nuovi soci che sono stati nominati in Dentons. Lo studio guidato da **Federico Sutti** ha chiuso il 2020 con ricavi in crescita del 4,6% che si sono attestati sopra i 43 milioni di euro.

Un nuovo socio anche per Dla Piper. Lo studio guidato dal managing partner **Wolf Michael Kühne** ha ammesso alla partnership l'avvocata **Valentina Marengo**, impegnata nel dipartimento di real estate, dopo aver sostanzialmente replicato la performance del 2019 con un giro d'affari di 100,3 milioni. 



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

8[^] Edizione

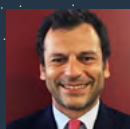
Tax

SAVE THE NEW DATE

14.06.2021 • ORE 19.15

MILANO

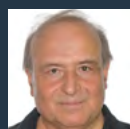
SCOPRI I
FINALISTI



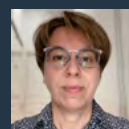
Giuseppe Abatista
Group Tax Director –
Deputy Planning and Control
Director,
Salvatore Ferragamo



Giovanni Arcoleo
CFO Europa,
Gruppo Acciona Energia



Franco Biccari
Tax Litigation Manager,
Generali Group



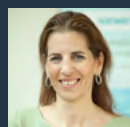
Katia Brambilla
Tax Manager,
Tenova



Alessandro Bucchieri
Head of Tax Affairs,
Enel



Cristiana Castagnola
International Tax Manager,
Hertz Group



Marilena Di Battista
Tax Director,
Siemens



Francesca Fabbri
Responsabile Amministrazione,
Bilancio e Fiscale (Head of
Administration, Accounting
and Tax), *ITALO*



Claudio Feliziani
Group Tax Director,
De Agostini



Paolo Fietta
Corporate Managing Director
& Group CFO,
Il Sole 24Ore



Laura Filippi
CEO,
ITW Italy Holding



Cristian Filocamo
Group CFO,
Mutti



Paola Flora
Responsabile – Servizio
Consulenza e Compliance Fiscale,
UBI Banca



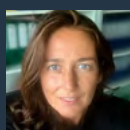
Gaia Fraschetti
Tax Director,
Loro Piana



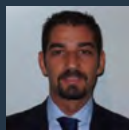
Claudio Frigerio
Head of Tax,
Stellantis



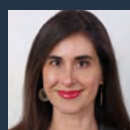
Filippo Gaggini
Managing Director,
Progressio SGR



Laura Greco
Head of Tax,
Vodafone Italia



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



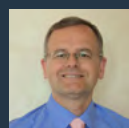
Valentina Incolti
Senior Manager – International
Tax,
Amazon Italia Services



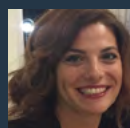
Giuseppe Lamberti
Group International Tax
Director,
PRADA



Sara Lautieri
Tax Director,
*Gruppo Reale Mutua
Assicurazioni*



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



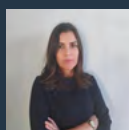
Francesca Mazza
Responsabile Tax
Compliance,
FinecoBank



Aaron Meneghin
Head of Group Tax,
Valentino



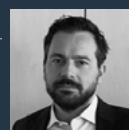
Valentina Montanari
CFO,
Gruppo FNM



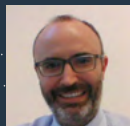
Donata Nusca
Head of Tax for Italy,
Société Générale



Piercarlo Palma
Tax Manager, *Group Lactalis
Italia*



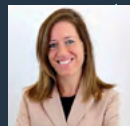
Andrea Papi
Head of Tax,
Gruppo Generali



Giuseppe Peta
Tax Manager,
Ferrari



Marco Pulcini
Head Of Business Tax
Advisory,
UniCredit



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



Stefano Rossi
Direttore Generale,
Alba Leasing



Nicoletta Savini
Group Head of Tax,
TIM



Giacomo Soldani
Head of Tax,
ESSILORLUXOTTICA



Massimo Taddei
Responsabile Affari Fiscali
e Societari,
Heineken Italia



Marco Francesco Tomei
Head of Finance & Tax,
Bayer

MAG incontra i soci al vertice dello studio per discutere di nuova governance e obiettivi per il prossimo futuro. Parlano Tedeschini, Modulo e Consoli. La chiave è l'autorevolezza multidisciplinare accompagnata a un organico «multi-star». L'avvocatura di relazione? È il passato

di nicola di molfetta

CHIOMENTI: CONDIVISIONE COME SCELTA POLITICA



Sono serviti alcuni mesi di confronto. Scambio dialettico. Discussioni. Ma alla fine l'assemblea dei soci ha detto sì. All'unanimità.

Nuova governance per Chiomenti. Come anticipato da *Legalcommunity* lo scorso 19 aprile, lo schema di governo dell'associazione professionale prevede tre figure di vertice rappresentate da presidente e doppio managing partner, i quali siedono all'interno del neo costituito organo esecutivo della struttura: il comitato strategico.

La riforma varata un mese fa prevede anche un comitato remunerazione e un comitato probi viri per la gestione delle politiche dei compensi e dei rapporti interni alla partnership (si veda il grafico).

«C'era un'effettiva esigenza di compartecipazione alla gestione dello studio – dice a *MAG*, **Francesco Tedeschini**, neo eletto presidente – e credo che siamo riusciti a dare la risposta migliore possibile. Anzi, ne sono convinto».

L'avvocato, classe 1961, è stato socio di riferimento dell'organizzazione nel triennio precedente. E la sua conferma nel comitato strategico è un chiaro indice di continuità del nuovo corso rispetto al precedente. Stesso

»»

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

discorso può esser fatto per i due managing partner, **Filippo Modulo** e **Gregorio Consoli**, che nello scorso triennio hanno ricoperto rispettivamente le cariche di managing partner e socio gestore responsabile della comunicazione, oltre che di responsabile del dipartimento di finanza e enti regolamentati. Nessuna rivoluzione, dunque. Del resto, osserva Consoli, «questo è uno studio riformista. Uno studio che ha fatto della capacità di rinnovarsi la sua forza». Quello appena compiuto, sottolinea Modulo, «è stato un passo verso la collegialità. Un passo, frutto di un'evoluzione».

Di fatto si parla di un processo cominciato nel 2006 con la prima riforma della governance in cui furono istituite le figure del socio di riferimento (con poteri d'impulso) e dei soci gestori assegnati a specifiche aree di competenza: dalle risorse umane all'It passando per la

IL COMITATO STRATEGICO



Presidente

Francesco Tedeschini



Managing Partners

Filippo Modulo e Gregorio Consoli



Membri

Giulia Battaglia e Massimo Antonini



FILIPPO MODULO E GREGORIO CONSOLI

comunicazione. Il modello prevedeva figure dotate di responsabilità autonoma. Nel 2015, in questo schema a "silos", si integra la figura del managing partner a cui viene assegnato un ruolo di raccordo e di sintesi che si esprime nel coordinamento tra la macchina professionale e l'attività dei soci gestori. Con quest'ultimo passaggio, il modello di gestione dello studio sale di un altro livello. Più maturo. Sicuramente più strutturato.

Oggi, le funzioni operative sono state definitivamente assegnate a una prima linea di manager puri (si veda lo schema). Mentre al comitato strategico, in cui siedono anche i soci **Giulia Battaglia** e **Massimo Antonini**, viene assegnato il compito fondamentale di dare attuazione ai piani di sviluppo dell'organizzazione. La scelta di avere un doppio managing partner, invece, dipende dalla volontà di consentire ai professionisti investiti di questo compito di «conciliare il lavoro e la gestione dello studio – spiega Consoli –. I managing partner faranno da cinghia di trasmissione tra le funzioni amministrative e il comitato strategico. Noi ci dedicheremo a coordinare i piani di sviluppo dello studio e dei business



case dei soci. Un compito delicato. Essere in due è la soluzione che ci consentirà di raddoppiare il tempo da dedicare a quest'attività senza sottrarne tempo al nostro impegno professionale».

Il risultato raggiunto non è stato frutto di un passaggio automatico. Il mercato professionale, nei mesi scorsi, aveva rumoreggiato a proposito di discussioni accese all'interno dello studio, ventilando l'ipotesi di una crescente distanza tra le visioni sul futuro espresse dalla compagine romana e quella milanese. Una fotografia in cui, però, Tedeschini, Modulo e Consoli non si riconoscono. «Cambiare la governance necessita un confronto vero», afferma Modulo. «La dialettica interna è stata alla base di questo passaggio», sottolinea Tedeschini, «e se il confronto ci deve essere è chiaro che non può avvenire su posizioni allineate». «Ma la dialettica di cui parliamo – aggiunge Consoli – non è una dialettica tra Milano e Roma. Bensì la dialettica che naturalmente nasce in una organizzazione abitata da persone libere.

IL COMITATO DI REMUNERAZIONE



Umberto Borzi



Paolo Giacometti



Patrizia Liguti



Antonio Tavella



Vincenzo Troiano

Non esiste uno studio di Roma e uno studio di Milano. Esiste uno studio che in Italia ha due uffici, a Roma e Milano e che vede molti suoi professionisti operare tra le due città senza soluzione di continuità. La cultura di studio è la stessa. E gli scambi sono continui».

Tra l'altro, osserva Tedeschini, l'investimento fatto nell'ultimo anno sulla sede di Milano non lascia dubbi sull'interesse di tutti i soci a sostenere il suo sviluppo.

In effetti, l'intervento architettonico da poco completato in via Verdi, ha radicalmente cambiato l'immagine che lo studio offre ai suoi ospiti. La storicità di Palazzo Talenti Fiorenza è stata valorizzata spostando l'ingresso dello studio in corrispondenza dell'antico cortile circondato dal portico rinascimentale. Allo stesso tempo, gli ambienti sono stati arredati in modo contemporaneo e tecnologicamente efficiente.

L'operazione immobiliare può essere letta come una metafora del passaggio che lo studio ha vissuto in questa fase della sua

IL COMITATO PROBIVIRI



Andrea Bernava



Giorgio Cappelli



Andrea Giannantonio

storia. Un passaggio in cui l'identità e i valori della struttura sono diventati la base su cui declinare un progetto di sviluppo e crescita per il futuro.

«Perché siamo un gruppo capace d'innovare e rinnovare? Perché abbiamo una base comune – chiosa Tedeschini –. E perché possiamo cambiare le regole? Perché condividiamo qualcosa di autentico. La condivisione delle scelte viene dopo la condivisione dei valori».

E condividere, sottolinea il presidente di Chiomenti, «non è banalmente un atto di generosità: è una scelta politica». Uno stile che caratterizza lo studio fin dalla sua fondazione (1948) e che è stato perpetuato da **Michele Carpinelli**. Un approccio all'idea di associazione professionale che punta sul collettivo e l'eccellenza diffusa.

Rivista la governance, qual è l'obiettivo per il prossimo triennio? «Questo sarà un triennio di impostazione – racconta Modulo –. L'obiettivo è di essere sempre più *leader* della fascia alta del mercato». «Il punto ultimo della strategia – osserva Consoli – è esattamente in continuità con quello degli ultimi anni. Posizionarci nella fascia alta, mantenere dimensioni coerenti e garantire una crescita sostenibile per soci e collaboratori. E noi stiamo lavorando alla revisione strategica del nostro modo di approcciare questi obiettivi».

Alcune mosse, su questo fronte, sono già state fatte. «Noi ci siamo convinti che uno studio che voglia essere al vertice, deve essere uno studio multi-star», ovvero una

realtà con tanti professionisti di elevata qualità tecnica e che siano riconosciuti come punti di riferimento nel settore in cui operano. Il mix è fondamentale per rispondere adeguatamente al nuovo paradigma della competitività. «Ci siamo dati l'obiettivo di mettere sempre davanti al cliente il migliore team possibile – spiega Consoli – eliminando ogni vincolo di concorrenza interna e offrendo il meglio che siamo in grado di fornire».

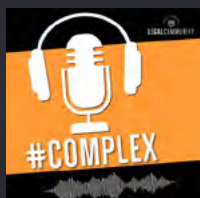
«Stiamo dando vita a uno studio di competenze e di reputazione e non a uno studio di relazione – dichiara Modulo –. E questo secondo me è un cambiamento radicale rispetto ai modelli di successo del passato». Anche qui si ritrovano chiari elementi di continuità con la storia di Chiomenti. L'idea di aggregare team specialistici può essere fatta risalire alla gestione Carpinelli e agli anni in cui lo studio cominciò a investire (tra i primi) nel tax così come nel finance. Un'attività che non si è mai interrotta anche perché, come osservano i soci, «oltre a occuparsi di consolidare il posizionamento attuale bisogna lavorare costantemente a costruire quello futuro».

MASSIMO ANTONINI, FILIPPO MODULO, GREGORIO CONSOLI, GIULIA BATTAGLIA, FRANCESCO TEDESCHINI

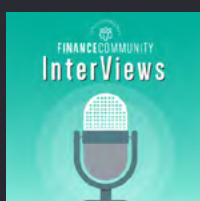


SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI



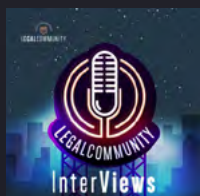
UNA RACCOLTA
DI TUTTE LE INTERVISTE
E I COMMENTI DEI PROFESSIONISTI
DELLA FINANZA



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



LA NUOVA SEDE

UN INVESTIMENTO
NELLA «MILANO DEL FUTURO»

I nuovi spazi di Chiomenti si trovano all'interno del Palazzo Talenti di Firenze, palazzo costruito in epoca rinascimentale (a partire dal 1553). L'edificio originale è attribuito a un allievo di Donato Bramante.

Via Verdi 4 è uno spazio nuovo, idealmente collegato alla sede milanese di via Verdi 2, che permette di vivere la professione e accogliere i professionisti e i clienti in ambienti progettati in modo da far coesistere quasi in simbiosi operosità e stile tipicamente milanesi. «Abbiamo così inteso restituire a tutti noi e alla collettività di una città così strategica per noi, uno spazio collocato nel cuore della storica rinascita milanese – dicono i soci

*–, un luogo per lavorare e spendere insieme il nostro tempo», investendo così nella «Milano del futuro». Il progetto è stato curato dagli architetti **Gianmaria e Roberto Beretta** di Beretta Associati.*

Le mosse di mercato realizzate nel 2020 da Chiomenti sembrano confermare questo approccio. Dal lateral hire di **Gianrico Giannesi** (ex Orrick) che con il suo team di sette avvocati ha portato a 70 il numero totale dei professionisti in forza al dipartimento di finanza e regulated entities, guidato da Consoli; all'integrazione della boutique di diritto internazionale Ejc – Roberti e Associati con l'arrivo di **Gian Michele Roberti** e altri tre soci.

Stessa discorso vale per le scelte di valorizzazione e crescita interna che, nel 2020, hanno visto la nomina a partner di **Giulio Napolitano** il quale, dopo il suo arrivo nel 2018, ha dato forte impulso allo sviluppo delle attività sul fronte del diritto amministrativo e del diritto pubblico dell'economia, con particolare riferimento ai settori regolamentati. «Le prossime mosse andranno in questa direzione:

LA STRUTTURA MANAGERIALE

General Counsel	Sebastiano Zimmitti
Direttore Comunicazione	Gaia Francieri
Direttore HR e Talent Manager	Costanza Citrini
Direttore IT	Davide Albanese

cercare di rafforzare lo studio in senso multipractice e multi-star», ribadisce Consoli.

«Il nostro obiettivo – riprende Tedeschini – non è solo avere uno studio forte oggi, ma essere uno studio ai vertici per i prossimi 20 anni». «Il fattore tempo – afferma Modulo – ha avuto un ruolo fondamentale nei ragionamenti che ci hanno accompagnati fin qui. Non è un caso che oggi all'interno del comitato strategico siano rappresentate tre generazioni. Non ci interessa consumare avviamento, noi puntiamo a creare nuovo avviamento e alzare il nostro posizionamento».

E in questo quadro l'attenzione all'attrazione dei talenti e alla loro valorizzazione è considerata fondamentale. Non solo riguardo ai cosiddetti lateral hire (a cui pure lo studio sta continuando a lavorare, sebbene sul punto le bocche dei soci rimangono chiosissime) ma anche rispetto al reclutamento di collaboratori di qualità da formare e far crescere. Chiomenti ha più dell'80% della propria partnership costituita da soci che sono diventati tali in virtù di un processo di crescita interna. Sia Tedeschini, sia Modulo, che Consoli sono arrivati alla partnership dall'interno. E la valorizzazione della "cantera" resterà una priorità anche in futuro. ■

MFLAW, STORIA DI UNA BOUTIQUE CHE VUOL DIVENTARE LAW FIRM

Il progetto professionale fondato dagli avvocati Mannocchi e Fioretti compie vent'anni. Con più di 50 professionisti e ricavi per circa 6 milioni lo studio si occupa di contenzioso bancario e recupero crediti. Nel futuro «puntiamo su consulenza online e la partecipazione alle gare di appalto»

di giuseppe salemme



Era il 2001 quando gli avvocati **Massimo Mannocchi** e **Andrea Fioretti**, fino a quel momento attivi indipendentemente o inhouse nell'assistenza alle banche, decidono di unire le forze e dar vita a MFLaw, anticipando un trend che avrebbe visto di lì a poco crescere esponenzialmente la mole di lavoro nel loro ambito di specializzazione: la gestione dei crediti in sofferenza.

A MAG, i due founding partner che oggi sono alla testa di un'organizzazione che conta più di 50 professionisti e più di 6 milioni di fatturato, raccontano una storia che muove dalla terra battuta dei campi di tennis sul lungotevere e da un'idea di professione molto diversa da quella odierna, fino ad arrivare alle ambizioni da law firm istituzionalizzata che i due professionisti confessano di coltivare.

Innanzitutto, auguri per i vent'anni di MFLaw. Mi piacerebbe cominciare quest'intervista chiedendovi delle vostre storie professionali prima della fondazione dello studio. Di cosa vi occupavate e come vi siete conosciuti?

Massimo Mannocchi: Ci conosciamo da quando eravamo molto giovani. Siamo sempre stati legali di banche, quindi ci incontravamo e ci confrontavamo spesso da amici sul nostro lavoro.

Andrea Fioretti: L'incontro fu sui campi da tennis del Circolo Canottieri Roma, sul Tevere. Massimo era più grande di me e già inserito nel mondo bancario senese, mentre in realtà io da giovane entrai prima nei Carabinieri. Fu la passione per la vita militare, per il rigore e i procedimenti che mi fece approcciare al diritto. Mi iscrissi quindi all'università e cominciai a lavorare quasi contestualmente in uno studio legale per imparare il mestiere: lì cominciai a costruirmi una piccola clientela, anche se non bancaria, nell'ambito del recupero crediti.

E l'approccio al mondo bancario come è avvenuto?

AF: All'epoca ricordo che ero apprezzato per la mia flessibilità: mi occupavo di pignoramenti, recupero crediti e responsabilità civile perché all'epoca molti grandi studi legali rifiutavano incarichi di questo tipo per concentrarsi sui grandi mandati. Quindi sono entrato e mi sono fatto strada nell'ufficio legale di Banca di Santo Spirito, poi integrata in Banco di Roma e poi in Capitalia.

MM: Era la fine degli anni '90 ed era cominciata una rivoluzione copernicana del mondo bancario, con le prime fusioni e le prime cartolarizzazioni di crediti in sofferenza. In quella situazione ci siamo resi conto



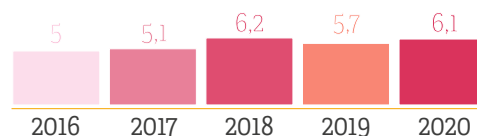
ANDREA FIORETTI, MASSIMO MANNOCCHI

che rimanere piccoli e indipendenti sarebbe stato difficile: i clienti si accorpavano e necessitavano di consulenti in grado di ricevere incarichi sempre più consistenti quanto a flussi di lavoro.

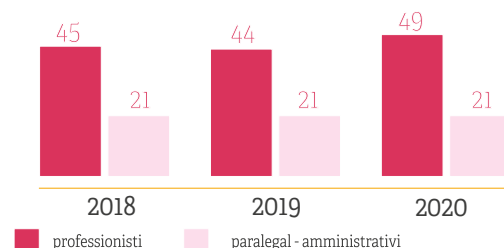
Quindi nel 2001 decidete di unire le forze. Ma di che forze parliamo? Su quanti collaboratori potevate contare e di cosa vi occupavate nello specifico?

AF: Inizialmente eravamo circa 8-9 professionisti, più 5 paralegali. I numeri non erano enormi ma, come ho detto, il settore non era ancora frequentato dai grandi studi, che non si occupavano di recupero crediti. È un lavoro che richiedeva grande organizzazione, processi

VOLUME D'AFFARI



RISORSE



PUBLISHING GROUP
LC



ALDO SCARINGELLA
L'EDITORE



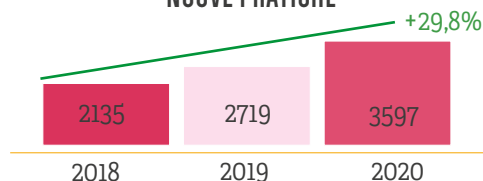
NICOLA DI MOLFETTA
IL DIRETTORE



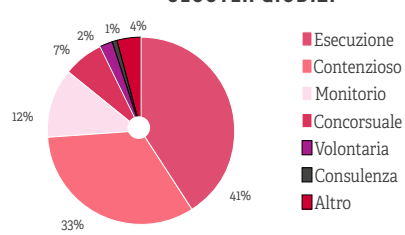
VEDI

L'INTERVISTA DOPPIA

NUOVE PRATICHE



CLUSTER GIUDIZI



serratissimi e che garantiva margini di guadagno limitati. Quindi la concorrenza non era così aggressiva e ci siamo affermati nel campo delle due diligence.

MM: Per circa un decennio, dai primi anni 2000, ci siamo occupati di due diligence, che al tempo erano materiali e non computerizzate come oggi. Si andava nelle banche, si curavano i rapporti con i capi degli uffici legali per farsi dare informazioni, il tutto in gruppi di 10/15 professionisti sempre in movimento insieme. Non eravamo uno studio multidisciplinare ma multicliente: nel senso che offrivamo i nostri servizi a player concorrenti, perfettamente consapevoli di ciò e senza problemi di conflitti di interessi.

Un mercato legale molto diverso da quello odierno, insomma...

AF: Completamente. Ricordo che la mattina alle 6 si andava all'ufficio notifiche e poi a seguire in Tribunale a depositare i decreti ingiuntivi, facendo a gara perché chi arrivava prima poteva iscrivere l'ipoteca. E ancora di più era diverso il rapporto delle banche d'affari con l'Italia: il nostro patrimonio immobiliare non era minimamente conosciuto o compreso all'estero, nonostante si lavorasse già sugli npl in maniera avanzata.

Arriviamo ad oggi. Che tipo di studio siete a vent'anni dalla fondazione?

MM: Attualmente siamo più di 50 avvocati, più un grande gruppo di circa venti paralegali, laureati o meno, che gestiscono i crediti dal pignoramento fino

alla collection e svolgono attività amministrativa. Rispetto poi ad altri studi, che gestiscono progetti o picchi di lavoro assumendo personale che poi vanno a ridurre all'occorrenza, abbiamo pochissimo turnover: preferiamo mantenere una squadra magari leggermente sovradimensionata per essere sempre pronti a gestire i momenti in cui c'è più lavoro. Questo approccio ha creato un team fidelizzato di professionisti che lavorano con noi da molti anni: dire che siamo una famiglia sarebbe banale, ma un affetto c'è.

AF: Nel 2018, inoltre, abbiamo aperto la partnership, che ora conta 8 soci, tra cui noi fondatori. Siamo soliti investire molto anche su tirocinanti e giovani, dato che crescere dall'interno in uno studio come il nostro è più facile che arrivare dall'esterno. Ultimamente, data la clientela bancaria sempre più tech e che richiede dati puliti e informazioni costanti, abbiamo inserito anche figure come ingegneri gestionali e analisti contabili, per migliorare l'efficienza dei processi.

E i vostri piani di sviluppo su quali direttrici vertono?

