LC PUBLISHING GROUP
MAG
178 · 14.03.2022

# LA MEMORIA DEL GUSTO. PERBELLINI APRE A VERONA L'OSTERIA MONDO D'ORO

**Food finance**
POKE MANIA: IL PIATTO HAWAIANO CONQUISTA IL MERCATO

**Food business**
MASSIMO SPIGAROLI E I SEGRETI DELLA CUCINA GASTRO-FLUVIALE

**Le tavole della legge**
CARAL, LA NUOVA INSEGNA A MILANO RACCONTA IL PERÙ

**Speciale vincitori**
LEGALCOMMUNITY FINANCE AWARDS 2022



Nuovo ingresso nella grammatica gourmande scaligera: lo chef ha inaugurato un nuovo progetto che celebra i grandi classici della cucina italiana. Nel 2021 «siamo tornati ai livelli pre-pandemia, tenendo conto del fatto che ora abbiamo altri due locali». «Il problema maggiore riguarda il personale»

# CALENDARIO EVENTI 2022

Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it • 02 36727659

## 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.

| | |
|---|---|
| Energy Awards | NEW DATE Milano, 17/03/2022 |
| Forty under 40 Awards – Italy | Milano, 24/03/2022 |
| Inspiralaw - Italy | NEW EVENT Milano, 4/04/2022 |
| Tax Awards | Milano, 21/04/2022 |
| Legalcommunity Awards Switzerland | NEW DATE Zurigo, 5/05/2022 |
| IP & TMT Awards | Milano, 19/05/2022 |
| Corporate Awards | Milano, 16/06/2022 |
| Italian Awards | Roma, 14/07/2022 |
| Labour Awards | Milano, 12/09/2022 |
| Litigation Awards | Milano, 22/09/2022 |
| Real Estate Awards | Milano, 20/10/2022 |
| Marketing Awards | Milano, 27/10/2022 |

## LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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

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

## INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

L'Inhousecommunity Days è un evento di due giorni dedicato alla figura del giurista d'impresa.

| | |
|---|---|
| Inhousecommunity Days | Roma, 29-30/09/2022 |

## INHOUSECOMMUNITY AWARDS

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

| | |
|---|---|
| Inspiralaw - Italy | NEW EVENT Milano, 4/04/2022 |
| Legalcommunity Awards Switzerland | NEW DATE Zurigo, 5/05/2022 |
| Inhousecommunity Awards Italia | Milano, 13/10/2022 |
| Inhousecommunity Awards Egypt | Cairo, 24/11/2022 |

## FOODCOMMUNITY AWARDS

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

| | |
|---|---|
| Save the Brand | Milano, 4/07/2022 |
| Foodcommunity Awards | NEW DATE Milano, 30/11/2022 |

## FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L' evento annuale globale per la finance community.

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

## FINANCECOMMUNITY AWARDS

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

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

## LC

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

| | |
|---|---|
| Corporate Music Contest | Milano, 15/06/2022 |
| Sustainability Awards | Milano, 10/11/2022 |




# LA QUESTIONE DELLA COMUNICAZIONE E L'AFFERMAZIONE DI UN'AVVOCATURA UTILE

di nicola di molfetta

All'alba del secondo decennio degli anni Duemila, mentre il settore è alle prese con le grandi trasformazioni che la professione sta vivendo, continuiamo a dibattere di comunicazione.
Esistono una comunicazione giusta e una comunicazione sbagliata da parte degli avvocati? Cosa è lecito? Cosa no?
Piovono domande. Perché comunicare? Perché essere trasparenti, farsi osservare, persino giudicare dal mercato e dai suoi operatori? Perché far sapere come si è organizzati nel proprio studio? Perché raccontare in giro quali sono le attività che si svolgono? E, poi, perché dare conto delle prestazioni economiche, di quanto costano i propri servizi e di come si trattano i collaboratori? Sono davvero così interessanti gli avvocati? Per chi lo sono?
Domande di principio. Domande legittime. Figlie di una cultura centenaria che ancora nutre i valori alla base delle norme di comportamento dell'avvocatura. Figlie della tradizione.
E cosa racconta questa tradizione? Come rappresenta l'avvocato e la sua funzione? Come una figura di mezzo che fa da tramite tra i cittadini bisognosi di

▸▸▸

Ask the submission form to: juicy.onugha@iberianlegalgroup.com
For more information about the events send an email to: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it

## IBERIANLAWYER

These events refer to Iberian Lawyer and they reward the best lawyers and law professionals in Spain and Portugal.

| | |
|---|---|
| **Iberian Lawyer Labour Awards Spain** | Madrid, 07/04/2022 |
| **Iberian Lawyer IP&TMT Awards Spain** | Madrid, 12/05/2022 |
| **Iberian Lawyer Energy Awards** | Madrid, 22/06/2022 |
| **Iberian Lawyer IP&TMT Awards Portugal** | Lisbon, 06/07/2022 |
| **Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards** | Madrid, 15/09/2022 |
| **Iberian Lawyer Legaltech Day** | Madrid, 06/10/2022 |
| **Iberian Lawyer Legalday** | Madrid, 03/11/2022 |
| **Gold Awards** | Madrid,03/11/2022 |
| **Iberian Lawyer Labour Awards Portugal** | Lisbon, 15/12/2022 |

## THE LATINAMERICANLAWYER

The event aims to highlight the excellence of private practice lawyers, experts in the sector of energy and infrastructure in Latin America.

| | |
|---|---|
| **Latin American Lawyer Energy & Infrastructure Awards** | São Paulo, 01/12/2022 |

assistenza giuridica e gli organi dello Stato preposti alla sua amministrazione. Un nobile intermediario silente. Riservato. Ministro del diritto, impegnato in un ruolo solenne. Distante. Che esige rispetto, fiducia (se non addirittura fede) e obbedienza. Un avvocato che è un avvocato. Senza distinzioni.
L'avvocatura, in questo dibattito, non parla con una sola voce (sebbene assistere a confronti tra soggetti impegnati in un reale contraddittorio non sia così facile). C'è una parte che auspica la cristallizzazione della rappresentazione ieratica della professione forense, nell'auspicio di proteggerla dagli effetti indesiderati della concorrenza così come dalle conseguenze del processo di ridefinizione della sua immagine ormai calata in un contesto di mercato e destinata a trasformarsi in una pratica di servizio dall'utilità misurabile.
Ma c'è un'altra componente, una componente crescente, che vuole capire. Che sente l'importanza dell'apertura alle nuove dinamiche che regolano domanda e offerta nel settore. Una fetta della popolazione forense che sente che comunicare non è qualcosa d'altro rispetto all'esercizio moderno della professione. Perché, in una realtà complessa e globalizzata, 245mila avvocati non possono essere tutti uguali. Indistinguibili. Perché le attività che un legale è chiamato a svolgere sono molteplici e richiedono competenze specifiche. Perché per stare sul mercato non basta superare un "concorso" o un esame. Perché la conoscenza del settore è precondizione indispensabile per costruire il proprio spazio e conquistare un posizionamento adeguato. Perché la specializzazione si dimostra con i fatti (e non solo con i titoli). Perché l'utilità percepita è l'unico fattore che "spiega" un professionista e la sua funzione.
L'articolo 10 della legge 247 del 2012 ha rappresentato un grande passo avanti rispetto alla questione della comunicazione, sdoganandone il concetto e la sua associabilità alla professione forense. Ma è stato concepito con un limite. Sembra parli solo di pubblicità. Come se tutto si potesse/dovesse risolvere nella mera pratica commerciale. Invece, se si vuole parlare di comunicazione e avvocati con onestà intellettuale, allora bisogna cambiare prospettiva cercando di dare una risposta a una domanda fondamentale. A una domanda che dovrebbe venire prima di tutto. A beneficio di chi deve essere svolta l'attività d'informazione? A quali interessi deve rispondere?
La comunicazione esterna, assieme all'informazione di settore, devono anzitutto rispondere all'interesse di chi compra servizi legali, di chi ha bisogno di un'assistenza competente e "adatta" alla soluzione di un problema. Il cittadino o l'impresa che ha bisogno di assistenza legale deve avere a sua disposizione elementi (informazioni) utili per conoscere il mercato e selezionare consapevolmente un legale di fiducia. L'interesse di chi comunica (in questo caso degli avvocati) verrà di conseguenza. Perché una maggiore intelligenza del mercato sarà foriera di iniziative, progetti e investimenti che a tendere renderanno più competitivi tutti gli operatori del settore, rafforzandone la capacità di attirare clienti e mandati.

L'avvocatura contemporanea è un prisma e la sua complessità va organizzata, gestita e comunicata. Non per assecondare la vanità del professionista di turno, ma per arricchire il bagaglio di conoscenza e comprensione del settore a beneficio del sistema oltre che di tutti coloro i quali vi operano (fornitori e utenti). In questo modo, come mi è già capitato di scrivere, i legali saranno sempre meno casta e sempre più classe professionale. Sempre meno corporazione e sempre più categoria produttiva. Rappresentanti di un'avvocatura nuova. Un'avvocatura utile.

# SOMMARIO




66 PUNTI DI FUGA
**DENTONS, CRESCONO FATTURATO E POSIZIONAMENTO**





114 L'INTERVISTA
**SPECIALIZZAZIONE E VERTICALIZZAZIONE: COSÌ CAMBIA L'ADVISORY**





104 DIECI DOMANDE A...
**REALTÀ VIRTUALE E AVVOCATI, IL CASO DOLCE & GABBANA**





164 KITCHEN CONFIDENTIAL
**LA MEMORIA DEL GUSTO. PERBELLINI APRE A VERONA L'OSTERIA MONDO D'ORO**

38 **Cronache di guerra**
Fronte legale

74 **Bilanci**
Cappelli Rccd: +22% nel primo anno

80 **In evidenza**
Orsingher Ortu: organizzazione, equilibrio, vision

98 **In house**
Legance sceglie un general counsel

120 **Focus**
La rinascita del settore moda (e la minaccia della crisi ucraina)

132 **I vincitori**
Legalcommunity finance awards 2022

160 **Food finance**
Poke mania: il piatto Hawaiano conquista il mercato

# LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

The global event for the legal community

# 13 - 17 JUNE 2022

## Milan, Italy



## THE GLOBAL EVENT
## FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

#legalcommunityweek

For info: **helene.thiery@lcpublishinggroup.it** - www.legalcommunityweek.com

# Patronage, Partners and Supporters 2022 Edition

## Patronage

Ordine degli Avvocati di Milano

## Platinum Partners

BonelliErede · CARNELUTTI LAWFIRM · CHIOMENTI · MAISTO E ASSOCIATI · pwc PwC TLS Avvocati e Commercialisti

## Gold Partners

Accuracy · Baker McKenzie. MILAN-ITALY · BAT · CastaldiPartners · deminor LITIGATION FUNDING · 大成 DENTONS · EVERSHEDS SUTHERLAND

GPBL · Gianni Origoni · Legance Avvocati Associati · Linklaters · Pirola Pennuto Zei & Associati studio di consulenza tributaria e legale · PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI · Ius Laboris Italy Global HR Lawyers Toffoletto De Luca Tamajo

## Silver Partner

Elibra

## Supporters

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian Legaltech · SLTA Swiss LegalTech Association

## Media Partners

LEGALCOMMUNITY · LEGALCOMMUNITYCH · INHOUSECOMMUNITYUS · INHOUSECOMMUNITY · FINANCECOMMUNITY · IBERIANLAWYER · THE LATINAMERICANLAWYER · FOODCOMMUNITY

# Legalcommunity Week 2022 – Preliminary program

Open with registration — Invitation only

| MONDAY **13 JUNE** | | | Partners | Venue |
|---|---|---|---|---|
| **09:00 - 13:00** | | Opening conference | pwc \| PwC TLS Avvocati e Commercialisti | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica, 17 - Milan |
| **From 18:30** | | Corporate Counsel Cocktail | GPBL In collaboration with deminor LITIGATION FUNDING | Gatti Pavesi Bianchi Ludovici<br>Piazza Borromeo 8, Milan |
| *TUESDAY* ***14 JUNE*** | | | | |
| **8:00 - 9:30** | | Breakfast on Finance | GIANNI & ORIGONI | Milan |
| **9:15 - 13:00** | | Conference:<br>"Corporate counsel and tax directors facing international tax trends" | MAISTO E ASSOCIATI | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica, 17 - Milan |
| **11:00 - 13:00** | | Roundtable | PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica, 17 - Milan |
| **From 18:30** | | Cocktail | Baker McKenzie. MILAN-ITALY 60 | Baker McKenzie<br>Piazza Filippo Meda 3, Milan |
| **From 18:30** | | Let's meet up cocktail | EVERSHEDS SUTHERLAND | Eversheds Sutherland<br>Via Privata Maria Teresa 8, Milan |
| *WEDNESDAY* ***15 JUNE*** | | | | |
| **6:15 - 8:30** | | Corporate Run | LC | Milan, Italy |
| **09:00 - 13:00** | | Conference | CHIOMENTI | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica, 17 - Milan |
| **9:15 - 11:15** | | Roundtable: "Arbitration" | Accuracy | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica, 17 - Milan |
| **20:30 - 23:30** | | Corporate music contest | LC | FABRIQUE<br>Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan |
| *THURSDAY* ***16 JUNE*** | | | | |
| **09:00 - 13:00** | | Conference: Africa & Middle East | BonelliErede | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica, 17 - Milan |
| **14:00 - 16:00** | | Roundtable: "Litigation Funding" | deminor LITIGATION FUNDING | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica, 17 - Milan |
| **17:00 - 19:30** | | Discussion & Cocktail | Legance AVVOCATI ASSOCIATI | Legance<br>Via Broletto 20, Milan |
| **19:15 - 23:30** | | Corporate Awards | LEGALCOMMUNITY AWARDS | Milan |
| *FRIDAY* ***17 JUNE*** | | | | |
| **18:00** | | International guests greetings | LC | Milan |

# SEE YOU FROM 13 TO 17 JUNE 2022

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

www.legalcommunityweek.com

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GPBL

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE



SAVE THE DATE

# CORPORATE COUNSEL COCKTAIL

## 13 JUNE 2022 - FROM 18.30

**GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI**
Piazza Borromeo, 8
20123 Milan, Italy

to be presented during the event:

# GENERAL COUNSEL CHAMPIONS LIST 2022

**COVID-19**
**SAFETY MEASURES**


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


#legalcommunityweek

In collaboration with deminor
LITIGATION FUNDING

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

MAISTO E ASSOCIATI

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE




# SAVE THE DATE

## CONFERENCE

## CORPORATE COUNSEL AND TAX DIRECTORS FACING INTERNATIONAL TAX TRENDS

- Managing tax risks: dispute prevention vs. controversy
- How to deal with global mobility and its tax ramifications

**14 JUNE 2022 - 09.15 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)**

## HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in
Simultaneous translation planned from/to both languages.

**COVID-19**
**SAFETY MEASURES**

REGISTER NOW

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

EVERSHEDS SUTHERLAND

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE



SAVE THE DATE

# LET'S MEET UP!

## 14 JUNE 2022 - FROM 18.30

**EVERSHEDS SUTHERLAND**
Via Privata Maria Teresa, 8
20123 Milan, Italy

**COVID-19**
**SAFETY MEASURES**


Contacts

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


#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

BonelliErede

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE



SAVE THE DATE

CONFERENCE

# AFRICA & MIDDLE EAST

**16 JUNE 2022 - 09.00 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)**

## HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in
Simultaneous translation planned from/to both languages.

**COVID-19**
**SAFETY MEASURES**

REGISTER NOW


Contacts

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


#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian LegalTech · SLTA Swiss LegalTech Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

deminor
LITIGATION FUNDING

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

# LITIGATION FUNDING

**16 JUNE 2022 - 14.00 - 16.00**

## HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

**COVID-19**
**SAFETY MEASURES**

REGISTER NOW


Contacts

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


#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF · CAMERA ARBITRALE DI MILANO · elsa The European Law Students' Association ITALIA · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · ILT ITALIAN LEGALTECH · SLTA Swiss LegalTech Association

PUBLISHING GROUP
LC




PREZZO
**39.90€**

# ORDINA
# LA TUA COPIA!

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.it

18 **Agorà**
Barbara Napolitano passa a Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

34 **Il barometro del mercato**
Corre il banking con l'effetto Sace

50 **Guerra Russia-Ucraina**
Sanzioni Ue di fronte all'invasione Russa dell'Ucraina

54 **Trent'anni di Mani Pulite**
L'inchiesta che cambiò il penale bianco

56 **L'iniziativa**
Al via la prima camera degli avvocati internazionalisti

60 **La storia**
Guida britannica per "authorised" solicitor

86 **Bilancio integrato**
De Berti Jacchia pubblica il suo primo documento di sostenibilità

92 **Business model**
Lexant, profitto e bene comune

96 **Diverso sarà lei**
Spagna: in studio un partner su cinque è donna

112 **Cartoline dalla finanza**
Le imprese in rosa, secondo Crif

126 **Fintech**
Findynamic, accordo con colmar per la supply chain finance

128 **Intervista doppia**
Unicredit: 2,8 miliardi per il banking innovativo

152 **Aaa... Cercasi**
La rubrica legal recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana 16 posizioni aperte, segnalate da 7 studi legali

170 **Food business**
Massimo Spigaroli e i segreti della cucina gastro-fluviale

174 **Le tavole della legge**
Caral, la nuova insegna a Milano racconta il Perù















N.178 | 28.02.2022

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**
francesco.bonaduce@lcpublishinggroup.it
eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.it
giuseppe.salemme@lcpublishinggroup.it

**Art Direction e impaginazione**
hicham haidar diab • kreita.com

**Graphic Designer**
emanuele.sirtori@lcpublishinggroup.it
**Video Production**
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it

**Group Market Research Director**
vincenzo.rozzo@lcpublishinggroup.it
**Market Research Executive**
juicy.onugha@lcpublishinggroup.it

**Managing Director**
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it
**Group Chief Operating Officer**
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it
**Group Chief Financial Officer**
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it
**General Manager**
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

**Events Manager**
martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it
**Events Assistant**
francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

**Group Communication, Marketing & BD Director**
helene.thiery@lcpublishinggroup.it
**Communication & Social Media Executive**
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it

**Country Manager Brazil & Portugal**
carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it
**Sales & Marketing Executive**
chiara.seghi@lcpublishinggroup.it
**Sales Executive**
greta.galotti@lcpublishinggroup.it

**Hanno collaborato**
letizia ceriani, claudia la via, camilla rocca, florencia gagliardi

guido stampanoni bassi, salvatore palma
**Amministrazione**
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it
**Accounting Department**
marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.it
**Per informazioni**
info@lcpublishinggroup.it
**Editore**
LC S.r.l.
Sede operativa:
Via Savona, 100 - 20144 Milano
Sede legale:
Via Tolstoi, 10 - 20146 Milano
Tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.it

Presentazione del libro

# QUALI AVVOCATI?

di Nicola Di Molfetta




## SAVE THE DATE

| | |
|---|---|
| martedì<br>22 marzo<br>2022 | Ore 18:00<br>**Officina 22 c/o Barabino & Partners**<br>Foro Buonaparte, 22 - Milano |
| venerdì<br>25 marzo<br>2022 | Ore 19:00<br>**Vecchie Segherie Mastrototaro**<br>Via Porto, 35 - Bisceglie (BT) |
| mercoledì<br>20 aprile<br>2022 | Ore 17:00<br>**Caffè Pedrocchi**<br>Via VIII Febbraio, 15 - Padova |

PUBLISHING GROUP LC

Per informazioni:
info@lcpublishinggroup.it



IL LATERAL HIRE

# BARBARA NAPOLITANO PASSA A GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici rafforza il proprio dipartimento corporate m&a con l'ingresso della nuova socia equity Barbara Napolitano, che assumerà la guida della relativa practice a Roma, contribuendo ai programmi di sviluppo internazionale dello studio. Napolitano, proveniente da BonelliErede, studio di cui è stata socia per oltre quindici anni, nel suo percorso ha seguito alcune tra le principali operazioni straordinarie di public e private m&a del nostro mercato, oltre che temi di corporate governance e, più recentemente, Esg per società quotate. Si è occupata inoltre di mercati finanziari, specializzandosi in quotazioni, offerte pubbliche di acquisto e di scambio ed emissione di strumenti finanziari di equity e debito.

lesi2022.org

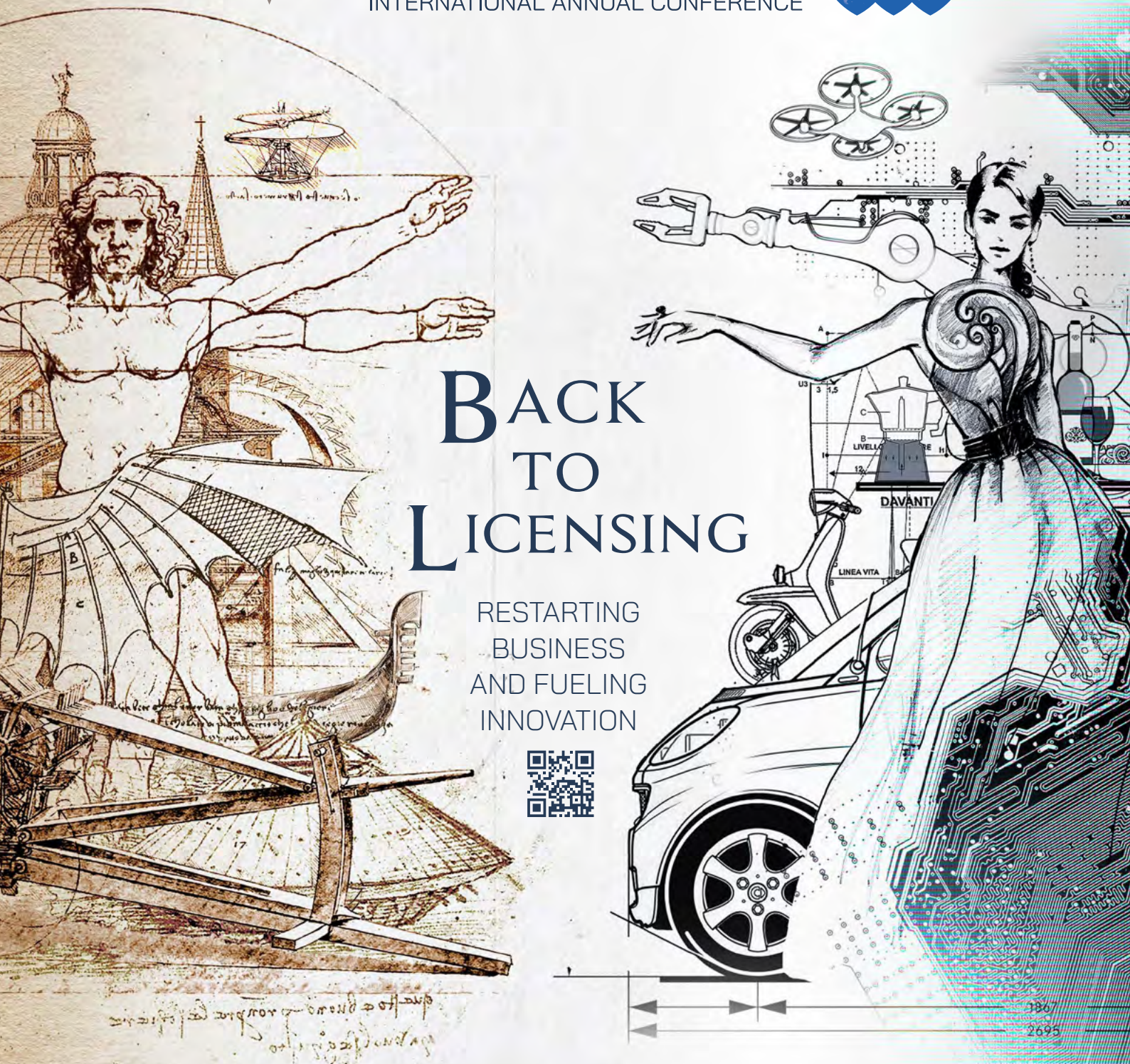
# VENICE

## LESI 8-10 MAY 2022

INTERNATIONAL ANNUAL CONFERENCE

ORGANIZED BY
LES ITALY

LES




# BACK TO LICENSING

RESTARTING BUSINESS AND FUELING INNOVATION

EARLY BIRD ➤ REGISTRATION DEADLINE:
**Thursday 17th March 2022**

Media Partner

LEGALCOMMUNITY



CORPORATE FINANCE

## VITALE & CO RILANCIA SU ROMA CON PAGANI E D'ELETTO

Vitale & Co rilancia su Roma dove arrivano **Fabrizio Pagani**, in qualità di senior advisor e **Claudio D'Eletto**, in qualità di partner. Pagani è stato consigliere presso diversi dicasteri economici e capo della Segreteria tecnica di Palazzo Chigi. Presso l'Ocse, Parigi, ha negoziato accordi internazionali in materia di commercio, tassazione e investimenti, divenendo poi consigliere del segretario generale e suo rappresentante all'interno del G20. Successivamente ha ricoperto l'incarico di Sherpa G20 per il governo italiano e consigliere economico del presidente del consiglio. Per quattro anni è stato capo della Segreteria tecnica del ministro dell'Economia e delle Finanze, con un ruolo di coordinamento delle politiche fiscali e relative a privatizzazioni, mercati finanziari, investimenti e risparmio. Più recentemente è stato global head of economics and capital market strategy di Muzinich & Co, di cui, comunque resta senior advisor.
Claudio D'Eletto ha 27 anni di esperienza nel settore del corporate e investment banking. Ha lavorato nel settore m&a e dei mercati dei capitali nella prima parte della sua carriera, durante la quale ha assistito importanti clienti in molte operazioni strategiche di m&a, Ecm e High Yield. Negli ultimi 12 anni ha acquisito una grande conoscenza nel settore del corporate & investment banking. Prima di entrare in Vitale, D'Eletto è stato senior banker nella divisione Cib di UniCredit a Roma, dove si è occupato dei principali clienti istituzionali e corporate di grandi dimensioni. Precedentemente (dal 2010 al 2018) è stato senior banker in société générale con analoghe responsabilità. Dal 1995 al 2008 ha fatto parte del team di Lehman Brothers con ruoli differenti e dal 2008 al 2010 è stato managing director a Nomura. È stato membro del board di Simest e Prelios Sgr e del comitato investimenti di F2i.



CORPORATE M&A

## AMBROSIONI PASSA A DENTONS

Nuovo arrivo in Dentons. Si tratta dell'avvocato **Stefano Ambrosioni**, che entra in qualità di partner nel dipartimento di corporate m&a nella sede di Milano. Con l'avvocato Ambrosioni entra anche l'associate **Tommaso Buda**. L'avvocato Ambrosioni, che proviene dallo studio Gianni&Origoni, si occupa di fusioni ed acquisizioni di società quotate e non quotate, di operazioni di private equity e operazioni societarie di natura straordinaria. Assiste società nazionali e multinazionali in un ampio numero di settori.

Corporate,
Finance,
Tax.

Specialization matters.



LEXIA
AVVOCATI

Via dell'Annunciata, 23/4
20121 Milano
(+39) 02 3663 8610
(+39) 02 8909 6488
milano@lexia.it

Piazza del Popolo, 3
00187 Roma
(+39) 06 3265 0892
(+39) 06 9933 4840
roma@lexia.it

Via Quintino Sella, 77
90139 Palermo
(+39) 091 3090 62
(+39) 091 3254 28
palermo@lexia.it

www.lexia.it

Pursuant to art. 10, paragraph 3, Law n. 247/12, the services provided are professional services and subject to the limits of the law

RUMORS

## MUSCO PRONTA AL PASSAGGIO IN DOCTOLIB



Secondo quanto riportato da Inhousecommunity.it **Ilaria Musco** dovrebbe assumere la guida della direzione affari legali di Doctolib, la tech company attiva nell'ambito della sanità digitale. Musco proviene da Dazn, dove era entrata nell'ottobre 2018 come head of legal affairs per l'Italia.
La professionista dovrebbe lasciare, sempre secondo indiscrezioni, l'incarico a Fabio Tucci, ex head of legal di Juventus Football Club. Sarebbe prossima a uscire dal team legal di Dazn anche Lara Taurino, che dovrebbe entrare nella direzione legale di Too Good To Go, la app contro lo spreco alimentare.
Prima di entrare in Dazn Ilaria Musco è stata senior legal counsel per l'Italia, la Germania, la Grecia, Cipro e Malta all'interno della direzione Business and Legal Affairs di Fox Networks Group Italy. In passato, Musco ha lavorato sia in consulenza, presso lo studio legale Bird & Bird, che nel team in house di Sky Italia.



IP

## WITHERS SI RAFFORZA CON IL SOCIO DEMICHELIS

Withers cresce nell'area IP, con l'ingresso di un nuovo socio, **Carlo Alberto Demichelis** e del suo team ex Baker Mckenzie. Il professionista, con esperienza nel settore e un focus sul lusso, sarà responsabile dell'area brand protection / lotta alla contraffazione e IP advisory della sede italiana. L'arrivo di Demichelis in Withers si aggiunge a quello dello scorso ottobre di **Davide Leiballi**. Il team italiano di Intellectual Property Tech & Privacy, guidato dal partner **Jacopo Liguori**, raggiunge così oggi un numero complessivo di otto professionisti.
Demichelis vanta un'esperienza ultraventennale nel settore dell'IP, maturata in Baker McKenzie, dove è stato head of IP advisory e co-head of IP litigation dell'ufficio milanese, e presso Jacobacci & Partners, dove è stato senior partner e responsabile della Business Unit Marchi in Italia ed in Francia. L'avvocato Demichelis è vice-presidente e membro del consiglio direttivo di Indicam (istituto di Centromarca per la lotta alla contraffazione) e dei gruppi di lavoro IP Rights in a Digital World e Statistics and Economics dell'Osservatorio dell'Ufficio dell'Unione europea per la proprietà intellettuale (EUIPO). Demichelis è inoltre esperto per l'Italia presso l'Union Des Fabricants. Le sue aree principali di attività sono la consulenza strategica in ambito IP, trademarks, copyrights, la gestione dell'anti-contraffazione a livello italiano e mondiale, nonché il contenzioso IP.

›››



NOMINE

## CARLO DAWAN È PRESIDENTE E CEO DI ALANTRA

**Carlo Dawan** entra in Alantra come presidente e ceo e affianca **Stefano Bellavita**, vicepresidente esecutivo e responsabile equity capital markets. Insieme a Carlo Dawan che ha guidato per 13 anni l'ufficio di GCA Altium in Italia, entrano in Alantra quattro professionisti senior che vanno a rafforzare le attività di m&a e debt advisory di Alantra. Si tratta di **Valentina Osele** (director) e **Riccardo Colombo** (director), entrambi da GCA Altium e di **Francesco Mazzocchi** (managing director) e **Massimiliano Casella** (managing director) che sono invece alla guida del debt advisory in Italia. Alantra in Italia ha oltre 30 professionisti a impegnati nelle attività d'investment banking, credit portfolio e alternative asset management & product structuring. Il team di equity capital markets guidato da Stefano Bellavita ha completato 15 ipo negli ultimi tre anni.



BREAKING

## GIACCHI È LA NUOVA GC DI DOUBLE S INSURANCE BROKER

Secondo quanto inhousecommunity.it anticipa, **Rossella Giacchi** entra a far parte del gruppo Acrisure. In particolare, Giacchi è la nuova general counsel di Double S Insurance Broker, uno dei principali broker assicurativi retail, società acquisita ad aprile scorso dal colosso del brokeraggio mondiale e società di tecnofinanza. Nel ruolo la professionista avrà il compito di strutturare la direzione legale e supportare il business nella partnership industriale e nella crescita delle due realtà. Giacchi è una giurista d'impresa con un'esperienza di oltre 20 anni. Nella sua carriera ha lavorato per multinazionali operanti in diversi settori (telecomunicazioni, aerospazio & difesa, servizi a valore aggiunto, trasporti e assicurazioni) e per enti nazionali italiani. La professionista proviene dalla Cassa Nazionale di Previdenza e Assistenza a favore dei Dottori Commercialisti (CNPADC), dove era entrata nell'aprile 2018 come direttore affari legali e generali. Tra il maggio 2016 e il marzo 2018, Giacchi ha lavorato in Alitalia, prima come head of contracts e, successivamente come head of contracts & litigations. In precedenza, ha lavorato per oltre 13 anni nella Direzione legale di Finmeccanica. Giacchi ha iniziato la carriera in consulenza, esercitando la professione presso lo studio Manfredonia & Associati.

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

#legalcommunityweek

# SAVE THE DATE

Wednesday

**15**

**June 2022**



from

**8.30**

**pm**

**4th Edition**

# CORPORATE**MUSIC**CONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

## FABRIQUE

Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan

REGISTER

**#CorporateMusicContest**

For information: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it - +39 02 36727659

LEGALCOMMUNITY**WEEK**

LCPUBLISHINGGROUP

#legalcommunityweek



**FABRIQUE** • Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan • **15 June 2022**

4th Edition

# CORPORATE**MUSIC**CONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

**IF YOU ARE A**

**LEGAL COUNSEL**
**BANKER**
**LAWYER**

AND YOU HAVE A **BAND**

# PARTICIPATE & CHALLENGE

YOUR COLLEAGUES **ON STAGE!**

ASK FOR MORE INFO HERE

**#CorporateMusicContest**

For information: **martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it - +39 02 36727659**



FIXED INCOME

# MEDIOLANUM INTERNATIONAL FUNDS RAFFORZA IL TEAM

Mediolanum International Funds Ltd (Mifl), la piattaforma europea di asset management del gruppo bancario Mediolanum, continua a investire su nuovi talenti nella gestione di portafoglio con le nomine di **Dermott Aspell** a senior fixed income portfolio manager e **Marco Meijer**a fixed income portfolio manager. Dermott Aspell si unirà al team multi-manager e riporterà a Bish Limbu, head of multi-management. La sua responsabilità principale sarà quella di costruire e gestire i portafogli obbligazionari multi-manager, collaborando con il team di manager selection. Aspell arriva da Goodbody, uno dei principali gestori patrimoniali in Irlanda, dove era head of investment selection.

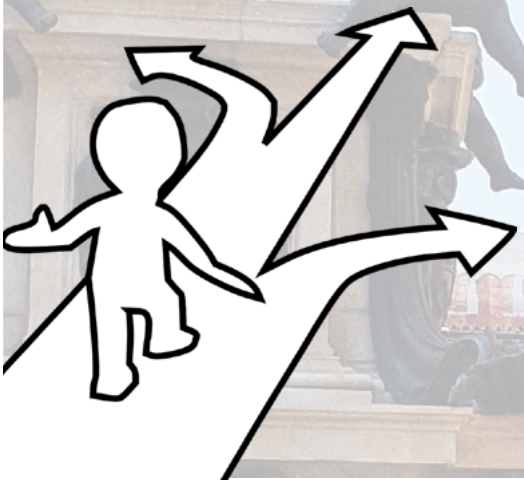
Marco Meijer entra in Mifl come portfolio manager nel fixed income investment team, responsabile dei portafogli obbligazionari gestiti internamente, e riporterà direttamente a **Charles Diebel**, head of fixed income. Sarà responsabile della gestione dei portafogli specializzati nei mercati emergenti, con un focus specifico sull'analisi del debito sovrano dei singoli Paesi. Meijer arriva da Bnp Paribas, dove è stato senior european interest rate strategist dal 2018.

Le nomine di Aspell e Meijer arrivano subito dopo l'ingresso di Jeremy Humpries come head of quantitative investing. Il rafforzamento delle competenze obbligazionarie, sia nelle soluzioni multi-gestore che in quelle gestite direttamente, è in linea con l'obiettivo strategico dell'azienda di espandere la propria offerta di investimento, migliorare le capacità di selezione e internalizzare le masse in gestione, a beneficio dei distributori e dei clienti finali.

elsa
The European Law Students' Association
BOLOGNA

# Find your opportunity!

# Legal Recruiting Day



**28 marzo**

**Sala Armi e Sala Feste**

**Palazzo Malvezzi**

**H 15:00 - 18:45**

**Con il patrocinio di:**

ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE GIURIDICHE

**Media Partner:**

LEGALCOMMUNITY

Studio Legale Mazzanti

Horsa GROUP

LEXJUS SINACTA LS avvocati e commercialisti associati

deCAPOA & PARTNERS Studio legale

CARTWRIGHT PESCATORE

ICT LEGAL CONSULTING

Partner di ELSA Italia

Rödl & Partner · coderblock · FLIXBUS · LEXUP · JLS · ISTUD Business School · 4C LEGAL

CAMBIO DI POLTRONA

## VERZONI ENTRA COME OF COUNSEL IN PEDERSOLI



Nuovo arrivo nello studio Pedersoli. Si tratta, secondo quanto appreso da Legalcommunity, dell'avvocato **Stefano Verzoni**, che entra con la qualifica di of counsel. L'avvocato si occupa di contenzioso e arbitrati in ambito finanziario, bancario, societario. Nel suo lungo cursus honorum ha collaborato con lo studio del grande Giuseppe Sbisà dal 1984 al 1994, per poi diventare equity partner in Simmons & Simmons, dove dal 1997 al 2003 è stato il responsabile del dipartimento di Contenzioso e arbitrati. Dal 2004 al 2015 ha ricoperto il ruolo di name partner dello studio Pavesi Gitti Verzoni; mentre, dal 2015 al 2022 è stato equity partner e responsabile del dipartimento di Contenzioso e arbitrati di Gatti Pavesi Bianchi Ludovici. Per Verzoni, quello in Pedersoli è un po' anche un ritorno. Infatti, già tra il 1994 e il 1997, aveva collaborato con lo studio. Con questo ingresso sale a 7 il numero degli of counsel dello studio Pedersoli.



ANTICIPAZIONI

## GIBERTI PASSA A FRANZOSI DAL NEGRO SETTI

Come inhousecommunity.it ha anticipato l'avvocato **Stefano Giberti**, ex global general counsel di GE Healthcare Life Sciences e Pharmaceutical Diagnostics, entra nello studio Franzosi Dal Negro Setti. Con lui arriva in studio la sua squadra composta dalle avvocate **Francesca Romana Correnti** come of counsel ed **Erica Benigni** come associata. L'ingresso dell'avvocato Giberti si colloca all'interno della strategia di sviluppo dello studio che vede da una parte il consolidamento delle aree storiche e dall'altra la volontà di costruire basi solide per lo sviluppo in ulteriori settori del comparto life sciences, quali quello dei dispositivi medici, cosmetici, integratori alimentari, nutraceutici.
Giberti, che entra come equity partner, vanta una lunga esperienza nel mondo life sciences & healthcare a livello nazionale ed internazionale e ha ricoperto, negli ultimi anni, il ruolo di global general counsel prima della divisione life sciences e poi della divisione Pharmaceutical Diagnostics di GE.

›››

## GOLF CLUB VARESE

## 13.05.2022

# THE LAWYERS GOLF CHALLENGE

## è il primo evento a portare sul green i più importanti Studi Legali d'Italia

LAWYERS GOLF CHALLENGE

## TERMINE ISCRIZIONI 16.03.2022

MEDIA PARTNER LEGALCOMMUNITY

GOLF ADVISOR MGF MOVE GOLF FORWARD

L'evento è riservato a studi legali e avvocati.

Per informazioni contattare: Giacomo Fabris | 3384816989 | giacomo@movegolforward.it



REAL ESTATE

## CBRE: BRUNETTI NUOVA HEAD DEL RETAIL INVESTMENT PROPERTIES ITALY

Cbre, attiva nella consulenza immobiliare, ha nominato **Francesca Brunetti** nuova head of retail investment properties in Italia. in Cbre dal 2007, ha maturato una vasta esperienza nella consulenza in ambito retail e nell'assistenza sell-side e buy-side su tutte le sub-asset class del settore (centri commerciali, factory outlet, retail park e high street), crescendo all'interno dell'organizzazione e contribuendo in prima persona allo sviluppo del business High Street Investment, con un focus specifico sulla creazione di una rete nazionale di investitori privati. Continuerà a riportare a **Silvia Gandellini**, head of capital markets e precedente responsabile del team retail, coordinando tutte le attività di consulenza legate alla vendita e all'acquisizione di immobili e portafogli immobiliari dell'asset class di sua competenza.



IN HOUSE

## SALEFORCE, ARRIVA MASSIMO RUSSO

**Massimo Russo** entra nella direzione legale di Salesforce col ruolo di corporate counsel, commercial legal public sector per l'Italia.
Nel ruolo riporterà a **Michele Slizza Marchisio** e avrà la mission di supportare lato legale il mercato del settore pubblico. Russo proviene da Oracle Italia, dove è entrato nel 2004 come legal counsel e dove dal 2018 ricopriva l'incarico di managing counsel. In precedenza, il professionista ha lavorato come libero professionista negli studi legali Greffi & Focaccio e Bianchi.

›››



L'INGRESSO

## CREDIMI: TOVAGLIERI È HEAD OF COMPLIANCE & ANTIRICICLAGGIO

**Tommaso Tovaglieri** è entrato a febbraio 2022 in Credimi col ruolo di head of compliance & antiriciclaggio. Nel ruolo, si occuperà di tutte le tematiche realative ai presidi di conformità e antiriciclaggio, ma anche di reclami e data protection, riportando direttamente al cro (chief risk officer) e all'ad. Ad oggi, il legal è composto dal cro e da Tovaglieri, ma il piano è quello di rafforzare la squadra con almeno due ingressi nell'anno. Tovaglieri, dopo sei anni in consulenza in EY nel Fraud Investigation & Dispute service e diverse esperienze internazionali (tra cui un anno a Dubai in secondment presso Standard Chartered) dove ha seguito progetti per diversi player finanziari globali, si è occupato di compliance e AML in Société Générale Equipment Finance e poi in Crédit Agricole Vita.



GOVERNANCE & COMPLIANCE

## CLAUDIA GIOIA ENTRA IN ROCHE

Novità in Roche: **Claudia Gioia** entra nella funzione compliance, con la qualifica di governance & compliance specialist. In Roche, Claudia Gioia si occupa principalmente delle attività di compliance e privacy (rapporto con DPO e ODV, revisione dei processi aziendali, attività legate al Modello 231). La funzione compliance è guidata da **Alice Cabrio** e, con l'arrivo di Claudia Gioia, è composta in totale da cinque persone.

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

# SAVE THE DATE

# 17.03.2022

*9th Edition*

# energy

**EAST END STUDIOS**
Via Mecenate, 88/A
Milano

19.15 Accredito
19.30 Aperitivo
20.15 Premiazione
21.00 Cena

#LcEnergyAwards

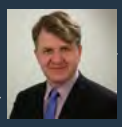
Per info: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY AWARDS

energy 17.03.2022

# GIURIA



**Antonio Adami**
Senior Director & General Counsel EMEA
*APAC Energy Group*



**Piergiuseppe Biandrino**
General Counsel
*Edison*



**Tommaso Cassata**
CEO
*Asja Ambiente Italia*



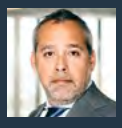
**Antonio Conforti**
Responsabile Ufficio Legale e Segreteria Societaria, Organismo di Vigilanza
*Arpinge*



**Eugenio De Blasio**
Founder & CEO
*Green Arrow Capital Group*



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



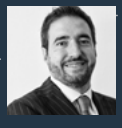
**Alessandro Migliorini**
Country Manager Italia
*European Energy A/S*



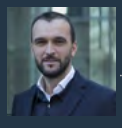
**Giuseppe Nicosia**
Head of Tax,
*Snam*



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



**Giuseppe Pizzuto**
General Counsel
*VEI Green*



**Marco Tabasso**
Director Origination Dept. Europe
*Alleans Renewables*



**Alberto Torini**
Responsabile Compliance e Antiriciclaggio
*SIMEST*



**Andrea Ancora**
General Counsel
*Sonfinter*



**Stefano Brogelli**
Legal & Compliance Director
*Axpo Italia*



**Michele Catanzaro**
General Counsel Italy
*NextEnergy Capital*



**Giuseppe Conti**
Head of Legal and Corporate Affairs
*Enel Green Power*



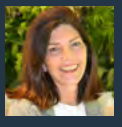
**Valerio Faccenda**
Head of C. Europe, Africa, Asia, Australia
*IBERDROLA*



**Carlo Daniele Gorla**
Head of Legal Supply, Residential Market, Energy Solutions BtoB and RES M&A
*ENGIE Italia*



**Alessio Minutoli**
General Counsel
*Italgas*



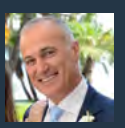
**Angelica Orlando**
Direttore Affari Legali, Regolatori e Istituzionali
*Sorgenia*



**Chiara Piaggio**
Responsabile Affari Legali e Societari, Risk Management e Compliance
*Ansaldo Energia*



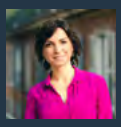
**Emanuele Prataviera**
Executive Director
*Finint Investments SGR*



**Rodolfo Tamborrino**
Head of Business Development & Alternative Investments
*RARO Future Capital Holding, Monaco*



**Alessandra Ugoli**
Country Manager Italia
*Quintas Energy*



**Simona Befani**
Investment Director
*Forsesight Group*



**Sebastien Bumbolo**
General Counsel, Law and Market Department
*Adriatic LNG*



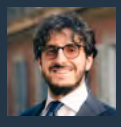
**Marcello Ciampi**
Head of Legal Affairs
*Tages Capital SGR*



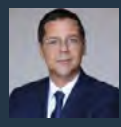
**Giuseppe Conticchio**
Legal Counsel
*Global Solar Fund*



**Giulio Fazio**
General Cousel
*Enel*



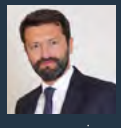
**Francesco Maggi**
Investment Director
*Foresight Group*



**Maurizio Molinari**
Presidente Onorario
*Meta Energia*



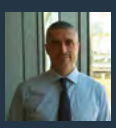
**Enrico Orsenigo**
CEO
*VEI Green*



**Federico Piccaluga**
General Counsel
*Duferco Group*



**Saverio Rodà**
Investment Director
*Tages Capital SGR*



**Maurizio Telemetro**
Finance & Facility Management Director
*E.ON Italia*



**Paolo Biagi**
Country Tax Manager Italia
*Engie*



**Vita Capria**
General Counsel
*EF Solare Italia*



**Matteo Cimenti**
Responsabile Ufficio Legale
*Butan Gas*



**Francesca Covone**
Responsabile affari Legali e Societari
*Gruppo Terna*



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



**Giuseppe Maronna**
Head of Acquisition, Italy
*Sonnedix Italia Servizi*



**Andrea Navarra**
General Counsel
*ERG*



**Ginevra Orsini**
Head of Legal
*Athena Invesments AS*
AD, *GWM Renewable Energy*



**Giuseppe Piscitelli**
Direttore Affari Legali e Societari
*Tirreno Power*



**Nicola Sanna**
Senior Banker
*IMI Corporate & Investment Banking*



**Enrica Tocci**
Direttore Etica, Compliance e Audit
*ENGIE Italia*

#LcEnergyAwards

Per info: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

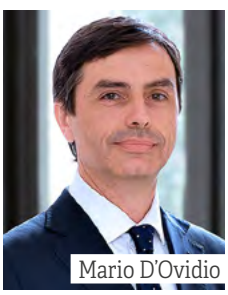



# CORRE IL BANKING CON L'EFFETTO SACE

La garanzia Sace dà la spinta alle operazioni di finanziamento. Illimity sostiene MotorK, Pwc nel deal La Maddalena, Watson Farley nell'operazione push per Achirodon

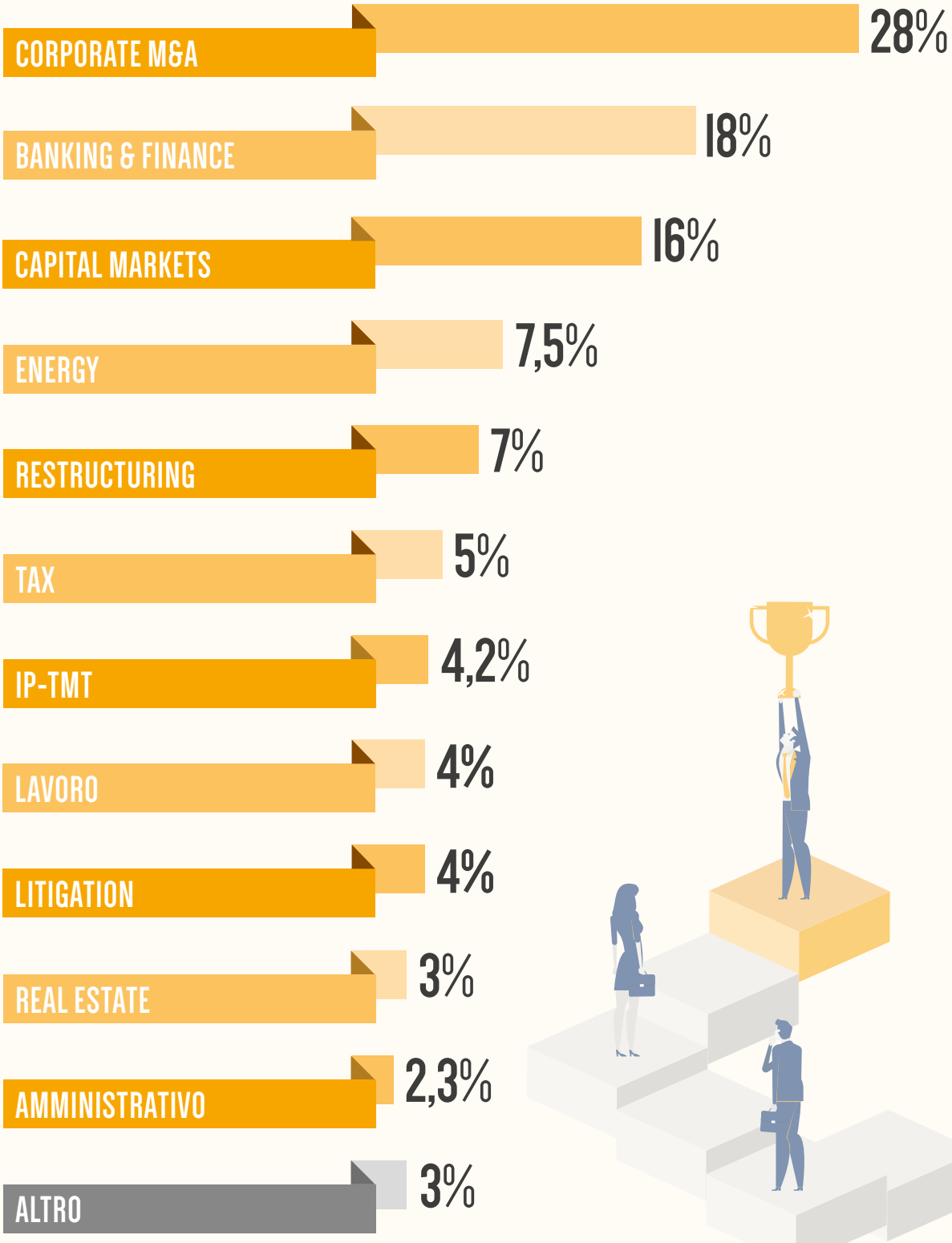
## WATSON FARLEY CON HSBC E SACE NEL FINANZIAMENTO "PUSH" PER ACHIRODON

Hsbc e Sace hanno sottoscritto l'accordo per una linea di credito untied di 50 milioni di dollari e dalla durata di 3 anni, garantita all'80% da Sace, a sostegno delle esigenze di finanziamento di Achirodon, azienda con sede in Grecia e in Olanda. Si tratta del primo finanziamento nell'ambito della Push Strategy di Sace concluso nel quadro dei principi del sustainability linked loan. Il programma Push è uno strumento innovativo nel panorama attuale dei finanziamenti Export Credit Agency, in quanto consiste in un finanziamento untied a medio-lungo termine, erogato a soggetti internazionali di rilevanza strategica, non direttamente legato a nessun contratto di esportazione firmato con fornitori italiani. Inoltre, gli obligor usufruiscono di incentivi economici per incrementare l'export italiano, secondo il principio best effort. Parallelamente, Sace organizza incontri di business matching tra pmi italiane interessate ad accreditarsi come fornitori e i procurement team delle controparti estere beneficiarie delle linee di finanziamento.


Mario D'Ovidio

Punto chiave dell'operazione è, infatti, l'accordo con Archirodon che permetterà di sviluppare relazioni commerciali con le aziende italiane con l'obiettivo di incrementare nei prossimi tre anni l'approvvigionamento del gruppo dall'Italia. A fronte di questo, Archirodon si è espressamente impegnata sul fronte della sostenibilità, tramite una serie di kpi nelle categorie ambientali e di governance dei fornitori, che riflettono le principali aree di interesse per l'azienda e per il settore delle costruzioni in generale.

# I SETTORI che tirano




*Periodo: 03-13 marzo 2022 • Fonte: legalcommunity.it*

Watson Farley & Williams è stato legal counsel per Hsbc e Sace, con un team formato dal partner del dipartimento banking & finance **Mario D'Ovidio**, dagli associate **Amelia Garavaglia** e **Daniele Sani** e dalla trainee **Marta Lomuscio**.

**La practice**
Bancario
**Il deal**
Finanziamento ad Archirodon
**Gli studi legali**
Watson Farley & Williams
**Le banche**
Hsbc
**Il valore**
50 milioni di dollari

## PWC TLS NEL FINANZIAMENTO CON GARANZIA SACE DEL CENTRO "LA MADDALENA"

La Maddalena, centro siciliano specializzato in cura delle patologie oncologiche, trapianto di midollo osseo, e prestazioni di oculistica accreditato con il Sistema Sanitario Nazionale, ha finalizzato, nell'ambito di un'ampia operazione finanziaria, un nuovo contratto di finanziamento a medio-lungo termine per un importo complessivo pari a 21,8 milioni di euro, assistito dalle garanzie Sace ai sensi del "Decreto Liquidità". All'operazione hanno preso parte quattro diversi istituti bancari.

Nell'operazione, La Maddalena è stata assistita, in qualità di advisor legale, dallo studio legale PwC TLS, con un team guidato da **Cristian Sgaramella** (partner) e da **Michele Carminati** (senior manager), nonché, quale advisor industriale e finanziario, da PwC Deals, con un team guidato da **Salvatore Lombardo** (partner) e **Marco Manili** (senior manager).


Cristian Sgaramella


Salvatore Lombardo


Gabriele Pavanello


Andrea Servo

**La practice**
Bancario
**Il deal**
Finanziamento a "La Maddalena"
**Gli studi legali**
PwC TLS
**Altri advisor**
PwC Deals
**Il valore**
21,8 milioni di euro

## DELOITTE LEGAL NEL FINANZIAMENTO ILLIMITY A MOTORK

Deloitte Legal ha assistito Illimity Bank e MotorK Italia in qualità di transaction counsel nel finanziamento assistito da Garanzia Italia di Sace a favore di MotorK Italia.
Il team di Deloitte Legal ha assistito le parti sia per tematiche di diritto italiano sia per gli aspetti di diritto inglese con un team coordinato dall'head of debt & finance **Gabriele Pavanello** insieme all'associate **Nicola Galvani**.
Per MotorK Italia è intervenuto un team coordinato dal global chief financial officer **Andrea Servo**, insieme all'head of finance **Simone Colla** e alla head of legal **Reina Balestrello**.
Per Illimity l'operazione è stata gestita dalla divisione growth credit, area crossover & acquisition finance.

**La practice**
Bancario
**Il deal**
Finanziamento a MotorK
**Gli studi legali**
Deloitte Legal
**Le banche**
Illimity
**Gli inhouse**
Andrea Servo, Simone Colla, Reina Balestrello

Marzo Associati
Studio legale e tributario

# FISCALITÀ DEL *BETTING*: LA CASSAZIONE DEFINISCE I CONTORNI APPLICATIVI DELL'IMPOSTA UNICA SULLE SCOMMESSE

Il "gambling", si sa, è un settore sui *generis*, anche quanto alla regolamentazione fiscale. A quasi 25 anni da quell'Italia Norvegia del 27 giugno 1998 che ha dato il via, anche in Italia, alle scommesse legali, regna ancora l'assoluta incertezza normativa. Situazione a dir poco incomprensibile per un comparto che impiega oltre 150mila lavoratori con un fatturato che nel 2020, nonostante il -20% causato dal Covid-19, si è attestato sui 13 miliardi di euro. 7,2 miliardi dei quali (55%) sono confluiti nelle casse erariali.

Come spesso accade, tale incertezza è stata terreno fertile per una serie di abusi. A titolo esemplificativo, negli ultimi anni, si sono riscontrati innumerevoli casi di *bookmakers*, aventi sede all'estero, che, privi del necessario titolo concessorio, hanno operato in Italia per il tramite di ricevitorie locali. Tali *bookmakers*, approfittando delle aporie del sistema normativo italiano, per un lungo periodo di tempo, si sono, così, sottratti al versamento dell'imposta unica delle scommesse. Ciò, ovviamente, anche in danno degli operatori nazionali, cui, peraltro, era inibito l'esercizio della medesima attività in assenza del relativo titolo concessorio. È noto, infatti, che prima dei chiarimenti offerti dall'art. 1, comma 66, della legge n. 220 del 2010, sussistevano diversi dubbi in ordine alla corretta determinazione del perimetro di applicazione dell'imposta unica, specie in riferimento ai soggetti non dotati di concessione.

Proprio in ragione delle incertezze applicative, si è reso necessario un intervento specifico per precisare che l'imposta unica è, comunque, dovuta *"ancorché la raccolta del gioco, compresa quella distanza, avvenga in assenza ovvero in caso di inefficacia della concessione"*. Con la conseguenza che deve essere qualificato alla stregua di soggetto passivo d'imposta chiunque *"gestisce con qualunque mezzo, anche telematico, per conto proprio o di terzi, anche ubicati all'estero, concorsi pronostici o scommesse di qualsiasi genere"*. È stato, vieppiù, precisato, che *"se l'attività è esercitata per conto di terzi, il soggetto per conto del quale l'attività è esercitata è obbligato solidalmente al pagamento dell'imposta e delle relative sanzioni"*.

Anche in conseguenza a tali disposizioni, vicenda dei *bookmakers* abusivi è venuta all'attenzione della Corte di Cassazione che, con innumerevoli pronunce, si è espressa per l'attribuzione, in via definitiva, della soggettività passiva sia ai centri di trasmissione dati che ai *bookmakers* (*cfr.*, tra le tante, Cass. Ord. 17 febbraio 2022, n. 5195).

Preliminarmente, si è rilevata la compatibilità delle disposizioni di legge in materia, sia in relazione al principio di capacità contributiva (*cfr.* Corte costituzionale, sent. 21 febbraio 2018, n. 27), sia in rapporto ai principi di non discriminazione e di libertà di prestazione dei servizi, di cui agli artt. 52, 56 e 57 del TFUE (*cfr.* Corte di Giustizia UE, sent. 26 febbraio 2020, C-788/18). Superata ogni ipotesi di conflitto rispetto alla Costituzione e al diritto unionale, la Corte ha, quindi, messo un punto sul regime fiscale applicabile alla raccolta abusiva delle scommesse, stabilendo, tra l'altro, l'autonomia soggettiva passiva delle ricevitorie operanti per conto di *bookmakers* privi di autorizzazione.

Tale conclusione è stata giustificata anche alla luce della circostanza che tali soggetti, pur non partecipando, in via diretta, al rischio connesso al contratto di scommessa, svolgono pur sempre un'attività gestoria, garantendo la disponibilità di locali idonei alla ricezione della proposta e occupandosi della trasmissione all'allibratore dell'accettazione della scommessa dell'incasso e del trasferimento delle somme giocate, nonché, del pagamento delle vincite. Si è, così, concluso per l'assoggettamento ad imposta unica anche delle ricevitorie "conniventi", fatta, chiaramente, eccezione per i rapporti negoziali antecedenti alla legge n. 220 cit., rispetto ai quali l'unico soggetto responsabile resta il *bookmaker*.

Questa ed altre vicende sono state seguite con attenzione dallo Studio Marzo Associati che, all'interno del Volume "Fiscalità del *gaming*", ha dedicato ampio spazio alla definizione dei contorni applicativi dell'imposta unica nel mondo del *gaming*. Per ogni approfondimento si rinvia, pertanto, alla lettura del testo edito da Giuffrè Francis Lefebvre ovvero ad un confronto diretto con i professionisti dello Studio.





# FRONTE LEGALE

L'attacco russo in Ucraina: l'emergenza vista con la lente d'ingrandimento dell'avvocatura d'affari. MAG intervista gli advisor attivi nell'Est Europa, per capire cosa succede nel nuovo scenario

a cura di francesco bonaduce

La guerra in Ucraina scuote dalle fondamenta le convinzioni a cui ci siamo aggrappati negli ultimi decenni. Un nuovo conflitto in terra europea, il ritorno della minaccia nucleare, la colonna di profughi in fuga, la devastazione in città che solo pochi anni fa avevano ospitato alcuni degli eventi che – come gli Europei di calcio del 2012 – hanno contribuito a unirci in quanto popolo di uno stesso Continente. Da settimane seguiamo, attoniti e impotenti, il racconto per immagini che ci arriva non più solo dalla televisione, ma anche dai canali social di parenti, amici, colleghi o conoscenti. Pensavamo che la pandemia fosse la grande svolta della nostra Epoca. Ebbene, l'attacco russo in territorio ucraino ci sbatte in faccia un'altra verità: non sarà l'unica.

Come sempre, MAG vuole indagare l'attualità attraverso una lente d'ingrandimento molto particolare: quella del mondo dei servizi legali. Per inquadrare come l'avvocatura si stia muovendo nel grave contesto della crisi attuale.




## EMERGENZA UCRAINA, COSA DEVONO FARE LE AZIENDE ITALIANE?

CLICCA QUI PER ASCOLTARE IL PODCAST

Innanzitutto, le prese di posizione politiche e solidali, con il Consiglio nazionale forense che, assieme ai suoi omologhi europei, ha attivato un "contact point" per "assicurare assistenza ai cittadini ucraini che intendono rifugiarsi in Italia". All'indicazione nazionale ha fatto seguito la declinazione locale. Ad esempio, l'Ordine degli avvocati di Milano ha dato il via a uno sportello di orientamento per profughi ucraini. Nel comunicare l'iniziativa, il presidente **Vinicio Nardo** ha auspicato una risoluzione non violenta del conflitto, connaturata nella professione stessa di avvocato: «Quando le armi parlano, tacciono gli avvocati. Quando le armi parlano, i diritti finiscono di essere tali».

Ma il "fronte legale" è fatto soprattutto di sanzioni e contro-sanzioni. Così, diversi studi d'affari hanno predisposto delle "guide" ai provvedimenti emanati da Stati Uniti, Ue e Regno Unito che colpiscono la Federazione russa e gli altri soggetti individuati. Un servizio rivolto alle imprese italiane con interessi nell'area del conflitto, una sorta di "bussola", per permettere ai propri clienti di orientarsi, per quanto possibile, nel magma in continua evoluzione che è la normativa sanzionatoria.

Tra i primi a pubblicare un documento in cui si analizza il "panorama di sanzioni economiche e restrizioni molto stringenti nei confronti della Federazione russa" è stato BonelliErede. Ai microfoni del direttore Nicola Di Molfetta, i partner **Angelino Alfano** e **Alessandro Musella** hanno detto la loro. In particolare, Musella ha chiarito come lo studio si sia attrezzato per fronteggiare la richiesta di consulenza da parte dei soggetti interessati: «Abbiamo mobilitato i nostri focus team multidisciplinari, Compliance ed Economic Diplomacy, oltre all'ufficio di Bruxelles: circa 20 professionisti attivi sull'emergenza. In



QUANDO LE ARMI PARLANO, TACCIONO GLI AVVOCATI. QUANDO LE ARMI PARLANO, I DIRITTI FINISCONO DI ESSERE TALI

VINICIO NARDO

Associazione Italiana per l'Arbitrato 1958

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

ITALIAN ARBITRATION DAY

# SAVE THE DATE

## 9 JUNE 2022 • ROME

# ITALIAN ARBITRATION DAY

## Towards the Reform of Italian Arbitration Law: An International Perspective

Media Partners

LEGALCOMMUNITY

IBERIANLAWYER

Info: iaday@aiacam.org



DAL PUNTO DI VISTA DEL DIRITTO EUROPEO, LA COMPLESSITÀ DEL TEMA RISIEDE NELLA CIRCOSTANZA CHE ABBIAMO A CHE FARE CON UNA STRATIFICAZIONE DI FONTI NORMATIVE, OLTRE CHE DI SOFT LAW

GUIDO BELLITTI

questa situazione, saranno decisive anche le nostre piattaforme digitali, *beLab*, che consentono di fare attività di screening, individuare i soggetti sanzionati e mappare tutto il loro network di relazioni».

La multidisciplinarietà è un elemento su cui punta anche Chiomenti. «Sul tema delle sanzioni operiamo da anni con diverse *practice* dello studio: il white-collar, il diritto europeo e internazionale, ma anche il *finance*», spiega **Stefano Manacorda**, of counsel della sede di Roma. «L'assistenza *multipractice* – prosegue – è un elemento chiave: il penalista è in prima linea in questa tipologia di assistenze, in particolare ove abbia la sensibilità internazionale per rispondere a una serie di questioni complesse poste dalle *sanctions*. Insieme devono operare tuttavia le altre *practice*, per avere un quadro sinottico di tutte le dimensioni sanzionatorie e delle diverse prospettive giuridiche che interferiscono tra di loro». Questo approccio, porta i professionisti a districarsi tra le diverse misure: quelle di *freezing* (come i sequestri di yacht o di asset immobiliari) e quelle che comportano divieti a soggetti sottoposti alla giurisdizione Usa o Ue, ad esempio le restrizioni commerciali. «Dal punto di vista del diritto europeo, la complessità del tema risiede anzitutto nella circostanza che abbiamo a che fare con una stratificazione di fonti normative, oltre che di *soft law*, che risale al 2014 quando fu disposto il primo set di misure sanzionatorie con l'intervento della Russia in Crimea», commenta **Guido Bellitti**, partner di Chiomenti. «Ci sono aziende italiane – prosegue l'avvocato – che hanno forti interessi economici in Russia e che intendono salvaguardare rapporti commerciali e relativi ricavi o mantenere un presidio in quei Paesi, nonostante le sanzioni. L'alternativa è chiudere del tutto i rapporti», spiega Bellitti. «In proposito il quadro europeo contempla comunque la possibilità di invocare deroghe o ottenere autorizzazioni specifiche rispetto a determinati divieti. Ciò presuppone, ovviamente, a monte una particolare analisi e assistenza nei confronti del cliente, legata alla *due diligence* di rapporti e contratti, anche per comprendere in che misura si registrano situazioni che sono non *compliant* o rapporti giuridici che si prestano ad interpretazioni diverse e che, all'occorrenza, possono formare oggetto di confronto con le autorità nazionali competenti, anche al fine di richiedere possibili deroghe». Ma c'è un altro elemento, politico e reputazionale, da tenere in considerazione, come spiega **Ennio Alagia**, senior associate di Chiomenti: «Tante decisioni di importanti gruppi non sono dettate dal divieto in sé in vigore. Bisogna capire cosa porta un determinato gruppo industriale a uscire da una joint venture o non vendere più a determinati soggetti: sono anche decisioni di stampo strategico, per far vedere una presa di distanza dalla situazione attuale». «Ci permettiamo poi di suggerire a tutti gli operatori commerciali – interviene Manacorda – di predisporre

TENNIS CLUB MILANO
ALBERTO BONACOSSA

# TABELLONE FINALE LAWYERS' TENNIS CUP 2022

| | | | |
|---|---|---|---|
| | ABE LEX | | |
| | 0-2 | ICHINO BRUGNATELLI | |
| BONELLI EREDE | | | |
| 1-2 | ICHINO BRUGNATELLI | | |
| ICHINO | | | |
| | | 2-1 | ICHINO BRUGNATELLI |
| | LEGANCE | | |
| | 1-2 | GIOVANNELLI | |
| LATHAM&WATKINS | | | |
| 0-1 RIT. | GIOVANNELLI | | |
| GIOVANNELLI | | | |
| | | | 3 aprile 2022 ore 10<br>Campo Tribuna<br>"Porro Lambertenghi" |
| | UNION TENNIS | | |
| | 1-2 | LCA | |
| LCA | | | |
| 3-0 | LCA | | |
| DIZLEGAL | | 2-0 | |
| | | | LCA |
| | GPLAW | | |
| | 1-2 | GPBL | |
| CHIOMENTI | | | |
| 1-2 | GPBL | | |
| GPBL | | | |

MilanoVino
Ricercato per il quotidiano
LEGALCOMMUNITY
INHOUSECOMMUNITY
unbuonavvocato.it
Sport NEXT
THIS



## ANDARE A RIVEDERE TUTTI I CONTRATTI DELLE IMPRESE ITALIANE CHE HANNO RAPPORTI CON PARTNER RUSSI: È UN ESAME FONDAMENTALE

DAVIDE CONTINI

sistemi di compliance interna. Negli Usa è nata la figura dei *sanctions officers*: occorre avere competenze e personale dedicato, per far sì che nelle strutture aziendali cresca il livello di attenzione e consapevolezza di queste tematiche».

Nel tentativo di far crescere tale consapevolezza, lo studio Grimaldi ha organizzato il webinar "The Ukrainian Crisis: impact on business", con la presenza tra i relatori anche di **Alexander Linnikov**, partner della Grimaldi Alliance Russia. Tra gli interventi, quello del socio **Davide Contini**, che ha presentato un memorandum che parte dall'analisi dell'impatto della crisi attuale sull'esecuzione dei contratti e si conclude con un "approccio pratico": «Andare a rivedere tutti i contratti delle imprese italiane che hanno rapporti con partner russi. Questo esame è fondamentale per capire quali interventi si debbano fare, per proteggere gli interessi dei clienti e capire se le prestazioni debbano essere



LCPUBLISHINGGROUP

# LEGALCOMMUNITY AWARDS

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

# Zurich

5th edition

## CHECK OUT THE FINALISTS

**05.05.2022**

**PROGRAM**

18:30 Registration and cocktail
19:15 Celebration
20:00 Dinner

Partners

LABLAW
STUDIO LEGALE ROTONDI & PARTNERS

LCA

In collaboration with

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

#legalcommunityCH

For information: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



ASSISTIAMO ANCHE I CLIENTI ITALIANI CHE HANNO AFFARI IN USA E RUSSIA E CHE QUINDI DEVONO ESAMINARE COME IMPATTA SULLA LORO ATTIVITÀ IL COMBINATO DISPOSTO DELLE SANZIONI

CARLO SCARPA

sospese o interrotte». «Questo alla luce delle sanzioni economiche e finanziarie occidentali, ma anche delle contro-sanzioni russe, dei divieti di investimento e di tutte le restrizioni di import/export. Una *due diligence* che siamo capaci di fare e che sarà il primo obiettivo per tutelare i rapporti dei nostri clienti», afferma Contini.

Un operatore di servizi legali attivo nell'area del conflitto è Tonucci & Partners. MAG ha sentito il socio **Carlo Scarpa**, che conosce bene quella regione: «Prima del Covid, ho visitato l'Ucraina almeno una volta l'anno. Abbiamo clienti che seguiamo da tempo e anche di recente abbiamo assistito la fondazione di aziende nel Paese». «Con l'ingresso delle forze russe – prosegue Scarpa – è cambiato tutto: abbiamo rapporti con avvocati a Kiev, ma l'agenda delle priorità di queste persone si è stravolta. Stiamo seguendo i clienti italiani che hanno investimenti in Ucraina, monitoriamo costantemente cosa sta succedendo e se le entità societarie ivi esistenti lo siano ancora. Assistiamo anche i clienti italiani che hanno affari in Usa e Russia e che quindi devono esaminare come impatta sulla loro attività il combinato disposto delle sanzioni o che semplicemente stanno per inviare carichi in Russia e si chiedono se verranno pagati...».

Uno dei pochi studi italiani ad avere una presenza fisica in Russia è Pavia e Ansaldo, la cui sede di Mosca è stata inaugurata nel gennaio 1998 e oggi conta circa 20 professionisti: «Da quasi venticinque anni, la nostra missione è sempre stata quella di accompagnare le imprese italiane in quel mercato», spiega **Vittorio Loi**, partner dello studio e responsabile della sede di Mosca e del Desk Russia e Paesi CSI. Loi ha dalla sua una profonda conoscenza del Paese: «Pre-pandemia mi recavo a Mosca circa 15 volte all'anno e, personalmente, mi occupo di Russia e prima ancora di Unione Sovietica da oltre trent'anni». Ma lo scoppio della guerra impone considerazioni delicate. Soprattutto nel mondo anglosassone, molti studi hanno disposto la chiusura dei propri uffici russi e l'interruzione dei rapporti con clienti riconducibili al Cremlino *(si veda il box)*. Anche in Pavia e Ansaldo la discussione è in corso: «La sensazione personale è che le decisioni di questi studi siano in gran parte collegabili all'esposizione che gli stessi hanno avuto con le principali aziende russe, statali e non solo», afferma Loi. «Ma il nostro target di clientela – prosegue l'avvocato – è diverso: sono e rimangono le imprese italiane operative in Russia. In ogni caso, stiamo facendo alcuni passaggi interni, una riflessione che tiene conto di due aspetti: cercare di mantenere fede alla nostra missione di supporto in un momento in cui, come è evidente, la nostra assistenza è richiesta ancor più di prima; dall'altra parte, avendo in Russia una serie di collaboratori, alcuni da lunghissimo tempo, abbiamo a cuore la sorte di queste persone. La situazione è molto complicata: vediamo le prime difficoltà di operare in collaborazione con i nostri colleghi locali, dovute alle ricadute interne, per la stessa Russia, di questo conflitto».
L'avvocato prova a dare un affresco di quella che è la situazione nel Paese: «Almeno in una certa

▸▸▸

# 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.

MAG
LEGALCOMMUNITY
LEGALCOMMUNITYCH
FINANCECOMMUNITY
INHOUSECOMMUNITY
INHOUSECOMMUNITYUS
FOODCOMMUNITY
FOODCOMMUNITYNEWS
IBERIANLAWYER
THE LATINAMERICANLAWYER

LC srl
Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoi 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 36727659



SE CI SONO LE CONDIZIONI, CREDO CHE LO STUDIO, NEL RISPETTO DELLA PROPRIA TRADIZIONE E DELLE DIFFICOLTÀ DEL MOMENTO, DEBBA RESTARE AL FIANCO DELLE NOSTRE IMPRESE

VITTORIO LOI

fascia sociale, che è quella con cui noi siamo più in contatto, è evidente lo sconcerto e la difficoltà di accettare tutto questo. Ma il dissenso interno fatica a esprimersi. Sicuramente c'è la percezione di uno scollamento molto forte tra pezzi del Paese». Per quanto riguarda il futuro, prosegue Loi, molto dipende dalla possibilità materiale di proseguire l'attività: «Se ci sono le condizioni, credo che lo studio, nel rispetto della propria tradizione e delle difficoltà del momento, debba restare al fianco delle nostre imprese, che sono in affanno tanto se non di più di noi. Tutto questo, se le condizioni pratiche lo consentiranno: la disconnessione della Russia dai canali finanziari e l'ipotesi di disconnessione anche da quelli di comunicazione, come internet, non sarebbero compatibili con la prosecuzione dell'attività, quantomeno – conclude Loi – come noi la conosciamo».

## UNO SGUARDO GLOBALE

### LE LAW FIRM INTERNAZIONALI CONGELANO L'ATTIVITÀ

Uno dopo l'altro, i principali studi legali internazionali stanno prendendo posizione rispetto all'invasione russa in Ucraina. La tendenza è quella della chiusura degli uffici oltre il confine, la sospensione delle attività prestate alle aziende, pubbliche o private, riconducibili al Cremlino e la manifestazione di vicinanza al popolo ucraino. Così, il "Magic Circle" si è espresso nel senso di rivedere il proprio portfolio di clienti e rinunciare a nuovi incarichi che coinvolgano società controllate da entità pubbliche russe o soggetti legati al presidente Vladimir Putin.
Scelte di campo politiche, che si ripercuotono anche in Italia. Alcune *firm* hanno infatti scelto di condividere espressamente con il mercato locale le decisioni prese a livello centrale: il primo esempio è stato Osborne Clarke, seguito a stretto giro da Norton Rose Fulbright. Tuttavia, il dibattito è aperto. Tanto che la *City of London Law Society* ha dichiarato che l'accesso alla tutela legale deve essere garantito a tutti, perfino a coloro che sono sottoposti alle sanzioni: «Se Putin sta ignorando lo stato di diritto, non significa che anche noi dobbiamo seguire il suo esempio», si legge nel comunicato.