MM: Attualmente siamo ben posizionati nel mercato del contenzioso bancario e del recupero crediti, dove però ci sono una serie di player che per fatturato e fetta di mercato sono difficili da aggredire, anche perché a differenza di altri non abbiamo un partner bancario fisso. I nostri driver per la crescita saranno quindi la consulenza online e la partecipazione alle gare di appalto (siamo certificati ISO 9001), perché crediamo che la messa al bando dei servizi legali sarà sempre più frequente, sia nel pubblico che nel privato. Il recupero crediti, in fin dei conti, è un settore trasversale: è diritto civile. Quindi crediamo di poter offrire la nostra expertise a più tipi di soggetti.

AF: Il nostro obiettivo di fondo è creare una law firm che possa sopravviverci, sullo stile di quelle anglosassoni. Anche perché abbiamo molti giovani che vogliono crescere, ci vedono come un punto di arrivo ed è giusto che abbiano delle prospettive. In quest'ottica, siamo anche aperti a possibili integrazioni: una strada per crescere potrebbe essere quella di aggregare altri studi di livello, giovani o meno giovani, e offrire la nostra esperienza e la nostra struttura organizzativa. 



CAMBIA LA GIUSTIZIA, IL PUNTO SULLA RIFORMA CARTABIA

La Commissione Europea considera la riforma della giustizia un prerequisito imprescindibile per l'accesso ai fondi. Corsa contro il tempo per arrivare al traguardo entro fine anno

di giuseppe salemme

Cogliere l'attimo: è questo, in sintesi, il compito assegnato dal premier **Mario Draghi** alla Guardasigilli **Marta Cartabia**. Sfruttare la momentanea (?)

larga maggioranza di governo per dare un nuovo assetto alla giustizia italiana, risolvendone le contraddizioni e le inefficienze più vistose. «Sarebbe sleale impegnarsi, nel contesto attuale, a delineare programmi inattuabili. - aveva spiegato l'ex presidente della Consulta nelle sue linee programmatiche di inizio mandato -. Cercheremo di affrontare i problemi più urgenti e improcrastinabili». La ricetta per mettere sulla strada giusta l'Italia impegnata nell'allocatione del Recovery Fund è quindi all'insegna della concretezza: la Commissione Europea considera la riforma della giustizia un prerequisito imprescindibile per l'accesso ai fondi, il tempo è agli sgoccioli e non c'è spazio per rischiare. E, di fatti, alla base delle tre leggi delega in preparazione in queste settimane ci sono le proposte già formulate dall'ex ministro **Alfonso Bonafede**, che saranno rivedute e corrette dai commissari nominati dalla Cartabia per centrare l'obiettivo dell'approvazione in Parlamento prima della fine del 2021, come promesso all'UE.

PRENDE FORMA IL NUOVO PROCESSO CIVILE

Quello sulla giustizia civile è il progetto di riforma in stato

più avanzato: sono già iniziati infatti i dialoghi (definiti "costruttivi e collaborativi" dalla sottosegretaria alla giustizia pentastellata **Anna Macina**) tra la Guardasigilli e i rappresentanti della maggioranza e il testo dovrebbe approdare al Senato proprio in queste ore.

La proposta elaborata dalla commissione presieduta dal professor **Francesco Paolo Luiso** (Università di Pisa) ha come obiettivo di fondo l'abbattimento dei tempi della giustizia, per rendere finalmente effettivo il principio di ragionevole durata del processo sancito dall'art. 111 della Costituzione.

Le misure predisposte a questo fine vanno dalla definitiva istituzionalizzazione dell'Ufficio del processo (lo staff di collaboratori che dovrebbe alleggerire il lavoro tecnico e di ricerca del giudice per consentirgli di concentrarsi sulla decisione vera e propria), alla promozione dei riti alternativi come arbitrato, mediazione o negoziazione assistita. L'impianto della riforma dovrebbe prevedere anche misure più strettamente processuali, quali la rimozione del filtro in appello e la redistribuzione di alcune competenze in favore dei giudici di pace. Su quest'ultimo punto, peraltro, si sono levati gli scudi dell'Unione Nazionale delle Camere Civili, secondo la

quale affidare gran parte dei nuovi procedimenti ad una magistratura onoraria già oberata non ridurrebbe i tempi dei processi, ma anzi violerebbe il principio di eguaglianza di ogni cittadino davanti alla legge. L'UNCC ha espresso preoccupazione anche per la "discrezionalità" con cui i giudici potrebbero «stabilire, di volta in volta, la misura degli spazi da concedere alla difesa».

SUL PENALE IL NODO È LA PRESCRIZIONE

Molti e delicati anche gli interventi che la commissione guidata da **Giorgio Lattanzi** (altro presidente emerito della Consulta) sta mettendo a



MARTA CARTABIA

LE RIFORME IN NUMERI

2,3

miliardi di euro: il costo totale delle riforme

-40%

obiettivo di riduzione dei tempi del processo civile

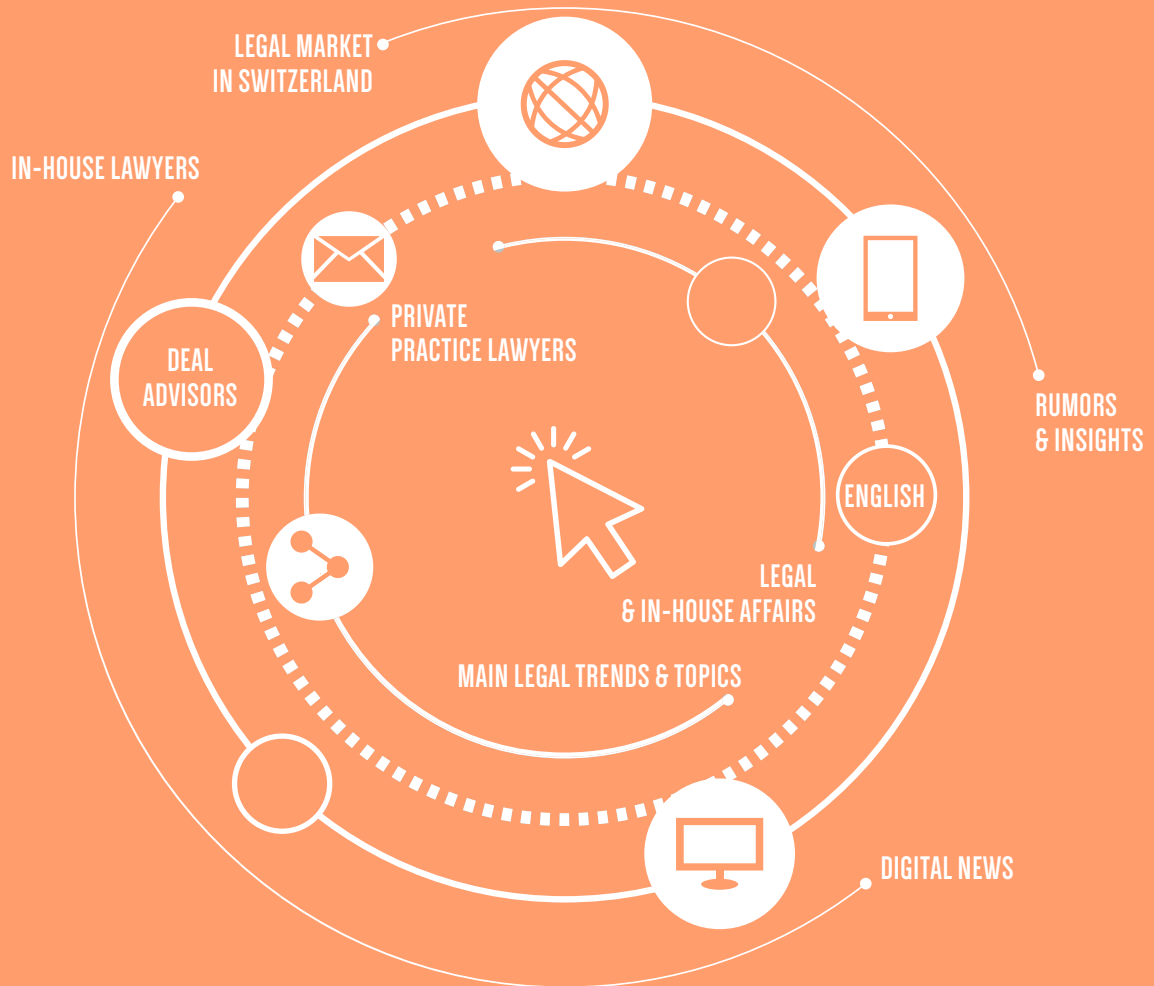
-25%

obiettivo di riduzione dei tempi del processo penale



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch



punto per la giustizia penale. I testi ufficiali non sono ancora pervenuti, ma anche qui si va nella direzione di un alleggerimento del carico di processi che grava sulle corti e ne rallenta l'operato. Si parla dunque di un allargamento dei limiti del patteggiamento, della possibilità di cd. "archiviazioni meritate" per chi abbia già fatto ammenda per i suoi reati (ad esempio tramite lavori socialmente utili o risarcimento delle vittime), oltre che di un generale snellimento delle forme processuali, con limitazioni alla durata delle indagini preliminari e alle tipologie di reati per cui è necessaria l'udienza preliminare. Sul tavolo addirittura un divieto di impugnazione assoluto per i pm, la cui costituzionalità è già stata tuttavia messa in dubbio da più parti, e la possibilità di limitare l'obbligatorietà dell'azione penale, con la nascita dell'onere in capo al Parlamento di stabilire le priorità in merito ai

reati da perseguire. Ma la partita si gioca soprattutto sul nodo prescrizione. Ed è apertissima. Due le linee che sembrano emergere: da un lato, la possibilità di affievolire l'attuale regime di sospensione generalizzata dopo la sentenza di primo grado, limitandolo alle sentenze di condanna (si parla di due anni di sospensione per una condanna in primo grado e di un anno per quella in appello). Dall'altro, una piccola rivoluzione: la separazione, sul modello anglosassone, di prescrizione sostanziale e "processuale", con la prima che si interromperebbe con l'esercizio dell'azione penale e la seconda che comporterebbe l'improcedibilità delle offese dopo un certo lasso di tempo dall'inizio del processo. I termini sarebbero di 4 anni per il primo grado, 3 per l'appello e 2 per la Cassazione. **Gian Domenico Caiazza**, presidente dell'Unione delle Camere Penali Italiane,

ha espresso moderata soddisfazione per la strada intrapresa dalla riforma: «Sul tema della prescrizione - ha detto al *Riformista* - è stato dato un segnale positivo, in quanto entrambe le soluzioni sono abrogative della sciagurata riforma dell'ex ministro Bonafede». Maggiore preoccupazione emerge invece sul tema dei limiti all'impugnazione in appello: «Siamo radicalmente contrari alla trasformazione del giudizio di appello in una specie di anticipazione del giudizio in Cassazione, con l'espansione dei temi dell'inammissibilità e della manifesta infondatezza», avvisa Caiazza.

CSM E MAGISTRATI ONORARI

Rimangono infine sul tavolo della ministra Cartabia le riforme dell'ordinamento giudiziario e delle magistrature onorarie, progetti ancora alle battute iniziali e sui cui impianti non ci sono ancora indiscrezioni. Per la prima, che comprende ovviamente il caldissimo tema del Consiglio Superiore della Magistratura, a presiedere la commissione dedicata è stato chiamato il costituzionalista della Sapienza **Massimo Luciani**. La seconda, quanto mai fondamentale dato il ruolo centrale che la riforma del processo civile appena descritta dà a magistrati onorari come i giudici di pace, è stata invece posta sotto la responsabilità di **Claudio Castelli**, presidente della Corte d'appello di Brescia. ■



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

9^A EDIZIONE

IIP & TMTT

SAVE THE NEW DATE

28.06.2021 • ORE 19.15
MILANO

SCOPRI I FINALISTI

Sponsor



#LcIpTmtAwards

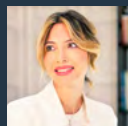
Per informazioni: info@lcpublishinggroup.it



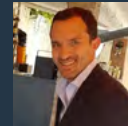
Emiliano Berti
Europe Head of Legal
& Compliance,
Nokia



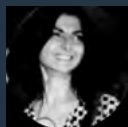
Valerio Bruno
Director of Legal Services |
ICEG Contracting,
Accenture



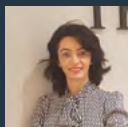
Marilù Capparelli
Director,
Legal Google - EMEA



Francesco Carducci
D.P.O. - Data Protection
Officer Senior Legal
Manager IP,
Gruppo Lactalis Italia



**Nadia
Francesca
Cipriano**
Direttore Affari Legali,
Olivetti



Sara Citterio
Group General Counsel,
Trussardi



Luigi Condorelli
Principal Counsel,
*The Walt Disney Company
Italia*



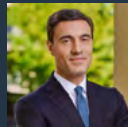
Antonio Corda
Legal Affairs & Compliance
Director,
Vodafone



Furio Curri
Head of Group General Legal
Affairs,
Assicurazioni Generali



Daniele Di Gregorio
Senior Legal Counsel,
Petrovalves



Marcello Dolores
Vice President - Corporate
Legal and Regulatory Affairs
for Southern Europe,
*Discovery Networks
International*



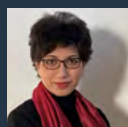
Gian Maria Esposito
General Counsel,
Gruppo TeamSystem



Paolo Fabiani
General Counsel,
Technogym



Stefano Ilesurum
Head of Legal Affairs,
Diesel



Rita Izzo
Head of Group COO Legal,
UniCredit



Antonello Lauro
General Counsel Kering
Jewellery Division,
KERING



Giacomo Leo
General Counsel,
Valentino



Fabrizio Manzi
General Counsel and Chief
Legal and Compliance Officer,
Italiaonline



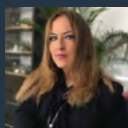
Elena Mauri
Legal Affairs & IP Director,
Ermenegildo Zegna



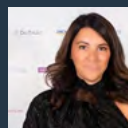
Sandra Mori
DPO Europe,
Coca-Cola



Ilaria Musco
Head of Legal and Regulatory
Affairs,
Dazn Italy



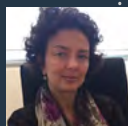
Monica Nannarelli
Direttore Ufficio Legale,
Morellato



Daniela Paletti
Head of Legal,
Edizioni Condé Nast



Rachele Perico
Head of Legal,
*The Blonde Salad - Chiara
Ferragni*



Valentina Ranno
Direttore Affari Legali
e Societari,
L'Oréal Italia



Raffaella Romano
WW General Counsel &
Compliance Officer,
Bottega Veneta



Juna Shehu
General Counsel,
Lifestyle Design



Umberto Simonelli Silva
Chief Legal & Corporate
Affairs Officer,
Brembo



Pierluigi Zaccaria
Head of Legal Affairs,
SEA

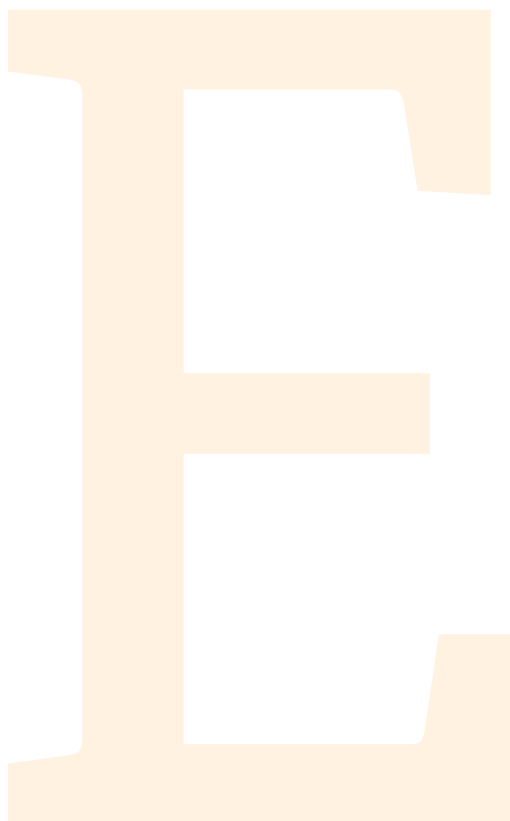
TOOL E SOFTWARE,

L'OFFERTA DIGITALE DI SIMMONS & SIMMONS

Parla Edoardo Tedeschi, partner e head del settore TMT e della practice Digital Business dello studio in Italia. «Con Paola Leocani siamo al lavoro su una serie di strumenti che potranno permettere una pronta e corretta allocazione dei fondi del Pnrr»

di giuseppe salemme





Era l'estate del 2019 quando Simmons & Simmons annunciava l'acquisizione di Wavelength, società inglese di "legal engineering", e integrava i relativi uffici e team di ingegneri nella struttura dello studio legale. Una mossa senz'altro pionieristica, e che ben faceva intuire quanto la firm stesse puntando sull'innovazione tecnologica in ambito legale: è anche grazie a essa se oggi Simmons & Simmons è uno degli studi che più stanno cavalcando l'onda della digitalizzazione al servizio delle imprese, non solo nella veste di consulente legale ma anche in quella di provider *tout-court* di tool e servizi digitali proprietari. A quasi due anni da quell'integrazione, MAG ha voluto fare il punto sull'impegno dello studio su questi fronti in una chiacchierata con **Edoardo Tedeschi**, partner e head of TMT sector e della practice Digital Business dello studio in Italia: «Il nostro attivarci in anticipo sulla digitalizzazione andava nel senso di favorire un processo di produzione di idee che potessero "atterrare" nel mondo legale», racconta. «I modi in cui questo è accaduto sono stati diversi: i tool che abbiamo sviluppato, infatti, sono ovviamente usati in primis nel nostro lavoro di assistenza legale; ma possono anche essere venduti come prodotti *standalone* a realtà con esigenze specifiche».

Quello della compliance privacy e del corretto trattamento dei dati personali è l'ambito che più ha impegnato gli ingegneri e sviluppatori dello studio in questi due anni.

In questo campo, il primo dei due servizi che Simmons offre oggi al mercato si chiama DSAR Toolkit, e permette alle aziende clienti di gestire con efficienza le richieste di accesso ai dati personali ex art. 15 GDPR (le cd. "Data Subject Access Request"). Come spiega Tedeschi, «nelle grandi società, che magari gestiscono quantità enormi di dati personali di dipendenti, l'arrivo di una richiesta del genere può significare settimane di lavoro tra reperimento dei dati corretti, separazione di questi ultimi da informazioni protette o non pertinenti, e compilazione dei file-risultato. Con il sistema da noi implementato, basato sul machine learning, è possibile invece una recovery automatica di tutti i dati che occorrono, con contestuale redaction nella forma corretta dei risultati (compreso, ad esempio, l'oscuramento delle informazioni non necessarie). Una volta che il software è istruito, quindi, riusciamo a

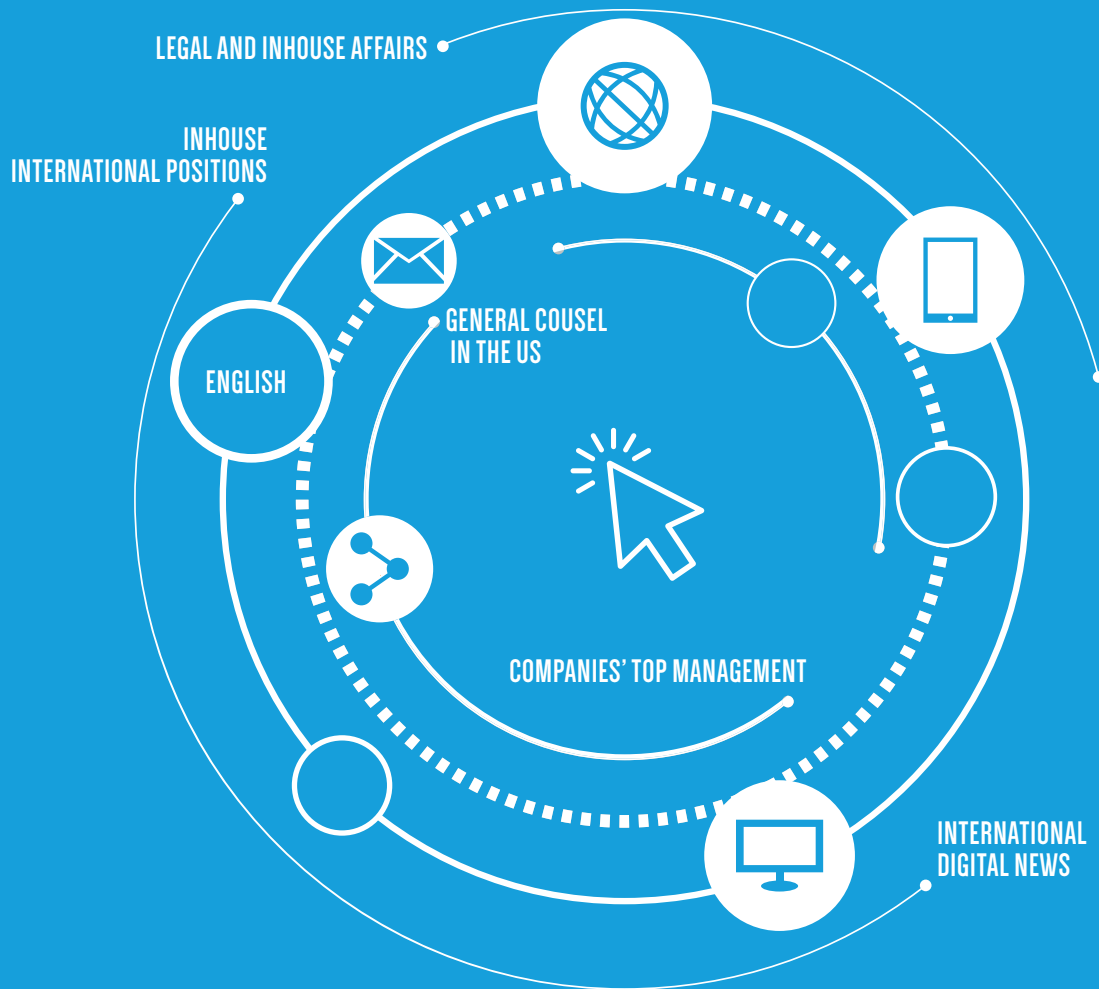


EDOARDO TEDESCHI



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

trasformare un “lavoraccio” che richiederebbe 20 e più giorni, varie funzioni aziendali e tante risorse, in un processo fortemente automatizzato che dura poche ore».

Un secondo tool chiamato CtrlTransfer è invece pensato per agevolare la gestione del trasferimento dei dati personali oltre i confini dell'UE: «Dopo l'ormai famosa sentenza Schrems II, si è imposta la linea per cui i manager e i chief privacy officer delle aziende devono monitorare le modalità di trasferimento dei dati personali in Paesi con tutele minori di quelle del GDPR, dando prova della loro valutazione. La vigilanza su questo tipo di operazioni è complessa, soprattutto quando la mole di dati trasferiti è ingente e i paesi coinvolti sono più di uno» spiega l'avvocato Tedeschi. In scenari di questa complessità, dunque, l'aiuto della tecnologia è funzionale ad alleggerire il lavoro del cpo: «La nostra piattaforma permette di verificare in maniera semplificata l'adequazione delle normative privacy di 25 Paesi non-UE: si tratta ovviamente dei paesi verso cui generalmente si muove la maggioranza dei dati, e quindi su tutti Stati Uniti, Russia, Cina, India o Brasile» precisa l'head of Digital Business di Simmons Italia.

Ma l'impegno di uno studio come Simmons & Simmons sulle nuove frontiere del digitale non è ovviamente limitato allo sviluppo software. A livello internazionale, nelle scorse settimane, è stata infatti lanciata la campagna Accelerate Digital per la promozione e l'implementazione di processi digitali nelle realtà che maggiormente possono trarne vantaggio. L'iniziativa, nello specifico, si colloca nel solco già tracciato dallo studio negli anni scorsi: «Accelerate Digital è direttamente figlia della campagna dell'anno scorso, che verteva sui Big Data» illustra Tedeschi. «Ogni dato in possesso di un'azienda ha due facce. Da un lato c'è la finalità per cui è stato richiesto, quella principale. Ma dall'altro c'è un mondo di potenziali utilizzazioni ulteriori e potenzialmente fruttuose. Noi vogliamo quindi aiutare le aziende a porsi la domanda: “ora che ho questo dato, cos'altro posso farci?”. L'esempio portato dall'avvocato è quello dell'acquisizione (a inizio 2019) della business unit telematics di TomTom da parte del produttore di pneumatici Bridgestone per circa 910 milioni di euro: «Evidentemente qualcuno si è accorto che i dati di navigazione raccolti da TomTom potevano essere utili a un player interessato a produrre



PAOLA LEOCANI

pneumatici sempre più “smart”. Il nostro compito è questo: aiutare le aziende a capire quali sono i modi migliori per usare i dati in loro possesso, e dargli gli strumenti per farlo, buy side o sell side.»