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

# SAVE THE DATE

# 24.03.2022

3rd Edition

## ITALY Forty UNDER 40

**EAST END STUDIOS**
Via Mecenate 88/a
Milano

| | |
|---|---|
| 19.15 | Accredito |
| 19.30 | Aperitivo |
| 20.30 | Premiazione |
| 21.00 | Cena |

#LcFortyUnder40

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

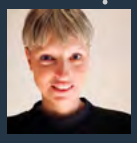
LEGALCOMMUNITY AWARDS

ITALY Forty 40 UNDER

# GIURIA



**Stefania Amoruso**
Head of Legal & Compliance - *Alcon Pharmaceuticals & Growth and Export Markets, International, Alcon*



**Luna Bianchi**
Global IP Manager, *Ermenegildo Zegna*



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



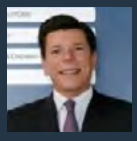
**Alberto Carpani**
Group General Counsel – Group Co-Director HR&IT, *Polynt-Reichhold Group*



**Silvio Cavallo**
General Counsel e Chief Compliance Officer, *Pillarstone*



**Federico Ciotola**
Head of Legal Capital Markets, *Borsa Italiana*



**Eduardo Di Mauro**
Manager Legal Affairs, *Pernigotti*



**Mauro Di Santo**
LDirector – Real Assets Infrastructure Finance *Natixis*



**Lorenzo Maria Di Vecchio**
Legal, Ethics & Compliance Director EMEA *DIOR*



**Enrico Felter**
Responsabile Affari Legali, Societari e Fiscali *Italgen*



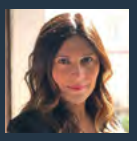
**Gianluca Ferrarese**
Group General Counsel *Ligabue*



**Alice Flacco**
General Counsel *Microport Scientific Corporation*



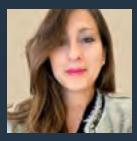
**Stefania Gallo**
General Counsel *Kering Eyewear*



**Anna Rita Leo**
Responsabile Legale Business Regionale, Mercato e European Subsidiaries *Trenitalia*



**Giovanni Lombardi**
General Counsel, *illimity Bank*



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



**Federico Manfrin**
Group General Counsel *Miroglio Group*



**Elena Mauri**
Legal Affairs & IP Director, *Ermenegildo Zegna*



**Antonio Meli**
Group Legal Affairs Director *Relife Group*



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



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



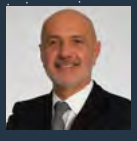
**Adriano Peloso**
General Counsel Italy *Dedalus Italia*



**Raffaella Romano**
WW General Counsel & Compliance Officer *Bottega Veneta*



**Daniele Santoro**
Head of Legal Affairs Italy, *ArcelorMittal Group*



**Ulisse Spada**
Corporate VP – General Counsel, *DiaSorin*



**Giorgio Tosetti Dardanelli**
Responsabile Legale e Societario, *Banca Profilo*



**Laura Zanin**
Head of Legal & Compliance *Itelyum Group*

#LcFortyUnder40

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



# SANZIONI UE DI FRONTE ALL'INVASIONE RUSSA DELL'UCRAINA

Il Consiglio europeo ha concordato all'unanimità tre pacchetti di misure contro il Cremlino in risposta all'aggressione militare "improvvisa e ingiustificata" da parte delle truppe di Vladimir Putin. L'analisi degli impatti pubblicata da Iberian Lawyer

di florencia gagliardi

L'Unione europea ha messo in campo una serie di sanzioni per colpire la Russia, a seguito dell'invasione dell'Ucraina che ha innescato, oltre allo stupore globale, una guerra che ha già mietuto migliaia di vittime. «Alla velocità della luce, l'Ue ha adottato tre ondate di severe sanzioni contro il sistema finanziario russo, le sue industrie *high-tech* e la sua élite corrotta. Questo è il più grande pacchetto di sanzioni nella storia della nostra Unione», ha sottolineato la presidente della Commissione europea **Ursula von der Leyen**.

Una delle misure, che ha incontrato una certa resistenza ed è stata rinominata "arma nucleare finanziaria" dal ministro delle Finanze francese **Bruno Le Maire**, prevede la disconnessione di sette banche russe dalla piattaforma di pagamento interbancario internazionale Swift. In questo modo, i 27 cercano di mettere il più possibile alle strette l'economia russa, in risposta all'aggressione militare "improvvista e ingiustificata" dell'Ucraina da parte delle truppe di **Vladimir Putin**. Le sanzioni colpiscono già l'80% del settore bancario e dovrebbero essere inasprite ulteriormente.
Tra le misure imposte c'è anche il divieto di transazioni con la Banca centrale russa, il divieto di sorvolo dello spazio aereo dell'Ue e di accesso agli aeroporti dell'Unione da parte di società russe di ogni tipo oltre a nuove sanzioni per individui ed entità. A queste si aggiungono il congelamento dei beni di Putin e di quelli di **Sergey Lavrov**, ministro degli Esteri russo. L'Ue ha inoltre stanziato un pacchetto di sostegno da 500 milioni per finanziare le attrezzature e le forniture per le forze armate ucraine e ha previsto il divieto di investire, partecipare o contribuire in altro modo a progetti futuri cofinanziati dal Fondo russo per gli investimenti diretti.

Ad ogni modo non ci troviamo davanti alle prime sanzioni per la Russia. L'Ue ha inflitto sanzioni pecuniarie nel 2014, a seguito dell'invasione della Crimea. Adesso, infatti, con l'azione militare in Ucraina, le sanzioni sono state inasprite. Alcune di queste, come si legge in un paper pubblicato dallo studio legale Uría Menéndez, non sono mai state adottate dal Consiglio europeo e hanno il chiaro obiettivo di "aumentare l'intensità dell'effetto coercitivo".

Nel documento Uría Menéndez analizza punto per punto le misure. Tra le altre cose, evidenzia le restrizioni al commercio di beni militari, beni a duplice uso e beni e tecnologie legati al petrolio, prodotti e strumenti che possono contribuire allo sviluppo tecnologico della Russia nel settore della difesa e della sicurezza, a prodotti e tecnologie per l'industria aeronautica e spaziale. Sono anche frenati i finanziamenti pubblici o l'assistenza finanziaria al commercio o agli investimenti in Russia e i servizi connessi a queste attività, come l'assistenza tecnica e finanziaria. Sono state estese anche le restrizioni finanziarie e non è possibile impegnarsi in "acquisti o vendite dirette o indirette, forniture di servizi di investimento o assistenza nell'emissione, o qualsiasi altra forma di negoziazione, di valori mobiliari o mercati simili o denaro strumenti di mercato".

## EFFETTI E IMPATTI DELLE MISURE

Gli effetti delle sanzioni si sono già fatti sentire, il rublo ha segnato minimi storici. Il portavoce del Cremlino **Dmitry Peskov** ha dichiarato che l'economia russa è sotto "grande pressione", ma ha cercato di disinnescare la crisi parlando di "una riserva di solidità" e di un'economia in grado di "rimanere in piedi".

Le sanzioni imposte dagli Stati membri dell'Ue e dagli operatori europei devono essere rispettate alla lettera. Se ciò non avvenisse si commetterebbe «una violazione della norma che, a seconda della sua gravità e portata, potrebbe essere penale o amministrativa e colpire anche gli amministratori e i direttori della società incriminata – si legge nel documento di Uría – . È essenziale che le entità europee si assicurino di non violare nessuna delle regole approvate e procedano, se del caso, a richiedere le autorizzazioni corrispondenti».

**Xavier Codina**, avvocato del dipartimento di diritto pubblico, contenzioso e arbitrato dello studio, dichiara a Iberian Lawyer: «Gli Stati membri – fino ad ora un po' riluttanti ad applicare questo tipo di sanzioni – sembrano essere un po' più severi coi propri cittadini che non si conformano». Quanto all'impatto che le sanzioni avranno sugli operatori,

LC PUBLISHING GROUP

# 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

Download on the App Store

GET IT ON Google Play



URSULA VON DER LEYEN

dice: «Ci sono operatori che, di fronte all'incertezza e persino problemi reputazionali, stanno applicando misure di estrema prudenza, anche uscendo dal Paese, e poi ci sono altri che vorrebbero rimanere in Russia, ma tengono sotto rigoroso controllo i rischi».

## DISCONNESSIONE DAL SISTEMA SWIFT

Per quanto riguarda la disconnessione di sette banche dal sistema Swift, Codina spiega che si tratta di un provvedimento simile a quello preso per l'Iraq, impedendo la fornitura di servizi di messaggistica istantanea finanziaria. Il sistema Swift (society for worldwide interbank financial telecommunication) è un canale di comunicazione interbancario creato nel 1973. Con la decisione del Consiglio dell'Ue, le istituzioni finanziarie sono state disconnesse dalla piattaforma e saranno escluse dall'utilizzo del sistema di pagamento internazionale che comprende circa 11mila organizzazioni finanziarie di oltre 200 Paesi.

«È come disconnettere queste entità dal loro sistema di comunicazione, il loro WhatsApp», spiega l'avvocato, ricordando l'eccezione fatta per Gazprombank, l'entità finanziaria legata al gas che è stata lasciata fuori dal provvedimento. «Esemplifica come l'Unione europea stia cercando di trovare un equilibrio, si tratta di cercare il consenso tra gli Stati membri o almeno garantire che non ci sia opposizione da parte di nessuno di loro». Paesi come l'Italia, l'Austria, la Francia hanno avuto un'esposizione molto maggiore alle relazioni finanziarie con entità russe, quindi potrebbe esserci stata una certa resistenza.

In linea con questo, l'avvocato aggiunge: «C'è molta enfasi sul fatto che le istituzioni finanziarie europee che operano in Russia non sono soggette alle sanzioni e che dunque sarebbe possibile per le società russe operare attraverso le istituzioni finanziarie europee operanti in Russia. Questo però si riallaccia a quanto già annunciato dalla Russia: contromisure e misure di blocco, ovvero ritorsioni contro gli operatori russi che obbediscono alle misure restrittive europee. Le aziende che continuano ad avere interessi in Russia saranno intrappolate tra l'incudine e il martello».

La scena mondiale si tinge di incertezza e nessuno sa quali saranno le prossime sanzioni (disponibili sul sito del Consiglio europeo). Né quale sarà il loro impatto sull'economia russa, così come sugli altri paesi. «L'Ue ha messo sul tavolo molte misure di natura finanziaria, ed è possibile che presto intensifichi quelle di natura economica, di importazione e di esportazione, e dovremo monitorarle», conclude Codina.




# L'INCHIESTA CHE CAMBIÒ IL PENALE BIANCO

CLICCA QUI PER GUARDARE IL VIDEO

## Le voci dei protagonisti a confronto in occasione di un convegno organizzato dalla Camera Penale di Milano

C'è un prima e un dopo Mani Pulite nella storia dell'avvocatura penale italiana. C'è chi pensa di sì. C'è chi ritiene sia stato un unicum, ossia una vicenda storica irripetibile.
La Camera Penale di Milano ha organizzato nei giorni scorsi un'intera giornata di dibattiti sul tema, riuscendo a coinvolgere e a dar voce a tanti dei protagonisti dell'epoca.
Con alcuni di loro MAG ha scambiato alcune battute a margine dell'evento e questo video servizio contiene il loro punto di vista.

Sicuramente per la professione fu una sorta di stress test che mise alla prova la tenuta e la validità degli istituti di procedura penale da poco introdotti con l'allora riforma del codice. Di questo è convinto, in particolare, l'avvocato **Massimo Dinoia**, socio fondatore dello studio DFS: «L'allora nuovo codice ha avuto una forza dirompente. Senza il nuovo codice non sarebbe successo nulla».
Mani Pulite, ricorda l'avvocato **Nerio Diodà**, il legale che assistette Mario Chiesa, «aprì il fenomeno delle indagini sui fenomeni finanziari e sociali. E investì il mondo dell'economia, delle grandi società e degli imprenditori in modo nuovissimo».

«Da Mani Pulite in poi - osserva **Giovanni Briola**, segretario della Camera Penale di Milano - gli imprenditori smisero di essere degli intoccabili».
Un punto che sottolinea anche uno degli uomini simbolo del pool: l'ex magistrato **Gherardo Colombo**. «Fino alla caduta del muro di Berlino era impossibile guardare nei cassetti del potere. Dopo, il potere si è disorientato ed è stato possibile proseguire nelle indagini».

Detto questo, oggi, a trenta anni di distanza, consapevoli del valore storico di quella stagione e degli errori che furono fatti, è possibile pensare a un nuovo equilibrio nella relazione tra avvocatura penale e magistratura? I nostri interlocutori hanno risposto di sì, ma senza nascondersi le difficoltà dell'impresa. Per Diodà è il momento di «ricostruire la giurisdizione». E secondo Colombo, l'obiettivo potrà essere centrato se le parti cominceranno a «riconoscersi reciprocamente un po' di più».

# SEGUI I NOSTRI PODCAST




LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO




I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI




LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI




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




I GIURISTI D'IMPRESA
SI RACCONTANO
RISPONDENDO
A DIECI DOMANDE




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




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




STORIE
DEI PROTAGONISTI
DELLA COMMUNITY
DEL FOOD & BEVERAGE



PUBLISHINGGROUP
LC



# AL VIA LA PRIMA CAMERA DEGLI AVVOCATI INTERNAZIONALISTI

MAG ne parla con i consiglieri Roberta Clerici e Salvatore Zannino. «Si vuole creare una community aperta a esperienze diverse e di diversa natura»

Nasce una nuova realtà nel panorama associativo forense. A Milano ha preso vita la prima Camera degli avvocati internazionalisti. I fondatori sono professionisti ed esponenti del mondo universitario che hanno deciso di dar vita a un'iniziativa capace di riunire i giuristi che svolgono la loro prevalente attività (di tipo contenzioso, di consulenza o anche scientifica) nel campo dei rapporti privati internazionali, che travalicano, quindi, le frontiere di un singolo Stato. MAG ha discusso l'iniziativa con la professoressa **Roberta Clerici**, coordinatrice del consiglio



"IL MONDO DEGLI AVVOCATI INTERNAZIONALISTI È STATO A LUNGO AVVERTITO COME DISTANTE E NON SUFFICIENTEMENTE NUMEROSO, IN QUANTO RISERVATO A POCHI ELETTI GIÀ APPARTENENTI AD ASSOCIAZIONI DI VALENZA INTERNAZIONALE"

ROBERTA CLERICI

direttivo provvisorio e con l'avvocato **Salvatore Zannino**, vice-coordinatore del consiglio direttivo provvisorio

**Un'associazione che non c'era. Come mai?**

Roberta Clerici (R.C.): In effetti, questa Camera viene a colmare una lacuna, pienamente avvertita solo di recente. Il mondo degli avvocati internazionalisti, a differenza di quelli delle altre Camere, soprattutto le più antiche, veniva avvertito come distante e non sufficientemente numeroso, in quanto riservato a pochi eletti già appartenenti ad associazioni di valenza internazionale. La realtà di oggi mostra il contrario, in virtù del noto fenomeno della globalizzazione, più che evidente in tutti i settori. Certamente i casi di applicazione del diritto internazionale privato restano meno frequenti rispetto a quelli dei vari rami del diritto puramente "interno". Pur tuttavia i primi sono in costante aumento proprio perché in aumento sono le fattispecie, di varia natura e dimensione, che presentano uno o più aspetti che fuoriescono dai confini della realtà sociale italiana.

**Quali sono gli obiettivi che si pone?**

R.C.: Come emerge chiaramente dall'art. 3 dello statuto, scopo della Camera internazionale è quello di sviluppare, anche tramite la costituzione di sezioni territoriali, le relazioni fra coloro che svolgono la propria attività prevalentemente nell'ambito del diritto internazionale (pubblico e privato), inteso nelle sue varie declinazioni: a puro titolo di esempio, dal diritto degli affari con implicazioni transfrontaliere al diritto processuale civile internazionale nonché all'arbitrato e alla mediazione internazionali, dall'ormai imprescindibile diritto dell'Unione europea al diritto comparato e alla protezione internazionale dei diritti umani. Come già accennato, si vuole creare una *community* aperta a esperienze diverse e di diversa natura.

**Sul piano politico-forense, la Camera come si porrà: ci sono questioni ("battaglie") che porterete avanti per la categoria?**

Salvatore Zannino (S.Z.): Abbiamo già nel nostro Statuto un'indicazione precisa sul primo obiettivo da raggiungere. Fare adottare anche in Italia un processo specifico per le controversie internazionali, da svolgersi in tutto o in parte in inglese, attraverso corti specializzate. È ciò che ormai è un fenomeno globale e consolidato, accelerato in Europa dalla Brexit, che vede il proliferare di queste Corti o "Camere" in Asia, come in Medio Oriente in una logica di competizione tra economie. Pur coscienti delle difficoltà dell'obiettivo, in un Paese che sconta sul terreno della giustizia noti e cronici ritardi, crediamo profondamente che da queste riforme ambiziose passino le speranze di modernizzazione del paese e comunque, anche in caso di adozione di una riforma parziale e più timida, di un concreto miglioramento dell'operatività quotidiana della giustizia per chi se ne occupa ogni giorno e per i cittadini. Pensi solo al vantaggio di avere giudici più preparati e specializzati, avvertiti delle dinamiche del commercio internazionale e parti di un circuito di queste Corti nel mondo. O anche semplicemente per un avvocato

▸▸▸

# SIAMO SU TELEGRAM

LEGALCOMMUNITY
@LEGALCOMMUNITY_IT

FINANCECOMMUNITY
@FINANCECOMMUNITY_IT

INHOUSECOMMUNITY
@INHOUSECOMMUNITY_IT

FOODCOMMUNITY
@FOODCOMMUNITY_IT

LEGALCOMMUNITYCH
@LEGALCOMMUNITYCH



È DISPONIBILE
**UN NUOVO CANALE**
PER OGNI TESTATA

**ISCRIVITI**
PER RICEVERE LE NOTIZIE
E RIMANERE
**SEMPRE AGGIORNATO!**

"CON QUESTA OPERAZIONE FORMALIZZIAMO UN'UNIONE PROFESSIONALE CHE DI FATTO ESISTEVA GIÀ"

LAURA ORLANDO

non dover far tradurre dall'inglese centinaia di documenti prima di produrli in giudizio.

**Quanti sono i soci ad oggi?**

S.Z.: Siamo di "fresca" costituzione ma l'interesse verso l'associazione ha sorpreso anche noi. Riceviamo quotidianamente richieste di iscrizione di avvocati da tutte le parte d'Italia e abbiamo già un centinaio di soci. Avendo l'associazione vocazione nazionale e riservando un apposito ruolo per gli iscritti ad altri ordini stranieri, come ai giuristi d'impresa, i numeri nel medio periodo dovrebbero essere conseguenti.

**Quanti sono gli avvocati internazionalisti in Italia? Qual è il loro profilo?**

S.Z.: Non è mai stato fatto un "censimento" ufficiale e non disponiamo di numeri al riguardo. Non sarebbe tuttavia facile neanche farlo, essendo così ampio l'ambito delle materie internazionaliste. L'associazione ha un focus particolare sul diritto degli affari, ma, come detto, abbraccia tutti le aree del diritto internazionale. Si può dire che non vi sia plesso del diritto che non abbia una sua proiezione internazionale, pensi ai fenomeni successori, alla famiglia, ma anche al diritto delle nuove frontiere digitali, alla *blockchain*, alle dimensioni Esg delle aziende, all'Ip o alle materie che per definizione non possono essere che internazionali, alla navigazione, al diritto aeronautico, allo spazio. Tutte aree di grandissimo interesse per il futuro dell'umanità.

**Come iniziativa di debutto avete organizzato un interessante convegno sul processo in inglese. Altre iniziative in programma?**

S.Z.: Vorremmo che in primo luogo ai proclami seguissero ricadute concrete. Per tale motivo abbiamo a cuore che la nostra proposta per un processo *ad hoc* ed in inglese del commercio internazionale alzi le ancore ed arrivi in porto possibilmente in questa legislatura. O che almeno si incardini in questo ultimo scorcio di essa un disegno di legge bipartisan o governativo. A tal fine in giugno organizzeremo un importante convegno sul tema con giudici provenienti dalle Corti già operative in particolare in Europa – Parigi, Amsterdam, Francoforte ma non solo -, accademici internazionali, giuristi, stakeholders economici e politici.

**Poi?**

S.Z.: In cantiere vi è anche una ricca offerta formativa che servirà anche a noi quale atto prodromico e necessario alla preparazione della scuola di specializzazione che rimane per noi un obiettivo strategico di lungo periodo. Offerta che vorremmo declinare con qualche "novità" avendo principalmente a mente i giovani avvocati. Abbiamo infatti pensato ad esempio a loro immaginando che dalle più prestigiose università del mondo, dalle *law school* di Yale, Harvard o di Oxford potessimo avere dei professori che tengono delle lezioni magistrali (ovviamente via remoto) presentando le opportunità di formazione post-universitaria offerte da queste istituzioni. Ma anche più semplicemente organizzando workshop operativi utili agli avvocati navigati come ai giovani la cui dimensione pratica è per definizione carente nella formazione universitaria. *(n.d.m.)*



"NEL NOSTRO STATUTO ABBIAMO UN'INDICAZIONE PRECISA SUL PRIMO OBIETTIVO DA RAGGIUNGERE: FARE ADOTTARE ANCHE IN ITALIA UN PROCESSO SPECIFICO PER LE CONTROVERSIE INTERNAZIONALI"

SALVATORE ZANNINO



CECILIA GOZZOLI

# GUIDA BRITANNICA PER "AUTHORISED" SOLICITOR

Il percorso di Cecilia Gozzoli, avvocata italiana trapiantata a Londra, che ha appena ottenuto l'autorizzazione a trattare le "attività riservate" in UK

«È

«È stato un percorso lungo oltre un anno e pieno di difficoltà. Ma alla fine ce l'ho fatta: ho ottenuto l'autorizzazione da parte della Solicitor Regulation Authority!». A parlare è **Cecilia Gozzoli**, avvocata in Italia e solicitor nel Regno Unito. La professionista ha da poco ricevuto il lasciapassare che permette al suo studio (Gozzoli Solicitor) di essere inquadrata tra le *firm* autorizzate a trattare le attività cosiddette "riservate". Una conquista di non poco conto, ma il sudore non è mancato: «Gli ostacoli sono stati numerosi. Con ogni probabilità, post-Brexit ci sono tematiche specifiche da affrontare che prima erano meno pregnanti», racconta Gozzoli a MAG.

La sua è la storia di come una professionista del settore legale possa inserirsi in un mercato estero e, passo dopo passo, costruirsi una propria fetta di mercato. Ma se la Gran Bretagna è la patria della teoria liberista, non sempre, all'atto pratico, è tutto così scontato.

***Capitolo 1: diventare solicitor***
L'avventura di Cecilia Gozzoli in terra inglese comincia subito dopo l'abilitazione ottenuta in Italia. Nel 2007 arriva l'offerta di lavoro per l'Italian Desk della sede londinese di Dewey & LeBoeuf. Da quel momento, l'avvocata svolge una pratica specifica in UK e, nel giro di un paio d'anni, sostiene l'esame di abilitazione: nel 2009 è iscritta come solicitor. Nel corso del tempo, Gozzoli svolge attività legale in Simmons & Simmons, frequenta un master in legge alla London School of Economics e lavora in Deutsche Bank.

TRA LE ATTIVITÀ RISERVATE CI SONO IL CONTENZIOSO E LE FUNZIONI STRUMENTALI AD ESSO, LE ATTIVITÀ NOTARILI, I PASSAGGI DI PROPRIETÀ IMMOBILIARE, LA MATERIA TESTAMENTARIA E L'AMMINISTRAZIONE DEI GIURAMENTI

***Capitolo 2: il certificato di pratica***
«Chiariamo subito che il fatto di essere *solicitor* non garantisce nulla!», ci tiene a precisare Gozzoli. «Nel Regno Unito – spiega – tale qualifica non dà alcun diritto a praticare né ad aprire uno studio. Il primo scoglio si incontra proprio qua: la differenza tra *practising* e *non practising* solicitor». Insomma, serve un certificato di pratica: «Nel momento in cui si ottiene tale attestato, si è fatto un primo *step*, ma a sua volta questo certificato non garantisce di poter prestare attività nelle cosiddette aree riservate...».

***Break: le attività "riservate"***
Tra le attività riservate ci sono il contenzioso e le funzioni strumentali ad esso, le attività notarili, i passaggi di proprietà immobiliare, la materia testamentaria e l'amministrazione dei giuramenti. Si tratta di una serie di settori che possono essere svolti solo da uno studio che abbia ricevuto l'autorizzazione della Solicitors Regulation Authority. «Ma quest'autorizzazione – spiega Gozzoli – è un processo molto lungo, che passa attraverso l'ottenimento di un'assicurazione professionale».

***Capitolo 3: l'assicurazione professionale***
«Nel Regno Unito è un processo lunghissimo, perché la compagnia, prima di rilasciare il certificato assicurativo, va a verificare estremamente in profondità tutta una serie di elementi della struttura, di sana e prudente gestione, di fatturato, di prospettive per il futuro, di garanzia, di esperienza dell'avvocato che guida l'*organization*...». Esperienza che, spiega Gozzoli, deve essere dimostrata nel corso del tempo, anche attraverso la clientela «che deve validare questa expertise e confermare la fiducia nel professionista. È un vero e proprio dialogo con l'assicurazione, si è sottoposti a un processo di due diligence, tutt'altro che una formalità!». E solo in caso di esito positivo, viene rilasciata l'assicurazione. «Gli assicuratori hanno una discrezionalità che dipende anche da altri fattori: come va il mercato assicurativo in generale, quante pratiche sono già state valutate, quanti certificati sono stati già rilasciati. Inoltre, in questo momento storico gli assicuratori non sono così favorevoli al rilascio di nuovi certificati alle start up legali, ma più propensi a rinnovare l'esistente...».

***Capitolo 4: la svolta***
Eppure, Cecilia Gozzoli ce l'ha fatta. Il punto di svolta, secondo la stessa professionista, è stato il coinvolgimento del giusto partner assicurativo: «Non è stato semplice trovare apertura nel mercato delle assicurazioni, soprattutto rispetto a una nuova realtà come la nostra, che si stava approcciando allo svolgimento di servizi legali in un'ottica di novità. La fase più complessa è stata completare la difficile due diligence, in esito alla quale l'assicuratore ha dato fiducia alla nostra realtà in fase di start up e, una volta soddisfatto del progetto, ha dato l'approvazione a quest'iniziativa». Ci sono state poi difficoltà operative: «Il dover mantenere, mentre si lavora, un dialogo costante con l'assicuratore nel corso del tempo, così in profondità e così di dettaglio. È stata un'analisi sostanziale: per ogni richiesta ho dovuto produrre tantissima documentazione a supporto».

Inspiralaw Italy

CELEBRATION NIGHT

# DIVERSITY & INCLUSION

L'evento dedicato alle **50 donne** avvocate di studio o in-house che hanno lasciato il segno in **Italia** nel 2021

## SAVE THE DATE

**4 APRILE 2022**

**MILANO**

Seguici su

**#inspiralawIT**

Per informazioni: **francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it**

PUBLISHING GROUP LC

***Capitolo 5: l'autorizzazione***
Nel Regno Unito i *practicing solicitors* sono poco più di 150mila (dati di febbraio 2022, fonte: Solicitors Regulation Authority). «Ma le *organizations* abilitate alle attività riservate, a titolo individuale o in forma associata, sono poche: circa 10mila. La mia, ora, è una di queste», esulta Gozzoli. La sua insegna è una "authorised sole practitioner law practices", o "recognised sole practices", ovvero un'organizzazione che fa riferimento a un unico avvocato responsabile. Oltre a lei, ci sono al momento un paio di collaboratori che la assistono nel portare avanti le diverse attività.

***Conclusione: dolori...***
Un nodo resta da sciogliere: il costo di questo percorso a ostacoli. «In generale – spiega Gozzoli – i costi assicurativi sono molto elevati, tra le 10 e 50 volte superiori a quelli che si hanno in Italia. Ma dipende molto dal tipo di organizzazione: la fascia intermedia, pur non essendo enorme, ha costi tra le 100 e 200mila sterline. Nel mio caso, in quanto *sole practice*, le cifre sono inferiori. In ogni caso, è molto oneroso, anche solo dal punto di vista assicurativo, affrontare il mercato».

***...e gloria!***
Ma ora che può giocare in questo campionato, una sorta di *Premier League* della professione forense, l'avvocata-solicitor ha le idee chiare: «Ho l'opportunità di ampliare e rafforzare con sicurezza l'offerta dei servizi legali "riservati", senza più trovarmi in una zona limitata. L'obiettivo è offrirli ad ampio spettro a individui, aziende, studi legali e società di consulenza, nel pieno rispetto delle leggi del Regno Unito. Poi c'è l'esigenza Brexit che impone di adattare la prestazione dei servizi legali in maniera sempre più "country specific", quindi attenta al mercato inglese di per sé. La struttura già presente consente di arrivare a regime, magari con qualche collaboratore e praticante in più che possa supportare l'attività. Ma il punto di una crescita futura non è tanto lo sviluppo in termini quantitativi, quanto la copertura di servizi sempre diversi da poter offrire alla clientela». *(f.b.)*

"IN QUESTO MOMENTO STORICO GLI ASSICURATORI NON SONO COSÌ FAVOREVOLI AL RILASCIO DI NUOVI CERTIFICATI ALLE START UP LEGALI, MA PIÙ PROPENSI A RINNOVARE L'ESISTENTE"



LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

# SAVE THE DATE

# 21.04.2022

9th Edition

# Tax

MILANO

#LcTaxAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

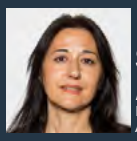
LEGALCOMMUNITY AWARDS

# Tax 21.04.2022

## GIURIA



**Giuseppe Abatista**
Group Tax Director, Deputy Planning & Control Director
*Salvatore Ferragamo*



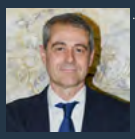
**Simona Alberini**
Head of Tax Italy
*ABB*



**Giovanni Arcoleo**
CFO and member of the BDOs
*ACCIONA*



**Franco Biccari**
Tax Litigation Manager
*Generali Group*



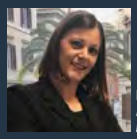
**Roberto Buccelli**
Direttore Accounting and Tax
*Gruppo Edison*



**Alessandro Bucchieri**
Head of Tax Affairs
*Gruppo Enel*



**Marilena Di Battista**
Tax Director
*Siemens*



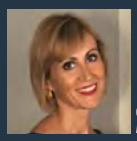
**Francesca Fabbri**
Head of Administration, Accounting and Tax
*ITALO*



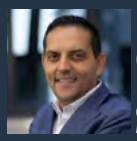
**Claudio Feliziani**
Group Tax Director
*De Agostini*



**Paolo Fietta**
Direttore Generale Corporate & Group CFO
*Il Sole 24 Ore*



**Laura Filippi**
CEO
*ITW Italy Holding*



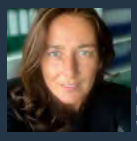
**Cristian Filocamo**
Group CFO
*Mutti*



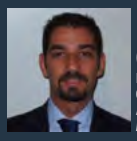
**Paola Flora**
Staff to the Head of Tax
*Intesa Sanpaolo*



**Gaia M. Fraschetti**
Tax and Accounting Director
*Loro Piana*



**Laura Greco**
Head of Tax Affairs
*Vodafone Italia*



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



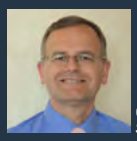
**Valentina Incolti**
Senior International Tax Manager
*Amazon Italia Services*



**Giuseppe Lamberti**
Group International Tax Director
*PRADA*



**Sara Lautieri**
Responsabile Fiscale
*Gruppo Reale Mutua*



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



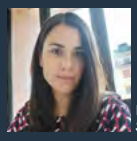
**Sandro Marcucci**
CFO
*Alba Leasing*



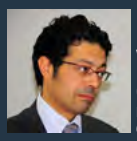
**Francesca Mazza**
Responsabile Tax Compliance
*FinecoBank*



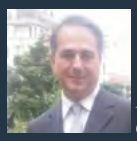
**Valentina Montanari**
CFO
*Gruppo FNM*



**Donata Nusca**
Head of Tax Italy
*Société Générale Group*



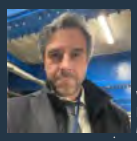
**Vito Orlando**
Head of Tax
*Gruppo WeBuild*



**Piercarlo Palma**
Tax Manager
*Gruppo Lactalis Italia*



**Andrea Papi**
Head of Tax
*Group Generali Investments*



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



**Costanzo Perona**
Dirigente
*Telecom Italia*



**Giuseppe Peta**
Tax Manager
*Ferrari*



**Marco Pulcini**
Head of Business Tax Advisory •
*UniCredit*



**Matteo Ricatti**
Senior Partner
*Nextalia SGR*



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



**Nicoletta Savini**
Group Tax Director
*TIM*



**Giacomo Soldani**
Head of Tax
*EssilorLuxottica*



**Gianluca Tagliavini**
Group Tax Vice President
*Barilla*



**Marco Francesco Tomei**
Head of Finance & Tax
*Bayer*

#LcTaxAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

FEDERICO SUTTI



# DENTONS, CRESCONO FATTURATO E POSIZIONAMENTO

# Ricavi in salita del 25%. Lo studio sfonda il tetto dei 50 milioni di euro. Il giro d'affari per fee earner sale a 450mila euro. Sutti a MAG: «La not to do list funziona»

di nicola di molfetta

Con un salto del 25%, Dentons, al suo sesto anno di attività in Italia, entra nel ristretto "circolo dei 50", vale a dire nel gruppo di insegne legali con un fatturato nell'intorno dei 50 milioni di euro (fino all'anno scorso erano solo cinque le realtà che ne facevano parte, si veda il numero 162 di MAG). Per l'organizzazione guidata da **Federico Sutti** il 2021 non è stato solo un anno di crescita. Ma il dato più rilevante, probabilmente, è il consolidamento del posizionamento nella fascia di mercato dove operano le organizzazioni che puntano su attività a valore aggiunto. «Così come – dice il managing partner, intervistato da MAG – molto positivo è stato il passaggio da una produzione di 51 milioni e una *collection* di 41,6 milioni nel 2020, a una produzione di 56,7 milioni nel 2021 e una *collection* di 52 milioni», praticamente analoga al fatturato: 51,9 milioni, con una crescita dell'incassato del 25,6%.


FEDERICO SUTTI

«Siamo riusciti a sfruttare l'ondata di investimenti prevalentemente di provenienza internazionale che con tutta probabilità proseguiranno anche nel 2022 – sottolinea Sutti –. Il trend, fatte salve le gravi incognite del momento, dovrebbe rimanere positivo». Il motivo è legato alle caratteristiche del sistema economico della Penisola. «L'Italia – afferma Sutti – tra le economie più avanzate, è quella che ha il potenziale maggiore perché ci sono asset ancora poco sfruttati e con un *cap-rate* ancora interessante». In questo scenario si inserisce anche l'enorme quantità di famiglie imprenditoriali che si trovano al bivio tra crescita e vendita (o quantomeno apertura del capitale) che ovviamente crea spazi importanti per gli investitori istituzionali.

La performance di Dentons, osserva Sutti, è stata positiva in tutte le aree di pratica. Il trend ha riguardato lo studio nel complesso (si veda la scheda). «Abbiamo lavorato molto, tutti – ribadisce l'avvocato –. Se guardo il target annuale di 100% di utilizzo (1.800 ore per professionista) siamo stati tutti al di sopra con punte del 120%», mentre la media è stata del 104%. E a crescere è stato anche il fatturato per *fee earner*: «Siamo passati da circa 350mila a quasi 450mila euro per fee earner. Il tutto, praticamente, a perimetro costante (i lateral hire realizzati dalla law firm sono arrivati a fine anno, ndr). Che significa che siamo riusciti a farci apprezzare di più. Che lo studio è percepito come uno studio che riesce a lavorare su operazioni più complesse dove si portano a casa tariffe più soddisfacenti. La differenza di posizionamento porta lì».

## IL PRIMO LATERAL HIRE DELL'ANNO È STEFANO AMBROSIONI. SUTTI: «PUNTIAMO SULLE RISING STAR DELL'M&A»

Altro elemento importante che, secondo Sutti, conferma il miglioramento del posizionamento è quello della *recovery* ovvero di quante delle ore teoriche si trasformano in ore fatturate e pagate dai clienti: «Abbiamo sempre lavorato su target medi al 90%, ma quest'anno siamo arrivati al 99%».
Lo studio, nella lettura che il managing partner fa della performance 2021, è riuscito nell'implementazione della "not to do list" ovvero di quel modus operandi che deve portare un'organizzazione a decidere di escludere dal novero delle proprie attività una serie di impegni che non sono in linea con la linea strategica che si vuole mantenere (si veda il numero 97 di MAG, in cui ne avevamo parlato per la prima volta). «Non è solo quello che facciamo a qualificarci, ma anche quello che non facciamo. Sapere scegliere, saper dire di no

›››

PUBLISHINGGROUP

LC

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

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

MAG

LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

FINANCECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITYUS

FOODCOMMUNITY

FOODCOMMUNITYNEWS

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

LC srl
Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan
Tel. + 39 02 36727659

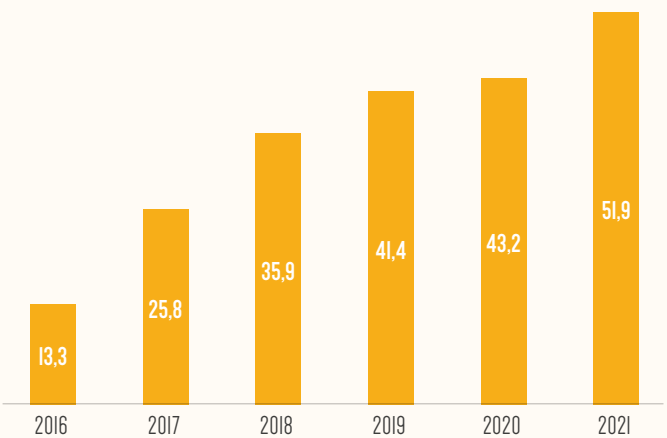
a un cliente che ti chiede di partecipare a un beauty contest non è sempre facile. Abbiamo fatto un esercizio di analisi. Abbiamo scelto di puntare solo su attività a valore aggiunto. E tutti i dipartimenti hanno implementato questa *not to do list* che fa sì che quando un cliente ci chiede di fare cose che non riteniamo di interesse (sul piano qualitativo o economico) diciamo di no. Imparare a rinunciare a una pratica non è facile. Ma porta risultati. Ovvero porta su la qualità delle pratiche e dei clienti».

Lo studio, tendenzialmente, dice no alle gare al massimo ribasso. E preferisce rinunciare a quelli che sono stati battezzati i *tail client*. Chi sono? «Si tratta dei clienti su cui ogni studio disperde energie – spiega Sutti –. Perché magari danno poco lavoro o lavoro di bassa qualità. Il problema qui è duplice. Primo, se un cliente grande dà poco lavoro o lavoro di bassa qualità vuol dire che non ci sta percependo come vorremmo e quindi continuare a lavorare con quel cliente vuol dire abbassare il posizionamento e la percezione dello studio. Secondo, lavorare con un cliente che dà poco lavoro e solo occasionalmente, vuol dire creare conflitti rispetto ad altri clienti sui quali si potrebbe investire e ottenere molto di più. Penso a conflitti sia di natura commerciale che legale». Ma c'è anche un terzo aspetto della questione, secondo il managing partner di Dentons: «Gestire un cliente richiede molto tempo, non solo per la gestione delle pratiche ma anche per la gestione dei rapporti. Se hai troppi clienti li segui male».
Dentons era arrivato ad avere circa 900 clienti attivi, solo in Italia, «ci siamo accorti che più o meno 150 di questi erano occasionali che ci davano solo qualche lavoretto qua e là. Così (quando siamo partiti con questa policy) abbiamo detto ai soci: teniamoli, ma se di qui a tre anni questo cliente non supera una certa soglia diremo che non siamo più interessati al rapporto».
Lo studio ha messo i *tail client* in una sorta di black list per cui se un socio vuole aprire una nuova pratica con uno di loro, gli altri devono verificare che qualcosa sia effettivamente cambiato.
«Questo porta i soci a fare autocritica – dice Sutti –. Molto spesso un socio è più interessato a fare ricavi e volumi. Mentre ciò che conta davvero è dare valore aggiunto al cliente e di conseguenza portare valore aggiunto allo studio. Direi che la combinazione di questi fattori e di queste azioni ha contribuito ai risultati dell'ultimo anno».

Quanto al 2022. I primi mesi sono trascorsi in linea con quanto fatto l'anno scorso. E lo studio è stato impegnato a rinsaldare il proprio *corpus* professionale. «Abbiamo deciso di investire maggiormente nei nostri professionisti e di incrementare le fasce (di retribuzione dei collaboratori, *ndr*). Puntiamo sul capitale umano. Il benchmark sono i maggiori studi italiani». Anche qui si gioca la partita del posizionamento.
L'entry level, per chi ha appena passato l'esame d'avvocato, è stato portato a 50mila euro, senza considerare bonus e incentivi. Mentre per i collaboratori più senior si arriva fino a 150mila euro, sempre di retribuzione fissa.
Per i soci, ovviamente, i risultati derivano dalle performance dello studio che nel 2021 ha chiuso con un net profit del 57%, «anche qui in linea con i migliori studi italiani», sottolinea Sutti.

## L'ANDAMENTO

IL FATTURATO DI DENTONS NEGLI ULTIMI SEI ANNI – DATI IN MLN DI EURO




Fonte: stime Legalcommunity

DEAL SOTTO LA LENTE

# Alcune delle operazioni più rilevanti seguite dallo studio nell'ultimo anno

Assistenza a Ferrovie dello Stato Italiane nell'emissione di un green bond del valore di 350 milioni di euro emesso a valere del proprio programma EMTN.

Assistenza a Lavazza nella joint venture con YUM China l'espansione del network di caffetterie Lavazza in Cina, puntando ad aprire 1000 store entro il 2025.

Assistenza a Italvolt nella sottoscrizione con Prelios Sgr di un accordo vincolante per l'acquisto di un'area (ex Olivetti) di 1 milione di metri quadrati, per la realizzazione di una gigafactory per la produzione e lo stoccaggio di batterie a ioni di litio per veicoli elettrici.

Assistenza a Orion European Real Estate Fund V nella sottoscrizione con CDS Holding di un accordo per la costituzione di una joint venture co-partecipata da Orion e CDS per la riqualificazione e sviluppo del Waterfront di Levante a Genova.

Assistenza a IKAV nell'investimento per la costruzione di 9 centrali peaker a gas sviluppate da Metaenergia per il "capacity market" in Italia per un valore complessivo di 500 milioni di euro.

Assistenza a un pool di banche (composto da Banco BPM, Crédit Agricole, Intesa Sanpaolo e UniCredit, quali mandated lead arranger e banche finanziatrici e Crédit Agricole, quale banca agente del pool) nel finanziamento, assistito da garanzia green di SACE, da 100 milioni di euro concesso a Novamont.

Assistenza al sindacato di collocamento composto da BNP Paribas, Crédit Agricole, Intesa Sanpaolo, J.P. Morgan e NatWest Markets nell'emissione del primo green bond da 8,5 miliardi di euro da parte del Mef, nonché nella riapertura per ulteriori 5 milioni.

Assistenza a BPER Banca e Banco di Sardegna nella cessione pro-soluto di un portafoglio di crediti Utp secured per un valore lordo di libro di circa 248 milioni al Gruppo Intrum e Deva Capital, nell'ambito del "Progetto Winter".

Assistenza a Volkswagen nell'ottenimento del provvedimento di clearance dell'AGCM per il perfezionato del closing della joint venture full function paritetica per la mobilità elettrica con Enel, che realizzerà un'infrastruttura di ricarica ad alta potenza con 3mila punti di ricarica.

Investire sul capitale umano vuol dire sia puntare sulla crescita interna, sia su nuovi lateral hire. Nel 2021, Dentons ha promosso tre nuovi soci: **Luca De Benedetto**, nel litigation, **Cristian Fischetti**, che si occupa di ristrutturazioni e **Ilaria Gobbato**, amministrativista. Gli ingressi di nuovi soci, invece, hanno riguardato **Luca De Menech**, arrivato da BonelliErede per il labour a inizio anno e **Annalisa Feliciani** e **Federico Fusco** (entrambi usciti da Hogan Lovells) che, nelle ultime settimane dell'anno si sono uniti al gruppo per rafforzare ulteriormente le aree del debt capital markets e dell'Ip.
«Tra le aree in cui abbiamo interesse a crescere ancora – interviene Sutti – c'è l'm&a che oggi produce circa il 25% dei ricavi dello studio. Si tratta di una practice che in altri studi vale anche il 40%, quindi abbiamo ampi margini per fare di più».
Il punto è che servono le proverbiali "persone giuste". Non è tanto questione di aggregare qualcuno che apporti un po' di fatturato in più. Servono piuttosto profili con cui costruire un business case che in prospettiva possa fare la differenza.
«Non è facile – ribadisce Sutti – anche perché chi lavora bene in altri studi non è sul mercato a meno che non ci siano problemi. Quindi abbiamo deciso di puntare sulle rising star». E la prima operazione in questo senso si è chiusa proprio in questi giorni con l'arrivo di **Stefano Ambrosioni** che, dopo oltre 20 anni, ha lasciato Gianni & Origoni. L'avvocato, 44 anni il prossimo mese di aprile, nell'ultimo anno ha lavorato (tra le altre) all'apertura del capitale di Marini Impianti al fondo Oaktree, al passaggio della toscana Dmc alla svizzera Riri e, in precedenza è stato parte del team impegnato nell'avvio del progetto Rete Unica al fianco di Tim.

Tra le altre aree in cui Dentons potrebbe investire nei prossimi mesi, ci sono anche l'energy e le infrastrutture dove l'ideale sarebbe avere almeno uno o due altri soci per costruire un team con la massa critica necessaria a intercettare le operazioni più strutturate che, anche grazie all'effetto Pnrr, non dovrebbero mancare nei prossimi mesi. Infine, «resta sempre valido l'obiettivo di crescere nell'amministrativo a Roma. Anche nel tax – conclude Sutti – non sarebbe male prendere ancora un socio, nonostante lo studio abbia già 3 partner e 15 professionisti». La practice, si sa, è sempre più strategica soprattutto in organizzazioni che puntano sull'attività transactional.

## IL DATO

### CRESCE LA RILEVANZA INTERNAZIONALE DEI SOCI ITALIANI

C'è ancora un dato che è indispensabile raccontare per capire cosa sia oggi Dentons Italia e quale sia il suo posizionamento: la rilevanza della sua partnership a livello internazionale.
Da novembre 2019, Federico Sutti siede anche nel board internazionale della law firm. Ma l'elenco dei soci con ruoli sovranazionali è ben più lungo. L'ultima nomina in questo senso è arrivata a luglio scorso con la nomina di **Alessandro Engst** quale co-head della practice europea di financial institutions regulatory. Nella lista ci sono anche **Giangiacomo Olivi** (co-head sempre a livello europeo dell'Ip), **Fosco Fagotto** (numero uno del banking & finance in Europa), **Federico Vanetti** (co-head nell'ambientale) e **Sara Biglieri** (alla guida del litigation).
I soci italiani hanno avuto modo di sviluppare una leadership anche a livello internazionale.

**LO STUDIO HA MESSO IN BLACK LIST I COSIDDETTI TAIL CLIENT: COSTANO PIÙ DI QUANTO RENDONO. STUDIO E ASSISTITI SI DEVONO SCEGLIERE RECIPROCAMENTE**

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

# SAVE THE DATE

# 16.06.2022

8th Edition

# corporate

MILAN

#LcCorporateAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



SILVIO RIOLO, PAOLO CALDERARO, ALBERTO DEL DIN, ROBERTO CAPPELLI E MICHELE CRISOSTOMO

# CAPPELLI RCCD: +22% NEL PRIMO ANNO

Il numero dei professionisti è passato da 63 a 95. I ricavi dello studio sono cresciuti di oltre un quinto. E adesso arrivano due nuove sedi a Milano e Roma. Il dossier Mps? «È stato un banco di prova importante»

L'avvio del progetto Cappelli Rccd, a fine 2020 (si veda il numero 152 di MAG), ha creato molta attesa nel mercato dei servizi legali italiano. L'unione delle forze tra lo studio fondato da **Silvio Riolo**, **Paolo Calderaro**, **Michele Crisostomo** e **Alberto Del Din** e il magic team di corporate m&a che ha seguito il rain maker **Roberto**

**Cappelli** nella sua uscita da Gianni & Origoni (Gop), non poteva rappresentare solo l'ennesima aggregazione di settore. Il soggetto nato da questa operazione aveva tutte le caratteristiche per incidere e lasciare il segno. E così è stato, da subito.
MAG ha incontrato Roberto Cappelli e Paolo Calderaro per fare con loro un bilancio del primo anno di "nuovo corso". «Le cose stanno andando bene – esordisce Cappelli che subito mette in fila un po' di dati –. Prima che arrivassimo noi, lo studio aveva 65 professionisti. Oggi siamo 93, che è molto più della somma tra il gruppo preesistente e il nostro (che faceva 85, *ndr*). E se si conta anche lo staff, siamo ormai 110 persone». Quanto agli *economics*, «nel 2021 abbiamo avuto un incremento di fatturato del 22%. Il che ci pare un ottimo risultato tenendo conto che si tratta di un dato ancora parziale visto che i tempi per "scaricare" l'avviamento aggiuntivo sono piuttosto lunghi. I veri risultati li vedremo nel 2022 e tuttavia possiamo parlare già di un risultato significativo».
E non è solo dell'effetto Cappelli, che si dovranno misurare gli effetti alla fine dell'anno appena cominciato. Lo studio, infatti, ha continuato a mettere a segno lateral hire in diversi settori anche dopo l'arrivo del team ex Gop. «Il più recente – interviene Calderaro – è stato quello di **Paolo Serva** con cui abbiamo avviato la practice di diritto tributario. E prima ci sono stati gli ingressi di **Luca Magrini**, **Gabriele Buratti** e **Alessandro Vespa**. Tanti investimenti che esprimeranno il loro potenziale a partire da quest'anno». Tanti investimenti, aggiunge Cappelli, «che sono stati fatti seguendo un disegno strategico ben preciso. Non abbiamo avuto un approccio opportunistico verso l'individuazione di certi profili, ma abbiamo espressamente puntato a determinati settori».
In effetti, come già sottolineato, con Serva (ex Di Tanno Associati) lo studio ha avviato un presidio in ambito tax che ormai rappresenta una competenza fondamentale visto che molte operazioni *transactional* sono guidate dal fiscale. Con Buratti, proveniente da Chiomenti, lo studio ha integrato ulteriore capacità in ambito governance, regolamentare e finance. Vespa, che si è unito al team da Advant Nctm, ha apportato altra expertise in ambito real estate. Mentre l'arrivo di Magrini, da Dla Piper, ha rappresentato un ulteriore rafforzamento dell'm&a e sul fronte delle cosiddette special situations.
A proposito di m&a e risultati raggiunti nell'ultimo anno, come già evidenziato nel numero 175 di MAG, lo studio ha portato a casa un anno da incorniciare piazzandosi tra i migliori dieci performer per valore


ROBERTO CAPPELLI

delle operazioni seguite secondo la classifica Mergermarket rielaborata da Legalcommunty. Cappelli Rccd ha seguito l'acquisizione di Autostrade per l'Italia agendo al fianco del consorzio guidato da Cdp, così come ha operato nell'acquisizione di Infocert al fianco di Bregal Milestone, e in quella di Procosme agendo per Mandarin Capital. Anche se, va ricordato, l'operazione che avrebbe potuto far davvero passare alla storia il 2021 della super boutique sarebbe stata l'acquisizione di Mps da parte di Unicredit che, tuttavia, non è andata in porto. «In ogni caso – nota Cappelli – Unicredit-Mps è stato un bel banco di prova. Abbiamo lavorato ad agosto. La squadra ha risposto in maniera straordinaria. Tutti molto reattivi, con grande soddisfazione del cliente (Unicredit, *ndr*) e dimostrando che il nostro business model è in grado di *deliverare* quella qualità che per noi è l'elemento essenziale




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

## LO STUDIO
IN CIFRE

**93**
*I professionisti*

**3**
*Le sedi (Milano, Roma, Londra)*

**24**
*I partner*

**110**
*I fee earner*

**22**
*La percentuale di crescita del 2021*

visto il tasso di seniority che ci caratterizza e che ci distingue dal tipico studio piramidale. Noi non siamo una piramide, siamo un piuttosto un cilindro». «Anzi una clessidra – sottolinea Calderaro –. Al fianco di tanti professionisti senior, siamo molto fieri di schierare una *cantera* di giovani talenti che individuiamo fin dall'università. Abbiamo delle collaborazioni preziose con realtà come Oxford, Bocconi e Suor Orsola Benincasa. Siamo convinti che lo studio oltre a servire i clienti e fare business debba anche dare delle opportunità alle nuove generazioni di giuristi». Occasioni che arrivano dando agli junior del gruppo la possibilità di essere in prima linea, proprio là dove le cose accadono. «Nelle operazioni che facciamo – dice Cappelli – i giovani partecipano attivamente. Noi non abbiamo l'ossessione del timesheet. Non c'è un problema di sovraccaricare di costi una pratica. Ci interessa lavorare bene e dare occasioni di crescita ai ragazzi. E l'unico modo per farlo davvero è favorire l'osmosi, la possibilità di vedere le cose mentre si sviluppano». «Lo studio – riprende Calderaro – è il posto che in prospettiva vuole dare a tutti quelli che lo meritano, uno spazio tale che consenta di sentirsi soddisfatti. Se le persone le teniamo, lo facciamo con l'obiettivo di farle restare soddisfatte e stimolate».
Ma oltre che di spazio professionale, le persone hanno bisogno anche di spazio fisico. E per rispondere a questa esigenza Cappelli Rccd si appresta a due traslochi: a Roma e a Milano. Nella capitale, i nuovi uffici saranno in zona Parioli, mentre nel capoluogo lombardo, si troveranno in piazza Castello. Nuovi spazi vorranno dire ulteriore crescita? Gli avvocati fanno sapere che lo studio è ancora aperto a investimenti ma anche che la crescita non è perseguita fine a sé stessa. Uno dei settori su cui lo studio potrebbe investire ancora,


PAOLO CALDERARO

per esempio, è il contenzioso. «Detto questo – osserva Calderaro – un aspetto per noi fondamentale è il clima che c'è nello studio oggi e che dovrà sempre essere preservato».
Anche Londra, dove Cappelli Rccd ha una sede dal 2014, potrebbe essere oggetto di qualche iniziativa. «All'estero, in generale – conclude l'avvocato –, abbiamo una prateria da esplorare. Potremo lavorare su Londra e potremo crescere stringendo relazioni più fruttifere con studi internazionali per i referral».

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

# SAVE THE DATE

# 19.05.2022

10TH EDITION

# IP&TMT

MILAN

#LcIpTmtAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

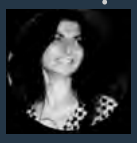
LEGALCOMMUNITY AWARDS

# IP&TMT

# GIURIA



**Valerio Bruno**
Director of Legal Services | ICEG Contracting
*Accenture*



**Nadia Francesca Cipriano**
Direttore Legal Affairs
*Olivetti*



**Sara Citterio**
General Counsel
*Trussardi*



**Antonio Corda**
Legal Affairs Director
*Vodafone*



**Furio Curri**
Head of Group General Legal Affairs
*Assicurazioni Generali*



**Daniele Di Gregorio**
Senior Legal Counsel
*Petrolvalves*



**Marcello Dolores**
Vice President – Legal, Regulatory & Partnerships
*Discovery Italia*



**Rita Izzo**
Head of Group Digital & Operations Legal
*Unicredit*



**Fabrizio Manzi**
Chief Legal Officer
*Italiaonline*



**Daniela Paletti**
Head of Legal Europe
*Edizioni Condé Nast*



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

#LcIpTmtAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



MATTEO ORSINGHER

# ORSINGHER ORTU: ORGANIZZAZIONE, EQUILIBRIO, VISION

Parla Matteo Orsingher: «Due anni fa, lo studio contava 18 partner e 72 professionisti. Oggi i partner sono diventati 24, e i professionisti 100». «Ma non vogliamo diventare un full service»

di giuseppe salemme

L'arrivo di **Cosimo Paszkowski** a febbraio 2022 ha chiuso un semestre all'insegna dei lateral per lo studio legale Orsingher Ortu. Iniziata lo scorso settembre con l'arrivo di **Carlo Edoardo Cazzato** da Lipani Catricalà, la campagna acquisti dello studio era infatti proseguita con l'ingresso di **Luigi Baglivo** da Grimaldi e quello di **Luca Garrramone** da Boursier Niutta & Partners prima della fine del 2021.
Quattro *new entry* di peso, che permettono allo studio sia di allargare l'assistenza a nuove aree del diritto che di rafforzare practice già presenti. Ma, come racconta a MAG l'avvocato **Matteo Orsingher**, partner e cofondatore dello studio, si tratta in realtà solo dell'ultimo passo di una strategia di crescita messa in piedi anni fa, e che negli ultimi mesi ha saputo capitalizzare le occasioni offerte dal mercato (che non è detto siano finite, peraltro). Organizzazione (anche geografica) dello studio, equilibrio nella crescita, vision sull'estero: tutti temi che Orsingher ha affrontato in una chiacchierata ricca di spunti per chi segue le evoluzioni del mercato legale.

**Avvocato Orsingher, come vanno letti questi ultimi ingressi nell'ottica della storia dello studio? Possiamo dire che si tratta di un punto di arrivo del vostro percorso verso l'identità di studio multipractice?**
Studio multipractice lo siamo già, ormai dal 2015. Con un focus ben preciso: consolidare nuove aree di competenza (litigation, labour, banking&finance,

## I LATERAL NEL DETTAGLIO



SETTEMBRE 2021
### CARLO EDOARDO CAZZATO
**Ruolo**: partner responsabile antitrust
**Provenienza**: Lipani Catricalà & Partners
**Team**: Enrico Spagnolello (associate); Marta Bianchi (associate)
**Sede**: Roma



OTTOBRE 2021
### LUIGI BAGLIVO
**Ruolo**: partner banking & finance
**Provenienza**: Grimaldi studio legale
**Team**: Emanuele Pedilarco (counsel); Massimo Ritrovato (counsel); Marta Gasparrini (junior associate)
**Sede**: Milano



GENNAIO 2022
### LUCA GARRAMONE
**Ruolo**: partner responsabile labour (Roma)
**Provenienza**: Boursier Niutta & Partners
**Team**: Sergio Alberto Codella (counsel); Cecilia Biscottini (associate)
**Sede**: Roma



FEBBRAIO 2022
### COSIMO PASZKOWSKI
**Ruolo**: partner banking & finance
**Provenienza**: Chiomenti
**Sede**: Milano

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

concorso letterario



# II Edizione

# i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

**Tema:** "A ruota libera"

**Partecipazione:** gratuita

**VALUTAZIONI DELLA GIURIA: MARZO - MAGGIO 2022**

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.

LC PUBLISHING GROUP

## IL NOSTRO FOCUS È CONSOLIDARE NUOVE AREE DI COMPETENZA INTORNO AI DUE PILASTRI ORIGINARI DELLO STUDIO: L'IP/TMT E IL CORPORATE TRANSACTIONAL

restructuring&insolvency, amministrativo e competition) intorno ai due pilastri originari dello studio, l'ip/tmt e il Corporate Transactional. È la linea che abbiamo sempre seguito e che continueremo a seguire.

**Nessuna ambizione da studio full service dunque?**
No, non è quello che vogliamo diventare. Siamo già cresciuti molto: due anni fa esatti, lo ricordiamo bene perché erano i primi giorni di lockdown, lo studio contava 18 partner e 72 professionisti. Oggi i partner sono diventati 24, e i professionisti 100. E credo ci sia ancora spazio per un leggero allargamento di organico nel prossimo futuro.

**Passiamo in rassegna i "nuovi acquisti". Come si collocano nello studio, anche a livello geografico?**
Abbiamo innanzitutto consolidato il dipartimento banking&finance della sede di Milano con Cosimo Paszkowski e Luigi Baglivo: quest'ultimo in particolare ci permette di estendere la nostra assistenza all'ambito della regolamentazione finanziaria. A Roma invece abbiamo stabilito quello che definiamo l'"hub pubblicistico" dello studio: lì abbiamo il team di diritto amministrativo, che siamo stati molto contenti di integrare con quello di Edoardo Cazzato per la parte antitrust. In più, a Roma è entrato anche Luca Garramone per la practice diritto del lavoro, l'unica "replicata" sia a Milano che nella Capitale.



MATTEO ORSINGHER E MARIO ORTU

# 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

PUBLISHINGGROUP LC

**Per informazioni sull'acquisto:** info@lcpublishinggroup.it


MATTEO ORSINGHER

## A ROMA INVECE ABBIAMO STABILITO QUELLO CHE DEFINIAMO L'"HUB PUBBLICISTICO" DELLO STUDIO

**Come mai?**
Il diritto del lavoro in Italia è ancora un ambito dai risvolti abbastanza territoriali. Aveva dunque senso per noi avere una practice labour anche a Roma, dopo che Alessandro De Palma l'aveva introdotta nello studio anni fa. Ci si è presentata l'occasione di avere Luca Garramone e l'abbiamo colta.

**In tutto quanti professionisti operano a Roma?**
Sono in sedici: quattro soci e dodici professionisti.

**Rimanendo in ambito geografico: come vi rapportate con l'estero? Nel lavoro di tutti i giorni potete contare su studi "best friends" o alleanze internazionali? L'idea di espandervi all'estero in prima persona vi interessa?**
Sull'ultima domanda la risposta è no: non abbiamo intenzioni di questo genere quanto meno nel prossimo futuro. E nemmeno siamo parte di alleanze: da parte dei soci, anche degli ultimi arrivati, c'è stato un consenso naturale sul fatto che le best friendship non siano ideali per il nostro assetto. Questo anche perché abbiamo nel tempo instaurato una serie di importanti relazioni con studi esteri, con referral reciproci di cui siamo molto contenti.

**Di che tipo di relazioni si tratta? Pensate di "formalizzarle" in futuro?**
Dipende dalla giurisdizione. In alcuni Paesi abbiamo delle relazioni consolidate e molto focalizzate su determinate "practice group"; in altri Paesi, in virtù dell'eterogeneità dei relativi mercati (penso a Germania o Usa), sono molto diversificate a seconda delle esigenze. Il nostro "ministro degli esteri" Domenico Colella è sempre molto attivo e proprio recentemente ci siamo interrogati sulla necessità di "revamping" di alcune relazioni, dopo un periodo in cui viaggiare e incontrarsi è stato molto difficile. Ma in ogni caso rimarranno relazioni informali e non di best friendship, e saranno sempre orientate verso soggetti con spettri di attività sovrapponibili al nostro e clientele sinergiche alla nostra.

**Recentemente avete anche promosso quattro professionisti (Elisa Cazzani, Silvia Ciardiello, Davide Graziano e Marta Minonne) a counsel dello studio. Trovare e mantenere un equilibrio tra crescita esterna e interna è tra i vostri obiettivi?**
È un aspetto fondamentale. La prospettiva che i giovani hanno all'interno dello studio fa parte dello star bene professionale, oltre che della cultura dello studio. Fortunatamente la crescita interna dei talenti per noi ha sempre determinato anche una crescita di business per lo studio in generale. E devo dire che le persone sulla *partnership track* in questo momento sono molte.

# DE BERTI JACCHIA PUBBLICA IL SUO PRIMO DOCUMENTO DI SOSTENIBILITÀ



«Quelli relativi alle attività di reporting diventeranno sempre più anche dei servizi vendibili: sempre più clienti ci chiedono come essere compliant con gli obblighi di sostenibilità»

di giuseppe salemme

Nel 2014, la direttiva nota come Nfrd (Non-financial reporting directive) ha introdotto il primo obbligo europeo di "rendicontazione non finanziaria", a esito della quale circa 11mila soggetti attivi sul territorio Ue (essenzialmente le grandi società quotate o attive nel settore bancario/assicurativo) hanno dovuto iniziare a tenere annualmente un "bilancio di sostenibilità", con informazioni e dati su impatto ambientale, sociale, lavorativo e umano delle proprie pratiche aziendali.
In Italia, che ha recepito la direttiva con il decreto legislativo n. 254/2016, il numero di aziende tenute a questo tipo di *reporting* è relativamente basso: nel 2020, secondo gli ultimi dati Consob disponibili, erano 151 le aziende quotate sul Mta (oggi Euronext Growth Milan) che avevano pubblicato una dichiarazione non finanziaria (Dnf).
Eppure, gli effetti della direttiva Nfrd hanno da subito interessato realtà anche al di fuori della stretta cerchia di *big players* individuata espressamente dal dettato normativo. In vista

della sempre maggiore esigenza da parte di questi ultimi di certificare la virtuosità dell'intera filiera aziendale, molti soggetti medio-piccoli hanno adottato a loro volta politiche di maggiore trasparenza in materia di sostenibilità e impatto sociale. Gli studi legali, spesso i più reattivi quando si tratta di intercettare una nuova esigenza della clientela, non hanno giocato d'attesa.
Su queste pagine abbiamo raccontato in passato dei report integrati di studi come Sza o Freebly (rispettivamente su MAG 128 e MAG 170): iniziative non obbligatorie e per questo non scontate. In grado di testimoniare l'attenzione di uno studio, oltre che agli interessi dei clienti e alla trasparenza delle proprie politiche interne, alla propria immagine e ai modi con cui essa viene veicolata al pubblico. E che, tra l'altro, potrebbero tornare utili come "allenamento" in ottica futura: la nuova direttiva Csrd (Corporate sustainability reporting), la cui entrata in vigore è attesa per il 2026, si propone di estendere (oltre che di approfondire) gli obblighi di rendicontazione non finanziaria a quasi 50mila soggetti in Europa.

A metà febbraio, anche lo studio De Berti Jacchia ha pubblicato il suo primo documento di sostenibilità: un nuovo passo nel percorso di social responsibility dello studio, iniziato nel 2017 con l'adozione di una carta dei valori. E che non terminerà qui: lo testimoniano l'adesione dello studio alla Global Reporting Initiative e l'istituzionalizzazione di un team dedicato di professionisti impegnati a rendere la gestione interna dello studio sempre più trasparente. E lo confermano le parole dell'avvocato **Roberto A. Jacchia**, socio fondatore dello studio, che a MAG ha raccontato la strategia dietro la pubblicazione del documento.

## LO STUDIO IN CIFRE

**94**
Persone che lavorano nello studio

**3995**
Pratiche attive

**2291**
Clienti

**0**
Livello di indebitamento

**26**
Aree di practice

**12**
Principali industry


GIULIA PICCHI

**Quali fattori hanno inciso sulla scelta di pubblicare un documento di sostenibilità?**
Le motivazioni sono diverse. Il mondo va chiaramente in questa direzione, quindi in generale c'è l'aspettativa che tutti si muovano in questo senso. Soprattutto da parte dei grandi clienti, tenuti a fare il bilancio di sostenibilità obbligatorio e che per questo ci interpellano per sapere se anche noi siamo conformi agli standard

PUBLISHINGGROUP LC

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



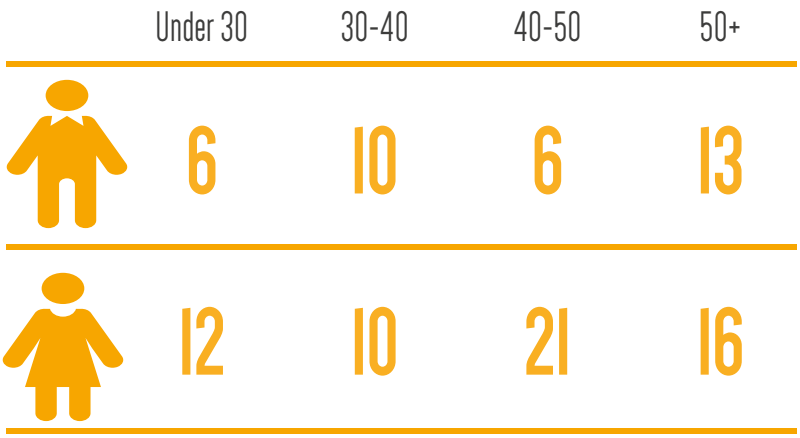

**Acquista la tua copia qui**

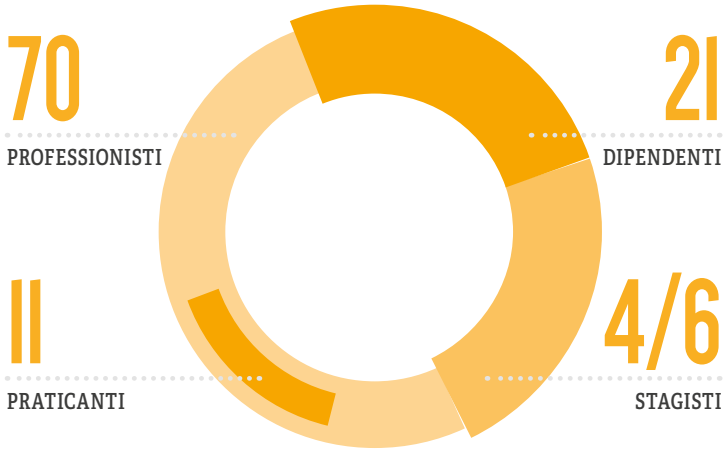
**o scopri l'elenco delle librerie in cui è disponibile!**

**Per informazioni**

tel. 02 36727659 - info@lcpublishinggroup.it

## LE RISORSE UMANE DELLO STUDIO




delle loro catene del valore. Ma la stessa aspettativa la nutrono ormai anche collaboratori, personale, e la comunità legale in generale: non è solo una questione di "politically correct". In ultimo, credo che quelli relativi alle attività di reporting diventeranno sempre più anche dei servizi vendibili: sempre più clienti ci chiedono come essere compliant con gli obblighi di sostenibilità o come redigere i bilanci integrati, oltre che come porsi in termini di trasparenza con il personale o i clienti. Tutti aspetti che richiedono una consulenza legale.

**Come vi siete mossi per redigere il documento e quanto tempo ha richiesto?**
L'intero percorso ha richiesto circa nove mesi. La regia del documento è di Giulia Picchi, fondatrice di Marketude, che cura la nostra comunicazione e ci ha aiutato a mettere insieme i dati e le informazioni che abbiamo ricavato, per poi sistemarle secondo le indicazioni del GRI. Poi il documento è stato fatto circolare tra i soci e anche tra alcuni collaboratori più attenti ai temi ambientali e di sostenibilità, che hanno dato anch'essi il loro contributo.

**Prima parlava dell'esigenza dei clienti di verificare che le pratiche dello studio siano rispettose dei loro standard di sostenibilità. Può essere più specifico? Quali sono le richieste più frequenti?**
Spesso ci viene chiesto della presenza di un codice etico, che noi abbiamo pubblicato anni fa. Le altre richieste più frequenti sono sulle politiche di gender equality e non discriminazione tra i collaboratori. Poi, trattandosi di uno studio legale, i servizi che eroghiamo non impattano a livello ambientale quanto quelli di soggetti di altro tipo, quindi i temi relativi alla sostenibilità ambientale in senso stretto sono meno rilevanti per noi.

**Come proseguirete il vostro impegno sulla sostenibilità?**
È un tema molto attuale, e continueremo ad occuparcene. Abbiamo iniziato questo percorso con un passo commisurato alla nostra dimensione da media impresa di servizi: non tutto può succedere istantaneamente e ogni cosa, come ovvio che sia, va commisurata alla capacità di spesa di ciascuno. Ma il nostro obiettivo nei

ILT

LC PUBLISHING GROUP

# ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

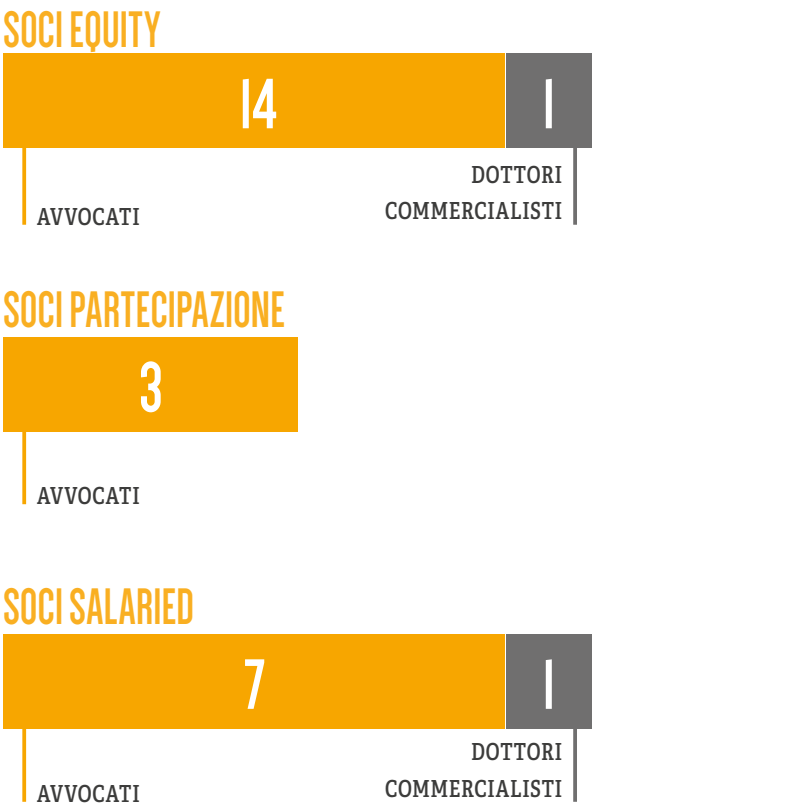
**Il mondo legale è cambiato tanto negli ultimi anni e cambierà ulteriormente in maniera decisiva nei prossimi dieci anni. Innovazione e tecnologia saranno strumenti di cambiamento e impatteranno pesantemente sul contesto competitivo futuro del mercato dei servizi legali. La nostra missione è quella 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

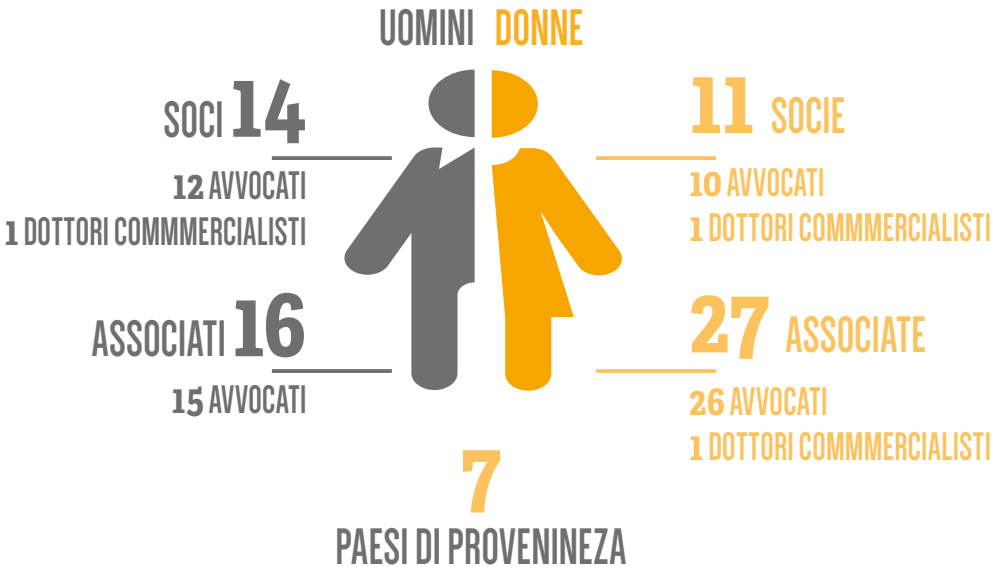
prossimi anni è implementare e migliorare il documento. In primis perché è la cosa giusta da fare. E poi perché credo possa essere uno di quei casi in cui la cosa giusta può anche funzionare lavorativamente: avendolo imparato a fare sulla nostra pelle, riuscire a vendere questa nostra competenza ai clienti sarebbe un *win-win*.

**Un'ultima domanda, doverosa data la situazione geopolitica attuale. Siete tra i pochi studi italiani ad avere una sede a Mosca, in Russia. Come state vivendo il momento attuale?**
È una questione molto delicata, di cui è difficile parlare. Il resident partner italiano che lavora abitualmente a Mosca per ora è tornato in Italia. Lavoriamo, per quanto si può, da remoto. Speriamo che questo brutto momento passi al più presto.

## MODELLO DI GOVERNANCE




## PARITÀ DI GENERE E DIVERSITÀ





ANNA CAIMMI



SIMONA CARDILLO

# LEXANT, PROFITTO E BENE COMUNE

Lo studio fondato da Anna Caimmi e Andrea Arnaldi diventa una Sta Benefit. Simona Cardillo è responsabile dell'impatto. «Il perseguimento di valori sociali migliora fortemente la nostra relazione con i clienti»

Cresce il numero di studi legali che scelgono di costituirsi come società benefit. Tra i casi più recenti quello di Lexant, studio fondato da **Anna Caimmi** e **Andrea Arnaldi**, che ha deciso di operare una profonda trasformazione adottando un modello organizzativo innovativo e nuovi obiettivi. Lo studio, infatti, ha assunto la nuova forma di società benefit tra avvocati, una società multidisciplinare di capitali che inserisce nel proprio oggetto sociale, insieme alla finalità di profitto, l'impegno di mettere in atto azioni di beneficio comune, operando in modo responsabile, sostenibile e trasparente in ossequio alla cultura Esg.

Il nuovo statuto contiene finalità che prevedono la promozione di un ambiente di lavoro positivo e sempre più inclusivo, che possa favorire la crescita individuale e collettiva, attraverso la valorizzazione del potenziale di ciascuna persona e favorendo la soddisfazione nel lavoro. Questo includerà anche l'incoraggiamento verso una modalità di lavoro quanto più flessibile per migliorare l'equilibrio tra esigenze personali, tempo libero e lavorativo.

**Simona Cardillo**, avvocato che in Lexant ha

maturato una grande esperienza nella gestione dei progetti legati alla compliance e alla sostenibilità aziendale con riferimento ai temi delle società benefit e B Corp, è la responsabile dell'impatto (L. 208/2015) e sarà lei a produrre la rendicontazione di fine anno che vuole misurare i risultati raggiunti e l'impatto derivato dall'attività per individuare nuovi obiettivi per l'anno successivo. MAG l'ha intervistata assieme alla socia Anna Caimmi.

**Lexant ha cominciato l'anno con una novità: la trasformazione in Sta Benefit. Perché questa scelta?**

Anna Caimmi (A.C.): I temi Esg sono uno dei principali criteri sulla base dei quali oggi l'azienda viene valutata dai propri stakeholders. Le sollecitazioni arrivano, sempre più forti, da parte dei consumatori, dai partner industriali e commerciali, dalle agenzie di rating, dal mondo della finanza e dalle istituzioni. Lexant, assiste nel processo verso la sostenibilità le imprese clienti e, partendo dall'impegno, dai progetti e dalle relazioni costruiti e valorizzati fino ad oggi, vuole essere espressione diretta di un modello imprenditoriale innovativo che metta assieme obiettivi di profitto e impegno sociale.