L'impegno dello studio assume un valore ancora maggiore nel contesto di un'Italia che ha fatto della digitalizzazione uno dei cavalli di battaglia del Piano nazionale di ripresa e resilienza. Anche qui, come conferma Tedeschi, l'intento che muove la politica di sviluppo di Simmons è quello di cercare di anticipare le esigenze che si verranno a creare: «Con la mia collega **Paola Leocani**, head of DCM per l'Italia siamo già al lavoro su una serie di strumenti che potranno permettere una pronta e corretta allocazione dei fondi del Pnrr. Ad esempio, una piattaforma con un partner IT di livello internazionale che consenta un'identificazione sicura, interamente digitale e da remoto dei clienti bancari per onboarding e compliance antiriciclaggio al fianco di altri servizi tipo SPID» racconta Tedeschi. «Lavoriamo inoltre» prosegue «su machine learning ed AI per grandi imprese che gestiscono, ad esempio per conto della PA, ingenti quantità di materiale cartaceo e di dati per natura male aggregati, per cercare di accorciare e azzerare i flussi di carta. Nel caso di una sanzione, ad esempio, puntiamo a gestire in maniera digitale tutti i passaggi, dal momento dell'emissione della richiesta di pagamento a quello in cui la pratica arriva all'avvocato. Che non è detto sia del nostro studio; ma di certo lo sarà la piattaforma su cui i dati hanno viaggiato» conclude. ■

ARDIAN E IL LEGAL TECH: ITALIA MERCATO CHIAVE

Parla Bertrand Schapiro, director dell'Ardian Growth, dopo l'operazione Logalty: «L'Ue sembra essere desiderosa di promuovere le società europee e non lasciare che Stati Uniti e Regno Unito siano il riferimento nel settore»

L Private equity sempre più interessato al mercato legal tech. Nei giorni scorsi l'operatore spagnolo Mch Private Equity, insieme ad Ardian Growth, ha acquisito una quota nella società legal tech, Logalty. Anche Swen Capital Partner, investitore di lungo termine in MCH, ha partecipato alla transazione.

Logalty, fondata nel 2005, sviluppa soluzioni per l'identificazione elettronica e la gestione digitale dei contratti, preservando le garanzie e le prove legali richieste dai suoi clienti. Si tratta quindi di soluzioni ad alto valore aggiunto per le grandi aziende, soggette a regole di sicurezza informatica e di conformità molto severe.

Negli ultimi due anni, l'azienda ha visto una crescita del 20% del fatturato anno su anno e ha raddoppiato il suo Ebitda. La sua base clienti include alcune delle principali istituzioni finanziarie in Spagna. Attraverso questo investimento il gruppo



BERTRAND SCHAPIRO

punta nel 2021 a consolidare la posizione nel mercato nazionale e ad accelerare il suo sviluppo internazionale, in particolare in Messico e Portogallo. L'azienda mira a sviluppare nuove soluzioni tecnologiche, ampliare la sua offerta nel mercato delle PMI e rafforzare il suo posizionamento con i clienti blue chip.

Prendendo le mosse da questo deal, MAG ha discusso con **Bertrand Schapiro**, director dell'Ardian Growth, riguardo le prospettive di interesse che il mercato delle tecnologie legali potrebbe incontrare in Europa. Italia inclusa, ovviamente.

Perché questa operazione su Logalty?

Abbiamo seguito Logalty come parte del nostro screening europeo di aziende legal tech. Logalty si è distinta dai suoi competitor per le caratteristiche

e la flessibilità della sua piattaforma, il suo track record all'interno di istituzioni finanziarie di alto livello e il suo profilo finanziario.

Il legal tech è un settore in crescita: quali sono le aziende più interessanti dal suo punto di vista? Quali sono le caratteristiche che devono avere?

Solo pochi attori indipendenti sono stati in grado di sviluppare una gamma completa di funzionalità. La maggior parte dei player ha iniziato con la firma digitale, ma solo pochi sono riusciti a sviluppare un flusso di lavoro contrattuale completo. Logalty è tra questi pochissimi player che hanno sviluppato un workflow contrattuale completo con una capacità costante di supportare le crescenti esigenze dei clienti sia in termini di compliance che di cyber-security.

State esplorando lo scenario italiano? Come si presenta?

L'Italia è sicuramente un mercato chiave nel legal tech con eccellenze locali come Namirial e Infocert che sono cresciuti fuori dall'Italia. Negli ultimi anni, abbiamo visto anche emergere molti nuovi player indipendenti con imprenditori italiani di talento disposti a sostenere la digitalizzazione complessiva del mercato, queste new entry potrebbero essere partner naturali per noi in Italia e all'estero.

Avete un budget da dedicare all'Italia? O, più in generale, avete obiettivi per l'Europa?

La nostra strategia è quella di costruire un'alternativa europea ai player americani, quindi l'Italia sarà nel nostro radar. Consideriamo anche il Latam come potenziale territorio di espansione essendo Logalty già presente in Messico.

In Italia

LEXDO.IT OTTIENE NUOVO FINANZIAMENTO DA 400MILA EURO

In Italia, intanto, LexDo.it si conferma una delle legal tech più capaci di attirare capitali. L'ultima operazione è di questi giorni. La società ha ottenuto un finanziamento di 400mila euro da Invitalia.

Con questo nuovo round di finanziamenti, la prima legaltech italiana raggiunge quota 1,4 milioni di euro.

LexDo.it si è aggiudicata il bando Smart & Start Italia per il servizio che consente ai clienti di costituire una Srl, una startup o una Srls in 7 giorni e una partita Iva o un'associazione in 24 ore, attraverso la creazione automatizzata online dei documenti necessari e l'opportunità di contattare direttamente un consulente esperto per rispondere a qualsiasi esigenza.

«Il nostro team è focalizzato sul rendere l'apertura di una nuova attività il più semplice e veloce possibile – ha dichiarato Giovanni Toffoletto, cofondatore e Ceo di LexDo.it –. Questo finanziamento contribuirà ulteriormente al nostro progetto di crescita e ci permetterà di aiutare sempre più imprenditori a concentrarsi sul proprio business, con il supporto di un servizio legale completo che li segue passo per passo».

LexDo.it ha chiuso il 2020 con oltre 130 mila utenti attivi e un incremento notevole (+500%) del numero di imprese che hanno scelto il servizio online per avviare una nuova attività. Per il 60% si tratta di società; mentre la fondazione di nuove associazioni (enti del terzo settore, culturali, di promozione sociale, sportive, etc.) si attesta al 27%, seguita dall'apertura di partite Iva e ditte individuali per il 13%. (n.d.m.)

Ci sono Paesi che secondo lei sono "più avanzati" di altri, a parte il Regno Unito?

Storicamente, l'Italia e la Spagna sono state tra le prime per varie ragioni e con caratteristiche tecnologiche diverse. L'UE sembra essere desiderosa di promuovere le società europee e non lasciare che Stati Uniti e Regno Unito siano il riferimento nel settore.

Sarebbe anche interessato a valutare una Alsp fondata o già partecipata da uno studio legale? Quali partner sarebbero gli avvocati?

Finora non è stato considerato, ma siamo consapevoli che alcuni studi legali italiani sono attivi sul campo e sostengono l'innovazione. (n.d.m.) 



VI DIRETTIVA ANTIRICICLAGGIO: LOTTA AL RICICLAGGIO NEL DIRITTO PENALE

di **ilaria de iasio***

La VI Direttiva Europea Antiriciclaggio (n. 1673/2018) del 23 ottobre 2018 (nel seguito, "VI Direttiva") ha integrato gli aspetti di diritto penale (contenuti nella V Direttiva) con norme minime relative alla definizione dei reati e alle sanzioni in materia di riciclaggio, volte a *"contrastare il riciclaggio mediante il diritto penale, consentendo una cooperazione transfrontaliera tra le autorità competenti più efficiente e più rapida"*.

All'interno della VI Direttiva sono state esplicitate alcune considerazioni che fanno da cardine agli articoli presenti nella stessa, ampliando il campo di applicazione della normativa antiriciclaggio ed inasprendo le sanzioni penali.

Oltre all'attenzione posta sui rischi emergenti causati dalla presenza delle valute virtuali, e il continuo richiamo all'assistenza e alla cooperazione reciproca tra gli Stati, già nominati all'interno della V Direttiva, appare opportuno segnalare, tra le altre, le seguenti novità:

- il perseguimento, con pene detentive massime non inferiori ai 4 anni, per tutti i reati di riciclaggio;
- le condanne devono essere applicate indipendentemente dalla possibilità di determinare con precisione l'attività criminosa da cui provengano i beni oggetto di riciclaggio.

Dopo una definizione delle attività rientranti tra quelle



criminoze, tra cui sono stati inclusi anche i reati fiscali, la criminalità informatica e i reati ambientali, l'art. 3 della VI Direttiva prevede che siano punibili come reati:

- *“la conversione o il trasferimento di beni, effettuati essendo nella consapevolezza che i beni provengono da un'attività criminosa, allo scopo di occultare o dissimulare l'origine illecita dei beni medesimi o di aiutare chiunque sia coinvolto in tale attività a sottrarsi alle conseguenze giuridiche della propria condotta;*
- *l'occultamento o la dissimulazione della reale natura, della provenienza, dell'ubicazione, della disposizione, del movimento, della proprietà dei beni o dei diritti sugli stessi nella consapevolezza che i beni provengono da un'attività criminosa;*

- *l'acquisto, la detenzione o l'utilizzazione di beni nella consapevolezza, al momento della loro ricezione, che i beni provengono da un'attività criminosa;*
- *la partecipazione a uno degli atti di cui alle lettere a), b) e c), l'associazione per commettere tale atto, il tentativo di perpetrarlo, il fatto di aiutare, istigare o consigliare qualcuno a commetterlo o il fatto di agevolare l'esecuzione”.*

Inoltre, la punibilità delle condotte citate è estesa anche se l'autore sospettava o avrebbe dovuto sapere che i beni provenivano da un'attività criminosa, presunzione che può essere dedotta da “*circostanze materiali oggettive*”. Infine, non di minor importanza è l'ulteriore novità della VI Direttiva in merito all'estensione delle responsabilità anche alle persone giuridiche.

Come stabilito dall'art. 7 della VI Direttiva, le persone giuridiche possono essere ritenute responsabili per i reati commessi a loro vantaggio da chiunque agisca a titolo individuale o in quanto membro di un organo della persona giuridica stessa. Parimenti, le persone giuridiche sono ritenute responsabili se il reato è stato reso possibile da una carenza del sistema di controlli interni adottato all'interno della stessa. Rientrerà quindi nel maggior interesse delle persone giuridiche, e dei loro consulenti, sviluppare ulteriormente i sistemi di controllo interni al fine di evitare di incorrere in sanzioni che possono sfociare anche in provvedimenti di liquidazione giudiziaria o in pene detentive. 🏠

**Forensic Accountant*

MCGREGOR

È LO SPORTIVO PIÙ PAGATO DEL MONDO



Nome: Conor. Cognome: McGregor. Disciplina: arti marziali miste (Mma). Nazionalità: irlandese. Guadagni dell'ultimo anno: 180 milioni di dollari. Questa è la carta d'identità dello sportivo più pagato, secondo Forbes, nel 2020 a livello planetario. Il combattente Irlandese ha messo ko tutti. A cominciare dalle stelle del calcio come Lionel Messi, che nel 2020 ha portato a casa "solo" 130 milioni, o il centravanti della Juventus, Cristiano Ronaldo che si è fermato a 120 milioni. Nella top 10 degli sportivi più pagati al mondo, McGregor è l'unico irlandese. Non ci sono italiani. Mentre la nazionalità più rappresentata è quella americana con il campione di football Dak Prescott (107,5 milioni) e il gigante del basket LeBron James (96,5 milioni) che si piazzano quarto e quinto e che in classifica trovano anche i colleghi di disciplina Tom Brady (76 milioni) e Kevin Durant (75 milioni) rispettivamente nono e decimo. Il calcio è la disciplina più rappresentata. Oltre a Messi e Cr7, nella lista compare anche il brasiliano Neymar (95 milioni) al sesto posto. Se basket e football contano due atleti d'oro ciascuno, il tennis si accontenta di un rappresentante con lo svizzero Roger Federer, settimo con 90 milioni. Mentre la Formula Uno è rappresentata dall'inglese Lewis Hamilton che con 82 milioni di dollari, in questo caso, ha mancato la pole position e si è dovuto accontentare dell'ottavo posto. 🏆

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



UNICREDIT, PRIMO: SEMPLIFICARE

Il nuovo assetto organizzativo della banca di piazza Gae Aulenti punta all'avvio di una stagione di crescita sostenibile e profittevole

UniCredit ha ufficializzato la nuova struttura organizzativa e il team manageriale che avrà la responsabilità di guidare il business con successo e di sviluppare il nuovo piano strategico nella seconda metà del 2021.

La nuova struttura darà vita a un'organizzazione semplice in grado di assicurare piena responsabilizzazione di ciascun business e area della banca mettendo il cliente al centro di tutte le attività, integrando ulteriormente la tecnologia e la digitalizzazione come fattori chiave di successo con chiara attribuzione di ruoli e responsabilità.

«Questo è solo il primo passo di un programma ambizioso volto a realizzare il pieno potenziale di UniCredit. Ci permetterà di passare da un periodo di ridimensionamento ad uno di crescita sostenibile e profittevole», ha dichiarato il neo amministratore delegato **Andrea Orcel**.

LE NOVITÀ IN 9 PUNTI

Le novità introdotte possono essere riassunte in nove punti.

GEC



Viene creato un nuovo comitato esecutivo “Group Executive Committee (GEC)” composto da quindici membri che sostituirà l’attuale “Executive Management Committee (EMC)” con ventisette membri, aumentando il livello di coinvolgimento e responsabilizzazione del team manageriale.

GERARCHIA



Si è deciso di eliminare un livello gerarchico presente nella precedente struttura organizzativa, minimizzando la presenza di co-Head alla guida di strutture e business e creando un team più coeso.

CEO PIÙ “FORTI”



Ai Ceo dei paesi vengono fornite le leve manageriali per gestire al meglio la geografia di competenza valorizzando le sinergie e le best practice tra le varie linee di business. Italia, Germania, Europa Centrale ed Orientale



ANDREA ORCEL

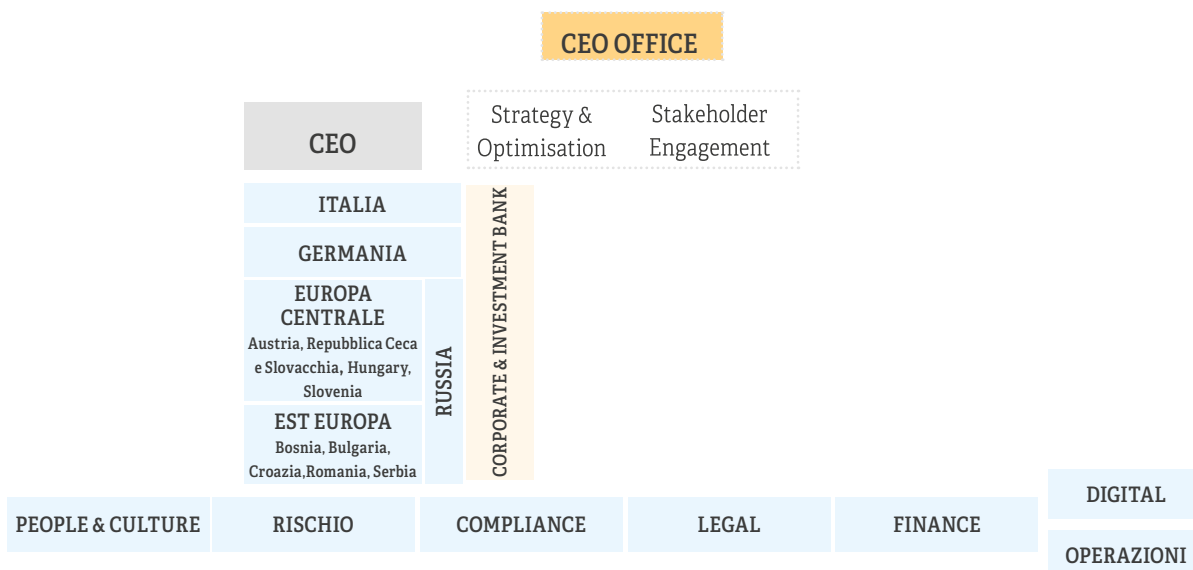
costituiscono le aree geografiche a diretto riporto del Geo.

ITALIANITÀ



L'Italia viene riconosciuta come geografia autonoma, riflettendone l'importanza cruciale per il gruppo, onorandone le radici, l'essenza e lo spirito che caratterizzano le origini di UniCredit.

GROUP EXECUTIVE COMMITTEE



CHE CFO SEI?

STRATEGICO COME UN GOLFISTA



CFO AWARD

dedicato a Romano Guelmani

**INVIA LA CANDIDATURA
ENTRO IL 20 GIUGNO**

Il Premio è aperto a tutti coloro che svolgono compiti di responsabilità nelle funzioni amministrazione, finanza, controllo di gestione, pianificazione e internal auditing di aziende italiane.

E' suddiviso in 4 categorie, CFO di società non quotate, CFO di società quotate sul mercato AIM di Borsa Italiana, CFO di società quotate sul mercato MTA di Borsa Italiana e CFO di società ELITE.

Per questa edizione si aggiunge una nuova categoria: "**Premio Digital Transformation**", per premiare quei CFO che sono riusciti a cogliere, in questo periodo, le migliori opportunità per innovarsi.

MATRICE



Così come viene introdotta una struttura a matrice, posizionando l'area di Corporate and Investment Banking a servizio di tutte le geografie per offrire ai clienti un catalogo di prodotti e servizi completo e in grado di soddisfare i bisogni locali.

DIGITAL



Crea una nuova divisione Digital che porta tecnologia, digitalizzazione e dati nell'ambito del nuovo GEC, assicurandone la piena inclusione in ogni decisione strategica e sottolineando l'importanza critica di quest'area per le sfide future del business.

SEMPLIFICAZIONE



Via anche a un ambizioso programma di semplificazione in tutta l'organizzazione, a partire dalla SpA, riducendo il numero di comitati da quarantaquattro a un massimo di quindici/venti.

PERSONE



Costituita una nuova divisione People and Culture che estende il mandato della precedente funzione di Human Capital riflettendo l'importanza delle persone nel fare propria la nuova cultura del Gruppo e assicurandone la capacità di attrarre e coltivare i migliori talenti a servizio del Gruppo e dei suoi clienti.

CEO OFFICE

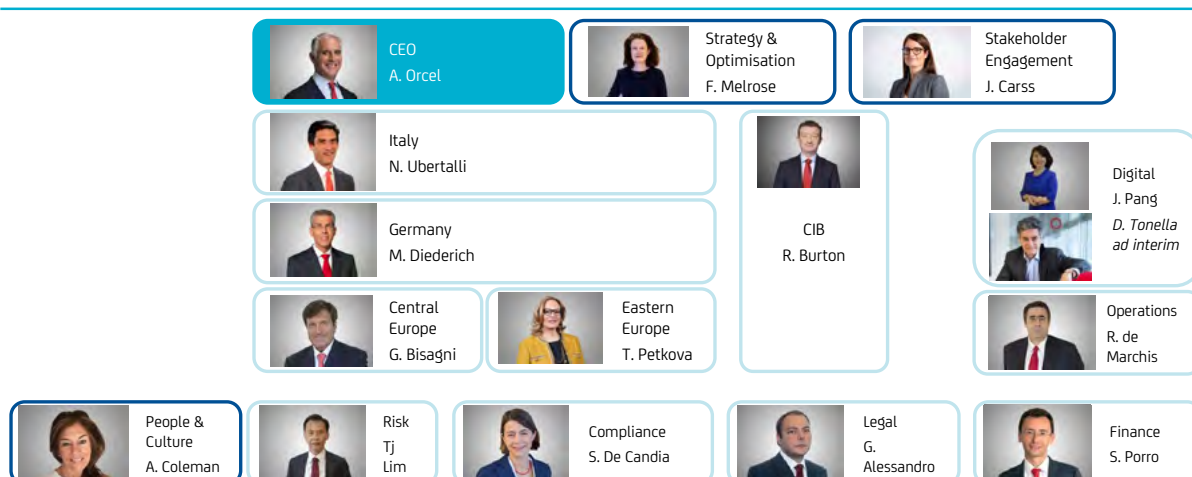


Infine viene creato un CEO office che include le aree di Strategy and Optimization e Stakeholder Engagement. Entrambe le funzioni faranno parte del GEC.

«Quando sono stato nominato amministratore delegato di UniCredit – commenta il ceo Andrea Orcel -, ho promesso che una delle mie prime priorità sarebbe stata la riduzione della complessità e la semplificazione della struttura organizzativa. Oggi potete osservare il primo passo in questa direzione: razionalizzazione del business, chiarimento dei ruoli cardine dell'organizzazione e aumento del senso di responsabilità per assicurare risultati migliori ai nostri stakeholder. Ho anche detto che avremmo aumentato il ritmo della digitalizzazione affinché la tecnologia e i dati fossero insiti in ogni decisione e oggi annunciamo una nuova divisione Digital per assicurare una piena integrazione di essi come elementi chiave del nostro DNA». L'amministratore delegato sottolinea la volontà di riconoscere «le nostre origini e radici culturali che ci hanno formato ed è per questa ragione che rendiamo l'Italia una geografia autonoma al fianco di Germania, Europa Centrale e Orientale. Sono ben consapevole che le nostre persone saranno il motore del successo di UniCredit e oggi annunciamo anche una più ampia funzione di People & Culture che ci permetterà di attrarre e sviluppare i migliori talenti per trasformare la Banca». (n.d.m.)

Group Executive Committee

New appointments external



DC ADVISORY: PRIMO TRIMESTRE DA RECORD

Accreditata su cinque operazioni per un valore complessivo di 187 milioni di euro. Parla il ceo italiano, Alberto Vigo: «Nel 2020 abbiamo raggiunto il budget senza alcun impatto rilevante dalla pandemia»

di nicola di molfetta

A un anno e mezzo dall'avvio della sua presenza in Italia, DC (Daiwa Corporate) Advisory si è piazzata ottava nella classifica per numero di deal elaborata da Mergermarket per il primo trimestre 2021. La società è accreditata su cinque operazioni annunciate per un valore complessivo di 187 milioni di euro.

DC è impegnata al fianco di B fin nella cessione di Elettra Investimenti a Cogeninfra; sta seguendo il passaggio del 65% di Garmon International a Riello Investimenti; così come si sta occupando di quello di rfXcel ad Antares Vision. A completare il quadro, poi, ci sono l'assistenza ad Ambienta Sgr nella conquista della maggioranza di Collingwood Lighting Limited e quella a Dea Capital Alternative Funds per il 60% di Alimentacion y Nutricion Familiar. In generale la società DC Italy è attiva principalmente nei settori industriali, consumer, leisure & retail, healthcare, TMT, infrastrutture, energy e fig. MAG ha discusso di questa performance e delle sue prospettive con **Alberto Vigo**, ex Mediobanca, al timone di DC Advisory dal suo debutto in Italia, avvenuto a settembre 2019.

»»»

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

NEXT EDITION

15-19

NOVEMBER 2021

MILAN

3rd EDITION

The global event for the finance community

Gold Partners



GattiPavesiBianchiLudovici



Platinum Partner



#financecommunityweek    

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

NEL PRIMO TRIMESTRE 2021 I DEAL MID MARKET HANNO SEGNATO UN INCREMENTO DEL 68% IN VOLUME RISPETTO AL PRIMO TRIMESTRE 2020



Dopo poco più di un anno in Italia DC Advisory si è già messa in luce per numero di operazioni seguite sul fronte m&a: com'è andata?