**Profitto e bene comune: come coesistono nell'attività di uno studio legale?**

Simona Cardillo (S.C.): I due valori non solo si integrano tra loro ma crediamo, anzi, possano essere uno fonte di spinta per l'altro. Una maggiore motivazione e la coesione tra i professionisti porta a un loro migliore risultato professionale in vista del raggiungimento di condivisi obiettivi di business di medio–lungo periodo.

Non solo. Il perseguimento di valori sociali migliora fortemente la nostra relazione con i clienti, creando un rapporto basato sulla trasparenza, sulla fiducia e sulla condivisione di prospettiva.

**Cosa serve per diventare una Sta Benefit?**

A.C.: La trasformazione, di per sé, è rappresentata dalla modifica dello statuto societario, dall'inserimento di alcune clausole e dalla nomina di un responsabile dell'impatto. Ma questo non basta. Una società benefit assume un impegno verso i propri stakeholder e deve dunque strutturare una strategia di sostenibilità che sia coerente, responsabile, allineata al business e capace di provocare realmente un cambiamento sostanziale nella gestione dei rapporti con la comunità ed il territorio. Tutto ha avvio, in questo senso, dall'introduzione di una diversa, innovativa, cultura aziendale.

## LA NOSTRA TRASFORMAZIONE IN SOCIETÀ BENEFIT CI CONFERISCE CREDIBILITÀ RISPETTO ALL'OFFERTA DI CONSULENZA E SUPPORTO

SIMONA CARDILLO

**Nella pratica, questa scelta cosa implica? Possiamo fare una sorta di analisi costi/benefici?**

S.C.: Come dicevamo, la prima cosa su cui lavorare è l'avvicinamento al tema della sostenibilità, superando l'equivoco, primo tra tutti, che questa sia solo ambientale.
Lexant ha avviato il proprio percorso partendo dall'impegno, dai progetti e dai valori già fortemente radicati al proprio interno, rivolti alle proprie risorse ed alla comunità in cui opera, ma cambiando il proprio approccio agli stessi.
In tale contesto, non ci limitiamo, come in passato, ad avviare iniziative che riteniamo virtuose.

**Cioè?**

S.C.: Oggi le programmiamo, posiamo un target temporale e fissiamo specifici KPI che ci permettano di misurare e presidiare il processo, anche

LC PUBLISHING GROUP

# LEGALCOMMUNITY

# ITALIAN AWARDS

5th EDITION

## SAVE THE DATE

# 14.07.2022

ROMA

Per candidarsi: juicy.onugha@lcpublishinggroup.it - 02 36727659
Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it - 02 36727659

#LcItalianAwards

in termini di costi, per poter eventualmente intervenire in itinere e per poterne valutare, all'esito, i risultati in termini di valore creato. Difficile dunque, e forse limitativo, stimare nel breve periodo il rapporto costi/benefici, si tratta di un percorso di crescita che deve guardare in avanti, al futuro, che deve rappresentare la spinta al raggiungimento di sempre più ambiziosi obiettivi, etici ed economici.

**Domanda brutale: ai clienti interessa? Nel senso, cambia il loro atteggiamento nei confronti dello studio?**

S.C.: Le aziende sono in prima persona coinvolte in questo nuovo modello di business. L'argomento deve ancora essere compreso appieno, nella sua vera portata, ma il processo è in atto e le aziende, dapprima solo incuriosite, ora iniziano a comprendere che devono necessariamente rispondere alle istanze del mercato e attrezzarsi per impostare la propria strategia di medio e lungo periodo valorizzando i temi di sostenibilità ambientale, ma anche sociale e di governance.
La nostra trasformazione in società benefit ci conferisce credibilità rispetto all'offerta di consulenza e supporto sul tema.

**Ci sono azioni che avete già realizzato per conseguire gli obiettivi di miglioramento dell'ambiente di lavoro che avete annunciato?**

S.C.: Stiamo strutturando la nostra strategia benefit con attenzione, dandoci obiettivi e priorità. Dedichiamo senz'altro grande attenzione alle risorse e all'ambiente di lavoro.
Abbiamo introdotto la figura del responsabile HR (irrinunciabile, essendo oggi più di 50 persone) e stiamo impostando, anche attraverso investimenti nelle infrastrutture tecnologiche, un modello di lavoro flessibile capace di adattarsi maggiormente al bilanciamento tra esigenze di vita lavorativa e vita privata.

**E in cantiere?**

S.C.: Sempre in tale contesto, tra le attività che abbiamo in programma vi è la creazione di percorsi di crescita professionale e personale, condivisa con l'interessato e strutturata sulla base di una condivisione di obiettivi a beneficio tanto della risorsa, quanto dello studio e l'introduzione di piani di incentivazione parametrati su obiettivi professionali meritocratici. E ancora, vogliamo realizzare eventi interni volti a facilitare la condivisione di idee, competenze, inclinazioni individuali. Ai dipendenti dedicheremo iniziative ad hoc, strutturando un piano di welfare secondo una concezione il più possibile innovativa e cucita addosso alle concrete esigenze delle nostre risorse.

## PER IL 2022 ABBIAMO PROGETTI DI SVILUPPO CHE GUARDANO A NUOVI MERCATI, QUALI QUELLO CONNESSO ALLE NUOVE FRONTIERE TECNOLOGICHE

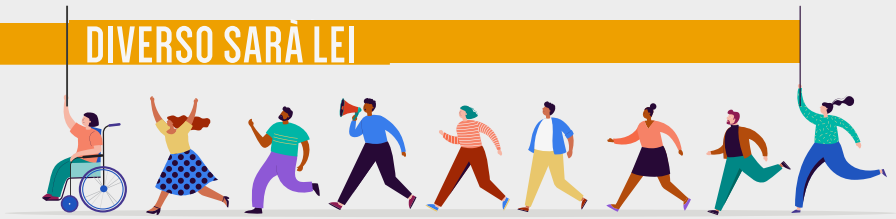
ANNA CAIMMI

**Come si è chiuso il 2021 per Lexant?**

A.C.: Abbiamo concluso il 2021 positivamente, abbiamo consolidato il risultato ed assorbito l'investimento legato all'acquisizione dello studio di Torino, ad oggi a tutti gli effetti integrato nella struttura. L'anno appena conclusosi ci ha portato soddisfazioni non solo nelle aree in cui abbiamo riconosciuta storicità e posizionamento, ma anche nelle divisioni relativamente più giovani. Tra queste, oltre alla divisione Esg e sostenibilità, anche le divisioni compliance, factoring e fintech, diritto sportivo ed E-sport e diritto del lavoro.

**Avete investimenti pronti in competenze o mercati per il 2022?**

A.C.: Per il 2022 abbiamo progetti di sviluppo che guardano a nuovi mercati, quali quello connesso alle nuove frontiere tecnologiche, e guardano ai mercati già attivi, ma da un rinnovato punto di vista. *(n.d.m.)*



# SPAGNA: IN STUDIO UN PARTNER SU CINQUE È DONNA

di ilaria iaquinta



Una su cinque. È questo il rapporto tra donne e partnership negli studi legali spagnoli (leggi l'articolo dedicato su Iberian Lawyer N. 112). A rivelarlo è il report "A long way to go" pubblicato a gennaio dall'associazione "Women in a Legal World" (WLW), che fotografa una partnership femminile nei grandi studi spagnoli del 20%. Eppure, i dati dell'ordine, il *Consejo General de Abogacía Española*, aggiornati al 2021 contano tra gli iscritti 2680 uomini e 3134 donne. Dunque, il mercato dei servizi legali, nelle posizioni di leadership, è in mano agli uomini anche nella penisola iberica. E questo nonostante negli ultimi anni siano stati compiuti progressi notevoli sulle questioni di genere, grazie anche all'introduzione di misure che hanno favorito una maggiore inclusione delle avvocate nelle firm spagnole.

Le iniziative attuate dagli studi per pareggiare l'equilibrio di genere, in linea coi requisiti del regio decreto-legge 6 /2019 sull'uguaglianza, sono diverse. Tra queste, ad esempio, i corsi di formazione, i programmi di tutoraggio e leadership e le iniziative di networking di Uría Menendez per promuovere maggiore flessibilità e facilitare l'integrazione della vita personale e professionale e per contribuire allo sviluppo del talento in studio e nella legal community. Anche Pérez-Llorca ha previsto dei programmi di leadership e networking e, recentemente, ha firmato un nuovo *Plan de Igualdad*, per coinvolgere i professionisti nel raggiungimento degli obiettivi di uguaglianza e garantire lo sviluppo e la carriera professionale delle avvocate. A realizzare un nuovo piano per l'uguaglianza è stato a gennaio scorso anche Gómez-Acebo y Pombo che ha previsto diverse iniziative, tra cui l'estensione ai vertici dell'insegna della formazione sulla parità e il contrasto ai pregiudizi inconsci.

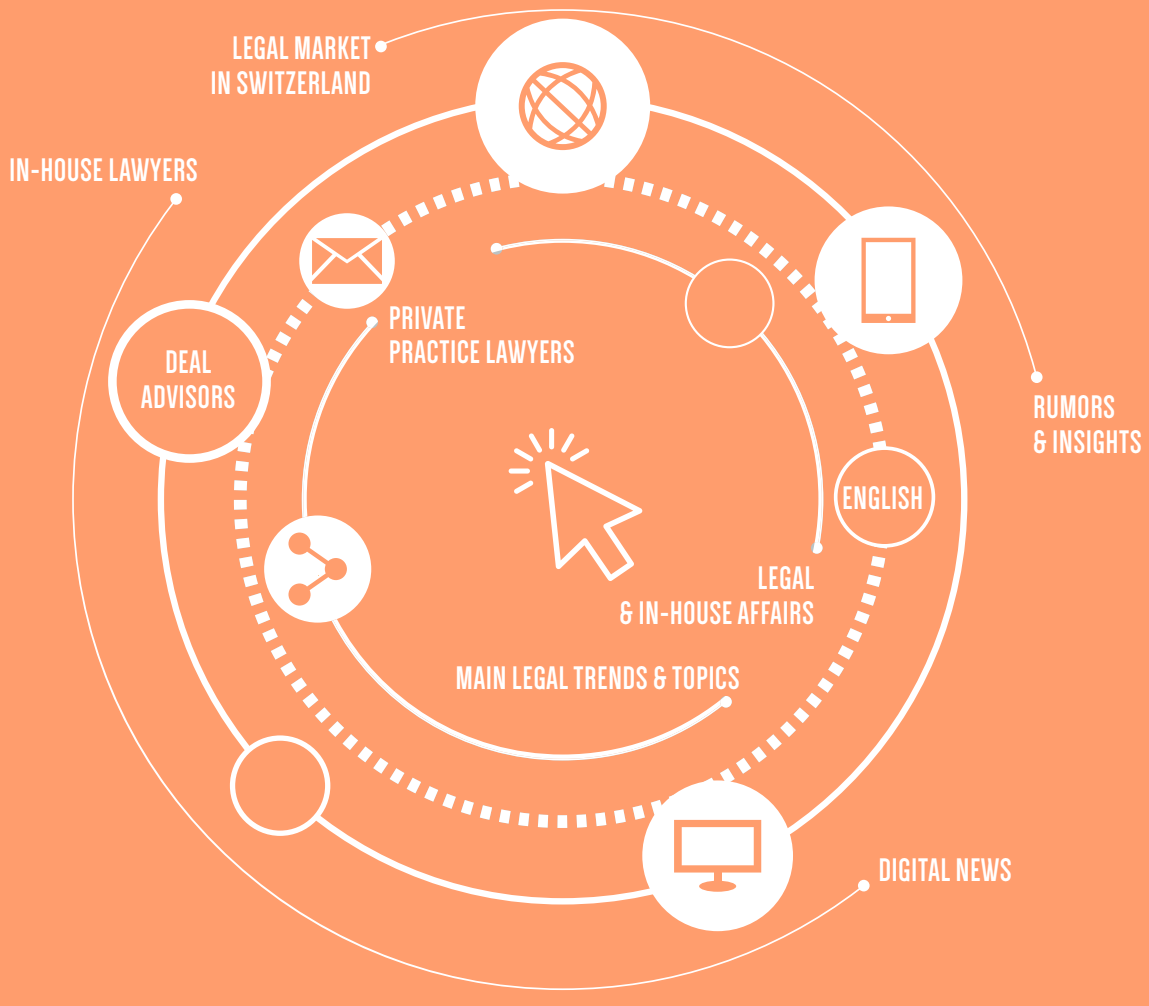
I programmi di mentorship e iniziative di condivisione e networking vanno per la maggiore anche tra gli studi di matrice internazionale. Tra questi, Linklaters che per le questioni di genere si appoggia al lavoro condotto dal team globale che nello studio si occupa più in generale anche di diversity & inclusion. Dla Piper è impegnata, così come in altre geografie, a raggiungere il 30% di partner donna entro il 2025 e il 40% entro il 2030. Un progetto seguito da un diversity council presieduto dal global co-ceo e managing partner **Simon Levine** e che si aggiunge alla "Leadership Alliance for Women" di cui **Pilar Menor**, global co chair of the employment group e senior partner di Madrid, è vicepresidente. Anche Clifford Chance ha degli obiettivi numerici in termini di diversità di genere, definiti a livello mondiale per il 2025 e il 2030. Infine, Pinsent Mason ha un programma di eventi e talk che funge da rete di networking, chiamato *Female Feature*, e un sistema di quote con scadenze temporanee *Project Sky*.

Il raggiungimento di una vera e propria uguaglianza, a tutti i livelli gerarchici, è ancora una questione in sospeso e richiede un impegno condiviso. Le regole servono, ma non bastano. Come dice **Inmaculada Castelló**, corporate partner e co-global sponsor del Global Inclusion Steering Committee di Pinsent Masons a Iberian Lawyer: «Ci siamo evoluti molto, ma non dobbiamo credere che non ci saranno ostacoli perché ci sono regole che li eliminano formalmente».

LCPUBLISHINGGROUP

# LEGALCOMMUNITYCH

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




Follow us on

www.legalcommunity.ch



VALENTINA MASI

# LEGANCE SCEGLIE UN GENERAL COUNSEL

Si tratta di Valentina Masi. La professionista racconta in anteprima a MAG il suo ruolo

Dopo Chiomenti (vedi MAG N. 110), Legance. Prende lentamente corpo la lista degli studi legali italiani che, in scia a quanto più comunemente accade nelle grandi *law firm* di matrice americana e anglosassone, scelgono di dotarsi di un general counsel (gc) per la gestione delle esigenze legali e societarie.

L'insegna guidata da **Alberto Maggi** ha affidato da luglio 2021 il ruolo di gc a **Valentina Masi**, professionista qualificata in ambito *litigation* entrata in Legance nel 2011, con alle spalle già una decina di anni

di esperienza maturata in materia. Come gc l'avvocata si occupa in maniera strutturata dei rapporti contrattuali, diversi da quelli di lavoro, di cui lo studio è parte, affiancando e supportando il managing partner e il comitato di gestione, anche nei rapporti istituzionali verso l'esterno, e le varie funzioni di staff (dal cfo, all'office partner, al responsabile marketing, eccetera). Masi cura la tenuta e l'aggiornamento della regolamentazione e delle policy interne della *firm*. «Siamo il primo studio in Italia ad aver acquisito, lo scorso anno, la certificazione UNI ISO 37001 relativa all'anticorruzione e abbiamo ottenuto anche la ISO/IEC 27001, lo standard internazionale della sicurezza delle informazioni», racconta con orgoglio la professionista a *MAG*.

## LA GENESI

La nomina affonda le radici nel 2019 quando, per rispondere all'esigenza di potenziare l'organizzazione dello studio in risposta alla rapida crescita registrata in quegli anni, a Masi viene affidato il primo ruolo di coordinatrice affari legali. Un mandato che nel tempo, racconta l'avvocata: «Si è "riempito di contenuti" ed è stato ridefinito all'interno della struttura, insieme agli altri ruoli, per uniformare regole e processi che esprimano in modo chiaro e costante gli orientamenti del comitato di gestione e del managing partner (a cui riporta funzionalmente, *ndr*)». Sul perché questo ruolo sia stato proposto proprio a lei Masi non ha dubbi:


VALENTINA MASI

> I SOCI FONDATORI HANNO INIZIATO A LAVORARE SUL PASSAGGIO GENERAZIONALE E IL RAFFORZAMENTO DELLA STRUTTURA ORGANIZZATIVA RAPPRESENTA CERTAMENTE UNO STRUMENTO PER AGEVOLARLO

«Ho una formazione da litigator e dunque per predisposizione ho una certa sensibilità nell'affrontare problematiche trasversali, quali quelle che deve affrontare un gc. Inoltre, essendo entrata in studio nel 2011, ho un rapporto consolidato di fiducia coi vertici dello studio, un fattore essenziale quando vengono attribuiti ruoli istituzionali».

## IL RUOLO

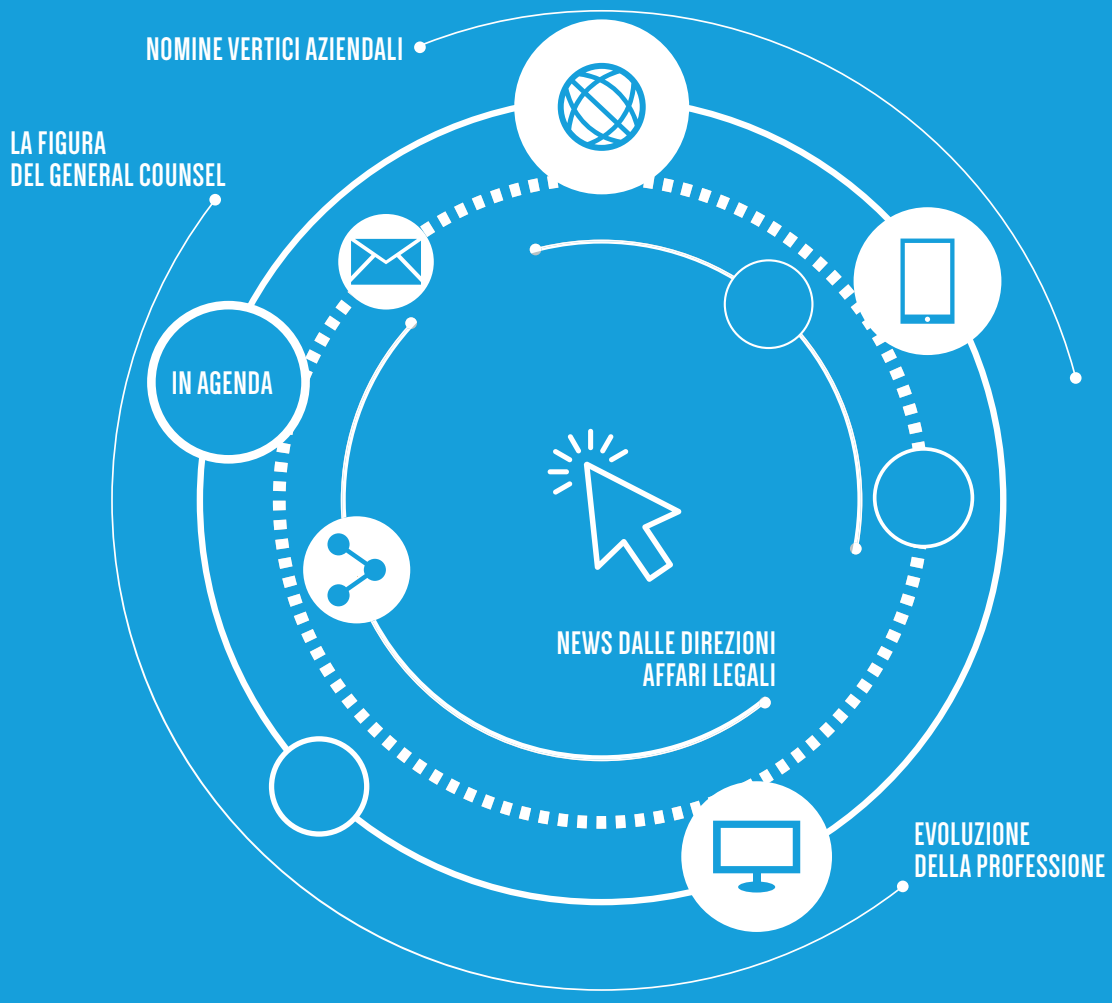
La funzione del gc in Legance è infatti non solo operativa, ma strategica per il business e la governance dello studio. Racconta Masi: «I soci fondatori hanno iniziato a lavorare sul passaggio generazionale (si veda MAG 166, ndr) e il rafforzamento della struttura organizzativa rappresenta certamente uno

▸▸▸

LC PUBLISHING GROUP

# 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



VALENTINA MASI

> TUTTI GLI OWNER DEI VARI PROCESSI DELLO STUDIO HANNO DELLE DELEGHE DI SPESA, IL GC LE HA PER LE CONSULENZE

strumento per agevolarlo, almeno per la componente organizzativa. Questo implica un costante sforzo di potenziamento dell'organizzazione, delle funzioni e dei processi interni, tutte attività per le quali il ruolo del gc è senz'altro funzionale». Si tratta di un obiettivo particolarmente rilevante per l'insegna poiché punta a lasciare in eredità alle nuove generazioni un'organizzazione che funziona e che può dunque continuare a costruire il futuro. Al pari di quanto accade nelle aziende. Del resto: «Realtà grandi come le nostre (lo studio conta circa 400 persone tra professionisti e staff, *ndr*) sono delle vere e proprie aziende dal punto di vista organizzativo, la capacità di pensare al futuro e la volontà di creare una struttura efficiente lo testimoniano. In questi contesti, i ruoli organizzativi, come quello del gc, sono importanti», spiega Masi. Senza dimenticare che poi c'è anche la gestione della regia legale dei progetti speciali. Sul




Hotel Riu Plaza España • Madrid, Spain

# *Embracing New Beginnings — Inspiring Perspectives for In-house Counsel*

Join your in-house colleagues from across Europe for the 2022 ACC Europe Annual conference in the vibrant city of Madrid. After two challenging years in which the profile and expectations of the in-house lawyer have changed irrevocably, it is time to look forward, Embrace New Beginnings, and be inspired by fresh perspectives.

Sessions will be delivered over three dynamic programme tracks, and will cover topics including:

## LEAD THE LAW

- ESG
- Variance in global anti-trust regimes
- Protecting IP in the digital age
- Employment law challenges

## LEAD THE BUSINESS

- Legal operations
- Impact of shifting global dynamics
- Risk management
- Counsel in a crisis

## LEAD YOURSELF

- DE&I
- Wellbeing
- Learning from professional mistakes
- Gaining professional skills outside work

## NOT TO BE MISSED

### Opening Plenary

A panel of seasoned GC's will explore new competencies and skills required by in-house counsel to meet company goals and increase corporate value.

### Closing Plenary



*Hayley Barnard* - entrepreneur and adventurer who has trekked across the arctic and swam the English channel - will share mindset tools touching on leadership and coping with challenges and fear.

LCPUBLISHINGGROUP
INHOUSECOMMUNITY

*Media Partner*

acceurope2022.com • acc.com/europe



VALENTINA MASI

> È IMPORTANTE ESSERE LUNGIMIRANTI. LO SVILUPPO E LA CONTINUITÀ DI STUDI DI GRANDI DIMENSIONI RICHIEDE CERTAMENTE UN POTENZIAMENTO ORGANIZZATIVO

suo tavolo al momento ci sono gli aspetti legal dell'ampliamento degli uffici a seguito della locazione di una nuova struttura sempre in via Broletto e della creazione di un albo fornitori completo.

Come un qualsiasi altro gc, anche Masi gestisce un budget. «Tutti gli *owner* dei vari processi dello studio hanno delle deleghe di spesa, il gc le ha per le consulenze», chiarisce. Tuttavia, almeno finora, aggiunge, non le è capitato di doversi rivolgere a consulenti esterni, anche perché viste le numerose specializzazioni dello studio, chiedere supporto ai colleghi in caso di necessità viene quasi naturale. «Quando ho bisogno di qualcosa di più specifico – dichiara l'avvocata – mi rivolgo ai professionisti specializzati in quella materia». Al momento Masi, che in studio è inquadrata come general counsel e che risponde al managing partner e al comitato di gestione, non ha un team in house, ma non esclude di poterne avere uno in futuro. «Il tutto viaggerà parallelamente all'evoluzione dell'organizzazione dello studio in un'ottica di continuità e di efficientamento a lungo termine», dice.

Quello del gc è un lavoro diverso rispetto a quello dell'avvocato: «È una funzione gestoria, alle problematiche professionali si aggiunge quindi la gestione dei rapporti», conclude. Anche se il ruolo di un legale in house che lavora in una law firm presenta ulteriori peculiarità rispetto a quello di chi lavora in azienda. Intanto, Masi continua a svolgere anche la sua attività professionale in ambito litigation e 231. Inoltre, la committenza all'interno di uno studio non digiuna dall'educazione legale, essendo formata prevalentemente da avvocati.

## PROSPETTIVE

Sul perché si contino ancora sulle dita di una mano le insegne italiane che hanno sposato un'organizzazione tipicamente aziendale Masi è possibilista: «È importante essere lungimiranti. Lo sviluppo e la continuità di studi di grandi dimensioni richiede certamente un potenziamento organizzativo. Il ruolo del gc è funzionale a una sempre migliore organizzazione e struttura volta a dare continuità allo studio e a facilitare il compito di chi è chiamato a occuparsi della governance». *(i.i.)*

FABRIZIO CARETTA

CLICCA QUI PER GUARDARE IL VIDEO



# REALTÀ VIRTUALE E AVVOCATI, IL CASO DOLCE & GABBANA

# Parla il group general counsel Fabrizio Caretta. «Dal punto di vista legale le difficoltà maggiori consistono nell'individuare le norme che possono trovare applicazione nella nuova realtà»

di ilaria iaquinta

Nonostante gli scettici, non-fungible token (nft), metaverso e blockchain sono la nuova frontiera di numerosi settori. Tra questi, la moda. Scarpe, borse e abiti virtuali sono molto richiesti tra gli *aficionados* della realtà parallela e per le maison, le opportunità di business che quest'ultima solleva, diventano sempre più interessanti. *MAG* ne ha parlato in video con il group general counsel di Dolce & Gabbana **Fabrizio Caretta** a seguito del lancio a metà febbraio della #DGFamily (leggi l'articolo dedicato), una "community nft" che prevede una serie di vantaggi per i clienti sia fisici che nel metaverso. Col professionista abbiamo discusso inoltre del lavoro legale dietro alla recente creazione di Dolce & Gabbana Beauty (qui la news) e alle collaborazioni con altre aziende. Infine, abbiamo raccontato la regia legale delle sfilate e cosa significa per i legali interni lavorare in un settore basato sulla creatività.

**A fine febbraio Dolce & Gabbana ha lanciato una community nft...**
Gli nft, che molti ritengono ancora essere una specie di bolla, sono una consolidata realtà, almeno anche solo per l'aspetto economico. Hanno attratto l'attenzione di molte società, anche nel campo della moda e del lusso. Dolce & Gabbana che da sempre è attenta alle nuove generazioni e ai loro interessi ha coltivato precocemente questa novità, prima con una collezione di nove nft (sei abiti e tre coroncine virtuali) che hanno riscosso un enorme successo presso la community, ancor prima che economico. Gli nft rappresentanti capi unici hanno anche sfilato quest'estate a Venezia e, chi li ha acquistati, entro l'anno dalla loro emissione può diventare proprietario anche del corrispondente abito fisico. La seconda edizione di nft consiste in quattro diverse "community box" che permettono agli acquirenti di godere di speciali benefici relativamente a nostri prodotti o eventi.

**Gli aspetti legali dietro alla disciplina degli nft sono numerosi e controversi...**
La disciplina degli nft è in divenire. Questo rappresenta una grande sfida dal punto di vista legale perché come spesso accade col mondo digitale (ma anche con l'arte) le novità sul mercato viaggiano a una velocità superiore a quella con cui vengono emanate le norme. Pertanto, è un po' lasciata agli operatori del diritto (dottrina e giurisprudenza) la regolamentazione di queste novità, tra cui gli nft. Alcune delle norme che ben conosciamo in materia di diritto d'autore, per esempio, possono essere applicate, ma alcune fattispecie risultano ancora davvero lontane da una disciplina organica.

**Come è disciplinata la compravendita degli nft?**
Normalmente dalle general terms & conditions delle piattaforme sulle quali vengono scambiati. Premesso che pochi le leggono, va considerato che, laddove un nft è collegato per esempio a un'opera d'arte digitale, salvo diverse pattuizioni scritte, l'acquirente non acquisisce alcun diritto di riproduzione, modifica o pubblicazione dell'opera. Un'altra questione su cui si sta concentrando l'attenzione degli operatori del diritto è quella legata alla blockchain che connette un nft all'opera digitale sottostante. Che succede se la nostra blockchain non viene manutenuta? Inoltre, gli nft vengono normalmente scambiati con pagamenti in criptovalute. Laddove il venditore voglia ricevere il pagamento in altra valuta dovrà prestare attenzione alle clausole sulla conversione poiché le criptovalute fluttuano significativamente, anche nel corso di una giornata.

> LA DISCIPLINA DEGLI NFT È IN DIVENIRE. QUESTO RAPPRESENTA UNA GRANDE SFIDA PERCHÉ LE NOVITÀ SUL MERCATO VIAGGIANO A UNA VELOCITÀ SUPERIORE A QUELLA CON CUI VENGONO EMANATE LE NORME

**Più in generale, il metaverso sta diventando per molti operatori del lusso uno spazio di attività "reale". Lo sarà anche per voi? Quali sono le difficoltà legali maggiori?**
Alcune società hanno investito ingenti somme per comprare spazi all'interno di *department store* o *shopping mall*



# INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

3rd EDITION

SAVE THE DATE

# 29 - 30 SETTEMBRE 2022

ROMA



## L'EVENTO DEDICATO ALLA FIGURA DEL GIURISTA D'IMPRESA

Partner

Accuracy

Con il supporto di

AIGI

Per informazioni: letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it

#InhousecommunityDays




virtuali dove i nostri avatar, vestiti con costosi abiti virtuali comprati sulle varie piattaforme, possono andare a fare shopping o partecipare a concerti virtuali. Seguiamo questo mondo con interesse e non escludo che prima o poi anche noi saremo presenti nel metaverso. Dal punto di vista legale le difficoltà maggiori consistono nell'individuare le norme esistenti che possono trovare applicazione in una realtà che certamente non era stata presa in considerazione dal legislatore ai tempi dell'emanazione delle norme e che quindi non sempre risultano di immediata applicazione.

**Sempre a febbraio scorso la maison ha creato Dolce & Gabbana Beauty per la gestione e il controllo diretto della produzione, distribuzione e vendita delle linee di profumi, make-up e, in prospettiva, skincare. Quali attività nello specifico hanno coinvolto il team legale?**
Tante, dalla negoziazione della risoluzione consensuale del rapporto col precedente licenziatario, alla costituzione della nuova società, alla redazione dei contratti di produzione e distribuzione dei prodotti. Per noi è stata una nuova frontiera poiché, avendo sempre gestito questo business in licenza, le problematiche che ci si sono presentate sono assai diverse da quelle che affrontiamo abitualmente. Ci siamo in primo luogo dati da fare per sintonizzare il team sulle nuove tematiche e abbiamo inserito una risorsa proveniente dal settore per dare una risposta immediata alle esigenze dei colleghi del business.

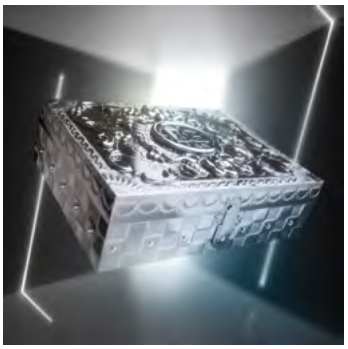
**Oltre a questo, c'è da gestire, sempre lato legale, le collaborazioni di co-branding siglate con aziende del food (come Fiasconaro e Donnafugata) e del largo consumo (come Smeg)...**
Sono collaborazioni di cui andiamo particolarmente orgogliosi e che ci consentono di penetrare in contesti diversi. I contratti per queste collaborazioni, come quasi tutti gli altri che elaboriamo, hanno delle particolarità che necessitano di negoziazioni ad hoc, mai standardizzate. Una caratteristica del settore in cui operiamo è che anche il legale è costretto – in senso buono perché questo rende il lavoro più interessante – a cucire il contratto su ciascuna peculiare realtà. Nel nostro settore, salvo rari casi, i template e i contratti standard sono l'eccezione non la regola.

**La squadra legale lavora alla protezione dei prodotti e dei marchi della maison? La lotta alla contraffazione vi impegna quotidianamente?**
La tutela del marchio è svolta prima di

tutto in house per dettare le linee guida di protezione ai consulenti esterni nei vari Paesi. La contraffazione – pur essendo senz'altro un tema – per noi non rappresenta un serio problema poiché le collezioni cambiano velocemente e difficilmente i contraffattori riescono, e trovano economicamente conveniente, riprodurre i nostri capi. Un fenomeno da combattere con intensità è quello delle vendite di alcuni prodotti (prevalentemente calzature) sulle piattaforme di e-commerce. È un'attività abbastanza dispendiosa in termini di tempo perché prevede la necessità di richiedere continuamente la rimozione di proposte di vendita di merci contraffatte o l'oscuramento di alcuni siti.

**In generale, cosa significa per i legali interni lavorare in un settore, come quello della moda, basato sulla creatività?**
Costringe anche noi a lavorare in modo creativo, spesso affrontando tematiche nuove e poco esplorate. Per farvi un esempio pratico, in una delle sfilate degli scorsi anni gli stilisti hanno deciso, per dare la giusta rilevanza a un nuovo modello di borsa, di farlo uscire in passerella non al braccio delle modelle come di consueto ma agganciato a dei droni. Droni da far volare in un ambiente chiuso, a stretto contatto col pubblico... Il che ha comportato una attività di *risk assessment* e una serie di tematiche legali e assicurative notevoli, da affrontare e risolvere in poche ore. Con nostra grande soddisfazione è stato risolto tutto e la sfilata è stata un successo.

**A proposito di sfilate...qual è il lavoro legale dietro a questi grandi eventi?**
Ogni sfilata si porta dietro decine di contratti della più varia natura; da quelli relativi agli spazi in cui l'evento ha luogo, a quelli di appalto per l'esecuzione dei lavori, a quelli con le agenzie delle modelle, a quelli coi talent, gli influencer, le piattaforme media, il catering ecc. Vengono coinvolte le più svariate



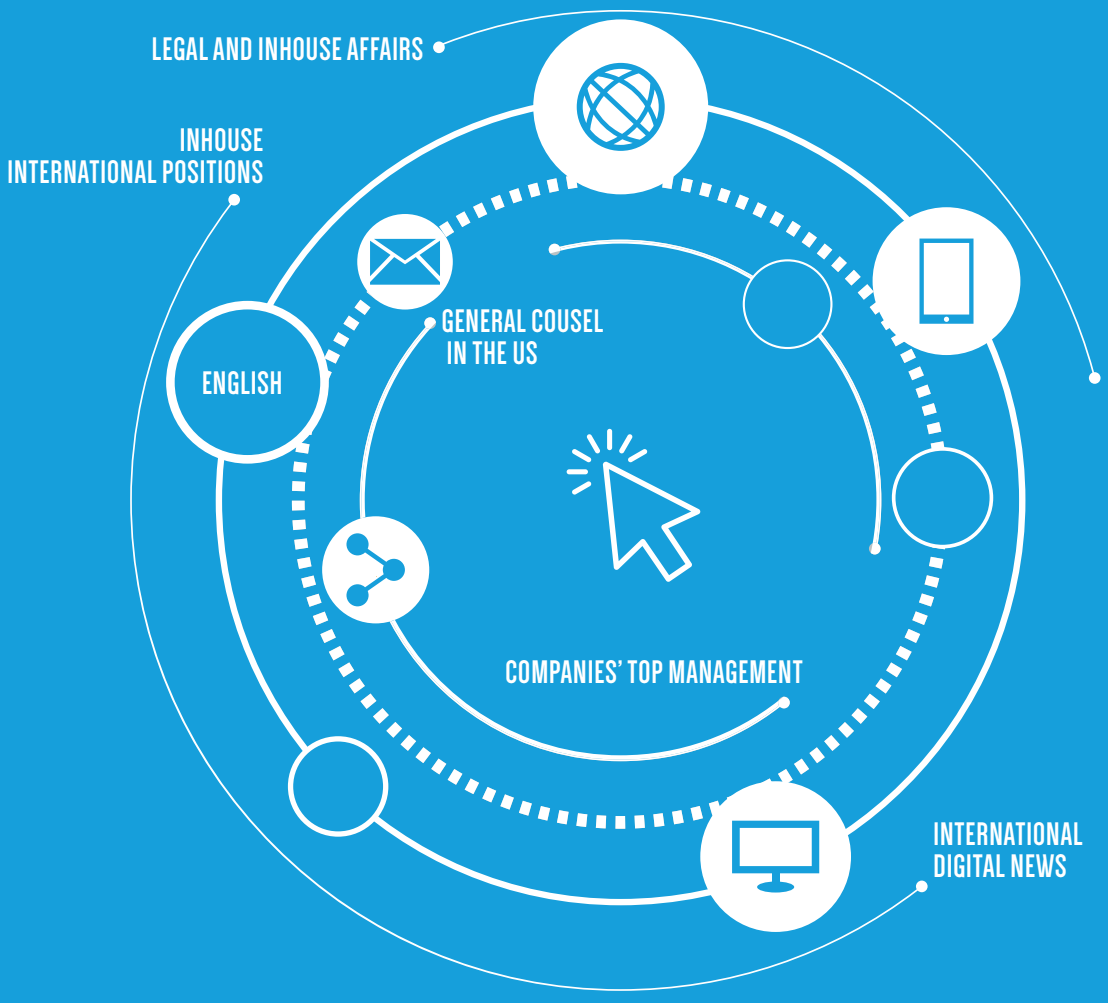




LC PUBLISHING GROUP

# INHOUSECOMMUNITYUS

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




Follow us on

www.inhousecommunityus.com



competenze legali, dal real estate, al diritto del lavoro, alla negoziazione dei diritti di immagine e così via.

**C'è un'offerta di servizio che gli studi legali ancora non offrono e che sarebbe invece utile avere sul mercato in base alle vostre esigenze attuali?**
Nell'ultimo decennio gli studi hanno fatto un grosso sforzo per comprendere le esigenze dei clienti diventando meno consulenti e più business partner. Ha aiutato anche l'ingresso di ex general counsel e in house, che conoscono bene il linguaggio della azienda, negli organici di importanti studi come partner o of counsel. Altri studi organizzano incontri con team in house per comprendere gli argomenti che li interessano maggiormente. Sono iniziative interessanti ma ritengo ci siano ancora ampi spazi di miglioramento.