Siamo molto soddisfatti, è stata una sfida difficile che abbiamo superato. DC ha aperto i suoi uffici in Italia appena cinque mesi prima che scoppiasse la pandemia e non le nego che ci sia stata una certa preoccupazione iniziale e problemi logistici da superare, come il trasferimento nella nostra sede ufficiale di Via Manzoni, l'ampliamento del team... tuttavia la grinta e la determinazione che contraddistinguono i nostri banker, unite al fatto di appartenere ad una realtà solida come Daiwa, ci hanno spronato a fare ancora di più.

Il 2020 è stato un anno peculiare: che impatto avuto sul vostro budget e sulla strategia?

Sebbene il 2020 sia stato un anno drammatico dal punto di vista sociale e sanitario, la nostra attività non ha avuto particolari ripercussioni. Il volume di operazioni M&A nel segmento mid market non è diminuito, sebbene i deal abbiano subito inevitabili rallentamenti nei tempi di esecuzione. I motivi sono principalmente legati a cause di natura logistica, come ad esempio la difficoltà di organizzare incontri e site visit. Per quanto riguarda il nostro budget, siamo molto felici di averlo raggiunto senza subire alcun impatto rilevante dalla pandemia.

La nostra strategia prosegue, quindi, inalterata: continueremo ad occuparci di operazioni di M&A, debt advisory e fundraising per società ad alto potenziale di crescita, cercando di contribuire alla

crescita del paese e alla valorizzazione dei target più promettenti.

Come vede il 2021 dopo questi primi mesi?

I primi mesi del 2021 sono stati molto proficui sia per l'ufficio italiano che per DC Advisory a livello globale.

Nel primo trimestre 2021 i deal mid market hanno segnato un incremento del 68% in volume rispetto al primo trimestre 2020. Inoltre, poiché l'Italia e l'Europa dovrebbero uscire gradualmente dal lockdown con un allentamento delle restrizioni sui viaggi, ci aspettiamo una accelerazione dell'attività economica nei prossimi mesi.

Quali sono i trend più rilevanti?

Ritengo che il mercato M&A in Italia sia in continuo sviluppo, nonostante lo shock causato dalla pandemia di Covid-19, per via anche di una "democratizzazione" del settore, che vede coinvolte sempre più PMI ad alto tasso di crescita, sostenendo una crescita dell'M&A.

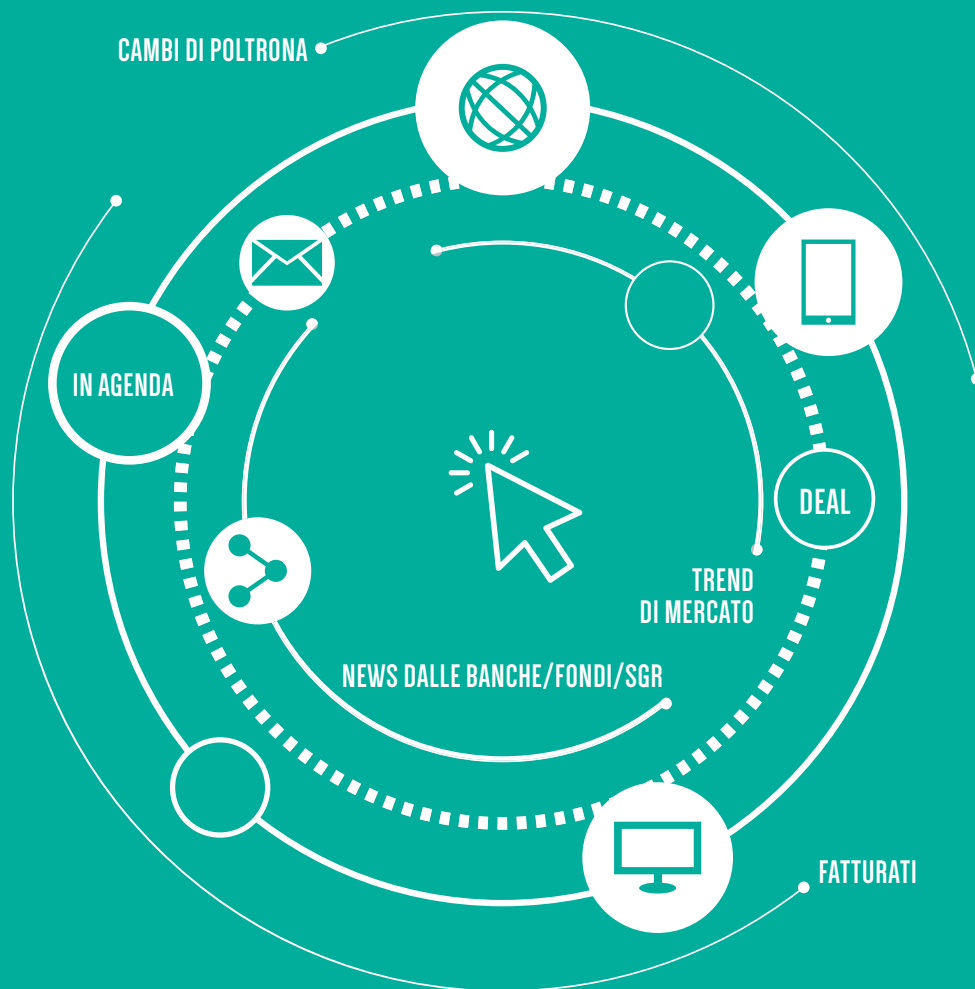
Assistiamo anche a un ruolo sempre più importante dei fondi di private equity, non solo italiani ma anche internazionali (laddove fino a qualche anno fa alcuni investitori non potevano nemmeno guardare ad opportunità in Italia per policy interna).

Da un punto di vista settoriale, abbiamo visto negli ultimi 12-18 mesi un interesse enorme verso società operanti nel mondo healthcare, tech e food & beverage, con valutazioni alte e processi affollati, mentre i settori più colpiti sono stati sicuramente quelli industrial, leisure/entertainment e consumer. Per questi ultimi, il mercato sta però già mostrando



FINANCECOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.financecommunity.it



ALBERTO VIGO

NEGLI ULTIMI 12-18 MESI ABBIAMO VISTO UN INTERESSE ENORME VERSO SOCIETÀ OPERANTI NEL MONDO HEALTHCARE, TECH E FOOD & BEVERAGE

una decina di operazioni che dovrebbero chiudersi nel corso del 2021. Tra queste, l'assistenza a un fondo europeo di private equity nella potenziale vendita di una società in portafoglio operativa nel food packaging, e la consulenza per altri tre sell-side nel campo della sicurezza, del food & beverage e dell'agrochimico.

In quanti siete qui in Italia a oggi? Prevedete di allargare la squadra?

Attualmente siamo una decina di banker. Oltre al sottoscritto, c'è **Giuliano Guarino** che mi aiuta a guidare la struttura in qualità di managing director; il team è poi composto da due director, due associate, tre analisti e due intern. A breve entrerà un altro analista, e abbiamo obiettivi di crescita dell'organico a 20/25 banker entro il 2025.

Tra un anno di cosa parleremo?

Temo continueremo a parlare della situazione pandemica, ma con più consapevolezza, certezza e speranza. Certamente i vaccini aiuteranno a riacquistare gradualmente una nuova normalità. E ovviamente continueremo a parlare di business... soprattutto quello legato a settori in crescita come l'healthcare, il tech, l'infrastruttura, ma anche a settori più ciclici come l'industriale, che vedrà senz'altro una ripresa e un rinnovato interesse da parte degli investitori. E poi parleremo di golf, la mia passione extralavorativa, che fortunatamente mi ha distratto e dato sollievo durante questa pandemia! 🏌️



IL TEAM

i primi segni di quella che sarà una lenta ma costante ripresa.

Il mercato si aspetta copiose risorse dall'Europa: ci sarà interazione con il capitale di rischio privato?

Sicuramente. L'ingente liquidità a disposizione dei fondi di private equity e degli operatori finanziari sta avendo e continuerà ad avere ripercussioni positive sulle operazioni di M&A; la liquidità verrà impiegata per finanziare società che si dimostrano resilienti con forte volontà di crescita. Il capitale verrà investito per supportare la crescita. Ci sarà un supporto alla managerizzazione, all'internazionalizzazione, con una ricaduta positiva soprattutto per il mondo mid market.

Quali sono i dossier più interessanti su cui siete impegnati in questo momento? Almeno quelli di cui si può parlare?

DC Italy è attualmente impegnata su

CORRE IL VENTURE CAPITAL E QUESTO È IL MODELLO DOORWAY

Parla Antonella Grassigli,
co-fondatrice e ceo
della piattaforma di
equity investing.

«Siamo convinti che la
sostenibilità e l'aderenza
ai criteri ESG possano
generare multipli più
interessanti per gli
investitori»



ANTONELLA GRASSIGLI

Da 165 a 780 milioni di euro in soli cinque anni. Il recente report di *BeBeez* per P101 Sgr fotografa il momento d'oro del venture capital (vc) in Italia, che inizia a essere visto come una asset interessante per gli investitori del nostro Paese: dal retail al family office. Anche le operazioni hanno avuto un balzo, passando dalle 244 del 2019 (con un investimento di 605 milioni) alle 306 del 2020 (per un totale di 780,5 milioni).

Si tratta di un trend internazionale, con oltre 300 miliardi di dollari investiti a livello mondiale ma, dato ancora più interessante, 391 miliardi disinvestiti grazie alle exit. In questo scenario si inserisce l'attività di Doorway piattaforma di equity investing nata nel 2019 e guidata dalla ceo **Antonella Grassigli** che a *MAG* dice: «Al momento i settori di maggiore interesse includono Life Science, Fintech, industrial AI, Fashion e Food, letti però attraverso la lente dell'Impact Economy e della sostenibilità»

I dati ci raccontano un 2020 molto vivace per il venture capital. Come legge questo momento?

L'Italia resta sempre un fanalino di coda tra le nazioni più industrializzate, ma ci sono alcuni segnali incoraggianti: da un lato il forte e costante sviluppo dell'equity-crowdfunding, non solo in chiave di raccolta totale ma di profilo degli investitori. Come ha rilevato la ricerca di CFA society Italy che abbiamo presentato a una nostra tavola rotonda, dopo anni di abbassamento del ticket medio dovuto alla democratizzazione di questo strumento, l'anno scorso il trend si è invertito, segno che iniziano sempre più a entrare investitori qualificati, professionali e istituzionali; dall'altro il fatto che l'Italia inizia a entrare nel mirino del vc internazionale, grazie anche a grandi operazioni come Satispay e Casavo che hanno fatto comprendere la qualità delle startup e delle scale up italiane.

Per Doorway come vanno le cose?

Nel 2020, nonostante la pandemia, abbiamo potuto verificare questa tendenza anche con le nostre raccolte, il 100% delle quali si è chiuso con successo e, nella stragrande maggioranza dei casi, in overfunding. Dato il nostro posizionamento di Società Benefit, si è trattato di raccolte con un elevato impact factor. Penso alle biotech PEP Therapy o Aortic Lab, a Vitesy, attiva nel settore della sanificazione dell'aria, o a ACBC e Renoon con le proposte per rendere la moda più sostenibile, a Deliveristo nell'ambito del foodtech solo per citarne alcune. Alcune di queste hanno già fatto un salto importante verso la exit attraverso l'ingresso di fondi di vc nel loro capitale. Con le nuove raccolte, penso a Morsy e a Deesup, una attiva nell'ambito della digitalizzazione delle mense e l'altra nell'economia circolare del riutilizzo di oggetti di design originali, proseguiamo su questa strada in quanto siamo convinti che la sostenibilità e l'aderenza ai criteri ESG possano generare multipli più interessanti per gli investitori.

Il vostro business model ha delle peculiarità notevoli: ce le racconta?

La mission di Doorway è quella di favorire l'investimento di capitali privati nell'economia reale. L'esperienza di questi oltre due anni dalla costituzione della nostra piattaforma di equity investing ci conferma nella scelta iniziale di puntare su alcuni fattori che riteniamo fondamentali perché l'operazione di raccolta possa avere successo e remunerare gli investitori.

Quali?

In primo luogo, un focus sulla fase di selezione e di validazione del business model delle start up che si propongono a noi. Si tratta di investimenti a rischio elevato e dobbiamo essere molto attenti a selezionare le imprese con reali prospettive di successo. Per fare questo abbiamo messo a punto un processo molto rigoroso, tanto che solo il 2-3% dei deck che riceviamo arriva in raccolta, che coinvolge il nostro team interno, esperti di settore esterni e, soprattutto, una due diligence completa sviluppata da primarie società di revisione internazionali. Un percorso articolato che ha l'obiettivo di ridurre i rischi per gli investitori e definire una valutazione pre-money equilibrata.

Poi?

Un secondo fattore è la governance della startup. È necessario mantenere un controllo per aver peso nelle decisioni strategiche. In questo senso il nostro modello prevede la costituzione di una società veicolo che raccoglie i capitali dai vari soggetti finanziatori i quali, facendo massa critica, possono pretendere di avere un proprio rappresentante nel Cda dell'azienda finanziata. In genere ciò avviene attraverso il nostro Champion Investor, che è l'amministratore del veicolo e un esperto del settore, e fa da cerniera tra startupper e investitori garantendo, da un lato, la creazione del valore attraverso l'affiancamento continuo ai founder e, dall'altro, tempestività e completezza delle informazioni agli investitori sull'andamento aziendale. La trasparenza e la continuità dell'informazione è, infatti, il terzo fattore decisivo, soprattutto dopo la fase di raccolta.



Che tipo di sostegno serve a chi decide di fare impresa in questo momento in Italia?

Sicuramente lo sviluppo di un sistema di Finanza Alternativa è fondamentale. In questo senso l'impegno di Cassa Depositi e Prestiti è fondamentale per segnare il passo e garantire lo sviluppo di un ecosistema sempre più allargato. A questo si aggiunge il crescente interesse dei fondi internazionali di vc cui accennavo prima.

Sul piano normativo?

A livello normativo il sistema di incentivi fiscali, così come le nuove regole sui PIR alternativi possono fornire una forte spinta all'investimento sia della clientela retail, sia di quella professionale (e dei loro clienti). Va in questo senso anche il nuovo Regolamento Europeo, che aprirà, a startup e investitori, mercati sempre più vasti.

Si può fare di più?

Un ultimo passo normativo, che ancora manca, dovrebbe riguardare l'agevolazione alle exit. Non dimentichiamo, infatti, che chi investe in startup e PMI innovative, lo fa guardando alle possibilità di guadagno realizzabili al momento del disinvestimento. Se per una clientela retail l'incentivo fiscale immediato può essere rilevante, per chi investe con un'ottica più

professionale è sicuramente più allettante poter contare su multipli più elevati alla exit, anche attraverso la creazione di un sistema che permetta di assorbire queste uscite.

La possibilità di mettere in piedi un business internazionalizzabile quanto conta nella capacità di attirare capitali?

Credo che un requisito fondamentale per attirare capitali sia rappresentato dalla scalabilità di un'impresa. L'internazionalizzazione è sicuramente uno dei modi per essere scalabili, cioè di poter crescere man mano che la domanda si espande. In questo senso il nostro obiettivo è ampliare il mercato attraverso vari canali di vendita, accordi e partnership commerciali e nel territorio e, certamente l'internazionalità fa premio, soprattutto perché apprezzata dagli investitori esteri, nonché, naturalmente da quelli italiani.

A fine 2020 siete diventati Società Benefit: in che modo questa scelta sta influenzando sul vostro modus operandi?

Vorrei ribaltare la prospettiva: siamo diventati Società Benefit perché già la nostra filosofia e modus operandi andavano in questa direzione, e non viceversa. È stata

quindi un'evoluzione naturale. Crediamo che la sostenibilità delle imprese e l'aderenza a criteri ESG, oltre a essere un fattore etico e a comportare benefici per la società sia un vantaggio per gli investitori. Anche un recente studio di Blackstone ha evidenziato come questi criteri siano sempre più alla base delle scelte, soprattutto da parte di investitori istituzionali, ma anche professionali. Inoltre crediamo che, sempre più, in futuro, le imprese sostenibili ed ESG compliant potranno ottenere multipli più elevati rispetto a aziende meno rispondenti a questi criteri. A livello di modus operandi questa scelta, oltre a influire sulla nostra governance, si traduce nell'adozione di griglie di valutazione ESG nel processo di screening delle startup da portare in raccolta, che si aggiunge all'analisi di potenziale di mercato e alla due diligence. In questo crediamo di essere all'avanguardia nel mercato italiano, dove siamo l'unica piattaforma di Equity investing Società Benefit, ma anche europeo.

Incidete anche nella scelta dei partner della vostra community?

Certamente. Tra i nostri partner figurano angel club (come Italian Angels for Growth o Angels4woman e Angel4Impact) o agenzie di sviluppo del territorio (come Trentino Sviluppo o Lazio Innova), che prestano un'attenzione costante e crescente a queste tematiche

I settori che guardate con maggiore interesse?

Doorway è innanzitutto una community di Investitori. Si accede solo tramite invito e i

nostri membri sono soprattutto Business Angel, High e Ultra High Net Worth Individual, Wealth Manager e Family Office. Le nostre linee di sviluppo rispecchiano quindi gli interessi di questa community professionale. Al momento i settori di maggiore interesse includono Life Science, Fintech, industrial AI, Fashion e Food, letti però attraverso la lente dell'Impact Economy e della sostenibilità. Il costante e rapido aumento della nostra community potrebbe però portare a includere altri settori nel prossimo futuro. Per esempio notiamo una crescita di interesse verso l'Insurtech, la Gender Diversity e l'Entertainment.

Le case history delle quali andate più orgogliosi a oggi?

Difficile scegliere per diversi motivi. Innanzitutto perché non ci vediamo come un semplice intermediario che mette in relazione le startup con gli investitori. Il nostro modello di business, dalla selezione alla creazione del veicolo e alla presenza del Champion, tende a sviluppare relazioni di medio periodo con le aziende che portiamo in raccolta, come testimoniano anche i ritorni per round successivi. Di alcune siamo quindi già orgogliosi per i risultati raggiunti, ma vediamo anche il percorso di crescita positivo delle altre e sappiamo che molto presto ci renderanno orgogliosi. Inoltre, il processo di selezione molto approfondito, si rivela un elemento fondamentale per individuare aziende ad alto potenziale.

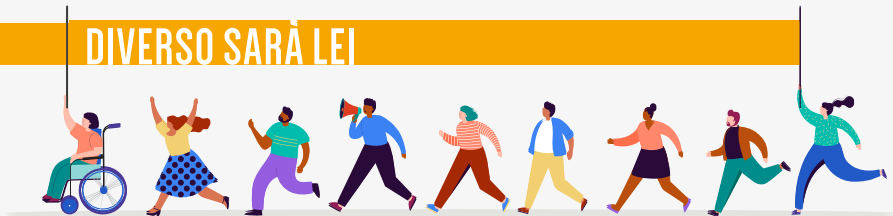
Proviamoci...

Di alcune ho già parlato all'inizio, ma potrei citare anche

MySecretCase che ha avuto una crescita rapidissima ed è diventata cash positive un anno prima delle previsioni di business plan; Brots che è l'unica startup europea tra le 8 selezionate per lo Startup Boost Vancouver; ACBC e Chité che, oltre agli ottimi risultati di crescita, sono state nominate dai fondi di vc tra le 28 startup italiane più promettenti; Wall Street Football che ha messo a punto un algoritmo che, nato per misurare le prestazioni dei calciatori per il mercato del betting e del gaming, sta attirando l'attenzione di altri sport e sta espandendo le possibili applicazioni allo scouting di nuovi talenti o alla programmazione delle formazioni da schierare; penso anche a Rejoint, una biotech che ha ricevuto un grant dall'Unione europea per sviluppare il suo progetto di realizzazione di protesi in 3D; a Deliveristo che ha recentemente registrato l'ingresso nel capitale di United Ventures o a Vitesy che è entrata nel programma Elite di Borsa Italiana. E potrei continuare.

Il legal tech potrebbe essere un fronte da esplorare nel prossimo futuro?

È uno dei settori emergenti sospinto dalla trasformazione digitale che sta radicalmente cambiando tutti i business. Per il momento in Italia è ancora marginale e non è nel nostro radar. Tutto però si evolve molto rapidamente e come dicevo, Fintech, Biotech e Foodtech sono interessi già consolidati nella nostra community e vediamo la rapida crescita dell'Insurtech. Quindi in futuro potrebbe esserci posto anche per il Legal tech. (n.d.m.)



FERRAGAMO È LA PRIMA AZIENDA ITALIANA AD ASSUMERE SEGUENDO “THE HIRING CHAIN”

di Ilenia Iaquinta

La *maison* Salvatore Ferragamo assumerà la prima persona con sindrome di Down, rispondendo all'appello della campagna globale “The Hiring Chain”, ideata da CoorDown (il coordinamento delle associazioni delle persone con disabilità intellettiva) per promuovere l'inclusione lavorativa.

In particolare, il progetto – lanciato lo scorso 21 marzo in occasione della ricorrenza della giornata mondiale sulla sindrome di Down – chiama all'azione aziende e datori di lavoro, chiedendogli di assumere persone affette da questa forma di ritardo mentale, offrendo in cambio informazioni e supporto per sostenere il loro inserimento lavorativo. La casa di moda sarà infatti seguita da una delle associazioni affiliate a CoorDown, Trisomia 21 di Firenze, per l'affiancamento formativo e il tutoraggio necessari all'inserimento del neoassunto in una delle sedi fiorentine dell'azienda.

«Abbiamo raccolto l'invito ad aderire alla campagna “The Hiring Chain” con grande entusiasmo, perché crediamo sia prioritario rendere l'ambiente lavorativo un luogo di arricchimento, e la diversità

rappresenta, in questo percorso, un valore fondamentale. Il mio augurio è che questa assunzione possa essere la prima di una serie e che altre realtà aziendali raccolgano al più presto il nostro testimone», ha commentato in una nota **Micaela le Divelec Lemmi**, amministratore delegato di Salvatore Ferragamo.

«Possiamo celebrare la prima assunzione andata a buon fine in Italia grazie a Salvatore Ferragamo. Nonostante il momento storico segnato dall'emergenza Covid 19, con “The Hiring Chain” abbiamo raccolto tante intenzioni dal mondo delle aziende, in alcuni paesi che sono quasi fuori dall'emergenza in modo particolare. Speriamo che in Italia altre aziende seguano l'esempio virtuoso di Salvatore Ferragamo e decidano di dare un'occasione ad altri adulti con sindrome di Down e disabilità intellettiva. L'inclusione lavorativa, oggi più che mai, non è solo un diritto da garantire per ogni persona, ma porta benefici nel contesto lavorativo e nella società tutta», ha aggiunto la presidente di CoorDown **Antonella Falugiani**.

Assumere una persona con sindrome di Down, infatti, oltre a cambiare la vita al



MICAELA LE DIVELEC LEMMI



ANTONELLA FALUGIANI

diretto interessato offrendogli l'occasione di lavorare secondo le sue possibilità, può innescare un circolo virtuoso di opportunità per tutti. Diversi studi dimostrano che la diversità rafforza i luoghi di lavoro e ha un impatto positivo sui colleghi, sulla soddisfazione dei clienti, sulla cultura, sulla motivazione di tutti i dipendenti e all'interno dell'intera società.

INHOUSECOMMUNITYDAY

LC PUBLISHING GROUP

2^a EDIZIONE

30 SETTEMBRE - 01 OTTOBRE 2021
ROMA



L'EVENTO DEDICATO ALLA FIGURA DEL GIURISTA D'IMPRESA

Partner

大成 DENTONS



ANDREA VIALE

IDEALISTA, TESTIMONI DEL CAMBIAMENTO

L'intervista di Iberian Lawyer ad Andrea Viale, general counsel della piattaforma di annunci immobiliari:
«L'ufficio ideale si sta spostando nelle case»

di desiré vidal

La pandemia ha rivoluzionato i modelli abitativi. Stando ai dati raccolti dalla piattaforma idealista, il Covid-19 ha rallentato vendite e mutui, abbassato i prezzi degli affitti, potenziato la tecnologia e dato maggiore risalto a nuove costruzioni, ville e spazi esterni, accelerando anche la conversione delle abitazioni in uffici e scuole. Di questi nuovi modelli e di come l'ufficio legale ha affrontato la crisi sanitaria, Iberian Lawyer ha parlato con **Andrea Viale**, responsabile legale di idealista nelle tre giurisdizioni in cui la piattaforma è presente: Spagna, Portogallo e Italia. Guatemalteca di origine italiana, Viale, al vertice della direzione affari legali di Idealista, ha lavorato per tanti anni a Barcellona e adesso vive a Madrid.