> NELL'ULTIMO DECENNIO GLI STUDI HANNO FATTO UN GROSSO SFORZO PER COMPRENDERE LE ESIGENZE DEI CLIENTI DIVENTANDO MENO CONSULENTI E PIÙ BUSINESS PARTNER

## LA DIREZIONE LEGALE DI DOLCE & GABBANA

Il team legale è composto da dieci professionisti (**Maria Serena Galatti**, **Luca Vitale**, **Francesca Carpagnano**, **Silvia Podda**, **Giorgio Mollaretto**, **Mirko Giuri**, **Maria Grazia Bergomi**, **Alessio Farina** e **Claudia Fresu** oltre al responsabile dell'ufficio) che gestiscono tutte le esigenze legali della maison nel mondo. In particolare, la squadra ha competenze di IP, real estate, contratti commerciali complessi quali quelli di distribuzione, anche selettiva, di licenza, franchising, contratti legati agli eventi, supply chain. L'ufficio integra, inoltre, competenze comuni ad altri settori di business: diritto del lavoro, privacy e compliance, societario. L'obbiettivo è dare ai colleghi del business aziendale una copertura a 360 gradi, ricorrendo anche agli studi esterni quando necessario. «Nell'ufficio legale bisogna essere curiosi, veloci a fornire risposte, pronti a trovare soluzioni alternative. Inoltre, è importante conoscere la filiera per dare un servizio personalizzato. Lavoriamo gomito a gomito coi colleghi di business per comprendere le tematiche da disciplinare e anticiparne i potenziali problemi», dice a MAG Caretta.

# LE IMPRESE IN ROSA, SECONDO CRIF




Crif ha condotto un'analisi mirata per comprendere lo stato dell'arte dell'imprenditoria femminile in Italia e quali sono le potenzialità messe a disposizione dal Pnrr.
In Italia, a febbraio 2022, le imprese femminili sono risultate essere 1.381.987 (erano 1.312.451 alla fine del 2015) ma rappresentano solo il 22% delle imprese italiane.
Il 76% di queste ha una forma giuridica di ditta individuale, a fronte di un 15% di società di capitale, un 8% di società di persone e il restante 1% di associazioni iscritte in CCIAA, enti, fondazioni e società anonime.
Analizzando, invece, l'incidenza delle imprese femminili rispetto al totale delle imprese, le forme giuridiche con la quota più alta sono società di persone (27%) e ditte individuali (26%).
Andando ad analizzare l'incidenza di imprese femminili nei vari settori economici, lo studio di Crif presenta una situazione estremamente variegata.
Nel dettaglio, il 40% delle imprese che operano nel settore dei lavori domestici è femminile, così come il 38% di quelle attive nella sanità, mentre quasi 1 impresa su 3 è femminile nei servizi di alloggio e ristorazione e di istruzione.
Seguono, per incidenza, i settori agricoltura, attività immobiliare, noleggio e agenzie di viaggio e attività artistiche. L'attività manifatturiera e i servizi di informazione e comunicazione sono riconducibili nel 18% dei casi a imprese femminili. Alcuni settori rimangono però ancora appannaggio quasi totale di imprese maschili, come nel caso dell'estrazione di minerali, di fornitura di energia elettrica, di fornitura di acqua e costruzioni.
L'analisi territoriale mostra una distribuzione sufficientemente equilibrata tra tutte le regioni del Paese. Quelle con la maggiore concentrazione di imprese femminili sono Basilicata, Molise, Umbria, con una incidenza del 25% sul totale, seguite da Abruzzo, Calabria, Liguria, Sicilia e Valle d'Aosta con il 24%.
Lombardia e Trentino-Alto Adige registrano invece solo il 19% di imprese "rosa", pur essendo regioni a elevata imprenditorialità. Discorso sostanzialmente analogo per il Veneto, con il 20% di imprese femminili.

# FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

# SAVE THE DATE

## 14-18 NOVEMBER 2022

## MILAN 4th EDITION

The global event for the finance community

Gold Partners

Accuracy · 大成 DENTONS · GPBL · SS&C · INTRALINKS

Media Partners

FINANCECOMMUNITY · LEGALCOMMUNITY · INHOUSECOMMUNITY · FOODCOMMUNITY · IBERIANLAWYER · THE LATINAMERICANLAWYER

#financecommunityweek

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



# SPECIALIZZAZIONE E VERTICALIZZAZIONE: COSÌ CAMBIA L'ADVISORY

COSIMO VITOLA E FAUSTO RINALLO

# MAG intervista Cosimo Vitola e Fausto Rinallo di Ethica. Dopo un anno di crescita, l'obiettivo sono i 20 milioni di fatturato

di eleonora fraschini

Con 33 operazioni realizzate e un fatturato di 13 milioni di euro, per Ethica Group il 2021 è stato un anno da record. La realtà specializzata in operazioni di finanza straordinaria e nell'investimento in capitale di rischio ha seguito diverse importanti operazioni, specialmente nel settore farmaceutico. Gli obiettivi che Ethica si pone non sono da meno: quest'anno prevede di raggiungere i 20 milioni di fatturato, mentre la quotazione è in programma per il 2024. Intanto proseguono le assunzioni, che non si sono fermate neanche durante la pandemia.
MAG ha intervistato i soci fondatori **Cosimo Vitola** e **Fausto Rinallo** per capire le caratteristiche del modello di crescita di Ethica e avere una panoramica sul mondo dell'advisory. Secondo i due professionisti, il segreto per superare questa fase, scossa dalle conseguenze dell'inflazione, della pandemia e della crisi ucraina, è puntare all'internazionalizzazione e alla specializzazione verticale.

**Quello farmaceutico è uno dei settori sui cui vi siete concentrati maggiormente. Quali sono le operazioni più importanti?**

Fausto Rinallo: Negli ultimi tre-quattro anni abbiamo fatto tante transazioni in questo settore, penso più di 20. Tutto questo filone è continuato nel 2022 con due importanti operazioni. La prima riguarda la cessione di Farma-Derma al gruppo Specchiasol, che fa capo al fondo di White Bridge, ed è un'operazione da 180 milioni. La seconda ha invece per protagonista il gruppo Biofarma, che era sempre posseduto da White Bridge, per cui abbiamo curato tutta la costituzione del gruppo. Siamo partiti tre anni fa con questo progetto e il deal ha rappresentato la naturale conclusione di questo percorso.
White Bridge ha costituito

LC PUBLISHING GROUP

# FINANCECOMMUNITY AWARDS

8th Edition

## SAVE THE DATE

# 17.11.2022

ORE 19.15 • MILANO

Partners

大成 DENTONS

GIANNI & ORIGONI

Legance AVVOCATI ASSOCIATI

MAISTO E ASSOCIATI

simmons + simmons

Sponsor

SS&C

INTRA LINKS

#FinancecommunityAwards

Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it



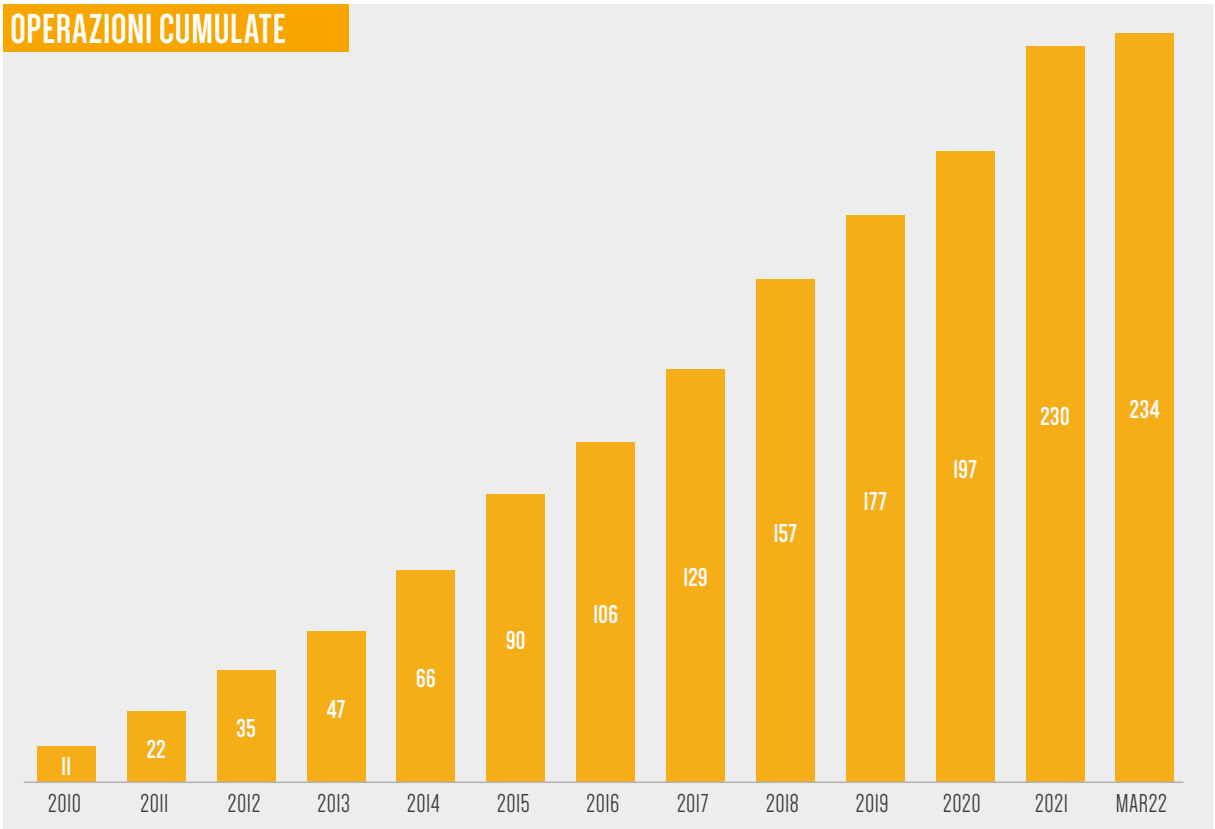
IL TEAM

questa piattaforma da zero, mettendo insieme varie aziende, e poi l'ha ceduta ad Ardian. Si tratta di un'operazione da 1,2 miliardi in cui noi siamo stati advisor del fondo. Mentre Biofarma è concentrata sulla nutraceutica, l'altra verticale di Specchiasol è invece maggiormente orientata sul mondo pharma. Stiamo ora valutando un'altra operazione, sempre nel mondo pharma, che fa capo a un nostro socio, nella quale stiamo definendo il nostro ruolo.

**Dopo questo periodo di crescita, come pensa che potrà evolvere questo settore?**

F. R.: Penso che quello farmaceutico sia un settore anticiclico, perché ormai la cura della persona è diventato un aspetto

## OPERAZIONI CUMULATE



fondamentale della nostra vita. Nel mondo occidentale c'è tanta attenzione a questo tema, a tal punto che esistono fondi che hanno lanciato dei prodotti specializzati nella silver economy. Sicuramente quindi ci sarà un trend molto positivo su questi comparti, dalla nutraceutica al farmaceutico in generale. Potranno invece cambiare i multipli di settore: oggi assistiamo a delle valutazioni di un certo tipo, basti pensare che Biofarma è stata venduta a 22-23 volte l'ebitda. Questo mutamento sarà frutto di vari fattori, tra cui l'inflazione e la guerra. In questo contesto è infatti probabile che il mercato dell'm&a possa subire qualche scossone.

**Mercato che però ha registrato numeri record nel 2021. Da quest'anno dobbiamo aspettarci invece un rallentamento?**

Cosimo Vitola: Il tema dell'inflazione è secondo me l'aspetto più preoccupante, e si va a sommare al problema delle sanzioni internazionali, che comportano un peggioramento generale dei dati aziendali. Saranno particolarmente colpiti i settori trainanti del nostro export, come il food e la moda.
In questo contesto si può verificare un certo rallentamento nelle operazioni di m&a. L'investitore infatti, che è un soggetto razionale, è in grado di modificare velocemente il proprio comportamento di fronte a un cambio di scenario. Un'azienda che vede diminuire i propri flussi di cassa, attirerà offerte più basse da parte degli acquirenti. L'imprenditore, invece, considerandola ancora di un certo valore, farà fatica ad adeguarsi. In questo modo, come era avvenuto nel 2012, può verificarsi una stasi nelle transazioni di m&a. Rispetto al passato però, oggi c'è più liquidità in circolazione.

**In questo contesto come cambia il ruolo dell'advisory?**

C. V.: Il mondo dell'advisory sta cambiando ed è sempre più influenzato dalla globalizzazione. Dato che la platea dei nostri interlocutori proviene principalmente da altri Paesi, anche l'advisory deve internazionalizzarsi o specializzarsi dal punto di vista settoriale. La presenza internazionale è comunque fondamentale; noi infatti da 10 anni facciamo parte della partnership Mergers Alliance. L'altra direzione verso cui stiamo puntando è quella della specializzazione, in quanto riteniamo che la figura dell'advisor generalista sia destinata a terminare. Stiamo quindi puntando a costruirci un'expertise in alcuni macrosettori. Pensiamo di avere già una buona conoscenza del mondo della farmaceutica e della nutraceutica; siamo invece alla ricerca di team e persone che completino le competenze nel mondo della sostenibilità, dell'information



COSIMO VITOLA

"CHI NON SI AGGREGA O NON SI SPECIALIZZA, È DESTINATO A RECITARE, NEL MEDIO TERMINE, UN RUOLO DI SECONDO PIANO


FAUSTO RINALLO

technology e dell'energia, per allargare sempre più la gamma dei servizi offerti. Chi non segue questo processo e non si aggrega o non si specializza, è destinato secondo noi a recitare nel medio termine un ruolo di secondo piano.

**Con quali modalità pensate di crescere?**

C.V.: Vogliamo coinvolgere in Ethica una serie di team che condividano il nostro progetto e l'obiettivo della quotazione nel 2024. Puntiamo a individuare dei team specializzati in questi settori, aggregarli e farli sentire parte del nostro percorso. Parlando di numeri, nel 2021 abbiamo raggiunto i 13 milioni di fatturato, 4 milioni ebitda, 2,5 milioni di utile netto, e abbiamo oltre 10 milioni di cassa. Il nostro obiettivo è arrivare a 20 milioni di fatturato e 7 milioni di ebitda. Abbiamo già diverse discussioni in corso con boutique specializzate che sviluppano mediamente 4-5 milioni di fatturato. La prova della nostra intenzione di crescere è che stiamo continuando ad assumere nuove persone, e non abbiamo smesso di assumerle neanche durante la pandemia.

**Oltre alla parte di advisory, da quali direttrici è composta l'attività di Ethica?**

C.V.: Il nostro gruppo è composto da una parte di advisory e da una di investimenti. Abbiamo una holding creata nel 2018 con una dotazione di 100 milioni (forniti da Ethica, dai soci e da altri 50 imprenditori che per la maggior parte sono stati nostri clienti). Si occupa di investimenti in aziende che hanno 3-4 milioni di ebitda, per non confliggere con l'attività di advisory che invece si concentra su operazioni il cui *enterprise value* è dai 30-35 milioni in su.
Un'altra linea di sviluppo è la creazione di una sgr che gestisca dei fondi specializzati negli stessi settori in cui vogliamo crescere nell'advisory.
La size dei fondi non deve essere superiore ai 150 milioni in modo da investire in aziende con massimo 4-5 milioni ebitda, sempre per evitare il conflitto di interesse con l'attività di advisory. La sgr costituirebbe la quarta gamba di Ethica (insieme a m&a e debt advisory e investimento) e sarebbe destinata esclusivamente agli investitori istituzionali. Non ci stanchiamo quindi di crescere e, del resto, vista l'evoluzione del mercato, è una strada obbligata: siamo partiti 12 anni fa ed eravamo in 7, oggi siamo in 40.

> VOGLIAMO COINVOLGERE IN ETHICA UNA SERIE DI TEAM CHE CONDIVIDANO IL NOSTRO PROGETTO E L'OBIETTIVO DELLA QUOTAZIONE NEL 2024

# LA RINASCITA DEL SETTORE MODA (E LA MINACCIA DELLA CRISI UCRAINA)

Il punto di vista di advisory e private equity sull'andamento del comparto fashion e sulle principali operazioni dell'ultimo anno

di eleonora fraschini



Una ripresa a "V", con una crescita del fatturato del 28% che permette di superare i livelli pre-crisi. Sono i dati raccolti dall'area studi Mediobanca sul sistema moda che, come conferma il successo della fashion week meneghina e di quella parigina, è ripartito in grande stile. I primi nove mesi del 2021 segnano per i maggiori player mondiali della moda un rimbalzo del giro d'affari del 32%. Se il mercato europeo ha ripreso più lentamente (+25%), quello asiatico ha visto un'accelerazione sulla scia della Cina (+38%) insieme a quello americano trainato dagli Stati Uniti (+37%).

In questo contesto non sono mancate nel nostro Paese le operazioni di rilievo: fusioni, acquisizioni e quotazioni in Borsa, che si sono susseguite numerose

nell'ultimo anno, hanno interessato anche il settore moda. Nelle ultime settimane però questo trend positivo rischia di essere interrotto dalla crisi ucraina e dalle conseguenti sanzioni imposte alla Russia. Anche se la moda è stata esclusa dalle limitazioni sull'export deliberate dall'Ue, l'Italia vende circa 1,2 miliardi di euro in beni di lusso ai clienti russi ogni anno e a livello economico questo rapporto coinvolge più di 11mila aziende.

## NASCITA DI NUOVI POLI TRA REALTÀ FAMILIARI: IL CONTESTO DELLA MODA ITALIANA

Nella situazione di incertezza causata dalla pandemia, alcune realtà hanno deciso di aggregarsi per rafforzare i propri brand. È il caso di Giuntini, Ciemmeci Fashion, Mely's, Manifatture Cesari, Emmegi, Antica Valserchi e Metaphor, che hanno sottoscritto una partnership con Fondo Italiano d'Investimento Sgr (Fii) e Vam Investments per dare vita a Florence, il primo polo produttivo dell'abbigliamento di lusso in Italia.
«Il settore manufatturiero dell'abbigliamento per i grandi brand del lusso è composto da aziende con capacità straordinarie, ma con dimensioni limitate, scarsa capacità di investire in innovazione tecnologica, grande concentrazione del portafoglio clienti che crea un profilo di rischio molto elevato», spiega **Gianpaolo di Dio**, chief investment officer di Fii. «Queste aziende spesso devono confrontarsi con passaggi generazionali traumatici. Eppure, sono un anello chiave in una filiera in grande crescita a livello globale». «La cosa più interessante - continua - è che l'idea di creare Florence non è nata dagli investitori, ma dagli stessi imprenditori, a capo di aziende familiari di piccole dimensioni. Aziende sane e profittevoli, che potevano anche rimanere indipendenti, ma si sono convinte che le sfide competitive e le necessità dei clienti rendevano utile aggregarsi». L'esperimento del polo dell'abbigliamento di lusso può definirsi un successo: «Con il perimetro attuale prevediamo di superare i 170 milioni di euro di fatturato, il 20% di Ebitda, con oltre mille dipendenti, una gamma prodotti completa e un portafoglio clienti molto bilanciato, che include grandi marchi della moda mondiale. Il tutto mantenendo le caratteristiche vincenti proprie delle realtà familiari».
«Il settore della moda è tornato a crescere in maniera


GIANPAOLO DI DIO

sostenuta - conferma Gianpaolo di Dio - trainato dalle vendite incredibili in Asia e in Cina. E anche l'Europa e gli Usa sono ripartiti. Il 2022 sarà senz'altro un anno con risultati migliori rispetto a quelli pre-Covid. Queste grandi crescite richiedono fornitori flessibili ed efficienti e il processo di concentrazione dei grandi brand del lusso richiede un livello di professionalità e managerialità adeguato».

## IL SUCCESSO DELLE VENDITE ONLINE E LA QUOTAZIONE DI GIGLIO.COM

In questa crescita, complici i periodi di lockdown, hanno giocato un ruolo importante le vendite online: nel 2021 sono aumentate del 25%, dopo l'accelerazione registrata durante la pandemia (+60% nel 2020). Gli store online hanno raggiunto così un quarto del giro d'affari complessivo, quota generalmente più elevata per i gruppi statunitensi rispetto a quelli europei. Grazie alla dinamicità di questo comparto, Giglio.com, un'altra realtà italiana, si è quotata su Aim Italia.
«Con sede a Palermo, Giglio.com è un marketplace di nicchia che offre a negozi e marchi multimarca un'alternativa differenziata alle vendite retail per un supporto omnichannel», spiega il managing partner di Alantra **Stefano Bellavita**, che ha seguito

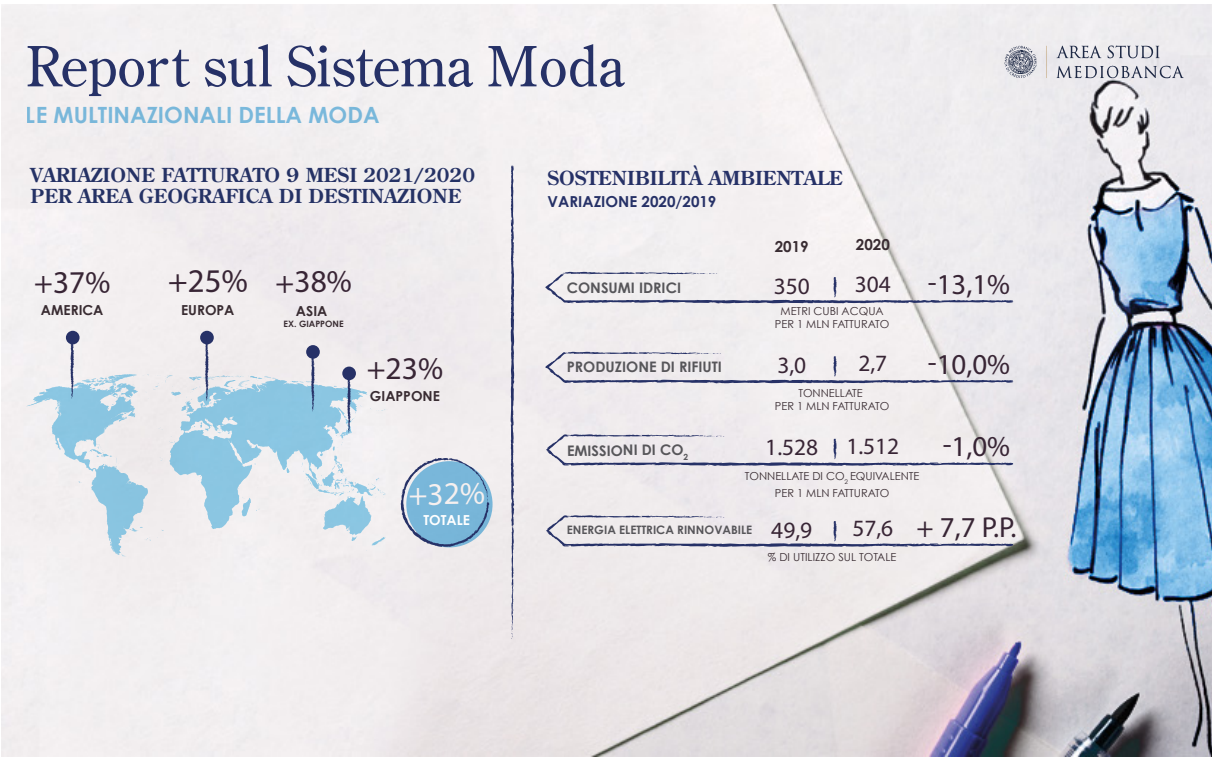

STEFANO BELLAVITA

l'operazione in qualità di nominated advisor e global coordinator.
«È una storia imprenditoriale e di passaggio generazionale, tuttora di proprietà della famiglia Giglio, storicamente impegnata nel business del lusso. Le prime attività di e-commerce di Giglio.com risalgono al 1996, poco dopo la nascita di Amazon. Il business è stato rilanciato nel 2007 e si è evoluto da puro e-commerce a marketplace nel 2017, grazie al supporto delle nuove generazioni».

## L'ADVISORY NEL MONDO DEL FASHION

Tra le operazioni dell'ultimo periodo si distingue l'acquisizione di Lampa da parte di White Bridge Investments, tramite il suo veicolo Investments II. Fondata a Grumello del Monte (BG) nel 1970, Lampa sviluppa, produce e distribuisce accessori per i brand dell'alta moda e del lusso. Nel corso del deal è stata seguita da Vitale & Co., con un team coordinato da **Alberto Gennarini**.
«Fare advisory nel settore della moda significa sapersi confrontare con un ambiente di assoluto spessore caratterizzato da elevata complessità e continuo dinamismo», spiega il managing partner di Vitale. «L'Italia e l'italianità nel fashion rappresentano un punto di riferimento a livello mondiale. All'advisor è richiesta la capacità di saper identificare ogni singola sfumatura, in quanto l'operatività dei business, così come la platea di clienti, fornitori e potenziali investitori, possono cambiare radicalmente a seconda dei singoli aspetti». Tale analisi, è fondamentale anche per le valutazioni che si possono ottenere in termini e di moltiplicatori impliciti (Ev/Ebitda), che l'advisor finanziario deve essere in grado di prospettare in maniera adeguata al cliente.
«Per fare un esempio, dalla prospettiva di un imprenditore, l'investimento in un noto brand del lusso che opera nel segmento B2C assume un profilo di rischio ben diverso rispetto alla






società manifatturiera che opera nel segmento B2B e che in maniera diversificata serve una molteplicità di noti brand del lusso, come nel caso di Lampa», considerando inoltre i diversi posizionamenti di mercato e le tipologie di prodotto, è chiaro che l'advisor finanziario debba avere una chiara visione del settore e del contesto competitivo, sia per supportare al meglio i propri clienti nello sviluppo di una visione strategica appropriata, sia per entrare in contatto con gli interlocutori più idonei.



ALBERTO GENNARINI

## FUSIONI E ACQUISIZIONI: L'IMPORTANZA DEL PRIVATE EQUITY

Un'altra operazione di rilievo, che ha per obiettivo la creazione di un polo, è quella che ha visto Koinos Capital, società di private equity, rilevare la maggioranza del gruppo Tre Zeta, specializzato nella produzione di suole per calzature di alta moda. «Il settore lusso beneficia di una crescita strutturale della domanda, alte barriere all'entrata e margini elevati, caratteristiche che garantiscono anche a monte della filiera sostenibilità delle crescite e dei ritorni», afferma **Marco Morgese**, senior partner di Koinos Capital, «Il private equity può creare valore aggregando aziende che rappresentano l'eccellenza manifatturiera del made in Italy ma che hanno bisogno di supporto e di risorse per accelerare sul digitale, sull'internazionalizzazione e per strutturarsi sul fronte esg. Con quest'ottica abbiamo investito in Tre Zeta, uno dei principali player nella produzione di suole per sneaker ed eleganti per brand dell'alta

San Raffaele Business School
SBS University of Rome

LC PUBLISHING GROUP
FINANCECOMMUNITY

CELF Center of European Law and Finance

orrick FINANCE

# Finance Law Academy

2021–2022

Per ulteriori informazioni sul bando




MARCO MORGESE


STEFANO PASTORE

moda. Intorno a Tre Zeta intendiamo costruire un gruppo di eccellenze produttive made in Italy, che integri gli aspetti più critici della filiera».
Il gruppo Tre Zeta è stato assistito da Ethica Corporate Finance, con un team guidato da **Stefano Pastore**.
«Il settore della moda è molto affascinante" - spiega il partner - "con un mercato sottostante di m&a e private equity altrettanto interessante. Il mondo delle sneaker era forse l'unico comparto in cui mancava una grande operazione. Dato che ormai sono un must have per ogni brand, abbiamo deciso di lavorare a fianco di Tre Zeta, che nel tempo ha saputo costruire un proprio know how, con un investimento molto importante. I soci cercavano un soggetto per fare un salto di crescita e insieme abbiamo identificato Koinos per la sua grande esperienza».

## GLI EFFETTI DELLA CRISI UCRAINA

«Non è ancora chiaro quale possa essere l'impatto del conflitto russo-ucraino e le conseguenti sanzioni sul mondo del lusso», spiega Gianpaolo di Dio di Fii. «Lvmh, che controlla i marchi Louis Vuitton, Dior e Bulgari, ha annunciato la chiusura temporanea di tutte le sue 124 boutique in Russia. Altrettanto hanno fatto le catene di Hermès e Chanel. I titoli dei principali colossi del lusso, tra cui anche Kering e Compagnie Financière Richemont, hanno perso il 5-10% la scorsa settimana. L'esposizione dei marchi del lusso alla Russia e all'Ucraina è piuttosto bassa e non ci sono produzioni dirette in queste due aree, mentre la clientela high-spending russa non costituisce più del 5% della spesa del lusso globale, con alcuni brand più esposti di altri. Tuttavia, l'impatto generale della crisi politica sull'economia globale, insieme con l'incremento dei costi dell'energia, delle materie prime e dell'inflazione, è una minaccia per la spesa per beni di lusso e per tutti gli acquisti di beni voluttuari». In questo contesto di incertezza quale può essere il ruolo dell'advisory? «Il supporto che possiamo dare è aiutare il cliente a mettere a fuoco le aree critiche per considerarle nei ragionamenti che si fanno, tenendo conto che è molto difficile prendere una posizione», risponde Stefano Pastore di Ethica. «Al momento private equity e m&a non hanno ancora subito alcun tipo di contraccolpo proprio perché non è chiaro come si debba reagire».

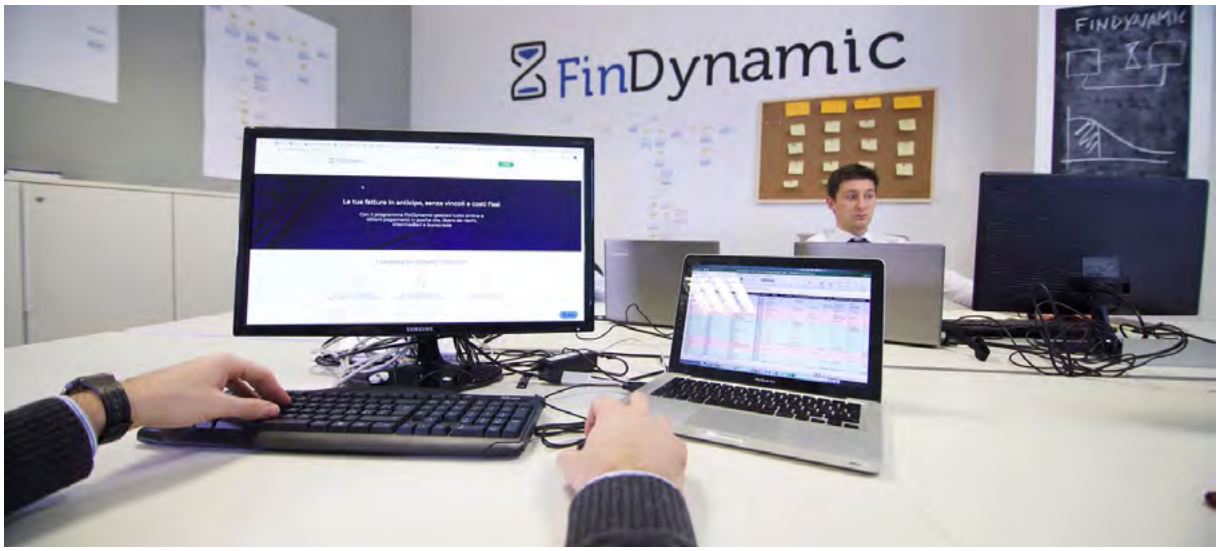
# FINDYNAMIC, ACCORDO CON COLMAR PER LA SUPPLY CHAIN FINANCE

MAG dialoga con il ceo Enrico Viganò. «Il dynamic discounting consente all'azienda di gestire l'eccedenza di liquidità offrendo ai propri fornitori il pagamento anticipato delle fatture in cambio di uno sconto cassa»



ENRICO VIGANÒ

Nel settore della moda, la componente delle vendite online non è l'unico ambito in cui il digitale si sta dimostrando fondamentale. Sempre più importanza stanno assumendo le fintech che operano nel campo della supply chain finance.
Si tratta principalmente di piattaforme che offrono soluzioni che consentono a un'impresa di finanziare il proprio capitale circolante facendo leva sul suo ruolo nella catena di distribuzione.
Ha scelto questa soluzione Colmar, attiva nell'abbigliamento per lo sci e lifestyle, che ha siglato con FinDynamic un progetto di dynamic discounting che le permetterà di sostenere finanziariamente i propri fornitori. Tramite la piattaforma i partner dell'azienda potranno infatti richiedere l'incasso anticipato delle fatture, a fronte di uno sconto che varia rispetto ai giorni di anticipo.
FinDynamic consente a entrambe le parti di visualizzare le fatture all'interno di una piattaforma web e di selezionarle per il pagamento anticipato.
Ma come nascono realtà di questo tipo? FinDynamic è una fintech creata nel 2016 all'interno del Polihub, incubatore del Politecnico di Milano, e ha come obiettivo diventare una soluzione innovativa di riferimento in ambito supply chain finance. Si è dedicata prima al dynamic discounting e in seguito




anche alle altre soluzioni finanziarie per la gestione delle filiere di fornitori. Per capire il funzionamento di questa piattaforma e le sue potenzialità nel mondo della moda, MAG ha intervistato **Enrico Viganò**, ceo e founder di FinDynamic. Viganò ha dato vita alla fintech dopo aver lavorato da Bain&Co e nella divisione di direct investment di General Electric, maturando così esperienza nell'industria degli investimenti, sia in Europa che in Medio Oriente.

**Come è nata l'idea di creare FinDynamic?**
L'idea intorno alla quale si è sviluppata FinDynamic nasce dalle possibilità che oggi offre la tecnologia digitale applicata alla finanza, nel caso specifico nella gestione del credito a breve per finanziare il capitale circolante.
Lo strumento creato è una piattaforma digitale di supply chain finance che offre servizi di dynamic discounting, confirming e reverse factoring.

**Come funziona e quali vantaggi offre ai fornitori?**
Il dynamic discounting (o sconto dinamico) consente all'azienda cliente di gestire l'eccedenza di liquidità offrendo ai propri fornitori il pagamento anticipato delle fatture in cambio di uno sconto cassa, che varia dinamicamente in relazione al numero di giorni di anticipo richiesti da parte del fornitore.
I vantaggi per il fornitore sono molteplici. In primo luogo, incassa anticipatamente le proprie fatture e gestisce in maniera prevedibile i propri flussi di cassa e ottiene liquidità immediata. In tal modo può far fronte a spese ricorrenti, necessità legate a esigenze contingenti e migliorare i propri indici aziendali.
Può inoltre avere accesso a un canale alternativo di liquidità e ottenere liquidità, ma senza incrementare la propria esposizione debitoria, senza segnalazione in Centrale Rischi Banca d'Italia e senza cessione del credito o apertura di nuove linee di autoliquidante.
Il cliente accede a una soluzione semplice e senza vincoli, può utilizzare la soluzione FinDynamic senza vincoli, a seconda delle necessità, ed è immediatamente operativo, senza oneri e tempi burocratici o contrattuali.

**Quali risultati avete ottenuto finora?**
Il 2021 è stato un anno di grandi risultati per FinDynamic che, con più di 120 clienti e oltre 920 milioni di transato in piattaforma, conferma il trend di crescita degli anni passati. FinDynamic continua a evolvere, offrendo un servizio sempre più capace di trasformare la relazione tra clienti e fornitori in un autentico rapporto di partnership, ponendosi come un vero alleato per le pmi. Un esempio di questa continua ricerca di miglioramento è evidenziata dal lancio del programma di dynamic discounting sostenibile, grazie al quale molte aziende sostengono i fornitori con più necessità oltre a quelli più virtuosi a livello Esg.

**Qual è l'importanza della partnership con Colmar e come si articola?**
L'avvio del programma insieme a Colmar ha un grande valore per FinDynamic, confermando come le aziende di valore ci riconoscono sempre di più come alleati nel sostegno delle proprie filiere. Colmar ha attivato attraverso la nostra piattaforma un progetto di dynamic discounting che gli permetterà di sostenere la propria filiera agevolando i rapporti di fiducia e supporto tra azienda e fornitore.

**In quali modalità una piattaforma fintech può essere utile alle società che operano nel mondo della moda?**
Nel mondo della moda è particolarmente importante creare dei legami forti all'interno della filiera produttiva. Grazie alle soluzioni di supply chain finance le grandi case produttrici possono mettere a disposizione dei propri fornitori diversi strumenti utili a ottimizzare il capitale circolante e liberare risorse volte a favorire gli investimenti. (e.f.)

# UNICREDIT: 2,8 MILIARDI PER IL BANKING INNOVATIVO

Stefano Frascani e Monica Rancati spiegano a MAG la strategia digitale integrata del gruppo. «Abbiamo in programma 2.100 assunzioni nette nel Digital & Data»

di claudia la via



MONICA RANCATI E STEFANO FRASCANI

Diventare un punto di riferimento nel mondo del banking innovativo in Europa, con una strategia digitale integrata in tutti i processi, sia interni che esterni. È l'obiettivo che Unicredit si è data con l'ultimo piano industriale e che sta perseguendo con una strategia mirata, un nuovo modello operativo e un investimento complessivo di 2.8 miliardi di euro.
«Il nostro principale obiettivo è diventare una vera banca digitale, guidata dall›utilizzo dei dati in tutto quello che facciamo, dalla costruzione dei nostri prodotti alla definizione dell'esperienza dei nostri clienti», spiega **Stefano Frascani**, head of group digital foresight di Unicredit, a cui abbiamo chiesto assieme a **Monica Rancati**, head of people & culture - global digital organization and group functions del gruppo, di tracciare i contorni di questo nuovo modello operativo che, tra l'altro, mira a portare tutte le competenze principali all'interno della banca. Questo permetterà alla banca di riappropriarsi delle proprie competenze principali, riportando le professionalità chiave all'interno e sotto il diretto controllo e supervisione del gruppo. «Puntiamo a rafforzare le nostre expertise digitali, sia attraverso programmi di acquisizione di nuove competenze dall'esterno, sia formando dipendenti tramite la *Digital Academy*, un percorso di upskilling e reskilling sui temi digital», spiega a MAG Monica Rancati.

**Cosa significa per voi la data revolution?**

Monica Rancati (M.R.): Viviamo in un'epoca in cui la disponibilità di dati a livello di singoli individui, organizzazioni e istituzioni è senza precedenti. È fondamentale investire

energie e risorse per migliorare il modo in cui tali dati vengono utilizzati. Vogliamo poter rispondere a questa disponibilità di dati in modo da fornire strumenti innovativi per la loro acquisizione, analisi e utilizzo, applicati ai più diversi ambiti e con svariate finalità. La corretta gestione di un dato in maniera tempestiva, contestualizzata e con i più alti standard di eticità permette infatti di prendere decisioni migliori e più informate, a beneficio di tutti.

**Dove volete spingervi nell'utilizzo dei dati?**

Stefano Frascani (S.F.): Vogliamo conseguire economie di scala attraverso la nostra rete che è presente in 13 Paesi, puntando a una gestione centralizzata, laddove questa produca valore, e responsabilizzando le nostre banche locali nel contesto di chiari modelli di rischio. Vogliamo introdurre un nuovo modo di lavorare, utilizzando piattaforme comuni e dotandoci di tutti gli strumenti necessari per sostenere i clienti e le comunità nella transizione verso un modo di operare, più sostenibile.