Com'è strutturato il team legale? Da quante persone è composto e quali sono le sue funzioni principali?

Ho costituito io la direzione legale di idealista nel 2017. Prima di allora, l'azienda non aveva giuristi interni e, quando sono arrivata, ho iniziato a costruire la funzione legale. Negli ultimi anni, il team è cresciuto e adesso siamo in cinque. Forniamo servizi legali alle società del gruppo e per tutte le linee di business in tre Paesi, Spagna, Italia e Portogallo. Non crediamo in strutture rigide e con gerarchie; non abbiamo uffici o status symbol. Nel team legale, lavoriamo trasversalmente e tutti ci occupiamo delle diverse questioni. Ci sono specializzazioni all'interno del team, sia per giurisdizione (ad esempio, abbiamo un avvocato italiano) che per materia (una persona è principalmente dedicata alla compliance).

Quali aspetti della compliance sono più controversi per i general counsel del settore immobiliare/internet?

Diffondere in tutte le aree dell'azienda la consapevolezza dell'importanza del programma di compliance e della sua

implementazione. Dato che la nostra attività è gestita prevalentemente tramite internet ed è in continua evoluzione, sorgono rischi nuovi che devono essere valutati continuamente affinché la compliance possa essere sempre aggiornata e i potenziali problemi possano essere identificati e prevenuti.

In che modo la pandemia ha cambiato i concetti di casa e ufficio "ideali"?

Molti spagnoli si sono accorti durante il lockdown che non gli piaceva la casa in cui vivevano e hanno deciso di iniziare a cercarne una più luminosa, con più stanze o anche con un terrazzo o un piccolo giardino. Per mesi il numero di ricerche di questo tipo di case è cresciuto considerevolmente, così come le ricerche nei piccoli centri. Nonostante questo, la maggior parte delle persone cerca ancora case nelle zone centrali delle grandi città, anche se è vero che in molti casi le case più piccole e interne vengono scartate. "L'ufficio ideale" si sta spostando nelle case per via del telelavoro, delle nuove forme di coworking e dell'uso efficiente degli spazi per uffici.

Le operazioni immobiliari sono state protagoniste di molte delle nostre notizie nel primo trimestre dell'anno. La vostra attività è diminuita o aumentata?

Idealista non fa intermediazione, né lo ha mai fatto. Siamo la piattaforma tecnologica attraverso la quale vengono pubblicizzati gli immobili, ma non

commissioniamo né partecipiamo in alcun modo al processo di vendita/locazione. Di conseguenza, l'attività di annunci ha sofferto molto meno di altre più colpite e la risposta del team alla nuova organizzazione del lavoro imposto dalla pandemia e dal telelavoro è stata molto positiva.



NON CREDIAMO IN STRUTTURE RIGIDE E CON GERARCHIE; NON ABBIAMO UFFICI O STATUS SYMBOL. NEL TEAM LEGALE, LAVORIAMO TRASVERSALMENTE E TUTTI CI OCCUPIAMO DELLE DIVERSE QUESTIONI

In quali aspetti della vostra attività il Covid-19 ha avuto impatti maggiori? Anche se non vi riguarda direttamente in quanto siete una piattaforma di contatto, tenete traccia dei dati sugli annullamenti dei contratti, ad esempio?

La pandemia ci ha costretti ad accelerare molti progetti di innovazione che erano che erano in fase di sviluppo da anni. Fin dall'inizio eravamo consapevoli dei cambiamenti tecnologici che la nuova realtà richiedeva e, di conseguenza, abbiamo dovuto di analizzarne le implicazioni legali e predisporre i termini necessari per la loro assunzione. Per fare un esempio, durante il lockdown, ci siamo impegnati a fornire ai clienti strumenti che permettessero loro di sviluppare la propria attività nonostante la mancanza di mobilità per visitare le proprietà. Tra gli altri, abbiamo lanciato un tour virtuale per visitare le proprietà virtualmente senza doversi spostare fisicamente. Abbiamo inoltre puntato a semplificare la contrattazione online fornendo agli utenti un servizio per creare e firmare contratti di affitto in maniera completamente digitale.

La pandemia ha provocato un aumento delle truffe online. È accaduto anche nel comparto immobiliare? Come state affrontando questi reati?

Le truffe sono presenti nel settore immobiliare da ben prima dell'avvento di internet. Con l'arrivo delle piattaforme tecnologiche, le organizzazioni criminali hanno trasferito il proprio campo d'azione al web. Idealista ha strumenti tecnologici e un team dedicato

CHI È ANDREA VIALE

È general counsel di idealista dal 2017 e responsabile degli affari legali del gruppo in Spagna, Italia e Portogallo. precedentemente, ha lavorato per sette anni nel dipartimento Corporate and Commercial dello studio Garrigues, negli uffici di Barcellona e Madrid, e nel 2016 ha svolto un secondment nel dipartimento Corporate/M&A dello studio Macfarlanes a Londra.

È specializzata principalmente in operazioni di M&A e questioni societarie. Ha conseguito una laurea in giurisprudenza presso l'Universidad Autónoma de Barcelona e un master in diritto societario presso il Centro de Estudios Garrigues in collaborazione con la Harvard Law School. 

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





ANDREA VIALE

IDEALISTA

Fondata nel 2000, supporta 40mila agenti immobiliari e ha 38 milioni di visitatori mensili unici. Oltre al portale di annunci immobiliari, idealista dispone di un ampio portafoglio di servizi digitali, tra cui strumenti di CRM, analisi dei dati e intermediazione ipotecaria. Idealista opera in Spagna e Portogallo e a seguito dell'acquisizione di Casa.it da Oakley Capital è tra le maggiori piattaforme immobiliari anche in Italia. 🏠



LA DIVERSITÀ E L'UGUAGLIANZA DI GENERE SONO NEL NOSTRO DNA. I FONDATORI HANNO PROMOSSO UN AMBIENTE DI LAVORO CON PARI OPPORTUNITÀ E UN REALE COINVOLGIMENTO DELL'AZIENDA PER PRESERVARE QUESTI PRINCIPI

alla prevenzione e all'identificazione di potenziali annunci fraudolenti per combattere le truffe online. Collaboriamo attivamente con le forze di polizia e l'amministrazione della giustizia per identificare le organizzazioni criminali dietro alle truffe. A questo proposito e per fornire maggiore trasparenza, abbiamo un centro assistenza che ci avvisa delle nuove varianti di questi tentativi di frode e pubblichiamo regolarmente informazioni in modo che i nostri utenti siano il più informati possibile al riguardo.

L'uguaglianza di genere, la diversità e la sostenibilità fanno parte dei vostri obiettivi?

La diversità e l'uguaglianza di genere sono nel nostro DNA. I fondatori della società, fin dal principio, hanno promosso un ambiente di lavoro diversificato e tollerante, con pari opportunità e un reale coinvolgimento da parte dell'azienda per preservare questi principi. Le persone provengono da tutto il mondo – attualmente più di 20 nazionalità diverse – e sono di tutti gli orientamenti. Facciamo molto per la community LGBTI, per dargli visibilità e sensibilizzare i dipendenti, la pubblicità e la comunità in generale. Usiamo un linguaggio inclusivo nelle nostre comunicazioni e organizziamo ogni anno una settimana dedicata alla diversità, per citare alcuni esempi. In termini di parità di genere, il 53% della squadra è composto da uomini e il 47% da donne. Per quanto riguarda la sostenibilità, la promuoviamo sia a livello aziendale che nei rapporti con clienti e fornitori e con la comunità in generale. Consapevoli dell'uso diffuso e della capillarità dell'azienda, lo scorso anno abbiamo lanciato un nuovo progetto in Spagna chiamato idealista/energy che consente agli utenti di calcolare il potenziale fotovoltaico di una casa e valutare il risparmio energetico ed economico dell'utilizzo dei pannelli solari per produrre elettricità. Abbiamo più collaborazioni in questo settore previste per quest'anno e continueremo a lavorare per rendere il nostro ambiente più sostenibile. 🏠

Gli esiti dell'indagine condotta
da inhousecommunity.it e AIGI
sull'uso del lavoro a distanza

GIURISTI D'IMPRESA DA REMOTO SI LAVORA DI PIÙ



Da remoto i giuristi d'impresa lavorano di più che in ufficio. Quando si trovano a distanza, i legali d'azienda dedicano al lavoro in media 83 minuti al giorno in più.

È una delle evidenze della "Survey sulle direzioni affari legali e il lavoro da remoto" condotta dalla redazione di *inhousecommunity.it* in collaborazione con l'Associazione Italiana dei Giuristi d'Impresa (AIGI), per fare il punto sull'uso che gli uffici legali in house fanno di questa metodologia di lavoro. L'indagine ha interessato un campione di 282 giuristi appartenenti a direzioni legali interne italiane variegata in termini di dimensioni e di settore di attività dell'azienda di appartenenza (vedi box dedicato).

Nello specifico, il tempo aggiuntivo medio (Fig.1) è calcolato sul totale dei rispondenti tenendo conto, in misura ponderata, di chi dichiara che da remoto lavora esattamente quanto fa in ufficio (25%), di chi dice di farlo di meno (4%) e di riferisce di lavorare di più (70%). Tra questi ultimi, in particolare, il 44% afferma di dedicare al lavoro mediamente due ore in più al giorno, il 21% un'ora, il 19% tre ore, il 7% oltre quattro ore e il 4% mezz'ora. I pochi che sono invece riusciti a ridurre i tempi della propria giornata lavorativa, lo hanno fatto principalmente di mezz'ora (36%), anche se non manca chi ha guadagnato oltre quattro ore (27%).

Se da un lato il lavoro da remoto allunga la tradizionale giornata lavorativa, dall'altro consente ai giuristi d'impresa di guadagnare quotidianamente 55 minuti (Fig.2). Questo è infatti il tempo medio risparmiato eliminando gli spostamenti casa-ufficio. Quasi un'ora aggiuntiva da dedicare al tempo libero (così fa o farebbe il 68% degli intervistati) o al lavoro extra (32%).



INHOUSECOMMUNITY AWARDS Italia 6^ Edizione

SAVE THE DATE 14.10.2021

MILANO

Partners

 **CARNELUTTI**
LAW FIRM

 **CASTALDI PARTNERS**
1996

Deloitte.
Legal

 **DLA PIPER**

 **GEBBIABORTOLOTTO**
PENALISTI ASSOCIATI

 **GreenbergTraurig**
Santa Maria

LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

 **orrick**

 **ORSINGERHER ORTU**
avvocati associati

Sponsor

**MORROW
SODALI**

#ihcommunityAwards 

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

Fig.1

TEMPO AGGIUNTIVO MEDIO DEDICATO AL LAVORO 83 MINUTI



VALORE

Eppure, il lavoro da remoto non soddisfa completamente i giuristi d'impresa. A indicarlo come modalità di lavoro preferita in assoluto è solo il 14% dei rispondenti, che sottolinea la flessibilità che riesce a garantire. Per due giuristi su tre si tratta piuttosto di "una modalità che non mi dispiace", dal momento che "favorisce l'armonizzazione tra vita privata e professionale".

Tra i detrattori del lavoro a distanza c'è invece il 19% dei giuristi che lo considera utile solo nei casi di emergenze e non in generale. Infine, il 2% del campione dice di non apprezzare affatto il lavoro da casa, ritenendo che complichino ulteriormente il già fragile equilibrio vita-lavoro (Fig.3).

Guardando al futuro, per un giurista d'impresa su due (53%), la giusta misura di lavoro da remoto è uno-due giorni a settimana. A desiderare di poter lavorare da casa tre-quattro giorni a settimana è il 37% degli intervistati. Più scettico l'8% del campione, che preferirebbe si trattasse di un'evenienza sporadica a cui fare ricorso in casi di necessità. Infine, solo il 2% lavorerebbe da casa tutti i giorni (Fig.4).

Volendo dare un giudizio di valore all'*home working* il 47% dei giuristi ritiene che da remoto la produttività migliori. Questa fetta del campione sostiene infatti che da casa riesce a organizzarsi meglio e ha meno distrazioni. Il 27% dei rispondenti, invece, dice di concentrarsi di più in ufficio. Il rimanente 37% non nota particolari differenze sulla produttività.

Fig.2

TEMPO MEDIO RISPARMIATO ELIMINANDO GLI SPOSTAMENTI CASA-UFFICIO 55 MINUTI

PRE-PANDEMIA



Più in generale, il lavoro da remoto è per i giuristi d'impresa una novità introdotta a seguito dell'emergenza sanitaria. Prima del Covid-19, infatti, in più della metà dei legali interni (52%) lavorava tutti i giorni in presenza, e solo il 4% aveva piena flessibilità nella scelta del proprio luogo di lavoro. A questi si aggiunge una fetta del 44% di persone che avevano sperimentato lo smart working in azienda, usufruendone per alcuni giorni a settimana (25%) o al mese (19%).

Con lo scoppio della pandemia solo una minoranza di professionisti ha continuato ad andare giornalmente in ufficio (2%). Più di due giuristi su tre hanno alternato il lavoro in sede con quello da casa. Il 18% dei rispondenti ha lavorato da remoto solo in occasione del primo lockdown (9 marzo - 4 maggio 2020). Infine, più di due giuristi su cinque hanno lavorato da remoto tutti i giorni.

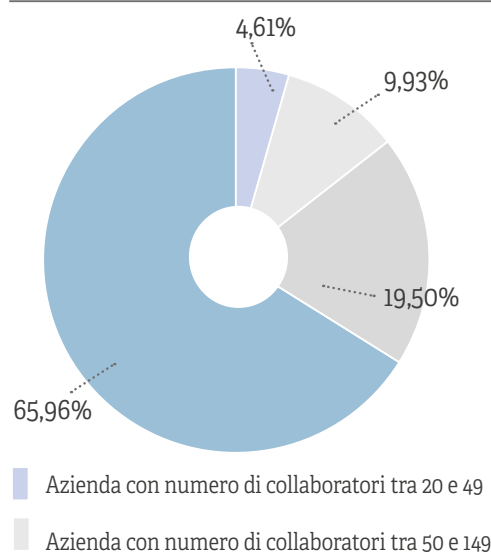
CAMBIAMENTI



Ciò che più cambia, lavorando da sedi diverse, è l'interazione con il team e le altre funzioni aziendali. E lo fa diminuendo rispetto al solito secondo poco più di tre giuristi su cinque, convinti che la vicinanza fisica crei maggiori opportunità di scambio, anche informali. Di parere contrario è il 15% del campione che nota un aumento dell'interazione quando c'è distanza fisica, dal momento che quest'ultima crea l'esigenza di sentirsi più spesso. Il 22% dei rispondenti invece non trova che ci siano particolari variazioni.

La pandemia ha inoltre ridotto i viaggi di lavoro. Un giurista d'impresa su due tornerebbe volentieri a viaggiare, ma

IL CAMPIONE DELL'INDAGINE



All'indagine hanno partecipato 282 giuristi di imprese operanti in settori di attività disparati e di dimensioni principalmente grandi (con un numero di collaboratori superiore a 500 nel 66% dei casi) e medio grandi (con 150-499 collaboratori per il 19% dei rispondenti), ma anche piccole (con 50-149 collaboratori - 10%) e molto piccole (con 20-49 collaboratori - 5%).

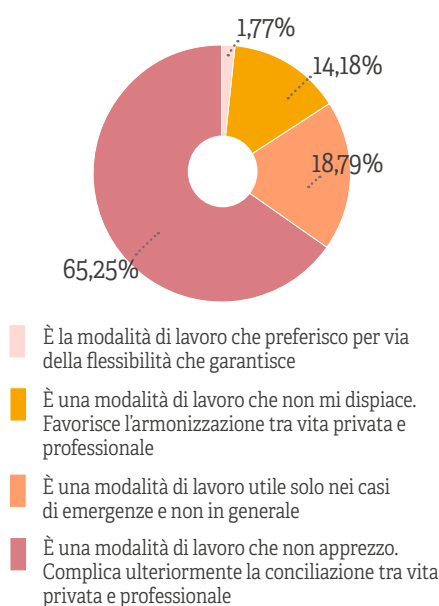
I giuristi intervistati lavorano in direzioni affari legali di dimensioni variegata. Nello specifico si tratta di uffici composti da un numero di risorse: inferiore a cinque (47%); tra sei e nove (22%); tra dieci e venti (20%); superiore a 50 (7%); e inferiore a 30 (4%).

Fonte: inhousecommunity.it e AIGI

solo a emergenza sanitaria conclusa. Più di uno su quattro ricomincerebbe a farlo anche adesso. Solo il 22% afferma invece che non sarebbe più disposto a farlo visto che l'emergenza sanitaria ha dimostrato che viaggiare non è strettamente necessario (Fig.5).

Fig.3

IN GENERALE, IL LAVORO DA REMOTO...



Fonte: inhousecommunity.it e AIGI

SMART WORKING E GC

A una domanda specifica sullo smart working e il lavoro del general counsel, il 47% del campione risponde che questa modalità di lavoro non ha controindicazioni specifiche per i direttori affari legali così come per nessun altro manager in azienda. Secondo il 36% invece, la distanza pone delle problematiche aggiuntive rendendo più complesse la collaborazione con il team e la misurazione delle performance dei propri collaboratori (21%) o più semplicemente legate al fatto che la professione del giurista d'impresa si basa sulle relazioni in presenza (15%). Per il 17% dei rispondenti invece la controindicazione maggiore del lavoro da remoto è che, in assenza di una procedura interna specifica, chiunque si sente in diritto di richiedere supporto a qualsiasi ora e utilizzando qualsiasi mezzo.

SVANTAGGI E BENEFICI

Nel complesso, a frenare il lavoro a distanza è, secondo il 52% dei giuristi, solo una questione di mentalità. Due giuristi su cinque credono invece che a farlo sia una concatenazione di fattori tra cui senz'altro menzionano la mentalità, ma aggiungono alcuni aspetti pratici

Fig.4

IN FUTURO, LA GIUSTA MISURA DI LAVORO DA REMOTO È...

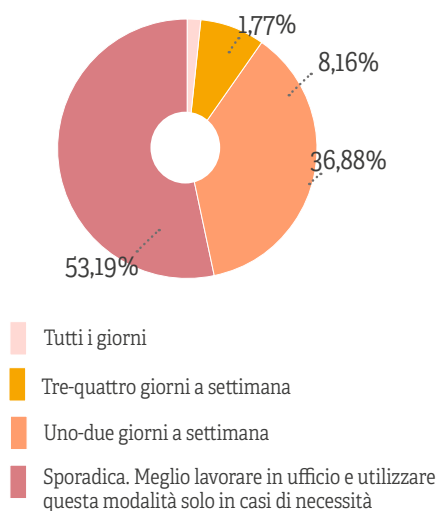
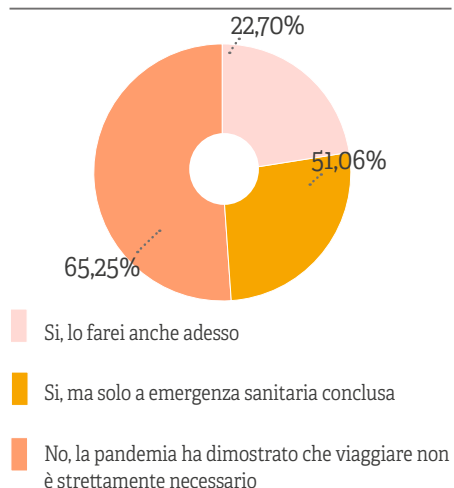


Fig.5

LA PANDEMIA HA RIDOTTO O TAGLIATO I VIAGGI DI LAVORO. TI PIACEREBBE TORNARE A VIAGGIARE?



del lavoro del giurista d'impresa. I legali d'azienda seguono delle questioni che richiedono la loro presenza fisica in ufficio secondo l'8% degli intervistati. (Fig.6)

Eppure, l'*home working* porterebbe alle aziende più benefici che svantaggi, riducendo notevolmente i costi e

Fig.6

A FRENARE IL LAVORO DA REMOTO È...

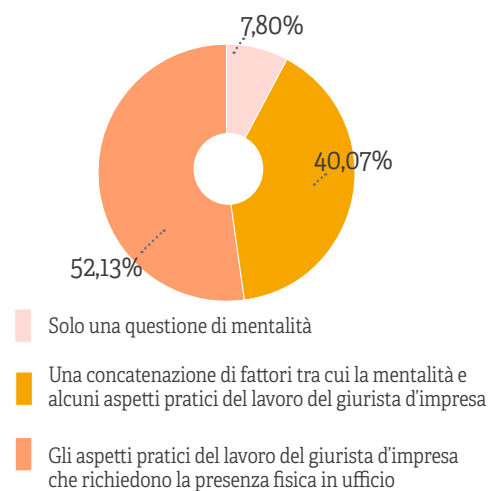
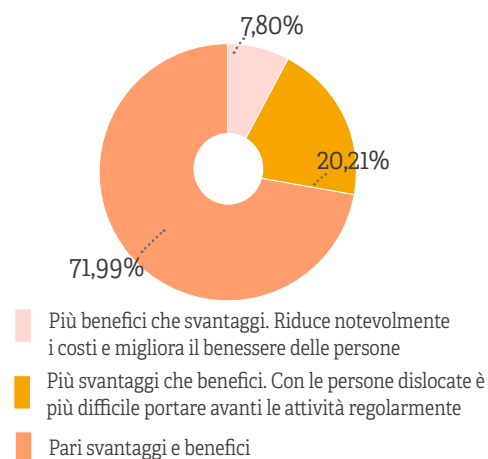


Fig.7

NEL COMPLESSO, L'HOME WORKING PORTA ALLE AZIENDE...



migliorando il benessere delle persone. A pensarlo sono sette giuristi su dieci. Solo l'8% dei rispondenti la pensa esattamente in modo opposto, ritenendo che il lavoro da casa comporti alle imprese un numero di svantaggi maggiore rispetto a quello dei benefici, poiché con le persone dislocate è più difficile portare avanti le attività regolarmente. Il rimanente 20% crede invece che svantaggi e benefici e si equiparino. (Fig.7).



PAOLO SCORTICHINI

IN MASERATI L'ELETTTRIFICAZIONE PASSA DAL LEGAL

MAG ha incontrato Paolo Scortichini,
il general counsel che sta traghettando il brand nella sua 'nuova Era'

di alessio foderi

S

Se il 2020 è stato un *annus horribilis* per l'industria automobilistica, c'è sempre qualche eccezione. È il caso di Maserati che proprio nell'anno della pandemia ha annunciato la cosiddetta 'Nuova Era' del brand, presentando lo scorso settembre la nuova sportiva. Proprio dallo storico stabilimento di Viale Ciro Menotti, a Modena, è partito il viaggio verso un nuovo domani, dove la sostenibilità e l'innovazione diventano determinanti. A guidare questa trasformazione c'è proprio il general counsel della Casa del Tridente: **Paolo Scortichini**.

COME GENERAL COUNSEL
HO SEGUITO IN PRIMIS LA
CLASSIFICAZIONE E LA
REGISTRAZIONE DEL NUOVO LOGO
MASERATI SIA IN TERMINI DI
COMUNICAZIONE CHE DI PRODOTTO





NELL'ULTIMO PERIODO CI SIAMO OCCUPATI DELL'ANALISI E DELLA REGISTRAZIONE DEI NUOVI NOMI MODELLO, COSÌ COME DEI NUOVI COLORI DISPONIBILI IN GAMMA. MA ANCHE DELLA REDAZIONE E GESTIONE DEI NUOVI ACCORDI CON NUOVI PARTNER

LA NUOVA ERA

Da molti anni alla guida del dipartimento legale – e con un passato in Ferrari – Scortichini guida in Italia un team centrale composto di due persone e coordina i diversi team collocati nelle regioni del brand (America del Nord, Apac, Cina e Emea) che riportano direttamente a lui. «Dal 2019 abbiamo iniziato a lavorare alla 'Nuova Era' del Brand sia in termini di awareness che in termini di prodotto per prepararci alla presentazione lo scorso settembre», spiega a MAG il legale.

In questo processo c'è stata una vera e propria evoluzione del dipartimento legale. «Come general counsel ho seguito in primis la classificazione e la registrazione del nuovo logo Maserati sia in termini di comunicazione che di prodotto. Il nuovo logo è visibile già su MC20 e verrà ripreso su tutte le vetture previste nel piano lanci», prosegue Scortichini. MC20 è infatti il primo tassello del futuro Maserati: si tratta della super sportiva disegnata dal Centro Stile Maserati a Torino e sviluppata, ingegnerizzata e prodotta al 100% a Modena, proprio all'interno dei laboratori del Maserati Innovation Lab.

Ma il lavoro sul tavolo del general counsel dell'ultimo periodo non finisce qui. «Ci siamo occupati dell'analisi e della registrazione dei nuovi nomi modello, così come dei nuovi colori disponibili in gamma. Ma anche della redazione

e gestione dei nuovi accordi con nuovi partner», spiega l'avvocato. Anche la ristrutturazione del nuovo plant Maserati di Modena ha visto il legal in prima linea. Di recente, infatti, il plant è stato aggiornato con nuovi impianti di produzione, di assemblaggio motore e di verniciatura dedicati alla nuova MC20. Poi, anche i contratti ambassador del brand e tutte le nuove gestioni di partnership e licensing a livello di accordo legale hanno visto il lavoro del team di Scortichini.

IL BUSINESS È ELETTRICO

Ma sul tavolo del legale è arrivata soprattutto la sostenibilità. Le nuove Maserati GranTurismo e GranCabrio saranno infatti le prime vetture del brand ad adottare soluzioni 100% elettriche. Saranno ingegnerizzate a Modena e realizzate presso il polo produttivo di Torino. Anche per MC20 è prevista una versione elettrica, prodotta presso lo stabilimento Maserati di Modena. Il business, insomma, è sempre più elettrico. E vede la mano del general counsel.

«Gestisco gli accordi tra Maserati e gli energy provider e partnership – sottolinea Scortichini – mentre per la parte di sviluppo rete sono coinvolto per i nuovi accordi con gli interlocutori del piano di elettrificazione, adattamento punti di ricarica e corporate identity», spiega Scortichini. Ma è sempre il gc ad essere impegnato anche

DURANTE LA PANDEMIA
IL BUSINESS DEL NOSTRO
DIPARTIMENTO NON SI È MAI
FERMATO, ANZI HA TROVATO ANCHE
GRAZIE AL SUPPORTO DELL'ENTE
ICT, NUOVI MODI PER GESTIRE GLI
AFFARI QUOTIDIANI, LA PRIVACY E
LE FORME DI TRATTATIVA



nell'accordo con la rete per quanto riguarda tutta la fornitura di post-vendita. Insomma, se non è una novità che durante la pandemia il lavoro dei direttori affari legali è aumentato, il caso Maserati ne è una prova.

Ovviamente, non senza difficoltà: «durante il Covid-19, il ruolo di general counsel è stato affetto

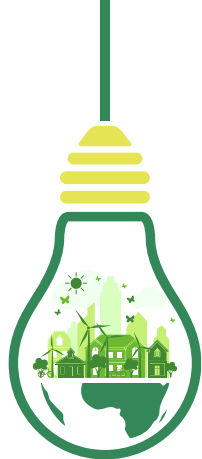
dalla mancanza di relazione diretta con gli interlocutori, le negoziazioni virtuali hanno avuto il loro tempo per assestarsi, ma, nonostante ciò, il 2020 è stato per noi un anno chiave», prosegue l'avvocato che guarda con ottimismo al 2021. «Il business del nostro dipartimento non si è mai fermato, anzi ha trovato anche grazie al supporto dell'ente ICT, nuovi modi per gestire gli affari quotidiani, la privacy e le forme di trattativa».

IERI E DOMANI

Insomma, il piano è chiaro e la sfida ambiziosa, considerando anche le oltre 70 giurisdizioni di attività del marchio. Ma il domani non è niente senza l'eredità del passato. Che nel caso di Maserati ha una storia di oltre cento anni. Fondata dai fratelli Maserati nel 1914, il brand è stato acquistato nel 1993 da FCA. Questo, quasi vent'anni prima dell'arrivo dell'avvocato Scortichini, che all'epoca non immaginava il suo futuro come general counsel, un ruolo adesso apicale e cruciale nella casa del Tridente.

All'inizio della sua carriera, infatti, Scortichini non pensava assolutamente alla legge. «È stato a Bruxelles, mentre lavoravo all'Unione Europea, che mi sono appassionato al diritto internazionale e poi mi sono specializzato in antitrust». Qualche anno dopo, per Scortichini, è arrivata la chiamata da Ferrari e il trasferimento dall'estero a Maranello.

Ma la passione per i motori è proseguita in Maserati dal 2008. «In quel momento l'azienda stava crescendo molto, il che significava nuove regole: dalla progettazione alla vendita e quindi un lavoro legale intenso». Un lavoro che non sembra diverso un decennio più tardi e che vede, oltre al supporto classico nell'm&a, nella proprietà intellettuale, anche nuove sfide come l'elettrico, l'e-commerce e l'innovazione. Ora come allora, «il lavoro mio e del mio team non si ferma mai e raramente rallenta», conclude Scortichini. 



PER ARBOLIA LA RINASCITA ECONOMICA PASSA DALLA FORESTAZIONE URBANA

di alessio foderi

L'ambizione è piantare tre milioni di alberi in dieci anni, assorbendo circa 200mila tonnellate di CO₂. Così, nel 2020, è nata Arbolia, una nuova società benefit creata proprio con l'obiettivo di realizzare aree verdi nelle città e nei territori italiani per contribuire al miglioramento della qualità dell'aria e alla lotta ai cambiamenti climatici, generando opportunità di sviluppo sociale ed economico. Arbolia è stata costituita nell'ambito della collaborazione tra Snam e il gruppo Cassa Depositi e Prestiti.

Da Parma a Lecce, da Udine a Torino, passando dalla provincia di Caserta, i progetti che sono nati nei primi mesi del 2021 guardano diretti l'obiettivo della società benefit. «Avvertiamo tutti la consapevolezza di quanto la crescita dovrà coniugarsi sempre più ai temi dell'ambiente e della sostenibilità, perché abbiamo

un solo pianeta da vivere e rispettare», spiega a MAG il presidente di Arbolia **Mario Vitale**. Nel dettaglio, infatti, sono già cinque i boschi urbani che saranno realizzati quest'anno. E il numero sembra crescere.

Infatti, dopo l'intervento di circa duemila alberi a Parma lo scorso dicembre, c'è stata l'intesa col Comune di Torino, o meglio RINA, multinazionale di ispezione, certificazione e consulenza ingegneristica, tramite la sottoscrizione di un contratto di sponsorizzazione per realizzare un bosco di oltre 2.100 piante nel Parco Sangone, quartiere Mirafiori Sud. Inoltre, è in via di finalizzazione anche un intervento da circa 4mila piante nell'Orto Botanico di Lecce e sono stati completati due interventi a Rovigo (600 piante), in Veneto, e a Pignataro Maggiore (400 piante), in Campania.



MARIO VITALE

«Arbolia, ne sono certo, conoscerà uno sviluppo significativo proprio per il valore strategico della sua missione: fornire un contributo concreto alla lotta ai cambiamenti climatici, migliorare la qualità dell'aria delle nostre città e creare occasioni di sviluppo sociale ed economico per le comunità, le aziende e i territori», prosegue Vitale. Le iniziative di imboscamento e rimboscamento su terreni messi a disposizione dalla pubblica amministrazione e dai privati, vedono la presa in carico degli obblighi di cura e manutenzione degli alberi per i primi due anni da parte di Arbolia, sollevando così la pubblica amministrazione dai relativi oneri.

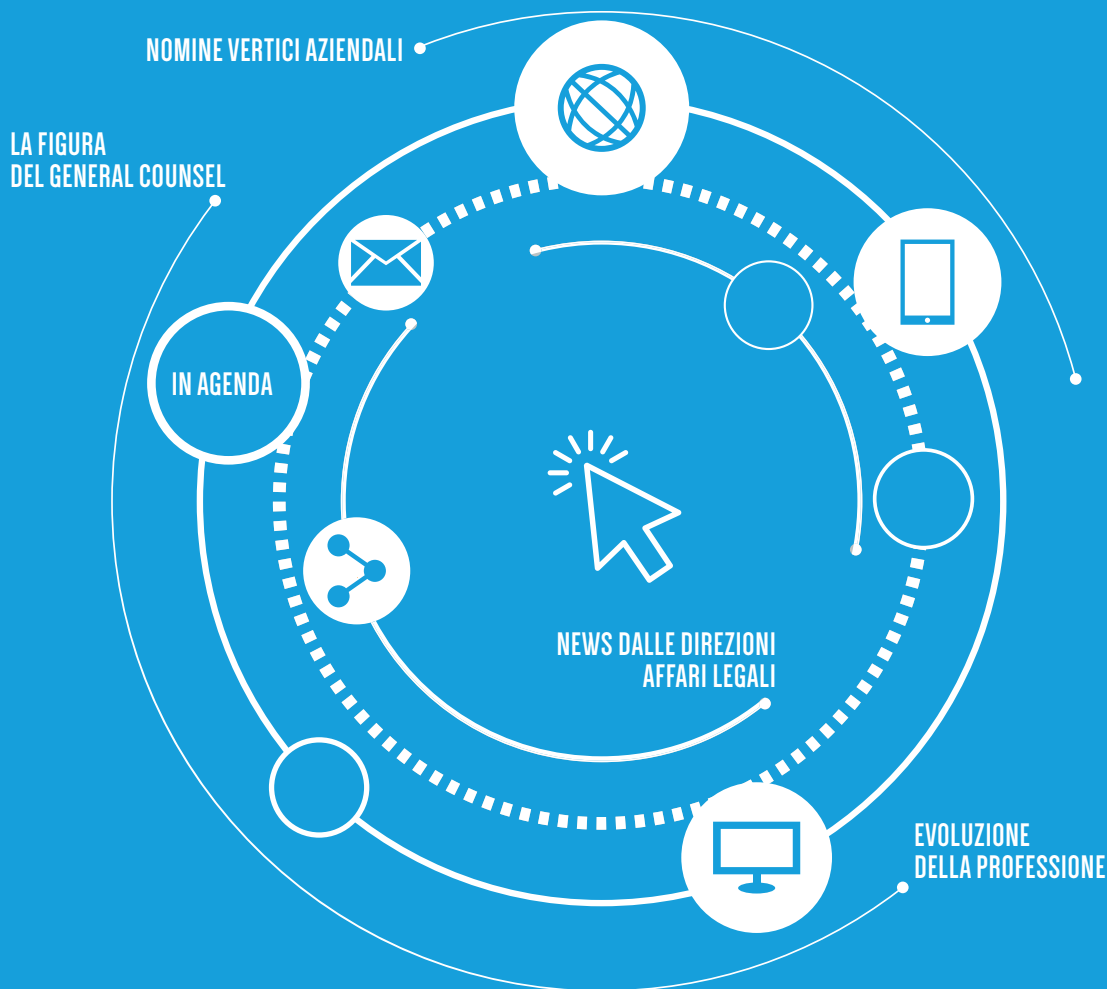
In questo modo si innesca un circolo virtuoso in realtà territoriali, spesso dimenticate, dove sinergie fra pubblico e privato sono in grado di rilanciare non solo un benessere ambientale, ma anche economico. Ogni intervento, poi, è misurabile e quantificabile. Basti pensare che l'intervento a Parma consentirà l'assorbimento di 335 tonnellate di anidride carbonica in un anno, quello a Torino oltre 100, a Caserta circa 27 e a Rovigo 50. Senza contare anche il cospicuo impatto nella riduzione del PM₁₀.

«Intendiamo farci promotori di un nuovo modello di sviluppo, dove il nostro presente metta davvero le radici per un futuro armonico e sano», conclude Vitale. E la strada sembra chiara a tutti, visto che le società che hanno fatto squadra con Arbolia superano già la decina. 🌱



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

IL VIAGGIO VERSO LA SOSTENIBILITÀ DIPENDE DA NOI

di roberta de matteo*



Il 2022 sta diventando per elezione l'anno di quella sostenibilità che stiamo stressando e *stretchando* in ogni sua declinazione da tempo. La speranza è che questa sia davvero la partita buona, che non si riduca ad un mero insieme di azioni a impatto mediatico e che trovi la propria dimensione fattiva non solo all'interno di quelle realtà aziendali già ben predisposte ma anche nelle pieghe degli studi professionali.

Siamo consapevoli che la clessidra stia scorrendo, siamo consci che non ci si possa più sottrarre alle richieste da parte del mercato e del legislatore, che non ci sia impresa che non debba misurarsi con i temi ESG e non ci sia cliente che tra un consulente più sostenibile e uno meno sostenibile, a parità di competenze, scelga il primo. Allora come prepararsi ad allenare i muscoli dei professionisti e dei loro studi per non rischiare di inciampare





BIANCAMARIA CAVALLINI

e mettere in pericolo il proprio business? Il ventaglio di azioni da porre in riga è molto vasto e spazia dalla gender parity alla riduzione delle emissioni, da percorsi di tutoring alla trasparenza dei compensi, dalla digitalizzazione alla scelta dei fornitori, dall'agile work al pro bono, dal reporting sociale al rispetto per l'ambiente solo per citarne alcuni.

Con Mopi Italia e Mindwork insieme a Legalcommunity il tema è stato affrontato durante il webinar aperto al pubblico, e ospitato da Phyd, che ha accolto i preziosi contributi di speaker che, ciascuno nel proprio campo professionale e con la regia del direttore **Nicola di Molfetta**, hanno messo a fattor comune le differenti esperienze e punti di vista.

Ha dato il via **Biancamaria Cavallini**, customer success manager, di Mindwork affrontando il tema del benessere nelle realtà lavorative: «La sostenibilità non è solo ambiente, ma anche etica e salute. Ed è per questo che un'azienda o uno studio professionale non possono ritenersi sostenibili se non si prendono cura della salute psicologica delle loro persone. È necessario mettere al centro la componente umana e far star

bene le persone: è per questo che come Mindwork offriamo supporto psicologico nei luoghi di lavoro. La sostenibilità comincia sempre dal noi».

Marina Spadafora, fair fashion ambassador, con alle spalle oltre trent'anni di esperienza nel settore della moda ha raccontato quali siano le criticità della industry del fashion in termini di sostenibilità illustrando l'ambizioso progetto legislativo che un'ampia coalizione di ONG sociali e ambientali ha sviluppato per regolamentare l'industria tessile. La proposta che è stata presentata al Parlamento europeo, in vista della strategia globale dell'UE per il settore tessile prevista per il 2021, prevede una nuova legislazione messa in atto per regolamentare il settore che comporterà un immediato adeguamento per ottenere i dati necessari su tutte le operazioni nella propria filiera tessile garantendo un flusso di informazioni trasparenti ed in conformità alla nuova regolamentazione.

Con **Daniele Lago**, imprenditore illuminato e chief executive officer & head of design di Lago S.p.A., siamo entrati in una realtà aziendale all'interno della quale il design può e deve migliorare la vita interiore delle persone a partire dai dipendenti fino al consumatore finale. È proprio in quest'ottica che Daniele Lago ha dato vita alla community Lago con l'obiettivo di stabilire il giusto equilibrio tra cultura e profitti attraverso progetti volti alla prosperità. A partire dall'importanza del lavoro degli stagisti al limitare i markup eccessivi sensibilizzando tutta la catena dagli stakeholder ai

dipendenti nella creazione di un circolo virtuoso del valore. Un altro tema caldo è quello della comunicazione efficace della sostenibilità che è stato affrontato da **Lorenzo Brufani**, ceo di competence, con una visione che allarga il focus dal what (cosa facciamo) al come e al perché si opera nel mercato. Non ci si limita più a comunicare delle iniziative one shot ma si mira a far comprendere a tutti gli stakeholder lo scopo - il purpose - che l'azienda intende perseguire nel medio lungo termine per rigenerare la società e l'ambiente, per migliorare la qualità della vita delle persone e del pianeta, seguendo la strategia delle 3P - Profit, People e Planet di John Elkington. La comunicazione efficace stabilisce obiettivi chiari e misurabili, coerenti con gli asset e la visione aziendale, compie analisi di benchmarking verso i competitor per individuare le best practices e si basa sui risultati piuttosto che sulle buone intenzioni: "prima fare e poi comunicare" in un dialogo trasparente, aperto e collaborativo.

Numerosi sono stati quindi gli stimoli condivisi nel dibattito ma come possiamo declinarli concretamente nel settore degli studi legali? Alcune realtà si stanno già strutturando come Freebly, prima società benefit tra avvocati in Italia, che ha decisamente aperto la strada forgiando un modello professionale innovativo e sostenibile.

Il percorso non sarà breve e sarebbe utile iniziare a riflettere affinché la sostenibilità diventi una questione di identità e non solo di visibilità. ▣

**Vice Presidente, MOPI Italia*

COMUNICAZIONE E *HUMAN CENTRICITY*

a cura di Barabino & Partners Legal

“Nell'antichità l'uomo, ingannato dai propri sensi, riteneva che la Terra fosse il centro dell'universo. Poi ha capito che la Terra e i pianeti ruotavano attorno al Sole, posto al centro del sistema solare. [...] Nel tempo, ha scoperto che il Sole occupa una posizione periferica nella Via Lattea, che questa è una galassia fra miliardi di altre, e che tutte insieme costituiscono il nostro universo”. Così scriveva Margherita Hack in “Vi racconto l'astronomia”.

L'evoluzione della consapevolezza del posto che la Terra occupa nello spazio è dipesa dalla capacità oggettiva, legata all'evoluzione tecnologica, ma anche soggettiva (ricordiamo il processo a Galileo) dell'uomo di adottare un punto di vista differente. Senza volerci addentrare oltre in campo astrofisico, possiamo rilevare che aver cambiato punto di vista, essere stati in grado di riconsiderare la propria posizione all'interno di un ecosistema più vasto, articolato ha portato nuove opportunità, nuove scoperte, E.T. e Star Wars.

Allo stesso modo, per uno studio legale riconsiderare il proprio posto nell'universo di riferimento potrebbe portare altrettante meraviglie.

Gli equilibri della comunicazione stanno irrevocabilmente cambiando, accelerati dal periodo pandemico che ci ha visto più vicini ai nostri *device* tecnologici e più desiderosi di certezze, aiuto, contatto umano. La relazione, che attraverso la comunicazione esiste e si alimenta, diviene sempre più

human centric. Ma di preciso, questo che significa? Come è potuta succedere questa *human centricity*?

In primo luogo, si tratta di cambiamenti strutturali dettati dalle nuove possibilità che l'evoluzione tecnologica ha concretizzato. Infatti, se prima una realtà professionale poteva parlare al pubblico solo "per interposta persona", cioè tramite la stampa, e alla propria community in occasione di eventi o convegni o tramite pubblicazioni su riviste specialistiche, oggi è possibile arrivare ad occhi e orecchie in via disintermediata. Nel 2020, l'87% degli studi legali registra una presenza online. Nel 2016 era il 76%. Nel 2020, il 76% degli studi legali è presente su LinkedIn. Nel 2016 era il 57%.

Perché lo studio legale su internet, sui social, ci deve essere? Per comprendere a fondo questo aspetto è necessario operare appunto quel cambiamento di prospettiva, abbandonare i panni del pianeta intorno a cui tutto ruota. E mettersi nei panni di chi riceve le informazioni. O, più precisamente, di chi riceve informazioni perché le sta deliberatamente cercando.

Infatti, dei tanti stravolgimenti che il web ha portato nella nostra vita c'è soprattutto il fatto che ogni persona ha la possibilità di chiedere ciò che vuole, quando vuole, a Google (o ad altro motore di ricerca, s'intende). Cosa trova l'utente su internet? Notizie, informazioni. Ma solo quelle che, secondo Google, sono rilevanti per rispondere al meglio la domanda che è stata posta. Magari quella di un papà imprenditore che non sa bene come organizzare il passaggio generazionale del suo business e prima di parlare con l'avvocato o anche solo di esternare il problema a sua moglie, fa un giro su Google per capire un po' che possibilità ci sono. O un laureando che vuol capire se vale la pena mandare un CV a quel determinato studio legale. Essere in grado di rispondere efficacemente a queste domande significa fornire un'informazione preziosa proprio per la persona che la sta cercando. Queste informazioni, oltre ad essere disponibili al momento esatto della ricerca, possono animare anche i canali social dello studio legale. Perché sono molti i bisogni dei singoli che invece appartengono a tanti. Ecco che si stabilisce un contatto, l'inizio di una potenziale relazione.

Questo cambiamento strutturale, il moltiplicarsi di punti di contatto fra realtà professionale e pubblico ha avuto almeno due ricadute che convergono verso la *human centricity*. La prima è iconografica. A livello di interfaccia, il profilo social di un'azienda è in tutto e per tutto simile a quello di una persona. Una persona e un'azienda possono fare le stesse cose: condividere, commentare, menzionare. E lo fanno allo stesso modo: non c'è differenza fra un post su Facebook di un utente privato e un post aziendale nel layout. Il che ha implicitamente comportato un'evoluzione in termini di linguaggi utilizzati: se sembri una persona, devi anche parlare come una persona.

Ma il maggior impatto, anche in termini pratici e di organizzazione, è senz'altro legato alla costruzione dei contenuti. Anche qui, il cambiamento di prospettiva è la chiave di volta per mettere a punto una strategia editoriale efficace. Secondo Joseph Campbell, ogni storia è riconducibile al cosiddetto "Ciclo dell'Eroe": un personaggio si trova di fronte ad una sfida, sceglie di accettare la chiamata e si addentra in un mondo straordinario affrontando pericoli fino alla sfida più pericolosa, quella del momento di crisi. Se vince, riprende il cammino verso la superficie per ritrovarsi cambiato, ad un nuovo punto di partenza. "Ingannati dai sensi", può sembrare che nelle storie bisogna sempre essere eroi. Ma, cambiando punto di vista, si potrebbe scoprire che impersonare l'aiutante dell'eroe sia più funzionale. Aiutanti sono Albus Silente per Harry Potter, il Maestro Yoda per Luke Skywalker, in Maestro Myagi per Karate Kid. E, in definitiva, per i secondi i primi non erano forse eroi? 🍷





La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **17** posizioni aperte, segnalate da **7** studi legali: Belvedere Inzaghi & Partners - BIP, Bresner Cammareri Intellectual Property - BCIP, Dentons, Hogan Lovells, Russo De Rosa Associati, Stella Callà, Studio Legale Sutti.

I professionisti richiesti sono **più di 18** tra trainee, praticanti avvocati, giovani avvocati, associates e commercialisti abilitati.

Le practice di competenza comprendono:
proprietà intellettuale, diritto amministrativo,
financial institution services, societario,
tributario, contabilità, M&A.

Per future segnalazioni scrivere a:
info@lcpublishinggroup.it

BELVEDERE INZAGHI & PARTNERS - BIP

Sede. Milano

Posizione aperta. Trainee / Praticante Avvocato

Area di attività. Team di Real Estate - Area di Diritto Civile e Societario

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il nostro team di Real Estate – area di Diritto Civile e Societario – è attualmente alla ricerca di un praticante avvocato che si occupi di contrattualistica, M&A (con focus specifico sul Real Estate) e, in generale, di assistenza legale e societaria nell'ambito degli investimenti immobiliari.

Il candidato affiancherà i partner dello Studio nei rapporti con i clienti relativamente ad acquisizioni e vendite immobiliari, implementazione di strutture complesse quali fondi di investimento e joint ventures, sviluppi immobiliari, e locazioni.

Requisiti:

- laurea italiana in Giurisprudenza con votazione finale di almeno 105/110,
- interesse per il mondo immobiliare,
- almeno 6 / 12 mesi di comprovata esperienza nel settore del Real Estate in studio legale italiano / internazionale di primario rilievo,
- ottimo livello di inglese,
- eccellenti capacità di organizzazione e comunicazione

Riferimenti. Inviare le eventuali candidature a:
belvedere.inzaghi@bip-legal.com

BONELLIEREDE

Sede. Milano

Posizione aperta 1. Avvocato- Dottore Commercialista junior con conoscenza della Direttiva DAC6

Area di attività. Tax

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il/la candidato/a deve aver maturato 3-4 anni di esperienza nell'ambito della fiscalità domestica e internazionale, con uno specifico focus sulla tematica dello scambio di informazioni e della Direttiva DAC 6 (rispetto alla quale si chiede approfondita conoscenza delle fonti normative primarie e secondarie, esame di tematiche specifiche nell'applicazione

degli Hallmark, formulazione di pareri in materia di adempimento degli obblighi di comunicazione).