**Col vostro ultimo piano industriale che roadmap avete tracciato per la trasformazione digitale?**

S.F.: Abbiamo in programma 2.100 assunzioni nette nel digital & data, per un totale di 3.600 nuove assunzioni, incluse le 1.500 nel business. Inoltre, abbiamo avviato una serie di progetti chiave in tema di user experience, new digital offering, payments value chain e cyber security.



STEFANO FRASCANI

## VOGLIAMO MASSIMIZZARE L'IMPATTO DEGLI INVESTIMENTI GRAZIE A ECONOMIE DI SCALA ED EFFICIENTAMENTO

**Questo processo di spinta alla digitalizzazione sta andando di pari passo con il vostro obiettivo di trasferire progressivamente all'interno della banca tutte le principali competenze, riducendo al minimo le esternalizzazioni. Da che esigenza è partita questa strategia?**

S.F.: Lavorare come un'unica squadra in partnership con i diversi stakeholder ci consente di mettere i valori di integrity, ownership e care (integrità, proprietà e cura, *ndr*) al centro del nostro processo decisionale. Vogliamo, inoltre, massimizzare l'impatto degli investimenti grazie a economie di scala ed efficientamento e adottare un approccio al cliente focalizzato sulla creazione di valore, con un'organizzazione strutturata attorno a prodotti e funzioni in grado di operare sinergicamente per ottenere qualità e rapidità.

M.R.: Sul fronte delle risorse umane questo processo ci porterà all'acquisizione di nuove conoscenze digital attraverso corsi di formazione, certificazioni, esperienze sul campo e la creazione di una *community* di colleghi finalizzata a supportare lo scambio di esperienze e conoscenze in ambito digitale per la creazione di una cultura condivisa nell'organizzazione.

**Quali sono oggi le figure che ricercate maggiormente in ottica digitale e quanto è facile reperirle in Italia? Pensate di attingere a mercati extra-europei dove le competenze in ambito digitale sono più diffuse?**

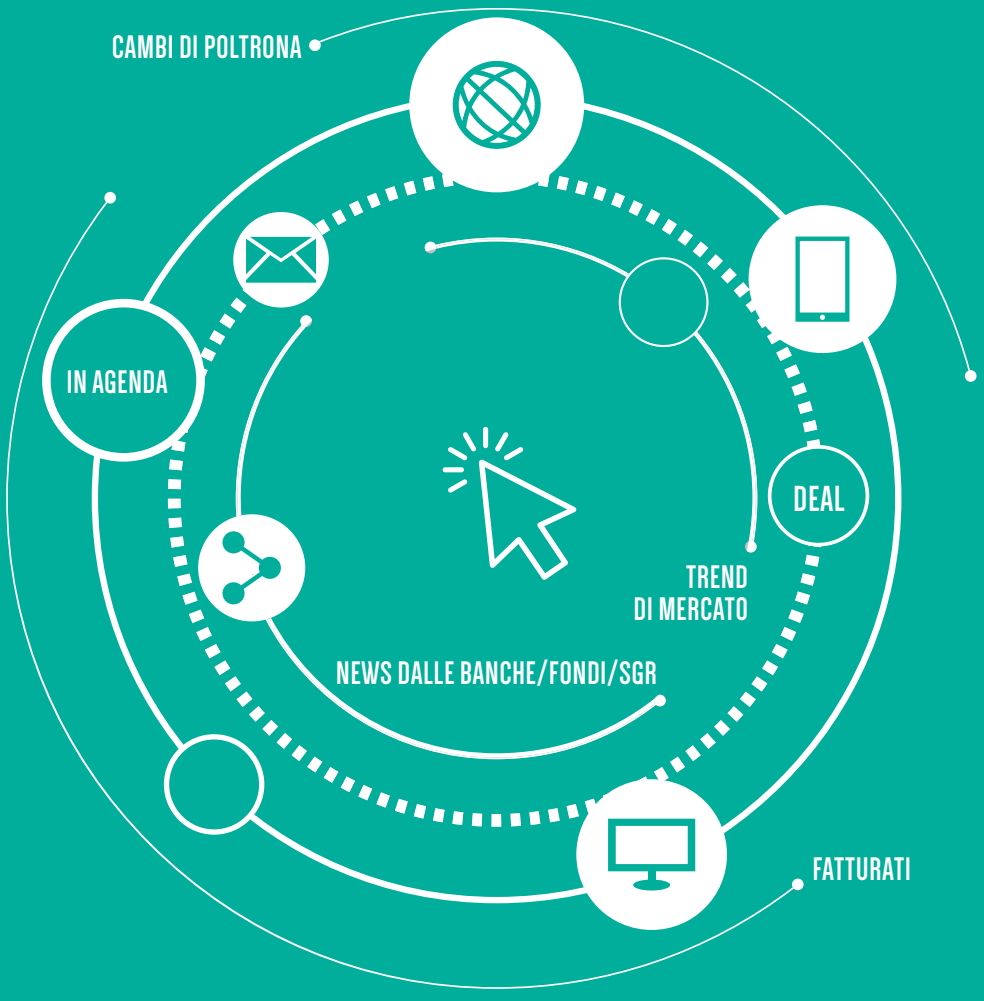
M.R.: Il piano di assunzioni digital per il 2022 è molto ambizioso e prevede un inserimento significativo di svariate figure come developer, technical analyst, architect ed esperti di dati e cyber security. Il nostro focus geografico riguarda principalmente

▸▸▸

LCPUBLISHINGGROUP

# 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



MONICA RANCATI

## IL NOSTRO FOCUS GEOGRAFICO RIGUARDA PRINCIPALMENTE L'ITALIA ED ALCUNI PAESI DELL'EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE

l'Italia e alcuni Paesi dell'Europa centrale e orientale, con un buon riscontro dal mercato in termini sia quantitativi che qualitativi relativamente alle candidature ricevute e che ci ha già permesso di chiudere con successo diversi processi di selezione.

**L'intelligenza artificiale e i big data saranno anche a servizio del recruiting?**

M.R.: L'Intelligenza artificiale e i Big Data possono infatti fornire insight molto utili per l'identificazione delle candidature migliori, favorendo un approccio sempre più proattivo e predittivo nella ricerca di nuovi talenti e contribuendo anche a migliorare l'esperienza dei candidati. A questo proposito, in Unicredit abbiamo un'interessante best practice. Da luglio 2021, Unicredit Bank Czech Republic and Slovakia ha gradualmente iniziato a utilizzare l'Ai nei processi di recruitment, attraverso Unicredit chatbot, uno strumento di smart recruitment che si occupa della prima intervista ai candidati, estrapolando dati che analizza e valuta in base alla corrispondenza rispetto alla posizione lavorativa.

**Quali cambiamenti porterà il digitale anche nel modo di lavorare e nella vostra organizzazione interna?**

M.R.: Il digitale dovrà essere sempre più insito nel nostro modo di lavorare. Ciò richiede un investimento significativo in termini di infrastruttura IT, ma anche upskilling e reskilling della forza lavoro verso competenze digitali in tutti i ruoli e funzioni aziendali. Tutto ciò non può prescindere da un più ampio piano volto a supportare i dipendenti nel percorso di transizione verso una modalità di lavoro maggiormente agile e digitale, dove molti aspetti come l'interazione tra colleghi o la condivisione delle informazioni possono subire cambiamenti in un contesto di lavoro ibrido tra presenza fisica e virtuale. È quindi fondamentale accompagnare tutti i dipendenti durante questo cambiamento che richiederà nuove competenze trasversali da applicare al modo di lavorare, collaborare ed interagire, in aggiunta a quelle tecniche e tecnologiche.

**Che impatto avrà questa rivoluzione digitale nella gestione e nell'interazione con il cliente? Cosa cambierà davvero rispetto a oggi sia in termini di offerta che di relazione?**

S.F.: Per rispondere alle esigenze in continua evoluzione del cliente abbiamo messo a sua disposizione un'esperienza omnicanale, semplice e veloce, che vogliamo ulteriormente potenziare. Per questo puntiamo a sviluppare prodotti e servizi sempre più integrati, digitali e standardizzati, lavorando al contempo sempre di più sulla relazione con il cliente per personalizzare l'offerta.

**Una volta portata a termine questa transizione come immaginate la "Unicredit 3.0" del futuro?**

S.F.: La nostra ambizione finale è essere la banca del futuro dell'Europa. Una banca riorganizzata su tre piattaforme globali - tecnologia, dati e business - in grado di dare alle comunità in cui opera tutte le risorse di cui hanno bisogno, mettendole nelle migliori condizioni per crescere, svilupparsi e rafforzarsi. In questo quadro la digitalizzazione rappresenta una vera e propria missione.

# Legalcommunity Finance Awards 2022



*SFOGLIA LA FOTOGALLERY*

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






Da sinistra: XXX

Al Melià Milano si sono svolti i Legalcommunity Finance Awards 2022. La cerimonia è stata l'occasione per celebrare le eccellenze del mercato legale nell'ambito del Banking & Finance.

La nona edizione dell'evento, organizzata da Legalcommunity.it, ha visto il conferimento dei riconoscimenti attribuiti dalla giuria alle eccellenze che nel corso dell'anno si sono distinte maggiormente per reputazione e attività.

Nelle pagine seguenti i vincitori di tutte le categorie.







## AVVOCATO DELL'ANNO

**CHARLES ADAMS**
*Clifford Chance*

MONICA COLOMBERA
*Legance*

GREGORIO CONSOLI
*Chiomenti*

ANDREA NOVARESE
*White & Case*

STEFANO SENNHAUSER
*Allen & Overy*



XXXXXX

## STUDIO DELL'ANNO

BONELLIEREDE

**CHIOMENTI**

LINKLATERS

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

SIMMONS & SIMMONS



Da sinistra: Marco Cerritelli, Pietro Triantello, Daniele Alessandro Cugini, Cecilia Cardani, Giada Caravello, Alessandra Biotti, Giulia Alessio, Gianrico Giannesi, Salvatore Maria Sardo, Alessio Palumbo

## AVVOCATO DELL'ANNO

MARCELLO BRAGLIANI
*Latham & Watkins*

GIUSEPPE DE PALMA
*Clifford Chance*

**ALESSANDRO FOSCO FAGOTTO**
*Dentons*

PATRIZIO MESSINA
*Orrick*

CATIA TOMASETTI
*BonelliErede*



Testo

**Studio dell'Anno**

## FINANCE

ADVANT NCTM

FRESHFIELDS

**GATTAI, MINOLI, PARTNERS**

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

PEDERSOLI STUDIO LEGALE




Da sinistra: Gaetano Carrello, Lorenzo Vernetti, Emanuela Campari Bernacchi, Gian Luca Coggiola, Nicola Gaglione, Salvatore Graziadei.

**Avvocato dell'Anno**

## PROJECT FINANCE

UMBERTO ANTONELLI
*Ashurst*

MONICA COLOMBERA
*Legance*

GIOVANNI RAGNONI BOSCO LUCARELLI
*DLA Piper*

OTTAVIANO SANSEVERINO
*Ottaviano Sanseverino*

**CATIA TOMASETTI**
***BonelliErede***




Testo

**Studio dell'Anno**

## PROJECT FINANCE

ASHURST

BONELLIEREDE

GIANNI & ORIGONI

**LEGANCE**

NORTON ROSE FULBRIGHT




Testo

Antonio Palazzolo, Simone Ambrogi, Giovanni Scirocco

**Avvocato dell'Anno**

## RESTRUCTURING

VITTORIA GIUSTINIANI
*BonelliErede*

RAFFAELE LENER
*Lener & Partners*

NINO LOMBARDO
*DLA Piper*

**MAURA MAGIONCALDA**
***Pedersoli Studio Legale***

UGO MOLINARI
*Molinari Agostinelli*

ANTONIO TAVELLA
*Chiomenti*



XXXXXX

**Studio dell'Anno**

## RESTRUCTURING

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

**MOLINARI AGOSTINELLI**

SHEARMAN & STERLING



Testo
Ugo Molinari, Maria Milano, Beatrice Neri, Giacomo Colombo

**Avvocato dell'Anno**

## NON-PERFORMING LOANS

SERGIO ANANIA
*Withers*

CORRADO ANGELELLI
*Greenberg Traurig Santa Maria*

GIANRICO GIANNESI
*Chiomenti*

**PATRIZIO MESSINA**
***Orrick***

FRANCESCO SQUERZONI
*Jones Day*



Testo

**Studio dell'Anno**

## NON-PERFORMING LOANS

**CHIOMENTI**

FRESHFIELDS

GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA

DAY JONES

LEGANCE




Da sinistra: Pietro Triantello, Giada Caravello, Alessandra Biotti, Cecilia Cardani, Salvatore Maria Sardo, Gianrico Giannesi, Daniele Alessandro Cugini, Alessio Palumbo

**Avvocato dell'Anno**

## REGULATORY

GRAZIA BONANTE
*Lener & Partners*

EMANUELE GRIPPO
*Gianni & Origoni*

**MICHELE ODELLO**
***EY***

ALESSANDRO PORTOLANO
*Chiomenti*

LAURA PROSPERETTI
*Cleary Gottlieb*




Testo

**Studio dell'Anno**

## REGULATORY

BONELLIEREDE

CLEARY GOTTLIEB

**FIVELEX**

ORSINGHER ORTU

ZITIELLO ASSOCIATI




Da sinistra: Edoardo Franco Guffanti, Debora Gobbo, Francesco Di Carlo, Flavio Acerbi, Camilla Fornasaro



















**Avvocato dell'Anno**

## LEVERAGED FINANCE

ANDREA AROSIO
*Linklaters*

**MARIO LISANTI**
***Ashurst***

FRANCESCO LOMBARDO
*Freshfields*

ANDREA NOVARESE
*White & Case*

STEFANO SENNHAUSER
*Allen & Overy*




XXXXXX

**Studio dell'Anno**

## LEVERAGED FINANCE

ALLEN & OVERY

CHIOMENTI

GATTAI MINOLI PARTNERS

**LATHAM & WATKINS**

SHEARMAN & STERLING




Da sinistra: Sofia Caspani, Marcello Bragliani, Eleonora Toffoli, Simona Di Marcantonio, Nicola Dall'Acqua

**Avvocato dell'Anno**

## REAL ESTATE

MATTEO BRAGANTINI
*Gianni & Origoni*

ALFREDO CRACA
*FIVELEX*

VALERIO FONTANESI
*Giovannelli e Associati*

**FRANCESCO LOMBARDO**
***Freshfields***

FRANCESCO SQUERZONI
*Jones Day*




Testo

**Studio dell'Anno**

## REAL ESTATE

DENTONS

DLA PIPER

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

**GIANNI & ORIGONI**

ORSINGHER ORTU




Testo

Da sinistra: Giuseppe de Simone, Matteo Bragantini, Matteo Gotti, Eduardo Fiordiliso.

**Avvocato dell'Anno**

## SHIPPING

ALFREDO LIZIO
*Advant Nctm*

GIUSEPPE LOFFREDA
*Legal4Transport*

GENNARO MAZZUOCCOLO
*Norton Rose Fulbright*

BARBARA MICHINI
*Gianni & Origoni*

**FURIO SAMELA**
***Watson Farley & Williams***




Testo

**Studio dell'Anno**

## SHIPPING

ADVANT NCTM

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

**NORTON ROSE FULBRIGHT**

WATSON FARLEY & WILLIAMS




Testo

Da sinistra: Luigi Costa, Chiara Conti, Gennaro Mazzuoccolo, Arturo Sferruzza

## THOUGHT LEADERSHIP

**VALERIO FONTANESI**
*Giannelli e Associati*



XXXXXX

### Avvocato dell'Anno
## PRIVATE DEBT & MINIBOND

GIUSEPPE BESOZZI
*Pavia e Ansaldo*

MASSIMILIANO CAMPEIS
*Campeis Avvocati*

MARC-ALEXANDRE COURTEJOIE
*Gatti Pavesi Bianchi Ludovici*

**ANTONIO SICILIANO**
*Legance*

CARLO DE VITO PISCICELLI
*Cleary Gottlieb*



Testo

### Studio dell'Anno
## PRIVATE DEBT & MINIBOND

BONELLIEREDE

**GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI**

LEGANCE

PAVIA E ANSALDO

SIMMONS & SIMMONS



Da sinistra:
Andrea Limongelli, Gabriella Abbattista, Carolina Caslini, Alessandro CartaMantiglia Pasini, Stefano Motta, Marc-Alexandre Courtejoie



Testo



**Professionista dell'Anno**

## WEALTH MANAGEMENT

LUIGI BAGLIVO
*Orsingher Ortu*

MASSIMILIANO CAMPEIS
*Campeis Avvocati*

FRANCESCO DI CARLO
*FIVELEX*

**LUIGI RIZZI**
***GIM Legal***

PAOLO STELLA MONFREDINI
*Stella Monfredini*




Testo

**Studio dell'Anno**

## WEALTH MANAGEMENT

CAMPEIS AVVOCATI

**FIVELEX**

GIM LEGAL

STELLA MONFREDINI

WITHERS




Da sinistra: Francesco Di Carlo, Flavio Acerbi, Debora Gobbo, Edoardo Franco Guffanti, CamillaFornasaro



















Avvocato dell'Anno

## PRIVATE CLIENTS & FAMILY OFFICE

ALFONSO ANNIBALE DE MARCO
*Curtis*

**LUIGI BAGLIVO**
***Orsingher Ortu***

DAVIDE CONTINI
*Grimaldi Studio Legale*

EMANUELE GRIPPO
*Gianni & Origoni*

LUCA ZITIELLO
*Zitiello Associati*




Studio dell'Anno

## PRIVATE CLIENTS & FAMILY OFFICE

FIVELEX

GIANNI & ORIGONI

GRIMALDI STUDIO LEGALE

ORSINGHER ORTU

**ZITIELLO ASSOCIATI**




Da sinistra: Fabio Coco, Francesco Mocci, Benedetta Musco Carbonaro, Luca Zitiello

Avvocato dell'Anno

## FINTECH

PAOLO BONOLIS
*CMS*

**EMANUELA CAMPARI BERNACCHI**
***Gattai, Minoli, Partners***

FRANCESCO DAGNINO
*LEXIA Avvocati*

STEFANO FEBBI
*Bird & Bird*

GIULIO NOVELLINI
*Portolano Cavallo*




Testo

Studio dell'Anno

## FINTECH

BONELLIEREDE

## CMS

PAVIA E ANSALDO

PORTOLANO CAVALLO

ZITIELLO ASSOCIATI




Testo

Da sinistra: Gianfabio Florio, Eva Selvaggiuolo, Paolo Bonolis, Maria Giovanna Pisani, Italo de Feo

## GENDER EQUALITY TEAM

## LENER & PARTNERS




Da sinistra: Antonio Di Ciommo, Marzia Bove, Niccolò Lorenzotti, Grazia Bonante, Giulia Agostini, Melania Acocella



Testo



**Avvocato dell'Anno**

## FINANCIAL CRIME

**FABIO CAGNOLA**
*Cagnola & Associati*

GUIDO CARLO ALLEVA
*Alleva & Associati*

MASSIMO DINOIA
*Dinoia Federico Simbari*

GIUSEPPE FORNARI
*Fornari e Associati*

GIUSEPPE IANNACCONE
*Iannaccone e Associati*



XXXXXX

**Studio dell'Anno**

## FINANCIAL CRIME

BONELLIEREDE

DFS DINOIA FEDERICO SIMBARI

**IANNACCONE E ASSOCIATI**

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

STUDIO LEGALE DIODÀ



Da sinistra: Giuseppe Iannaccone, Silvia Morandi

**Avvocato dell'Anno**

## STRUCTURED FINANCE

PAOLO CALDERARO
*Cappelli RCCD*

**GREGORIO CONSOLI**
*Chiomenti*

MASSIMILIANO DANUSSO
*BonelliErede*

DARIO LONGO
*Linklaters*

SIMONE LUCATELLO
*Simmons & Simmons*



Ritira il Team

**Studio dell'Anno**

## STRUCTURED FINANCE

ALLEN & OVERY

CAPPELLI RCCD

DLA PIPER

**GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI**

WHITE & CASE




Da sinistra: Alessandro Carta Mantiglia Pasini, , Gabriella Abbattista, Carolina Caslini , Andrea Limongelli, Stefano Motta, Marc-Alexandre Courtejoie

**Avvocato dell'Anno**

## DEBT CAPITAL MARKETS

FILIPPO EMANUELE
*Clifford Chance*

**ANDREA GIANNELLI**
***Legance***

PAOLA LEOCANI
*Simmons & Simmons*

PATRIZIO MESSINA
*Orrick*

CRISTIANO TOMMASI
*Allen & Overy*




Testo

**Studio dell'Anno**

## DEBT CAPITAL MARKETS

ALLEN & OVERY

DENTONS

LATHAM & WATKINS

ORRICK

**WHITE & CASE**




Da sinistra: Lorenza Fici, Tommaso Tosi, Pietro Francesco Magnaghi

**Avvocato dell'Anno**

## BANKING

IACOPO CANINO
*White & Case*

**DAVIDE D'AFFRONTO**
***Simmons & Simmons***

EMANUELA DA RIN
*BonelliErede*

ANDREA GIANNELLI
*Legance*

STEFANO SENNHAUSER
*Allen & Overy*



XXXXXX

**Studio dell'Anno**

## BANKING

BONELLIEREDE

**CAPPELLI RCCD**

CHIOMENTI

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

SIMMONS & SIMMONS



Marcello Maienza, Morena Bontorin, Giuliana Durand, Camilla Giovannini, Elio Indelicato

**Avvocato dell'Anno**

## SUSTAINABILITY

LUIGI BAGLIVO
*Orsingher Ortu*

CLARA CIBRARIO ASSERETO
*Cleary Gottlieb*

MARIO DI GIULIO
*Pavia e Ansaldo*

**SIMONE EGIDI**
***Herbert Smith Freehills***

ANTONIO SICILIANO
*Legance*



Testo

Studio dell'Anno

## SUSTAINABILITY

ASHURST

CLEARY GOTTLIEB

**LEGANCE**

ORSINGHER ORTU

PAVIA E ANSALDO




Da sinistra: Antnio Siciliano, Andrea Giannelli, Roberto Randazzo

Deal of the Year

## AUTOSTRADA PEDEMONTANA





***STUDI LEGALI***

*Ashurst*
*BonelliErede*
*Chiomenti*
*Gianni & Origoni*
*Legance*
*Lipani Catricalà & Partners*
*LS Lexjus Sinacta*

***SOCIETÀ***

*Autostrada Pedemontana*

***BANCHE***

*Banco BPM*
*Cassa Depositi e Prestiti*
*Intesa Sanpaolo*
*JP Morgan*
*MPS Capital Services*
*UniCredit*




La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana 16 posizioni aperte, segnalate da **7 studi legali**: Bresner Cammareri Intellectual Property, Grimaldi Studio Legale, GR Legal, Hogan Lovells, Plusiders Studio Legale e Tributario, Puccio Penalisti Associati, Studio Legale Sutti.

**I professionisti richiesti sono 21** tra: Trainee Trademark Attorney / Praticante Avvocato, Praticante Avvocato, Associate NQ – IPQE, Avvocato 1/2 anni PQE, Junior Associate, Associate, Stagiaire/Trainee, Senior Associate.

Le practice di competenza comprendono: Proprietà Intellettuale, Project Finance, Energia e Infrastrutture, Litigation, Arbitration and Alternative Dispute Resolution, Real Estate, Antitrust, Competition and Economic Regulation, Debt Capital Markets, Nuove tecnologie, Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, Fiscale, Diritto Penale Commerciale, Proprietà intellettuale e lingua tedesca.

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

## BRESNER CAMMARERI INTELLECTUAL PROPERTY

**Sede**: Milano
**Posizione aperta**: Trainee Trademark Attorney / Praticante Avvocato
**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. Si prega di inviare il CV, unitamente ad una breve lettera di presentazione, all'indirizzo e-mail emanuele.cammareri@bcip.it.
**Riferimenti**: Emanuele Cammareri (emanuele.cammareri@bcip.it)

## GRIMALDI STUDIO LEGALE

**Sede**: Milano
**Posizione aperta 1**: Avvocato 1/2 anni PQE
**Area di attività**: Project Finance, Energia e Infrastrutture
**Numero di professionisti richiesti:** 1
**Breve descrizione**: Lo studio è alla ricerca di un giovane avvocato con almeno un anno di esperienza in materia di Project Finance, Energia e Infrastrutture e ottimo livello di inglese (parlato e scritto).
**Riferimenti**: I candidati sono invitati a presentare CV e lettera di presentazione all'indirizzo recruiting@grimaldilex.com indicando nell'oggetto della mail: «Avvocato Project Finance/Energia».

**Sede**: Milano
**Posizione aperta 2**: Praticante Avvocato
**Area di attività**: Litigation, Arbitration and Alternative Dispute Resolution
**Numero di professionisti richiesti**: 2
**Breve descrizione**: Lo studio è alla ricerca di un giovane neolaureato. Voto di laurea richiesto: 110, capacità di lavorare in team e buona conoscenza della lingua inglese.
**Riferimenti**: I candidati sono invitati a presentare CV e lettera di presentazione all'indirizzo recruiting@grimaldilex.com indicando nell'oggetto della mail: «Praticante Avvocato Litigation".

## GR LEGAL

**Sede:** Roma
**Posizione aperta:** Associate
**Area di attività:** Proprietà intellettuale
**Numero di professionisti richiesti**: 1
**Breve descrizione**: è richiesto un ottimo curriculum di studi e una esperienza lavorativa di 3-5 anni in studi legali specializzati nel settore della proprietà intellettuale o nel dipartimento di proprietà intellettuale di studi "multipractice". Indispensabile la piena padronanza della lingua inglese parlata e scritta.
**Riferimenti**: roma@grlegal.it

## HOGAN LOVELLS

**Sede:** Milano
**Posizione aperta 1:**Associate NQ – 1PQE
**Area di attività**: Real Estate
**Numero di professionisti richiesti:** 1
**Breve descrizione:** Siamo alla ricerca di un/a Avvocato/a per potenziare il nostro team di Real Estate, sede di Milano. Il/la candidato/a ideale è:
Un/a giovane Avvocato/a neo-abilitato/a, con massimo un anno di esperienza post-qualifica, che abbia sviluppato competenze ed esperienza in particolare nelle operazioni di acquisizione e dismissione di asset e portafogli immobiliari, nella predisposizione di contratti di locazione, di appalto o di *property* e *facility management*, nonché nelle questioni di urbanistica, edilizia e diritto ambientale.
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
**Riferimenti**: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Associate-NQ---1-PQE--dip-REAL-ESTATE--sede-di-Milano_R212030

EDIZIONE 2022

# MASTER IN MARKETING E COMUNICAZIONE LEGALE

Media partner

LEGALCOMMUNITY

In collaborazione con

MOPI
MARKETING E ORGANIZZAZIONE DELLE PROFESSIONI

MILANO

FORMULA WEEKEND DAL 18 FEBBRAIO AL 2 LUGLIO

## Obiettivo

Il master punta a fornire le competenze e gli strumenti per svolgere funzioni di marketing e comunicazione in studi legali e tributari, società di consulenza di professional services, in agenzie di comunicazione e web agency;
Inoltre si propone di fornire capacità tecniche e manageriali per l'inserimento nel mondo del lavoro.

## A chi si rivolge

Il Master si rivolge a laureandi, giovani laureati in discipline socio-economiche, umanistiche, giuridiche e tecnico-scientifiche, diplomati e professionisti del settore, interessati e motivati a intraprendere un percorso di carriera nel marketing e della comunicazione legale.

## Modalità di ammissione

L'**iscrizione è a numero chiuso** ed è previsto un processo di selezione, comprensivo di colloquio motivazionale, finalizzato a valutare le competenze, le attitudini e le motivazioni dei candidati.

Per candidarsi **è necessario inviare CV, certificato di laurea con dettaglio esami e votazione e foto tessera.**

Saranno requisiti preferenziali: titolo di studio, conoscenza delle lingue straniere ed eventuali esperienze di lavoro.

## Partners

Per informazioni e iscrizioni: www.lcpublishinggroup.com/master - chiara.seghi@lcpublishinggroup.it

**Sede:** Milano
**Posizione aperta 2**: Stagiaire/ Trainee
**Area di attività**: Antitrust, Competition and Economic Regulation
**Numero di professionisti richiesti:** 1
**Breve descrizione:** Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per potenziare il nostro team di Antitrust, Competition and Economic Regulation, sede di Milano.
Il/la candidato/a ideale è: un/a professionista che abbia maturato **da 3 a 12 mesi di esperienza** nel settore **antitrust**, presso primari Studi legali internazionali.
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
**Riferimenti**: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Stagiaire-Trainee----Antitrust--Competition-and-Economic-Regulation---MILANO_R222681

**Sede:** Milano
**Posizione aperta 3**: Stagiaire/ Trainee
**Area di attività**: Debt Capital Markets
**Numero di professionisti richiesti:** 1
**Breve descrizione:** Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Debt Capital Market, sede di Milano.
In particolare cerchiamo:
Un/a laureando/a oppure neolaureato/a, con tesi di laurea preferibilmente in diritto commerciale, societario, bancario o dei mercati finanziari, con votazione minima 100/110 e con una forte motivazione ed entusiasmo per il settore; oppure
un/a praticante fino a 6 mesi di esperienza
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
**Riferimenti**: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Stagiaire-Trainee---Debt-Capital-Markets--Milano_R222634

**Sede:** Milano
**Posizione aperta 4:** Stagiaire/ Trainee
**Area di attività:** Real Estate
**Numero di professionisti richiesti:** 1
**Breve descrizione:** Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per potenziare il nostro team di Real Estate, sede di Milano.
Il/la candidato/a ideale è:
Un/a giovane neolaureato/a con una tesi in diritto civile o commerciale (votazione minima 105/110) e con uno spiccato interesse per il diritto immobiliare.
Il/la professionista svolgerà attività di ricerca e supporterà il dipartimento in tutte le sue attività, ovvero in particolare nelle operazioni di acquisizione e dismissione di asset e portafogli immobiliari, nella predisposizione di contratti di locazione, di appalto o di *property* e *facilitymanagement*, nonché nelle questioni di urbanistica, edilizia e diritto ambientale.
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
**Riferimenti**: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Stagiaire--Trainee---REAL-ESTATE--Milano_R222591

**Sede:** Roma
**Posizione aperta 5:** Stagiaire/ Trainee
**Area di attività:** Nuove tecnologie
**Numero di professionisti richiesti:** 1
**Breve descrizione:** Siamo alla ricerca di un/a giovane professionisti/e per potenziare il nostro team di Strategic Operations, Agreements and Regulation, sede di Roma.
Il/la candidato/a ideale è: un/a neolaureato/a in Giurisprudenza, votazione minima 105/110 ed interesse specifico su nuove tecnologie, *e-commerce*, *information technology* e *data protection* e con percorso accademico coerente.
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale. Eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate.
**Riferimenti:** https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Stagiaire--Trainee---Nuove-tecnologie--sede-di-Roma_R222447

**Sede:** Roma
**Posizione aperta 6:** Senior Associate
**Area di attività**: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment
**Numero di professionisti richiesti:** 1
**Breve descrizione:** Siamo alla ricerca di una figura di Senior Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma.
Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori *regulatory* in generale, diritto ambientale e degli appalti, *energy* e *project finance*.
Il profilo ideale:
è abilitato alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di minimo 6 anni post-qualifica nel campo del diritto amministrativo

ha maturato esperienza in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati
ha un'ottima conoscenza e utilizza la lingua inglese come strumento di lavoro quotidiano nella produzione scritta/orale; tale requisito è considerato essenziale, in mancanza del quale le candidature pervenute non saranno prese in considerazione
**Riferimenti**: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Senior-Associate---Regulatory--Administrative-and-Public-Law--and-Environment--Roma_R211680

**Sede:** Roma
**Posizione aperta 7:** Associate
**Area di attività:** Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment
**Numero di professionisti richiesti:** 1
**Breve descrizione:** Siamo alla ricerca di una figura di Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma. Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori *regulatory* in generale, diritto ambientale e degli appalti, *energy* e *project finance*.
Il profilo ideale:
è abilitato alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di minimo 4 anni post-qualifica nel campo del diritto amministrativo
ha maturato esperienza in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati
ha un'ottima conoscenza e utilizza la lingua inglese come strumento di lavoro quotidiano nella produzione scritta/orale; tale requisito è considerato essenziale, in mancanza del quale le candidature pervenute non saranno prese in considerazione
**Riferimenti**: https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Associate---Regulatory--Administrative-and-Public-Law--and-Environment--Roma_R211681

## PLUSIDERS STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

**Sede:** Milano
**Posizione aperta 1:** Trainee
**Area di attività:** Fiscale
**Numero di professionisti richiesti:** 2
**Breve descrizione:**
La figura si occuperà di:
- Tax compliance;
- Redazione di bilanci di esercizio, prevalentemente abbreviati, redatti in base a principi contabili OIC;
- Approfondimento delle tematiche relative ai bonus edilizi e quesiti;
- Verifiche sindacali e redazioni di verbali societari.

Qualifications/Requirements
- Laurea magistrale in Economia;
- Volontà ad intraprendere la pratica professionale da dottore commercialista;
- Attitudine all'approfondimento e all'aggiornamento;
- Buona conoscenza del pacchetto Office;
- Flessibilità e dinamicità.

Desired Characteristics
- Master in diritto tributario;
- Buona conoscenza della lingua inglese.

**Riferimenti**: info@plusiders.com

**Sede:** Milano
**Posizione aperta 2:** Junior Associate
**Area di attività:** Fiscale
**Numero di professionisti richiesti:** 2
**Breve descrizione:**
La figura si occuperà di:
- Analisi delle problematiche inerenti l'imposizione diretta ed indiretta domestica e consulenza continuativa per società di capitali;
- Tax due diligence;
- Tax compliance;
- Redazione di bilanci di esercizio, prevalentemente ordinari, redatti in base a principi contabili OIC;
- Approfondimento delle tematiche relative ai bonus edilizi e crediti di imposta;
- Verifiche sindacali e redazioni di verbali societari.

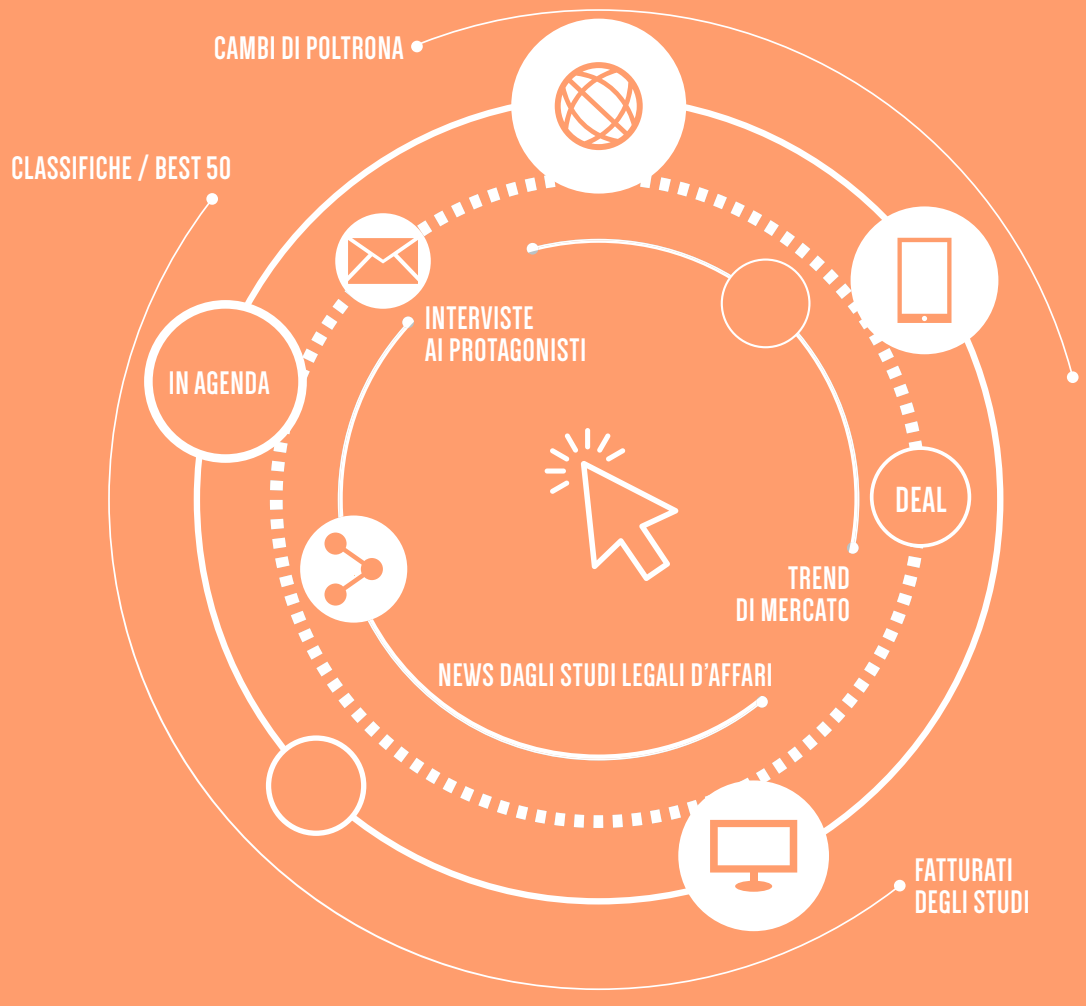
Qualifications/Requirements
- Laurea magistrale in Economia;
- Abilitazione alla professione di dottore commercialista con 1/2 anni di esperienza;
- Attitudine all'approfondimento e all'aggiornamento;
- Buona conoscenza del pacchetto Office;
- Ottime capacità relazionali e di team working;
- Buone capacità organizzative, spirito d'iniziativa e capacità di problem solving;
- Flessibilità e dinamicità.

▸▸▸

LC PUBLISHING GROUP

# LEGALCOMMUNITY

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




Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.legalcommunity.it

Desired Characteristics
- Master in diritto tributario;
- Buona conoscenza della lingua inglese;
- Buona conoscenza di programmi per gestire contabilità, adempimenti fiscali e bilancio (i.e. Profis, Datev,etc.).

**Riferimenti:** info@plusiders.com

**Sede:** Milano
**Posizione aperta 3:** Associate
**Area di attività**: Fiscale
**Numero di professionisti richiesti:** 2
**Breve descrizione:**
La figura si occuperà di:
- Analisi delle problematiche inerenti l'imposizione diretta ed indiretta domestica e consulenza continuativa per società di capitali e fondi di investimento;
- Pareristica relativa a questioni di fiscalità nazionale ed internazionale (CFC, Black List, Permanent Establishment, Withholding tax, etc);
- Redazioni di interpelli;
- Analisi del trattamento fiscale di operazioni di natura straordinaria (fusioni, scissioni, conferimenti, etc);
- Tax due diligence;
- Tax compliance (comprese le dichiarazioni relative alla tassazione di gruppo – nazionale e mondiale, Iva di gruppo);
- Redazione di bilanci di esercizio e consolidati, prevalentemente ordinari, redatti in base a principi contabili OIC e IAS/IFRS;
- Approfondimento delle tematiche relative ai bonus edilizi e crediti di imposta;
- Verifiche sindacali e redazioni di verbali societari.