Riferimenti. elisabetta.pallikunel@belex.com

Sede. Milano

Posizione aperta 2. Avvocato- Dottore Commercialista Junior specializzato in Transfer Pricing

Area di attività. Tax

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il/la candidato/a deve aver maturato 3-4 anni di esperienza nell'ambito della fiscalità domestica e internazionale, con uno specifico focus sul Transfer Pricing.

Requisiti:

- Esperienza maturata nel settore all'interno di Studi Strutturati o boutique specializzate;
- Laurea in Giurisprudenza o in Economia conseguita con eccellente votazione e nei tempi ordinari;
- ottima conoscenza della lingua inglese.

Riferimenti. elisabetta.pallikunel@belex.com

Sede. Milano

Posizione aperta 2. Avvocato- dottore Commercialista specializzato in consulenza tributaria nazionale ed internazionale

Area di attività. Tax

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il candidato deve avere maturato un' esperienza professionale dai 2 ai 4 anni massimo post qualification in primari studi legali italiani o internazionali nell'ambito della consulenza tributaria nazionale ed internazionale (non ordinaria);

Requisiti:

- laurea in Giurisprudenza/Economia conseguita in tempi ordinari con eccellente votazione;
- ottima conoscenza dell'inglese scritto e orale;
- capacità analitiche e di orientamento al risultato, precisione, autonomia, doti relazionali, di organizzazione ed attitudine al lavoro in team.

Riferimenti. elisabetta.pallikunel@belex.com

BRESNER CAMMARERI

INTELLECTUAL PROPERTY – BCIP

Sede. Milano

Posizione aperta. Trainee Trademark Attorney

Area di attività. Proprietà intellettuale

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. Lo Studio, attivo esclusivamente nella materia della proprietà intellettuale, è alla ricerca di due laureandi/neolaureati (massimo 25 anni e con non più di 6 mesi di esperienza) da inserire nel dipartimento di filing e prosecution. Per i neolaureati il voto di laurea deve preferibilmente essere pari o superiore a 105/110. L'attività consisterà prevalentemente nella redazione di corrispondenza da intrattenersi con clienti, Uffici Marchi e Brevetti e colleghi esteri in relazione al mantenimento ed alla gestione di diritti di privativa.

La risorsa dovrà anche occuparsi del deposito delle privative, della prosecuzione delle stesse e della gestione di opposizioni e di azioni di invalidazione/cancellazione.

Costituisce titolo preferenziale la conoscenza del diritto industriale.

Sono richieste buone capacità relazionali, serietà, intraprendenza, precisione e predisposizione al lavoro in team, oltre ad un'ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata

Riferimenti. Si prega di inviare il CV, unitamente ad una breve lettera di presentazione, all'indirizzo e-mail emanuele.cammareri@bcip.it

CARNELUTTI LAW FIRM

Sede. Milano

Posizione aperta 1. Trainee/Praticante con un anno di esperienza

Area di attività. Diritto Commerciale, Societario e M&A

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il Team di Corporate di Carnelutti Law Firm cerca un/una praticante. La conoscenza della lingua inglese e la laurea con il massimo dei voti sono requisiti essenziali.

Riferimenti. careers@carnelutti.com

Sede. Milano

Posizione aperta 2. Trainee/Praticante

neolaureato/a

Area di attività. Diritto Amministrativo

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il Team di Diritto Amministrativo di Carnelutti Law Firm cerca un/una praticante neolaureato/a. La conoscenza della lingua inglese e la laurea con il massimo dei voti sono requisiti essenziali.

Riferimenti. careers@carnelutti.com

Sede. Milano

Posizione aperta 3. Senior Associate

Area di attività. Diritto Amministrativo

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il Team di Diritto Amministrativo di Carnelutti Law Firm cerca un/una Senior Associate almeno 5 anni di esperienza nell'area di pratica. La conoscenza della lingua inglese, la comprovata esperienza nel ruolo e laurea conseguita a pieni voti sono requisiti essenziali.

Riferimenti. careers@carnelutti.com

DENTONS

Sede. Roma

Posizione aperta 1. Avvocato 1-2 anni PQ

Area di attività. Dipartimento Litigation and Dispute Resolution

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il candidato deve avere maturato esperienza all'interno di uno studio internazionale o di un primario studio italiano in ambito Litigation and Dispute Resolution. E' necessaria la conoscenza fluente della lingua inglese. Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale

Riferimenti. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

Sede. Milano

Posizione aperta 2. Avvocato 1-2 anni PQ

Area di attività. Dipartimento Litigation and Dispute Resolution

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il candidato deve avere maturato esperienza all'interno di uno studio internazionale o di un primario studio italiano in ambito Litigation and Dispute Resolution. E' necessaria la conoscenza fluente della lingua

inglese. Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale

Riferimenti. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

Sede. Milano

Posizione aperta 3. Trainee

Area di attività. Dipartimento Technology Media and Digital Data

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il candidato deve avere maturato una breve esperienza all'interno di uno studio internazionale o di un primario studio italiano in ambito TMT. E' necessaria la conoscenza fluente della lingua inglese.

Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale

Riferimenti. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

Sede. Milano

Posizione aperta 4. Avvocato 1-2 anni PQ

Area di attività. Dipartimento Technology Media and Digital Data

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il candidato deve avere maturato esperienza all'interno di uno studio internazionale o di un primario studio italiano in ambito TMT. E' necessaria la conoscenza fluente della lingua inglese.

Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale

Riferimenti. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

Sede. Milano

Posizione aperta 5. Stagista

Area di attività. Dipartimento Tax

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il candidato, neolaureato, deve aver conseguito la laurea in giurisprudenza o in economia e legislazione per l'impresa con minima votazione di 105/110 e deve avere una fluente conoscenza della lingua inglese.

Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale

Riferimenti. recruitment.milan@dentons.com;

katia.barriokrieg@dentons.com

Sede. Roma

Posizione aperta 6. Stagista

Area di attività. Dipartimento Tax

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il candidato, neolaureato, deve aver conseguito la laurea in giurisprudenza o in economia e legislazione per l'impresa con minima votazione di 105/110 e deve avere una fluente conoscenza della lingua inglese.

Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale

Riferimenti. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

Sede. Roma

Posizione aperta 7. Stagista

Area di attività. Dipartimento Litigation and Dispute Resolution

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Il candidato, neolaureato, deve aver conseguito la laurea in giurisprudenza o in economia e legislazione per l'impresa con votazione di 110/110 e deve avere una perfetta conoscenza della lingua inglese.

Si pregano i candidati di inviare il proprio cv, dettagliando gli studi svolti e una lettera motivazionale

Riferimenti. recruitment.milan@dentons.com; katia.barriokrieg@dentons.com

HOGAN LOVELLS

Sede. Roma

Posizione aperta 1. Associate 2/4 PQE

Area di attività. Dipartimento di diritto Amministrativo

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. La/il candidata/o ideale è un avvocato/a con 2/4 anni di esperienza post-qualifica, che abbia sviluppato competenze ed esperienza nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, energy, diritto ambientale e degli appalti, presso boutique specializzate o studi legali internazionali.

Ottima conoscenza dell'inglese (scritta e parlata), flessibilità e curiosità completano il profilo del candidato ideale.

Riferimenti.

https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Giovane-collaboratore-per-il-dipartimento-di-Diritto-Amministrativo--sede-di-Roma_R21711

Sede. Roma

Posizione aperta 2. Trainee / Associate NQ

Area di attività. Financial Institution Services

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per supportare il dipartimento di Financial Institutions, sede di Roma. Il dipartimento presta consulenza di natura regolamentare e assistenza stragiudiziale ai principali player del settore finanziario, tra cui banche, società di gestione del risparmio, imprese di investimento, istituti di pagamento, istituti di moneta elettronica, italiani ed esteri, nelle tematiche relative ad esempio allo svolgimento delle attività, alla strutturazione e commercializzazione di prodotti, agli obblighi anti-riciclaggio. La/il candidata/o ideale è:

- un/a trainee con 6 mesi/1 anno di esperienza post-laurea nel settore finanziario oppure
- un/a giovane avvocato/a NQ che abbia maturato 2/3 anni di esperienza effettiva nel settore (pratica inclusa)

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale: eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate

Riferimenti.

https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Giovane-professionista--dip-FIS--Roma_R21545

RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

Sede. Milano

Posizione aperta 1. Collaboratore commercialista abilitato

Area di attività. Societario, tributario, contabilità, M&A

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. Collaboratore con 3/7 anni di esperienza in primari Studi Professionali

Riferimenti. info@rdr.it

STELLA CALLÀ

Sede. Milano

Posizione aperta. Avvocato

Area di attività. Diritto amministrativo, con esperienza nel settore di energia, edilizia e urbanistica, appalti pubblici

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Studio giovane e dinamico, le cui aree di specializzazione sono il diritto commerciale e societario (con particolare riferimento all'attività di M&A), il diritto amministrativo, il diritto dell'energia, il contenzioso civile e amministrativo, il diritto del lavoro. Lo studio cerca un giovane avvocato di età max 32 anni da inserire nel team di diritto amministrativo, con esperienza nel settore di energia, edilizia e urbanistica, appalti pubblici. È richiesta una consolidata esperienza in diritto amministrativo, una votazione di laurea minima di 105/110 e un'ottima conoscenza della lingua inglese.

Riferimenti. I candidati interessati, possono inviare il proprio CV/Lettera di presentazione a segreteria@raffaellisegreti.it

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede. Milano

Posizione aperta. 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.

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 OUTLOOK

GIRO DI BOA PER L'HORECA

FOOD BUSINESS

BERLUCCHI, LA RIVOLUZIONE
DELLA FRANCIACORTA COMPIE 60 ANNI

L'INTERVENTO

LE NORME CONTRO LE PRATICHE
SLEALI DIVENTANO LEGGE

CALICI E PANDETTE

RIO DEGLI SGOCCIOLI CINQUE CAMPI,
LA CONCRETEZZA DEL LAMBRUSCO

LE TAVOLE DELLA LEGGE

MENÙ A SORPRESA DA SUPERFICIALE

GIRO DI BOA PER L'HORECA

Con grande incidenza dei costi fissi, un calo di fatturato di circa 27 miliardi di euro solo nel 2020 rispetto al 2019 e una situazione ancora lontana dalla risoluzione, il settore della ristorazione va ripensato per attrarre investitori e clienti

di francesca corradi



Bain & Company, società di consulenza globale, stima ad oggi una chiusura definitiva dell'attività per l'8-10% degli esercizi dell'horeca. L'impatto è drammatico non solo per i singoli punti vendita ma anche per tutta la filiera a monte, dai distributori alle aziende dell'agroalimentare, storico fiore all'occhiello dell'economia italiana. Mai come nei prossimi anni sarà necessaria una risposta di sistema e anche un impulso coordinato tra progetti di digitalizzazione della filiera, sostenibilità e sviluppo di nuove tipologie di offerte al consumatore: i pilastri per rilancio del fuori casa. A geografia, formato, tipologia di locale e dimensione si aggiungono le variabili delle misure delle autorità e dei nuovi comportamenti dei clienti, che non abbandoneranno lo smart working. «Tante cose non saranno più come prima», afferma **Sergio Iardella**, partner di Bain & Company, che spiega a **MAG** l'evoluzione dell'horeca, anche dal punto di vista di investimenti e private equity.

Quanto vale il settore dell'horeca?

Contribuisce per oltre quattro punti di PIL e, nel 2019, dava lavoro a 1,2 milioni di persone. Un impatto importante non solo per i singoli punti vendita ma anche per tutta la filiera a monte, dai distributori alle aziende dell'agroalimentare, storico fiore all'occhiello della nostra economia. Nel 2020 abbiamo stimato una perdita del 37% del settore. Mentre nel primo semestre dell'anno le perdite, a confronto con il 2019, si sono attestate attorno ai 16 miliardi di euro, la ripresa dei mesi estivi - superiore a quanto previsto - ha permesso di chiudere il terzo



SERGIO IARDELLA

IN CIFRE

167 miliardi

Il valore del mercato nel 2020

-11%

Il calo rispetto al 2019

trimestre con una flessione più contenuta rispetto al primo quadrimestre di circa 15-20% rispetto al 2019.

Quali sono le aree più colpite?

Le grandi città hanno sofferto maggiormente rispetto alla provincia, con cali più accentuati guidati dalla contrazione significativa del turismo e dal fenomeno dello smart working che ha letteralmente “chiuso” intere aree di attività che servivano principalmente la fascia del pranzo di lavoro. Gli italiani hanno sfruttato la flessibilità per evitare il pendolarismo nelle metropoli o addirittura trasferirsi temporaneamente in seconde case o piccoli centri. Questo ha chiaramente avuto un riflesso su occasioni di consumo come il business lunch oppure il caffè sotto l'ufficio. C'è anche da considerare una differenza tra i sottocanal: i più colpiti sono senz'altro il catering e il settore mense aziendali.

Cos'è accaduto?

Nel 2020, per ogni mese da regioni “rosse” - per esempio Lombardia, Piemonte, Valle d'Aosta - il decremento di fatturato è stato in media del 70%, mentre le regioni “gialle” - per esempio Veneto, Lazio, Sardegna - hanno subito un calo del 40%.

Considerando poi il dato sulla differenza tra grandi città e provincia, non è difficile capire come alcuni esercizi abbiano visto praticamente azzerato il loro giro d'affari per lunghi periodi, soprattutto se in zone legate al traffico uffici.

Dobbiamo aspettarci un 2021 fotocopia di un 2020? I più pessimisti collocano la ripartenza nel 2023 o 2024...

Difficile fare previsioni a causa delle variabilità delle misure di contenimento con impatti su orari di apertura e capienza dei locali. Quello che forse possiamo prevedere è che, tutto sommato, da settembre in poi, se si arrivasse come previsto al 60% della popolazione vaccinata, potremmo ipotizzare un progressivo ritorno alle abitudini pre-pandemia e magari non essere così lontani dai numeri 2019.

Le persone hanno voglia di uscire ma dobbiamo tener presenti anche gli elementi che rimarranno in maniera strutturale, per esempio il lavoro da casa è un fattore destinato a rimanere. Alcune aziende stanno dichiarando per esempio che si potrebbero orientare verso tre giorni lavorativi in ufficio e due a casa. Lufthansa invece stima un ritorno al 90% del suo business solo nel 2025: la compagnia sta pagando il calo drastico dei viaggi business, se questo fosse vero anche il tema viaggi (business e turismo) sarà un fattore. In conclusione con tante abitudini come smart-working, minori viaggi business, diverso mix del turismo è inevitabile che si avranno impatti, per esempio per sottocanal o geografia, destinati a rimanere anche a medio e lungo termine.

Com'è la situazione nel resto del mondo?

Anche in Uk e Cina, dove già da parecchi mesi si





The Food Industry Monitor

La sfida della crescita sostenibile per
l'industria del food

2 Luglio 2021 ore 10.00, Pollenzo

LE PERFORMANCE DELLE IMPRESE ALIMENTARI ITALIANE.
L'IMPATTO DELLA SOSTENIBILITÀ SUI MODELLI DI BUSINESS

Si prega di confermare la partecipazione entro il 23 giugno 2021
al seguente indirizzo mail: relazioniesterne@unisg.it

L'evento è organizzato in presenza, è prevista una diretta in live streaming



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



Media partners:



www.foodindustrymonitor.com



è usciti dall'emergenza, si stanno registrando dei buoni numeri del fuori casa, così come in Australia. Questo dimostra che le persone post pandemia hanno voglia di tornare alla vita sociale ed all'aggregazione nei locali del fuori casa.

Come sarà l'estate 2021? Quanto si riuscirà a recuperare percentualmente?

C'è grande volatilità e incertezza. In questi giorni si leggono le discussioni sull'orario del coprifuoco, 22, 23, 24, nessuno... questo tipo di elementi insieme alla fiducia dei turisti internazionali nel scegliere l'Italia saranno determinanti. In alcuni scenari ci può essere il rischio che la ripresa estiva sarà inferiore anche a quella dell'anno scorso, dove tutto sommato era stata concessa una certa "libertà".

Come cambieranno gli investimenti?

La ristorazione resta un settore primario per l'economia italiana e molto vitale, perciò, gli investimenti ritorneranno ma saranno inevitabilmente influenzati in funzione del nuovo scenario (es. mix per sottocanal o geografia). Ad esempio, il vending, rivolto agli uffici, potrebbe essere meno attrattivo.

E il private equity?

Sono sicuro che tornerà a guardare con interesse a un settore che continuerà a rappresentare un'eccellenza italiana. È un settore che si adatta rapidamente allo scenario di riferimento, i fondi continueranno a cercare e a trovare buone opportunità di investimento. Le idee e la vitalità del comparto non mancheranno, anzi, i più rapidi a capire i cambiamenti di scenario avranno vantaggi competitivi sempre più netti.

Quali saranno i modelli di ristorazione più performanti?

I concept vincenti saranno quelli con un'offerta più esperienziale e targettizzata, magari caratterizzata da estrema specializzazione su un prodotto o una specialità: la piadina, la focaccia, il sushi brasiliano... Sono tutti formati che cresceranno. Anche il modello generalista può avere spazio,

ma anche in questo caso l'offerta dovrà essere un po' più chiara, differenziante e di qualità: un'esperienza da piccola eccellenza.

Come impatteranno le nuove abitudini dei lavoratori?

I nuovi comportamenti saranno determinanti. Il real estate e la ricollocazione delle persone nell'hinterland, come sta accadendo già negli Stati Uniti, ha degli impatti significativi sul mondo capillare dell'horeca. I grandi vincitori ci saranno anche in funzione della location.

Quali costi aumenteranno e quali, invece, diminuiranno?

Non abbiamo una situazione ancora chiara, andrà un po' letta nel tempo. Non ci sarà più un trend unico, nel momento in cui nel business si ricolloca la domanda, automaticamente varia anche l'offerta. Anche sugli affitti ci saranno oscillazioni diverse.

Quanti locali non rialzeranno più la chaise?

Ad oggi si stima una chiusura definitiva dell'attività per l'8-10% degli esercizi dell'horeca.

Cosa bisogna fare?

Alla fine della pandemia sarà fondamentale riconoscere l'importanza e la strategicità di questo canale: al di là del valore molto significativo di tasse e contributi che arrivano dal settore, è importante guardare il contributo del comparto alla valorizzazione del made in Italy. Spero e credo si dovrà discutere sulle politiche da adottare per supportarlo nel medio e lungo periodo. Questo sarà un tema centrale per le istituzioni e le filiere.

Quali saranno le strategie per la ripresa del settore?

Si dovrà puntare sull'offerta, l'esperienza, la capacità di cogliere le nuove abitudini di consumo e nuovi servizi come la presenza sulle piattaforme digitali. Quindi qualità, differenziazione, capacità di regalare esperienze e di dotarsi di strumenti di gestione digitale, sia in termini di servizi e gestione clienti, saranno determinanti. 🍷

BERLUCCHI, **LA RIVOLUZIONE** **DELLA FRANCIACORTA** **COMPIE 60 ANNI**

Doppi festeggiamenti per l'azienda vitivinicola dello startupper ante litteram Franco Ziliani che ha sdoganato il consumo di bollicine italiane di qualità, rendendole accessibili

di francesca corradi

La Guido Berlucchi, nel 2021, celebra i 60 anni del primo Franciacorta. Non staremmo a raccontare questo importante traguardo se il giovane enologo **Franco Ziliani**, nel 1961, non avesse avuto l'idea di creare ex novo una categoria di vini che prima non esisteva, un metodo classico "alla francese", dando vita a una delle zone italiane più apprezzate per le bollicine di qualità. Il successo dell'azienda è diviso 101, ovvero il numero delle persone che ci lavorano: professionisti che contribuiscono a produrre circa quattro milioni di bottiglie all'anno e raggiungere circa 40 milioni di euro di fatturato.

Oltre alla tenacia, da buoni bresciani, qualità, sostenibilità e divulgazione sono stati gli assi nella manica della realtà vitivinicola. A partire dal reimpianto dei vigneti nei primi anni 2000, fino agli investimenti tecnologici, il supporto e la partecipazione a progetti universitari, la fondazione di un vero e proprio "circolo virtuoso del sapere" – l'Accademia Berlucchi – e, infine, il primo report di sostenibilità.

Cristina Ziliani, la seconda generazione alla guida della Guido Berlucchi insieme ai fratelli **Arturo** e **Paolo**, racconta a **MAG** questo importante anniversario brindando al futuro.





SAVETHEBRAND

BY FOODCOMMUNITY

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

21.06.2021

DALLE ORE 19.15 • MILANO

Partners



STUDIO LEGALE
ALBÈ CAROLEO ALBÈ BARBOTTI & ASSOCIATI



#SaveTheBrand  

Per informazioni: info@lcpublishinggroup.it • 02 36727659

PUBLISHING GROUP
LC



Lei che conosce bene il mondo del vino come si è voluto il settore?

Nel 1961 mio padre, Franco Ziliani, produsse insieme a Guido Berlucchi la prima bottiglia di metodo classico prodotto in Franciacorta, territorio che oggi fa oltre 15 milioni di bottiglie l'anno ed è conosciuto in tutto il mondo. Nel nostro piccolo, l'azienda Berlucchi ha senz'altro contribuito a sdoganare il consumo di bollicine di qualità, fornendo a scaffale un prodotto accessibile, italiano e dal gusto innovativo, perfetto dall'aperitivo al brindisi celebrativo.

Sono passati sessant'anni...

Possono sembrare pochi, ma il panorama nel mondo vitivinicolo si è evoluto incredibilmente, di pari passo con l'evoluzione di una società, molto diversa oggi. Il consumo di vino è calato e la qualità globale si è alzata enormemente, complice la ricerca e le sempre nuove tecnologie, sia in ambito agricolo che

produttivo e soprattutto grazie alla crescita di competenza e cultura dei consumatori. La donna ha guadagnato emancipazione e potere decisionale, anche in termini di consumo e acquisto di vino. Questo ha inevitabilmente influito su quello che è stato il trend dei gusti e dei consumi. La preferenza delle ultime decadi è virata su vini più eleganti, leggeri in termini di contenuto alcolico. Nel mondo dello spumante metodo classico si è vista fiorire la tendenza dei vini non dosati, in grado di sottolineare le naturali caratteristiche del territorio senza la "maschera" dello sciroppo di dosaggio. Un altro grande trend, guidato questa volta dall'estero, rimane tutt'oggi il rosé - soprattutto spumante - che si fa apprezzare per la versatilità.

Ci racconta, invece, com'è stato questo ultimo anno per il settore?

Il mondo del vino vive una doppia vita: la prima è legata al ciclo naturale della vite e a quello produttivo, la seconda invece

101

Le persone che lavorano con Berlucchi

85

Gli ettari di terreno monitorati direttamente

»»

comincia quando la bottiglia lascia le nostre cantine e viene venduta, acquistata, consumata. Questa "seconda vita" è stata chiaramente sconvolta dalla pandemia, lo scenario umano ha subito una modifica così profonda che sarà impossibile, in futuro, pensare all'anno 2020 scisso dal Covid-19. Un anno ancora molto difficile – a tratti drammatico – per il canale horeca, uno dei più colpiti. La vite, viceversa, ha proseguito il suo ciclo naturale con inaspettata prorompentezza, regalandoci un'annata generosa e qualitativa.

Come nasce la passione per il vino?

In effetti, per quello che mi riguarda, è stata una sorta di destino programmato. Mio padre, enologo, è stato il primo a produrre spumante, nel 1961, quando ancora la doc Franciacorta era un sogno. Fu chiamato da Guido Berlucchi, discendente della nobile famiglia dei Lana de' Terzi, che produceva un vino bianco chiamato Pinot del Castello. Propose a Berlucchi di creare in Franciacorta un metodo classico "alla francese": fu il primo del territorio.

450

*Gli ettari dei
partner di
Berlucchi*

Quest'anno celebrerete il 60esimo anniversario. Mi fa un bilancio?

In 60 anni la Guido Berlucchi, partita da un'idea di un giovane enologo sognatore è diventata quella che oggi conosciamo. E il bilancio è facile, quando c'è amore e passione per quello che si fa non può che essere positivo. Ci sono sacrifici, compromessi, incomprensioni; ma a fine giornata c'è anche tanta soddisfazione per la strada fatta fin qui.

Quanto conta il territorio?

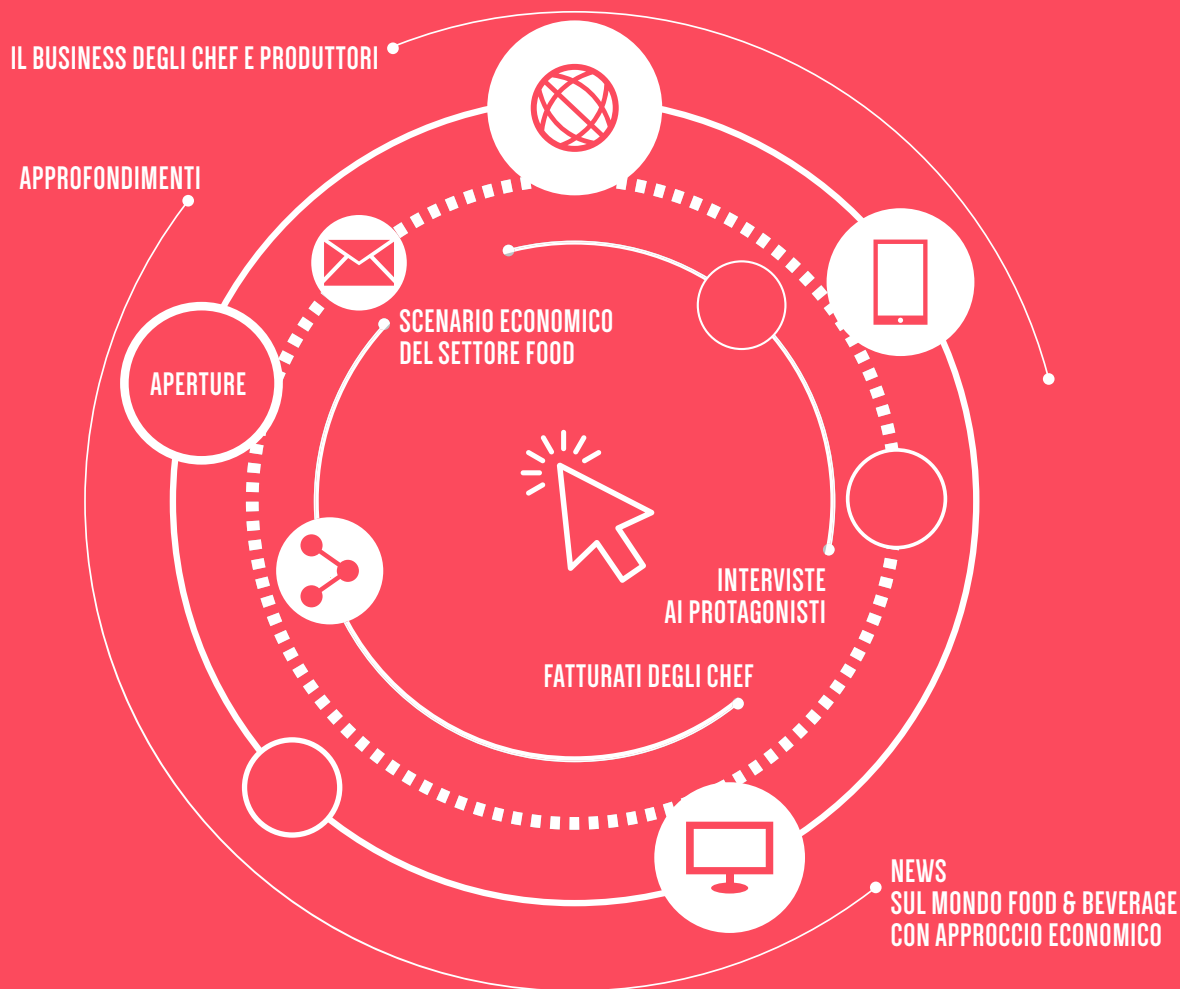
È fondamentale: non è un caso che mio padre abbia scelto di etichettare "Franciacorta" le sue prime bottiglie di spumante metodo classico qui prodotte. I francesi lo chiamano terroir – racchiude in sé sfumature che non sempre vengono colte in lingua italiana. Non si tratta, infatti, solo dell'insieme di suolo e clima ma è anche la mano dell'uomo, che ci vive e fa delle scelte che, dal grappolo alla bottiglia saranno decisive. In questo senso il territorio Franciacorta si è rivelato fondamentale: non bastano il suolo morenico e la brezza del lago d'Iseo per fare un grande vino. Servono anche le mani dei 121 produttori di Franciacorta, serve la coesione nelle decisioni e negli intenti in modo da innalzare, tutti insieme, la qualità del vino da noi prodotto.





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



FRANCO ZILIANI



LA FAMIGLIA ZILIANI

4

.....

*milioni circa
le bottiglie
prodotte
all'anno*

22

mila circa

.....

*Le bottiglie
prodotte
all'anno*

Ci dà un po' di numeri?

Parto dal più importante, 101: sono le persone che lavorano con noi e senza le quali tutto quello di cui ho raccontato finora non sarebbe possibile. Sono professionisti che ci aiutano nell'impresa di produrre circa quattro milioni di bottiglie all'anno, di accogliere quasi 22mila visitatori e raggiungere circa 40 milioni di fatturato. Insomma, i numeri sono tanti, ma tutti divisibili per 101.

Su cosa avete investito negli ultimi anni?

Qualità, sostenibilità, divulgazione: i fili intrecciati e indissolubili che hanno guidato le nostre scelte. A partire dal reimpianto dei vigneti nei primi anni 2000, fino agli investimenti fatti in cantina nelle migliori tecnologie, il supporto e la partecipazione ai progetti dell'Università Statale di Milano e dello studio agronomico Sata per misurare e incrementare la nostra sostenibilità. Siamo poi arrivati, nel 2019, alla fondazione di Academia Berlucchi, un progetto nato per restituire al territorio un po' di quello che ci ha donato, innestando una rete di condivisione, un vero e proprio "circolo virtuoso del sapere".

A proposito di sostenibilità, cos'è per voi?

Un dovere: verso noi stessi, le persone che abitano il territorio e i nostri figli a cui lasciamo il pianeta. La nostra



è un'azienda familiare, e come tale la proiezione al futuro è insita nel nostro DNA. Il nostro lavoro sulla sostenibilità è iniziato quasi 20 anni fa. Si tratta di un "percorso" che mira a un miglioramento costante. Nel 2020 abbiamo pubblicato il nostro primo report di sostenibilità che raccoglie, in un unico documento, tutto l'impegno del nostro percorso in termini di sostenibilità ambientale, economica e sociale, marcando quello che sarà, per noi, il nuovo punto di partenza per i prossimi sessant'anni.

Lo champagne è ancora il più richiesto nel mondo? È giusto fare il paragone?

Partiamo da qui: la produzione di champagne supera di circa 20 volte quella di Franciacorta, che è un piccolo gioiello da scoprire, una produzione che può essere considerata una nicchia. Entrambi sono grandi vini e come tali godono di identità e caratteristiche distinte, ognuno specchio del proprio territorio.

Cosa fate per farvi conoscere in Italia e nel mondo?

Lavoriamo per creare vini di qualità sempre maggiore, infatti, non c'è modo migliore per farsi conoscere e riconoscere. Il 2021 si è aperto con il punteggio di 93 attribuito alla nostra riserva Palazzo Lana da parte dell'internazionale Wine Spectator: il più alto attribuito a un metodo classico italiano.

40

milioni

.....

Il fatturato



Come siete percepiti dal pubblico internazionale?

In questo momento storico c'è grande curiosità nei confronti del mondo vitivinicolo. Il pubblico, italiano e internazionale, non si accontenta di acquistare un vino, ma vuole saperne la storia e la filosofia produttiva. Nel 2019 abbiamo accolto nelle nostre cantine quasi 3mila enoappassionati esteri e nel 2020, con la chiusura al pubblico, abbiamo creato la possibilità di partecipare a tour virtuali della cantina. Il made in Italy viene percepito molto positivamente e non c'è soddisfazione più grande che confrontarsi con consumatori che hanno assaggiato le nostre bollicine al tavolo di un ristorante dall'altra parte del mondo e hanno deciso di venirci a trovare.

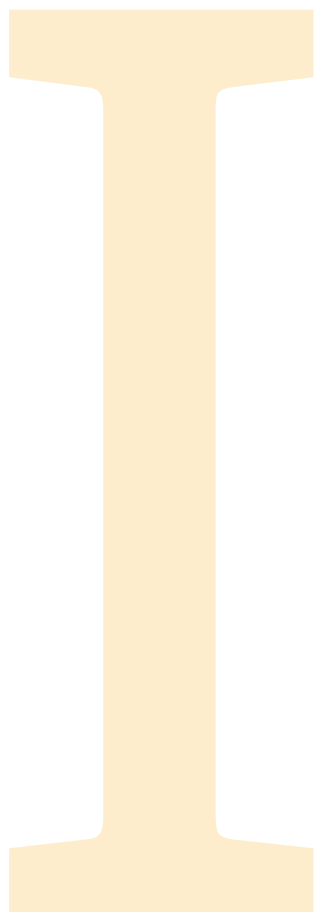
Quali sono gli scenari futuri?

Sono fiducioso che si potrà tornare presto a fare ciò che ci riesce meglio: brindare al futuro, insieme. 🍷



LE NORME CONTRO LE PRATICHE SLEALI DIVENTANO LEGGE

di paola ghezzi*



Il giorno 8 maggio è entrata in vigore la legge 22 aprile 2021 n. 53 di delega al Governo per il recepimento delle direttive europee e l'attuazione di altri atti dell'Unione europea (cd. Legge di delegazione europea 2019-2020).

La legge contiene la delega al Governo per l'adozione delle necessarie misure legislative finalizzate al recepimento di numerose direttive, tra cui quella (UE) 2019/633 in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare.

Tra i criteri direttivi assegnati al Governo c'è in primo luogo quello di definire con maggiore precisione alcuni principi generali - già presenti

nel nostro sistema giuridico - di trasparenza, buona fede, correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni ai quali dovranno conformarsi gli acquirenti in tutte le fasi della relazione contrattuale per l'acquisto di prodotti agricoli e alimentari.

Il decreto legislativo di attuazione della direttiva dovrà inoltre prevedere che tutti i contratti di cessione di prodotti agricoli e alimentari, ad eccezione di quelli conclusi direttamente con il consumatore e in cui il pagamento del prezzo sia contestuale alla consegna del bene, siano stipulati obbligatoriamente in forma scritta, con esclusione della validità di forme equipollenti,



e in un momento antecedente alla consegna. Ciò comporterà il necessario coordinamento con il sistema introdotto dall'art. 62 del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27 relativamente alla forma dei contratti nell'ambito delle relazioni commerciali relative alla filiera agroalimentare e in tema di termini di pagamento, nonché con le disposizioni relative alla fatturazione elettronica.

Nell'ottica del rafforzamento delle misure di contrasto alle pratiche commerciali sleali, la delega al Governo prevede anche che tra le pratiche commerciali sleali vietate debbano essere incluse anche le vendite dei prodotti agricoli e alimentari attraverso il ricorso a gare e aste elettroniche a doppio ribasso, nonché la vendita di prodotti a prezzi palesemente al di sotto dei costi di produzione. Riguardo tale ultimo aspetto, viene prevista la revisione del regolamento recante disciplina delle vendite sottocosto, (DPR 6 aprile 2001, n. 218), al fine di consentire che la vendita sottocosto dei

prodotti alimentari freschi e deperibili sia ammessa solo nel caso di prodotto invenduto a rischio di deperibilità o nel caso di operazioni commerciali programmate e concordate con il fornitore in forma scritta, salvo comunque il divieto di imporre unilateralmente al fornitore, in modo diretto o indiretto, la perdita o il costo della vendita sottocosto.

Attenzione viene poi riposta alla fase di denuncia e controllo: dovrà essere garantita la tutela dell'anonimato delle denunce relative alle pratiche sleali, che possono provenire da singoli operatori, da singole imprese o da associazioni e organismi di rappresentanza delle imprese della filiera agroalimentare.

L'autorità nazionale deputata all'attività di vigilanza sull'applicazione delle disposizioni che disciplinano le relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e alimentari nonché sull'applicazione dei divieti stabiliti dalla direttiva (UE) 2019/633 e delle relative sanzioni dovrà essere individuata

nell'Ispettorato Centrale della tutela della Qualità e della Repressione Frodi dei prodotti agroalimentari (ICQRF), con l'ausilio dell'Arma dei Carabinieri, ed in particolare del Comando per la tutela agroalimentare, e della Guardia di Finanza.

Da ultimo, la normativa di attuazione dovrà prevedere sanzioni proporzionate e dissuasive che tengano conto della natura, della durata, della frequenza e della gravità della violazione, entro il limite massimo del 10 per cento del fatturato realizzato dal trasgressore nell'ultimo esercizio precedente all'accertamento, fatta salva tuttavia la possibilità per le parti di definire eventuali conflitti mediante il ricorso a meccanismi mediazione o di risoluzione alternativa delle controversie.

Il Governo dovrebbe adottare il decreto legislativo di attuazione entro i prossimi tre mesi. 

*Studio CMS

Rio degli Sgoccioli Cinque Campi, la concretezza del lambrusco

a cura di uomo senza loden*

Dalle pagine di questa rivista, ormai punto di riferimento dai tratti anticipatori quando non eversivi del mondo del vino, ci siamo divertiti a prendere in giro alcuni primati (non me ne vorranno le scimmie) evidenziandone comportamenti discutibili tanto legati al vino - l'agitatore (shakeratore?) compulsivo di bicchieri e del loro innocente contenuto, il sommelier improvvisato, il restitutore di bottiglie (...alcuni hanno appena scoperto il brett: apriti cielo...) - quanto ad altri momenti della vita quotidiana - il guidatore di scooterone, l'indossatore di pantaloni troppo corti con caviglia nuda e fantasma in evidenza e molti altri ancora.

In questi giorni, a integrazione delle mie superficiali indagini, sono arrivato alla seguente conclusione: l'uomo (intendo il maschio) è progressivamente sempre meno intelligente e la donna, già a noi superiore se non per l'ormai inutile forza fisica, è destinata a soppiantarci in tutto e per tutto. Fortunati saremo se verremo conservati a mo' di fuchi.

Da dove nasce questa mia conclusione? Dall'osservazione di un nuovo animale urbano: il monopattinista. Intendiamoci: non il bimbo che gioca o l'adolescente che si pavoneggia. Penso al monopattinista medio, peraltro già classificabile in numerose e crescenti sottocategorie: per citarne solo alcune, il neo-fricchettone che ritiene di essere un dandy (lo stesso personaggio già osservato e che incrociamo all'apericena, soprattutto a buffet libero) con scarpa senza calze e/o fantasma, giacchetta avvitata, borsa a tracolla, talvolta con barbetta hipster; il quaranta-cinquantenne ritto, per non dire impalato, su quella ridicola traversina con le due ruotine, rigorosamente con occhiale da sole anche con la nebbia, fazzolettino

bianco persino nel taschino (sic!) del cappotto (sempre troppo corto), normalmente disattento alla strada e tutto orientato a capire chi lo stia notando (il personaggio in questione si illude di essere ammirato); il maleducato che sino a poco tempo fa andava in bicicletta sul marciapiede e che oggi ha scoperto che può essere incivile senza fatica; l'ecologista di facciata, normalmente privo di una meta convinto com'è che l'energia elettrica si produca con la forza del pensiero (ovviamente non il suo) e che il mondo dovrebbe fermarsi (tanto ci sono mamma e papà, quando non i nonni) o, al più, andare, appunto, in monopattino, mezzo che ovviamente abbandona



ovunque e che sarà pronto a dimenticare non appena le compagnie low cost riprenderanno a volare. Non mancano timide eccezioni: signori simpatici, curiosi, giocherelloni e così via. Il grosso, però, sono gli altri. Arrivo al punto, al nocciolo drammatico di questa mia osservazione: i monopattinisti sono praticamente tutti maschi. Fate la prova voi stessi: contate quanti sono gli uomini e quante invece le donne alla guida (guida) del monopattino. Qualche donna o ragazza la si può incontrare: ma per questi rari fiori, sempre rispettosi delle regole dell'educazione ancor prima che del codice della strada, l'orrida pattina non è che un semplice mezzo di trasporto non troppo sicuro e abbastanza divertente. Un mezzo di trasporto: non un tratto identitario e men che meno un oggetto di richiamo erotico assimilabile alla coda del pavone (anche come simbolo fallico, lo dico ai maschietti, il monopattino non è certo dei più eloquenti). All'immagine ridicola, sgraziata, artefatta e maleducata del monopattinista medio occorre contrapporre un pensiero concreto, ben saldo, effettivamente identitario, storico, allegro e ironico. E anche vista la stagione in arrivo, potete pensare a nulla di meglio di un lambrusco? Rio degli Sgoccioli Cinque Campi, Lambrusco dell'Emilia IGT 2019 è un prodotto a tiratura limitata: per il 2019 vengono dichiarate 1547 bottiglie e 120 magnum. Vino biologico da uve biologiche, macerazione sulle bucce

di lambrusco Barghi, affinamento per otto mesi sui lieviti, metodo classico a completare l'opera. Nel bicchiere Rio degli Sgoccioli mette allegria: la presa di spuma è tumultuosa in esordio e controllata nel divenire, la bolla è allegra e finemente ruspante, il colore, energizzante, rosso rubino con riflessi violacei. Al naso una complessità che quasi non ci si aspetta e che vira, rapida e allegra, verso note più tradizionali. In questo giardino di tensioni si inseguono profumi di frutta spremuta, violette, more di gelso, lamponi, piccoli ricordi di salvia, china, bergamotto, rosa. Al palato ritroviamo una struttura media, che né stanca né delude, un valido supporto di acidità e sapidità, tannini medi, a generare un risultato che appare tattilmente masticabile, ma che si scioglie in rivoli di leggerezza. Rio degli Sgoccioli cancella immagini ridicole e artefatte, restituisce sostanza, dimostra carattere e, arrivo ad affermare, può essere un efficace strumento di seduzione. Inoltre, pare che sul monopattinista medio abbia il medesimo effetto dell'acqua santa sui vampiri... 

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

MENÙ A SORPRESA DA SUPERFICIALE

di francesca corradi

Superficiale: curioso il nome del locale milanese al civico 1 di via Sansovino, una strada abbastanza defilata e tranquilla del quartiere Città Studi. Forse una provocazione? Sta di fatto che l'insegna è davvero interessante e lontana dalle logiche modaiole di cui è piena la città.

L'idea è dello chef toscano **Cesare Marretti** che ha voluto portare la sua cucina anche nel capoluogo lombardo in un ambiente un po' vintage che spicca in originalità e gusto.

Il locale potrebbe essere il set di un film: oggetti di design, colori contrastanti, insomma uno scenario quasi onirico. Negli anni '60, in effetti, ospitava un cinema a luci rosse e ha lasciato poi il posto a un negozio di carta da parati (ancora presente sulle pareti). Una cosa a cui faccio sempre attenzione in un ristorante sono le sedute e, con mia somma gioia, le poltrone di velluto di Superficiale, presenti all'esterno visto le norme anti Covid-19, sono davvero comode e "stilose". La *mise en place* è essenziale, senza tovaglia ma con scenografiche ceramiche che addobbano il tutto.

Il format non è per tutti perché prevede solo un menù che definirei "bendato" – a scelta tra carne, pesce o vegetariane – dove non si può scegliere e non si può che fidarsi dello chef: agli indecisi come me toglie anche dall'impasse di scegliere. Tante però le sicurezze: mangiare bene, a sufficienza e senza avere sorprese sul conto e al giorno d'oggi non sono cose poi così scontate.

Tutti gli ingredienti sono stagionali e la qualità delle materie prime si sente fin dal primo boccone. La degustazione serale piace e convince. La semplicità vince sempre e ne sono la prova l'ottima soupe à l'oignon - benvenuto dello chef executive **Sasha Mihic** - e la prima portata a base di *chateaubriand* (ndr. taglio di carne bovina) accompagnata da una gustosissima melanzana di cui ho anche chiesto la ricetta. Al secondo piatto, a base di filetto di maialino, segue il carpaccio di vitello con mozzarella di bufala campana e mela: abbinamento inedito ma tanto apprezzato.

La cena si è conclusa con un dolce, anzi tre sorprese tra cui un goloso tortino con cuore di cioccolato: da tempo non ne mangiavo uno così buono.

La carta dei vini è essenziale e con prezzi abbordabili. Ho accompagnato la cena con una bottiglia di Nebbiolo, Cascina Pellerino del 2019.

Prezzo: menù tre portate (vegetariano 30 euro e carne/pesce 35 euro). 🍷

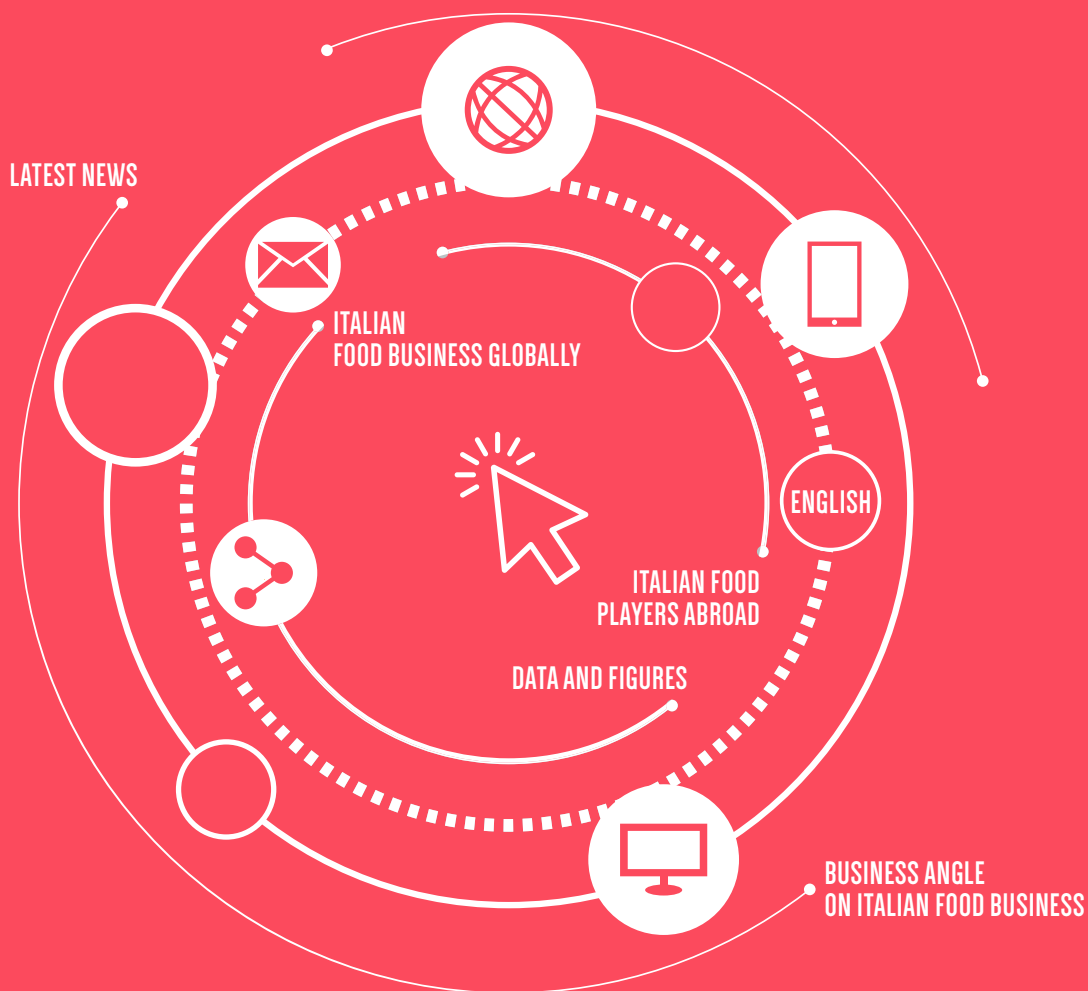
SUPERFICIALE. VIA SANSOVINO, 1, 20133 MILANO MI





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