Qualifications/Requirements
- Laurea magistrale in Economia;
- Abilitazione alla professione di dottore commercialista con 3/5 anni di esperienza;
- Attitudine all'approfondimento e all'aggiornamento;
- Buona conoscenza della lingua inglese;
- Buona conoscenza del pacchetto Office;
- Ottime capacità relazionali e di team working;
- Buone capacità organizzative, spirito d'iniziativa e capacità di problem solving;
- Flessibilità e dinamicità.

Desired Characteristics
- Master in diritto tributario;
- Ottima conoscenza della lingua inglese;
- Ottima conoscenza di programmi per gestire contabilità, adempimenti fiscali e bilancio (i.e. Profis, Datev,etc.).

**Riferimenti** info@plusiders.com

## PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

**Sede:** Brescia
**Posizione aperta**: Praticante
**Area di attività**: Diritto Penale Commerciale
**Numero di professionisti richiesti:** 1
**Breve descrizione:**
Lo Studio è alla ricerca di un/a neolaureato/a in Giurisprudenza da inserire come Praticante Avvocato all'interno della propria sede di Brescia.
La risorsa supporterà i professionisti dello Studio nelle attività di ricerca, studio e preparazione delle udienze, nonché nelle attività di consulenza stragiudiziale.
Sono richiesti:
ottimo curriculum accademico (con focus su Diritto Penale)
ottima conoscenza della lingua inglese
attitudine a lavorare in team
intraprendenza e flessibilità
**Riferimenti**: info@pucciopenalisti.it

## STUDIO LEGALE SUTTI

**Sede:** Milano
**Posizione aperta**: Associate
**Area di attività**: Proprietà intellettuale, lingua tedesca
**Numero di professionisti richiesti**: 2
**Breve descrizione**: Lo Studio Legale Sutti seleziona candidati con specifica formazione ed esperienza nel campo del diritto e del contenzioso amministrativo, e in generale del diritto pubblico dell'economia, per un inserimento nelle risorse umane del proprio ufficio milanese (via Durini 20).
**Riferimenti**: Per partecipare alla relativa selezione è necessario sottoporre preventivamente un curriculum vitae completo all'indirizzo recruitment@sutti.com, e, in caso un interesse di massima dello studio per il profilo dell'interessato venga confermato, partecipare a uno o due colloqui sempre presso gli uffici milanesi dello SLS.



# LE TAVOLE DELLA LEGGE

## FOOD FINANCE
POKE MANIA: IL PIATTO HAWAIANO CONQUISTA IL MERCATO

## KITCHEN CONFIDENTIAL
LA MEMORIA DEL GUSTO. PERBELLINI APRE A VERONA L'OSTERIA MONDO D'ORO

## FOOD BUSINESS
MASSIMO SPIGAROLI E I SEGRETI DELLA CUCINA GASTRO FLUVIALE

## LE TAVOLE DELLA LEGGE
CARAL, LA NUOVA INSEGNA A MILANO RACCONTA IL PERÙ



L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni registrate nel panorama italiano. Ami Poké raccoglie 1,3 milioni, I Love Poke apre il centesimo store e Poke House investe in Sweetfin

a cura di eleonora fraschini*

# POKE MANIA: IL PIATTO HAWAIANO CONQUISTA IL MERCATO

*Poke*, in hawaiano, significa "tagliare a pezzi". Il piatto che sta riscuotendo sempre più successo in Italia e in Europa ha infatti come ingrediente principale del pesce crudo tagliato a cubetti, condito o marinato, accompagnato da altri ingredienti freschi. Le bowl, tipiche dell'arcipelago del Pacifico, sono state apprezzate dagli italiani soprattutto durante la pandemia: nel 2020 il poke è stato l'ottavo cibo più ordinato a domicilio (+133% rispetto al 2019).

A partire dal crescente interesse dei consumatori, l'Istat ha inserito il piatto di origini hawaiane tra i prodotti alimentari del paniere 2022 degli italiani. I dati mostrano inoltre che nel 2020 il mercato delle pokerie in Italia ha registrato un valore di 86 milioni di euro fatturato, salito a 98 milioni nel 2021. Il futuro sembra promettere sempre meglio: secondo quanto emerso dal report *Il mercato del poke in Italia*, realizzato da Cross Border Growth Capital, il comparto nel 2024 dovrebbe raggiungere i 143 milioni di giro d'affari.

In questo contesto si collocano diverse operazioni avvenute nel mercato italiano: la catena romana Ami Poké ha raccolto su Mamacrowd 1,3 milioni di euro, I Love Poke raggiunge quota cento store in Italia con il nuovo punto vendita meneghino e Poke House ha acquisito Sweetfin, conosciuto come il precursore del poke.




# AMI POKÉ

## RACCOGLIE 1,3 MILIONI DI EURO SULLA PIATTAFORMA MAMACROWD

La catena romana Ami Poké ha raccolto su Mamacrowd 1,3 milioni di euro. Con una post-money valuation di oltre 11 milioni, Ami Poké prevede di aprire 26 nuovi locali in Italia entro il 2024 e di superare i 19 milioni di fatturato. Cross Border Growth Capital ha coordinato l'aumento di capitale ed è l'advisor per startup e scaleup. Ami Poké rientra inoltre tra gli investimenti del comparto Az Eltif – ALIcrowd, primo Eltif in Italia di venture capital che utilizza anche il crowdfunding per investire nelle migliori startup, istituito da Azimut Investments Sa e gestito da Azimut Libera Impresa Sgr.

"Ami Poké sta dimostrando una crescita interessante, non solo in termini di ricavi ma anche di offerta, intercettando attentamente le richieste dei consumatori, soprattutto quelli delle nuove generazioni alla ricerca di un'alimentazione salutare e personalizzabile, con soluzioni facili per il delivery e il consumo out of home. Siamo orgogliosi di aver supportato il team di Ami Poké in questo percorso e continueremo ad accompagnarli nel processo di espansione in un mercato che riserverà importanti evoluzioni in futuro", ha sottolineato **Andrea Casati**, vice president di Cross Border Growth Capital.

Ami Poké, fondata nel 2018 dai due imprenditori under 30 **Alessandro De Crescenzo** e **Riccardo Bellini**, è cresciuta fino ad avere un annual run rate di oltre 5 milioni di euro e circa 50 dipendenti under 30. La startup ha chiuso il 2021 con ricavi a 2,8 milioni, cresciuti del 200% rispetto al 2020, e si afferma nella Capitale con 7 locali attivi in location ad alta densità commerciale e due in pipeline. Ai punti vendita sul territorio si aggiunge la possibilità di ordinare take away e a domicilio, grazie alle partnership con alcuni player del food delivery. La strategia di crescita prevede un'espansione a cerchi concentrici in zone ad alta densità commerciale e un approccio mirato su centri commerciali, travel retail e l'apertura di flagship store a Milano. Parte dei capitali, inoltre, saranno investiti per assumere figure chiave come professionisti hr, marketing e finance, ma anche operations manager e area manager. Ami Poké effettuerà anche investimenti in ambito digital e IT.

▸▸▸

## CENTO STORE IN ITALIA: IL SUCCESSO DI

# I LOVE POKE

A poco più di quattro anni dall'apertura della prima pokeria a Milano, I Love Poke raggiunge quota cento store in Italia con il nuovo punto vendita di Assago (MI) in Piazza degli Incontri.
Un traguardo che segna un milestone nel piano di sviluppo del brand che per primo ha fatto conoscere agli italiani il poke hawaiano: dopo gli stop imposti dalla pandemia, infatti, dal mese di maggio 2021 la strategia commerciale di I Love Poke è ripartita con grande slancio portando all'apertura in dieci mesi di ben 80 nuovi punti vendita sul territorio nazionale.



La centesima apertura arriva all'inizio di un anno che per la catena fondata da **Rana Edwards** (nella foto) e **Michael Nazir Lewis** si prospetta ricco di obiettivi da raggiungere. Dopo aver chiuso il 2021 con un giro d'affari di 40 milioni di euro, un Ebitda stimato superiore al 20% e ben 5 milioni di bowl vendute, I Love Poke spinge l'asticella un po' più in alto, puntando al raddoppio del fatturato. Un traguardo da raggiungere grazie all'apertura di nuovi store non solo in Italia, ma anche all'estero (è in programma l'approdo in diversi paesi europei, tra cui Francia, Germania, Inghilterra e Polonia) per un totale di ulteriori cento punti vendita. Un piano di sviluppo che determinerà nuovi posti di lavoro: se già nel 2021 l'organico di I Love Poke è passato da 100 a 800 collaboratori, nel 2022 si stima un ampliamento dell'organico con l'inserimento di ulteriori 500 persone.

"La nostra catena – dichiarano Rana Edwards e Michael Nazir Lewis – è costruita su modello americano. Anche se nell'ultimo periodo abbiamo affrontato diverse problematiche, tra cui quelle legate all'aumento dei costi e alla disponibilità della materia prima, nonché al caro trasporti, siamo stati in grado di superarle grazie alla nostra organizzazione di supply chain, al nostro centro di produzione centralizzato, e al nuovo centro di logistica che offre servizi a tutta la catena. Ciò ci permette di essere allo stesso tempo il fornitore e il distributore di noi stessi e garantire così il controllo diretto dell'origine dei prodotti, seguire la materia prima dalla a alla z, essere consapevoli e sicuri di ciò che serviamo. Nonostante le difficoltà, quindi, abbiamo continuato ad andare avanti e il nostro obiettivo è crescere ancora nei prossimi anni".

# POKE HOUSE INVESTE IN SWEETFIN, IL BRAND CHE NEGLI STATES HA DATO ORIGINE AL TREND

Poke House acquisisce Sweetfin, uno dei brand iconici della California, conosciuto come il precursore del poke e delle bowl plant-based negli Stati Uniti. La foodtech nata a fine 2018 da un'idea dei due giovani imprenditori **Matteo Pichi** e **Vittoria Zanetti**, e già presente in Italia, Spagna, Portogallo, Regno Unito e Francia con oltre 75 locali, allarga ulteriormente i propri orizzonti diventando primo azionista del brand di poke più amato della California. L'operazione porta così a 90 le insegne del gruppo, un numero destinato a crescere in previsione delle nuove 80 aperture tra Europa e Stati Uniti del prossimo anno, portando così il brand a 170 negozi diretti e un fatturato superiore ai 100 milioni di euro.

"Facciamo il nostro ingresso nel mercato americano dalla porta principale, e attraverso un marchio iconico e amatissimo dai local che ha reso il poke di ispirazione californiana una vera e proprio istituzione", spiega Matteo Pichi. "Siamo fieri ed entusiasti di essere entrati, attraverso questa operazione, nel mercato di food retail e di food delivery più importante del mondo occidentale. La partnership con Sweetfin rappresenta la nuova pietra miliare di un percorso che ci ha visti crescere a una velocità esponenziale. In soli tre anni siamo arrivati a oltre 40 milioni di euro di fatturato, abbiamo aperto più di 70 location e abbiamo visto crescere la nostra squadra che conta oltre 800 persone. Oggi, spinti dall'ambizione di portare le nostre iconiche bowl in ogni angolo delle città, annunciamo con grande orgoglio l'investimento in una società statunitense, un'operazione che dà ulteriore slancio alla nostra crescita, mettendo le fondamenta per un percorso che porterà alla quotazione di Poke House", conclude Pichi.




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

GIANCARLO PERBELLINI E FEDERICO ZONTA



# LA MEMORIA DEL GUSTO. PERBELLINI APRE A VERONA L'OSTERIA MONDO D'ORO

Nuovo ingresso nella grammatica gourmande scaligera: lo chef ha inaugurato un nuovo progetto che celebra i grandi classici della cucina italiana. Nel 2021 «siamo tornati ai livelli pre-pandemia, tenendo conto del fatto che ora abbiamo altri due locali». «Il problema maggiore riguarda il personale»

di letizia ceriani

Giancarlo Perbellini ha molte anime: pasticcere, chef e imprenditore, intercettando la richiesta del mercato, ha spesso segnato sentieri poco battuti. La pandemia è stata, per il gruppo dello chef, non una battuta d'arresto, ma un'occasione per ripensarsi e creare nuovi format.

Non si sono fermate le nuove aperture: nel 2020, l'approdo al Sud con la *Loc*anda Sicilia di Agrigento, e l'anno successivo sul Lago di Garda con la Locanda Perbellini – Ai beati. Dal 1° marzo, si aggiunge – dopo due anni di attesa – un nuovo tassello a Verona: l'Osteria Mondo d'oro.

Se il format della "Locanda" mette in tavola piatti della tradizione rivisti in chiave contemporanea e gourmet, la novità dell'"Osteria" sembra voler rispondere a un nostalgico recupero dei sapori dell'infanzia. Poco gourmet, a detta di Perbellini, ma solo autentica tradizione.

Preparatoria l'esperienza temporanea, ma durata quasi due anni, del Pop Up Perbellini, che ha dato ai local uno spazio che non è un cocktail bar, ma che punta sulla proposta cocktail, con una cucina vivace e ricercata. Il percorso imprenditoriale di Perbellini gioca da sempre con la sperimentazione dell'esperienza culinaria:





dallo stellato Casa Perbellini - vera essenza dello chef -, le locande hanno assunto sfumature più pop, ma pur sempre elaborate e moderne.
Il locale numero sette ci mostra un altro pezzo dell'anima dello chef, quello legato ai sapori e agli odori domestici. L'Osteria cerca di raccogliere più target possibili, dando al cliente il massimo della libertà di scelta e un ottimo rapporto qualità/prezzo (il costo di un pasto si aggira tra i 30 e i 40 euro). I coperti all'interno sono ventotto, ma la bella stagione ne porterà altri trenta nel dehors. Rimanendo in linea con la politica di welfare del gruppo, è prevista una chiusura settimanale il martedì, pranzo e cena, e il mercoledì, solo a pranzo.
Dalla cucina: tortellini con crema al parmigiano, insalata russa prosciutto e pan brioche, uova strapazzate con il pomodoro, tagliatelle alla bolognese... Tradizione sì, ma firmata Perbellini.

**Nuova apertura a Verona: l'Osteria Mondo d'oro. Questa novità segue un *temporary project*, il Perbellini Pop Up, rimasto aperto due anni, superando di gran lunga le tempistiche previste.**
Sì, devo dire che è un posto che è servito molto anche a noi, dato che le aperture non sono mai state costanti ma sono andate avanti un po' a singhiozzi. Spesso il Pop Up ha avuto la funzione di "cantiere aperto", un locale in cui abbiamo potuto cucinare anche quando gli altri ristoranti erano chiusi. Era in centro a Verona e dato che l'anno scorso ci siamo divisi tra la Sicilia e Milano, una parte della brigata si trasferiva lì a lavorare.
Adesso ci sembra che i tempi siano abbastanza maturi per tornare al progetto iniziale. Il Pop Up ha fatto il suo lavoro, ma ora tocca andare oltre.

> VORREMMO CHE MANGIANDO UN PIATTO DI TORTELLINI, TORNASSE ALLA MENTE IL SAPORE CHE TUTTI CONOSCIAMO

**Come mai secondo lei la proposta "smart" del cocktail ha risposto alla domanda degli utenti in questo preciso momento storico?**
È innanzitutto una cosa che non avevamo mai fatto, ma in cui una parte della





sala credeva molto. Ci siamo comunque rifatti a un concept gourmet. Non era un cocktail bar ma un ristorante che faceva cocktail. È stato un successo perché siamo riusciti a trasmettere qualcosa che apparteneva alla gente. Un posto in cui essere a proprio agio.

**Invece l'Osteria ha come mission quella di ripercorrere la tradizione. Da dove nasce l'idea e come si inserisce questo progetto nella grammatica dell'offerta veronese?**
Siccome su Verona avevamo vari format e coprivamo tutta l'offerta, ci siamo proposti qualcosa di nuovo. Abbiamo deciso di tornare indietro nel tempo, lavorando sui piatti veri della cucina tradizionale. E, ci tengo a precisare, non è una cucina ispirata alla tradizione in chiave moderna, è proprio una riesumazione di un ricordo d'infanzia. Vorremmo che mangiando un piatto di tortellini, tornasse alla mente il sapore che tutti conosciamo.

**La cucina della memoria...**
Sono ricette che potrebbero sembrare banali, troppo semplici, ma – come ripeto sempre ai ragazzi dello staff – il banale delle volte può essere perfetto. Gli altri ristoranti potrebbero considerarlo banale, ma io non lo credo affatto. Il fascino è quello della perfezione delle cose semplici. L'Osteria ha aperto al pubblico ufficialmente il 1° marzo, dopo i primi due giorni di prova.

**Quali piatti si mangiano all'Osteria?**
Riproponiamo i piatti di casa degli italiani. Dal tortellino alla crema al parmigiano a una lasagna con patate, spinaci e pesto, a pane, cipolla e sgombro, fino all'uovo strapazzato con pomodoro e grana padano. Piatti che tutti abbiamo mangiato a casa nostra ed è proprio nelle case che la mente deve tornare. Sono tutti piatti che fanno parte della tradizione culinaria italiana.

**Il tema della casa è qualcosa che la contraddistingue.**
Casa Perbellini fa comunque una cucina di ricerca e di sperimentazione moderna. È vero che tutti i nostri piatti, nelle varie declinazioni, richiamano la memoria del gusto, fanno tornare in mente qualcosa che hai già sentito, assaggiato, odorato, magari in una modalità nuova. Nella nuova Osteria tutto ciò non ci sarà, ma sarà la cucina della tradizione vera e propria.

**Alta cucina a prezzi accessibili?**
La Locanda è la tradizione vista in chiave moderna con prezzi democratici. In Osteria invece la tradizione è declinata nella sua specificità, ma con un prezzo molto democratico.

**È un'idea molto contro-corrente considerando i prezzi dei ristoranti stellati e dell'haute cuisine.**
Sì, fondamentalmente noi non facciamo proposte gourmet in senso stretto, nemmeno la Locanda a Milano o ad Agrigento che, pur avendo una cucina elaborata in chiave moderna, tengono a mente lo scontrino finale. Teniamo molto al rapporto qualità/prezzo.

**Che fatturato ha realizzato il gruppo nel 2021 e che prospettive vede per il 2022?**
Non ho i numeri precisi del fatturato, ma sicuramente siamo tornati ai livelli pre-pandemia, tenendo conto del fatto che ora abbiamo altri due locali. Stiamo tornando pian piano alla normalità. Il problema maggiore riguarda il personale. Abbiamo avuto un calo vertiginoso di dipendenti e alcuni hanno proprio cambiato mestiere. Questo è indicativo perché mette in evidenza un trend, una crisi più radicale ormai in atto da anni

**Immagino alluda al tema della formazione alberghiera. L'Italia ha bisogno di un'accademia per l'alta ristorazione che porti professionalità nelle aziende di settore...**
La pandemia ci ha portato soprattutto a un cambiamento a livello di addetti. Ad oggi siamo in tutto 82-83, ma prima della pandemia eravamo 97. Nel tempo abbiamo perso figure importanti che hanno cambiato anche mestiere. Questo è indicativo perché mette in evidenza un trend, una crisi più radicale ormai in atto da molti anni.

**Quali strategie potremmo mettere in pratica? Da dove partire?**
Purtroppo, il problema sta alla base, e cioè nelle scuole alberghiere. È un lavoro di sacrifici ed è un lavoro di grande passione. La grande difficoltà, in questo momento, sta nel reperire risorse che abbiano passione. Fa tutta la differenza del mondo. La pandemia ha portato a far cambiare



mestiere chi lo faceva come lavoro e non come passione. Alla base di tutto, quindi, bisogna rifondare la scuola.

**Come si potrebbe fare?**
Questa è una cosa molto difficile, perché sono state fatte molte riforme che in qualche modo hanno impedito ai giovani di entrare attivamente in questo universo, fatto di fatica, sudore e tante ore sul campo. Sono state costantemente ridotte le ore massime lavorative per i minorenni, per esempio, e gli stage si sono abbreviati. Fondamentalmente la scuola dovrebbe trasmettere che questo lavoro richiede un tempo e una dedizione particolari che poco si adattano alla vita sociale a cui i più sono abituati.

**E invece?**
Non possiamo difenderci dietro a dati parziali: è vero che ci sono 200mila iscritti alle scuole alberghiere, ma se solo 2mila del numero totale vanno poi a lavorare nei ristoranti, occorre riflettere a fondo sul livello di formazione che le scuole offrono. Le basi allora sono sbagliate. Manca trasferire ai ragazzi il senso di questo mestiere. Il punto è che le braccia di chi lavora nella ristorazione non sono sostituibili da bracci meccanici. Per noi la risorsa umana è tutto: si produce nella misura in cui la risorsa ha voglia e passione.




> PARTIAMO DA UNO SCONTRINO DI 18/20 EURO IN PIZZERIA FINO AI 200 EURO DEL RISTORANTE STELLATO. NEL MEZZO, LE LOCANDE, UNA FASCIA DI PREZZO INTERMEDIA POTENZIALMENTE DESTINATA A CHIUNQUE

**Qual è per ora il progetto che esprime di più la sua anima?**
È comunque sempre Casa Perbellini, senza dubbio. Abbiamo sempre fatto scelte ben precise e coraggiose, ma sicuramente Casa Perbellini rimane il progetto più "mio". Negli ultimi due anni abbiamo dovuto ridurre da 25 coperti a 20, chiudiamo sabato sera, domenica e lunedì, per dare ai ragazzi una vita sociale più normale. Casa Perbellini è il posto in cui ci sono sempre, in tutti i nove servizi. Io cucino per chi c'è e penso che questo sia un plus apprezzato dalla gente. Questa è la mia scelta ed è un po' la mia anima. Casa Perbellini è l'*haute couture* delle nostre aziende.

**E l'Osteria?**
È una cosa talmente semplice e democratica che spero trovi un buon ritorno. Abbiamo fatto una scelta molto precisa: i piatti non avranno i prezzi, ma ognuno potrà decidere, a prezzo fisso, quali piatti prendere. Due piatti più il dessert a un prezzo fisso, ma a piacimento, quindi se uno vuole due secondi può farlo. Per la prima volta estrema libertà di scelta. È una cosa totalmente diversa da quello che è il ristorante normale.

**A quale target si rivolge?**
Il nostro target è trasversale perché noi andiamo dalla pizzeria, al ristorante gourmet, alla cicchetteria. Partiamo da uno scontrino di 18/20 euro in pizzeria fino ai 200 euro del ristorante stellato. Nel mezzo, le locande, una fascia di prezzo intermedia potenzialmente destinata a chiunque.


MASSIMO SPIGAROLI

# MASSIMO SPIGAROLI E I SEGRETI DELLA CUCINA GASTRO FLUVIALE

Antica Corte Pallavicina e non solo. Ecco come si compone l'offerta gastronomica di famiglia che punta sempre di più su valorizzazione del territorio e rapporto con i giovani gourmet

di camilla rocca

Nella Food Valley parmense si raccolgono antichi sapori. Corte Pallavicina è il castello trecentesco appartenuto ai Marchesi Pallavicino, che sorge sulla golena del Po e che al "grande fiume" dedica tutta la sua filosofia. Qui la famiglia Spigaroli, come affittuaria, ha lavorato duramente per tre generazioni, allevando animali, piantando pioppi, producendo ortaggi, frutta, grano e i salumi, secondo le antiche usanze dei *masalèn* (i norcini). E ancora oggi porta avanti questa tradizione secolare. L'Antica Corte Pallavicina è il ristorante gourmet dello chef **Massimo Spigaroli**, che ha ideato un percorso unico, di "cucina gastro-fluviale", e che per i suoi piatti utilizza per il 95% di materie prime coltivate e prodotte nell'orto-giardino e nei frutteti della corte, nell'azienda agricola di famiglia, nei campi e nelle vigne a pochi passi dalla tenuta, comprando solo il restante 5% da piccole realtà locali.



**Antica Corte Pallavicina supera i dieci anni d'attività, come sarà quest'anno di celebrazioni?**
Per l'occasione ho creato un menù dei piatti storici a cui si abbina la nuova cucina gastro-fluviale, con le ultime creazioni. La mia è una cucina che prende in esame le materie prime di questo microclima che è il nostro grande Po e che si trasla in una cucina "evoluta", che deve però conoscere la sua storia e le sue radici.

**Un grande cerchio virtuoso: dall'orto alla trattoria al ristorante stellato alla produzione di culatelli**
Cerchiamo di riprodurre quell'economia circolare che una volta era insita in tutti i territori rurali. Nasce così l'Hosteria del Maiale, che propone i piatti tipici della tradizione, pensato proprio come un'antica osteria in cui godersi la pasta fatta in casa, i salumi e la carne dell'allevamento di famiglia, secondo le ricette tipiche e con i vini genuini prodotti nell'azienda agricola, da gustare nella tipica "*fojeta*"



(ovvero la ciotola di ceramica bianca). Ma abbiamo voluto guardare avanti: nella difficile estate 2020, abbiamo dato vita anche all'Agribottega (aperta dal mercoledì alla domenica), a poca distanza dalla corte, dove acquistare ortaggi e frutta del nostro orto, carni, farine, sughi, composte e vini, prodotti a km zero e tante *delicatessen* di produttori locali. Nell'estate 2020 è nato anche il Bar-So, il suggestivo bar sotto le stelle nella grande aia della corte, per far vivere momenti di grande relax in mezzo alla natura, complici grandi spazi e massima sicurezza, dove gustare merende, aperitivi e cene informali. Sempre all'aperto, si può scoprire il Po Forest, un percorso che parte dalla corte e si addentra nel bosco fluviale del Po, pensato per un'immersione in una natura in cui incontrare anche i maiali neri dell'allevamento allo stato semi brado. Mi sono battuto a lungo per il recupero di quest'antica razza locale per salvarla dall'estinzione, dato che

TM

9th Edition

# SAVE THE BRAND

BY FOODCOMMUNITY

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

## SAVE THE DATE

# 04.07.2022

## MILANO

#SaveTheBrand

Per informazioni: franscesca.vistarini@lcpublishinggroup.it • 02 36727659

PUBLISHING GROUP LC







non raggiunge i livelli di peso di altri maiali europei. Ci sono anche tavoli tra gli alberi in cui godersi un momento di sosta o un pic-nic, con il box (rigorosamente biodegradabile e che forniamo) contenente tante prelibatezze.

**Lei è anche il Presidente Consorzio degli antichi produttori del Culatello, quanto è importante la produzione in tutte le sue attività?**
Il ristorante sorge sulle cantine di stagionatura più antiche al mondo, risalenti al 1320, in cui riposano lungamente - respirando l'aria unica della Bassa parmense (afosa d'estate e nebbiosa d'inverno) - i culatelli, che sono diventati ormai famosi nel mondo e oggetto del desiderio anche di grandi ristoranti, chef come Alain Ducasse, Massimo Bottura e di principi come Carlo d'Inghilterra e Alberto di Monaco. Posso quindi dire che sono due sistemi che si autoalimentano: il culatello dà notorietà al ristorante, il ristorante accoglie chi vuole visitare la cantina, anche in questo caso è un circolo virtuoso. Gli ordini non si sono mai fermati e arrivano da tutto il mondo: dalla California all'Australia e molto anche da Oriente.

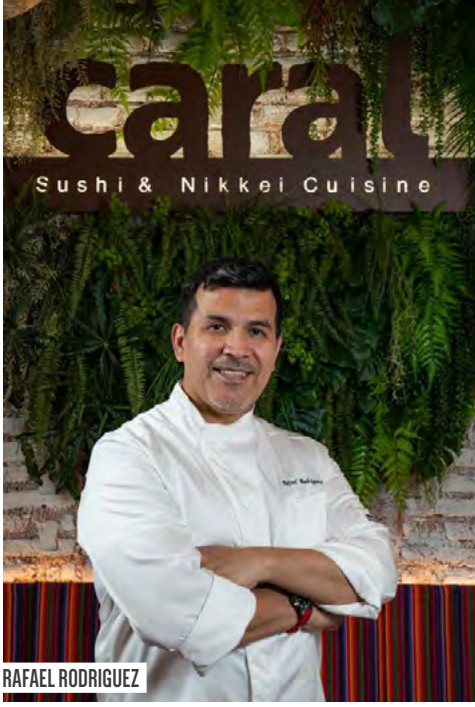
**Siete tra i primi ad avere promosso un "museo del cibo" in Italia...**
Il nostro amore per il maiale continua nel Museo del Culatello e del Masalèn, inaugurato nel 2018 come tributo alla gente della Bassa e al prezioso animale che consentiva alle famiglie di sostentarsi per tutto l'anno. Il museo si articola in un interessante percorso espositivo interno ed esterno, con la ricostruzione dell'antica casa della famiglia, in cui ammirare tanti cimeli, e pannelli che ripercorrono la storia dei luoghi e del prezioso animale, con divertenti cartoline sulla sua simbologia nei secoli, fino alla visita alle antiche cantine.

**Come sta andando la ristorazione in questi due anni?**
Abbiamo avuto un exploit nel nostro gourmet, che appena dopo la pandemia avevo pensato di tenere chiuso per qualche mese e invece siamo ripartiti subito. Inoltre, con il progetto Agribottega ho guardato alla terra invece del cielo: in questo modo non ho messo nessuno dei miei dipendenti in cassa integrazione. Inoltre da prima della pandemia, abbiamo sempre puntato sui giovani, il mio sous chef, Lorenzo Chierici, ha solo 25 anni. E vogliamo essere un ristorante adatto ai giovani: ormai 12 anni fa, appena aperti, abbiamo lanciato la promozione "50 anni in due". Un menu degustazione con 5 portate e 5 vini in abbinamento a soli 50 euro: è il nostro contributo per avvicinare anche i più piccoli al mondo del gourmet, a cui dedichiamo un angolo particolare di una torretta.

**Quali sono i pesi del fatturato nella sua macro azienda?**
Sono equamente divisi: un terzo per l'azienda agricola, un terzo per il mondo della ristorazione, che comprende sia lo stellato che il bistrot e un terzo per la produzione e vendita di salumi.

# CARAL, la nuova insegna a MILANO racconta il PERÙ

di camilla rocca



RAFAEL RODRIGUEZ







Caral è un viaggio nel Perù, dall'Amazzonia alle cime, il nuovo presidio sudamericano di Milano. Alla guida di questa cucina colorata, dai sapori intensi quanto antichi, lo chef **Rafael Rodriguez**. Caral è il nome di una delle più antiche città sacre delle Ande e la sua cucina ha origini storiche. Le sue radici risalgono a molto prima della scoperta dell'America da parte degli Europei e nel tempo si è tramandata di famiglia in famiglia fino a "fondersi" con la cultura di altri popoli, come quelli giapponesi, emigrati sul finire dell'Ottocento.

Nasce così la cucina Nikkei. Ceviches, tartare e i tacos con il tocco di uno chef che ha lavorato da Maido, uno dei più famosi ristoranti di Lima, settimo nella classifica dei World 50 Best Restaurants 2021, secondo in Sudamerica.

Ma anche rivisitazioni come la causa in formato roll o ancora il roll de papa rellena. Tra i piatti, il più emblematico della tradizione secondo lo chef è il tiradito nikkei, un carpaccio di pesce bianco marinato con ponzu e aromi andini, come un chimichurri, a cui viene aggiunto tartufo per intensificare i sapori e un topping di erba cipollina per esaltare la croccantezza. Mentre tra i piatti più originali troviamo lo scampo croccante con maionese nikkei che racchiude la diversità di molteplici tipologie di patate, uno dei tuberi più rappresentativi del Perù, a cui viene aggiunta la salsa di spinacino, la salsa di sriracha. Il piatto si completa con una crema di quemadillo e dei piccoli topping di zucaloche, una zucca tipica peruviana che dà la croccantezza giusta al piatto.

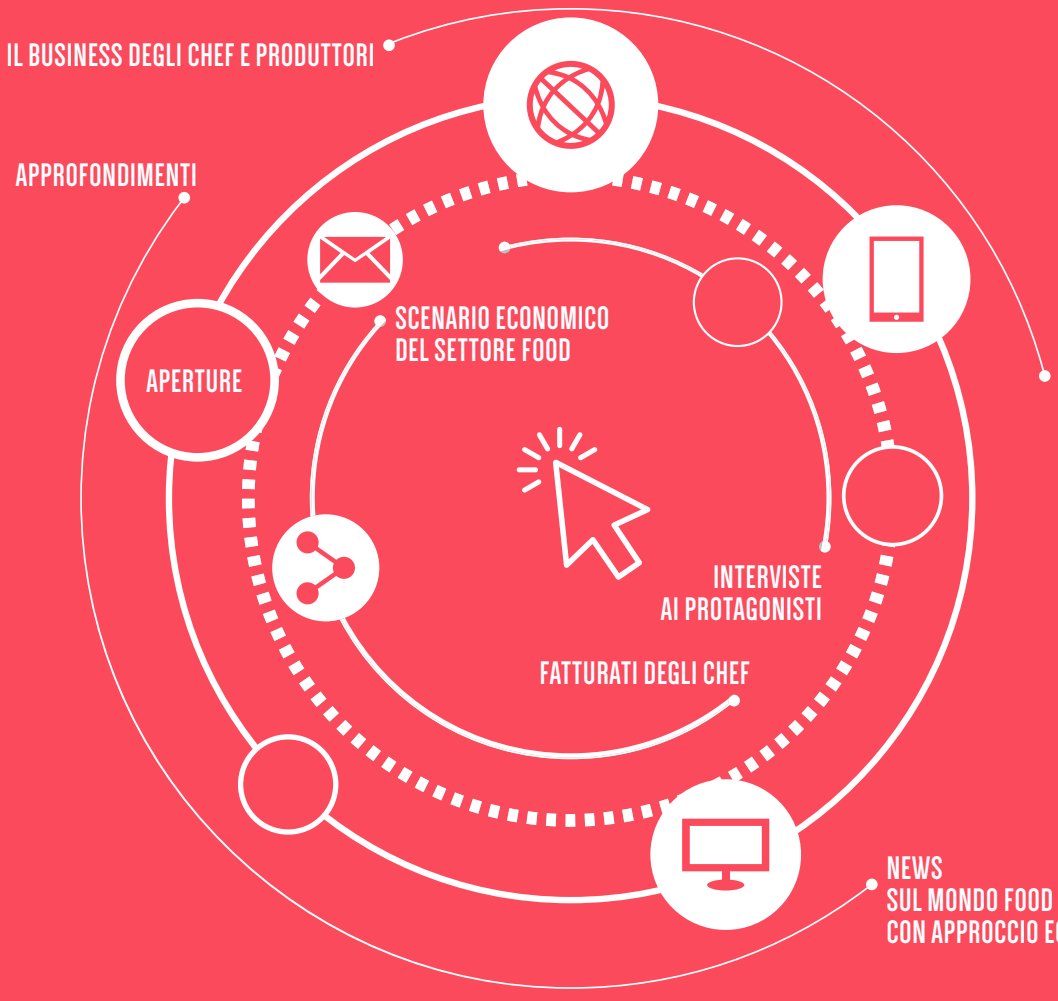
Caral è la promessa di un tuffo oltreoceano, in un'ora di pranzo.

CARAL - VIA MARGHERA, 24 - MILANO - 389.8856866 - CARAL.IT

LCPUBLISHINGGROUP

# FOODCOMMUNITY

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




Seguici anche
sui nostri canali social

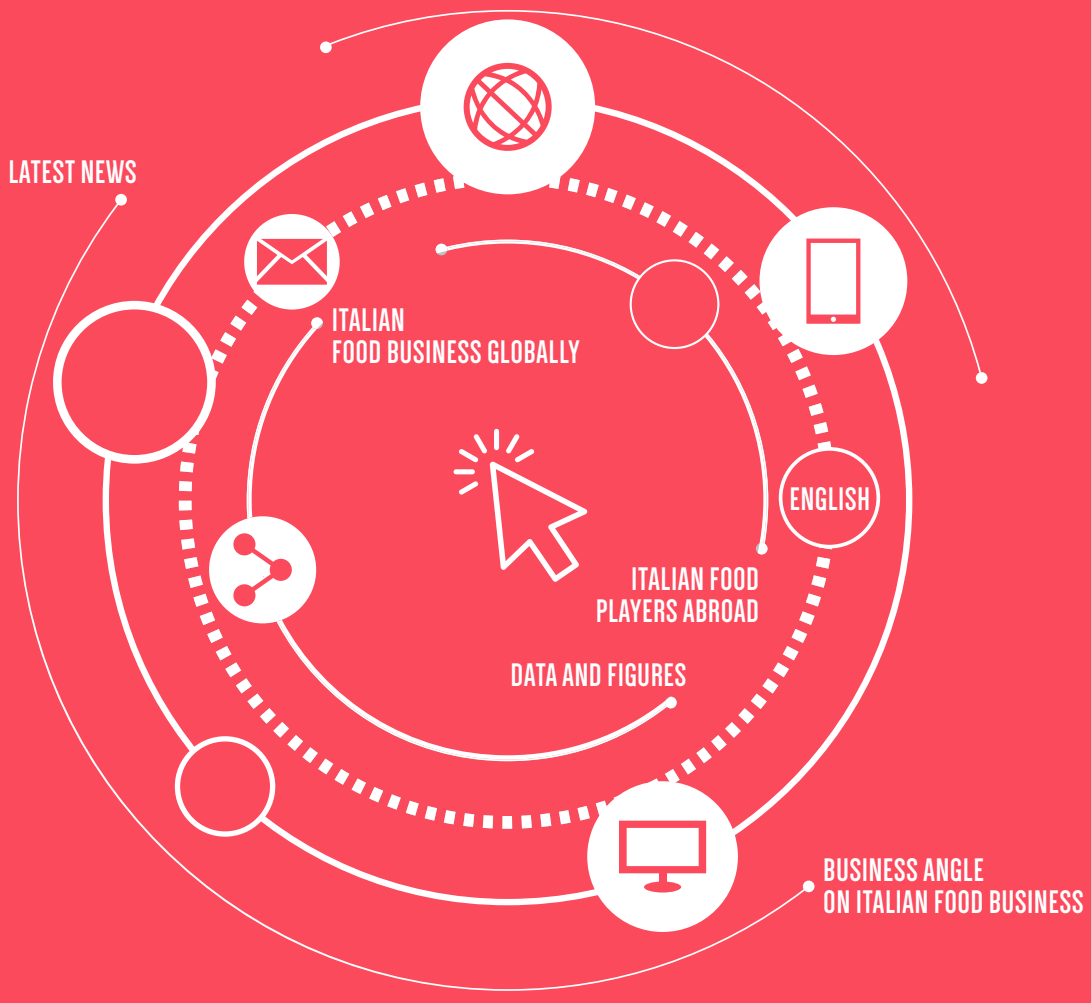
Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.foodcommunity.it

LC PUBLISHING GROUP

# FOOD COMMUNITY NEWS

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




Follow us on

www.foodcommunitynews.com