

Food finance

PERNIGOTTI RICEVE
UN FINANZIAMENTO
DI 10 MILIONI DA ILLIMITY

Kitchen confidential

IL MERAVIGLIOSO MONDO
DI CHARLOTTE DUSART

Le tavole della legge

SENSORIUM:
LA RICERCA ESOTERICA
DEL CIBO

Speciale

REAL ESTATE
AWARDS

Speciale

MARKETING
AWARDS

Il giovane Consorzio custodisce
un patrimonio gastronomico
secolare. In un'intervista a MAG,
il presidente Alberto Beretta
racconta l'unicum
del Carpegna DOP

Prosciutto di Carpegna, UNA DOP IN CRESCITA



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	Milano, 26/01/2023
Finance Awards	Milano, 02/02/2023
IPGTM Awards	Milano, 23/03/2023
Tax Awards	Milano, 13/04/2023
Forty under 40 Awards	Milano, 25/05/2023
Corporate Awards	Milano, 15/06/2023
Italian Awards	Roma, 06/07/2023
Labour Awards	Milano, 11/09/2023
Litigation Awards	Milano, 21/09/2023
Real Estate Awards	Milano, 09/10/2023
Marketing Awards	Milano, 23/10/2023

LEGALCOMMUNITYCH
AWARDS

The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurigo, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 26-27/10/2023

LEGALCOMMUNITYMENA
AWARDS

The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 21/12/2022
---------------------------	-------------------

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHING GROUP

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

Legalcommunity Week	Milano, 12-16/06/2023
Corporate Music Contest	Milano, 14/06/2023

INHOUSECOMMUNITY
AWARDS

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

Inhousecommunity Awards Italia	Milano, 19/10/2023
Inhousecommunity Days	Roma, 27-29/09/2023

FOODCOMMUNITY
AWARDS

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

Foodcommunity Awards	Milano, 28/11/2022
Foodcommunity Awards	Milano, 27/11/2023

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHING GROUP

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
Fintech Awards NEW	Milano, 16/03/2023

LC

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

Sustainability Summit	Milano, 10/11/2022
Sustainability Awards	Milano, 10/11/2022
Inspirallaw Italia	Milano, 03/03/2023
Energy Summit	Milano, 11/09/2023
Sustainability Summit	Milano, 09/11/2023
Sustainability Awards	Milano, 09/11/2023

AVVOCATI IN FUGA... DALLA PROVINCIA O DA UN ARCHETIPO PROFESSIONALE?

di nicola di molfetta

**OPPORTUNITÀ E DIRITTI SONO I MAGNETI CHE
NUTRONO L'ATTRATTIVITÀ DEGLI STUDI LEGALI A
CUI LE NUOVE GENERAZIONI DI GIURISTI ASPIRANO**

C

«Caro direttore, perché non scrive un bell'articolo su come mai, in provincia, non si trovino più avvocati?». Il messaggio è arrivato qualche settimana fa. E devo dire che mi ha lasciato perplesso. Possibile che questa cosa sia vera, con tutti gli avvocati che abbiamo in Italia, isole comprese, come diceva la tivù negli anni Ottanta?

Allora ho scavato un po' e il mio interlocutore mi ha chiarito che si riferiva ai giovani avvocati. Già messa così, la questione sembrava stare più in piedi. Ma non mi era ancora chiara quale fosse la motivazione del lettore *sfastidiato*. Cosa aveva scatenato quel suo sfogo epistolare?

Ho scavato ancora e qui è venuto fuori che sul territorio si fa fatica a trattenere quei laureati in Giurisprudenza che, con i loro bei voti e quelle che Dickens avrebbe definito "grandi speranze", alla fine guardano alla professione come a un lavoro "ordinario" e, semplicemente, cercano di collocarsi laddove ci sia un'organizzazione che oltre a formarli

Ask the submission form to: guido.santoro@iberianlegalgroup.com
For more information about the events send an email to: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



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

Iberian Lawyer Labour Awards Portugal	Lisbon, 15/12/2022
Inspirallaw	Madrid, 09/03/2023
Iberian Lawyer Labour Spain	Madrid, 30/03/2023
Iberian Lawyer IP&TMT Spain	Madrid, 23/05/2023
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 29/06/2023
Iberian Lawyer IP&TMT Portugal	Lisbon, 13/07/2023
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 14/09/2023
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 05/10/2023
Legal Day	Madrid, 07/11/2023
Gold Awards	Madrid, 07/11/2023
Iberian Lawyer Labour Awards Portugal	Lisbon, 05/12/2023



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

The LatAm Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 13/12/2023
--	-----------------------



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

Legalcommunity Week	Milano, 12-16/06/2023
---------------------	-----------------------



The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurigo, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 26-27/10/2023



The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 21/12/2022
LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 23/11/2023

come giuristi, si occupi anche di assicurare loro una serie di tutele e benefici che rendano la professione non solo una “missione” ma anche un’attività normale, capace di garantire prospettive di crescita, un reddito adeguato e una base di diritti (ferie, maternità, malattia ecc.) che non sempre le care vecchie botteghe legali di provincia (ma, vi assicuro, anche di città) si preoccupano di assicurare.

«Ai miei tempi, certe pretese ce le potevamo solo sognare», dicono in tanti. E nessuno lo mette in dubbio. Fatto sta che quei tempi sono belli che andati. E oggi, che gli avvocati non scarseggiano ma se hanno certe qualità possono persino permettersi di scegliere, riuscire ad attirare i cosiddetti talenti è qualcosa che impegna e richiede uno sforzo notevole da parte di qualunque tipo di studio: sia esso la boutique di provincia o il grande studio para-aziendale di città. Negli Stati Uniti la chiamano “la guerra dei talenti”. Il termine può apparire un po’ sopra le righe in tempi di guerre vere, ma il concetto credo sia chiaro a tutti.

«Ma quando i giovani finiscono in quelle strutture con gli zainetti col logo e le borracce alla Greta Thunberg, poi rischiano di restare privi di clientela propria e specializzarsi troppo, al punto da non essere più in grado di mettersi in proprio». Questo passaggio dello scambio digital-epistolare ha sollevato due questioni fondamentali. Davvero si pensa che i giovani avvocati si facciano ammaliare dai gadget di studio? Io credo proprio di no. Concordo invece con quanto sostengono **Fulvio Gianaria** e **Alberto Mittone** nel loro *L’avvocato nel futuro* dato da poco alle stampe per le Vele di Einaudi, quando dicono che “I giovani percepiscono che la centralità del mestiere non abiterà più il tradizionale studio” e che questi “giovani preparati cercano un modo nuovo di lavorare tentando di scorgere gli scenari futuri”.

Opportunità e diritti sono i magneti che nutrono l’attrattiva degli studi legali a cui le nuove generazioni di giuristi aspirano. Poco c’entra la collocazione geografica delle strutture o il carosello di accessori che sono in grado di sventolare sotto il naso delle nuove leve. L’idea di far parte di un’organizzazione orientata al domani, una struttura che non dipenda dalle sorti di uno o pochi soci, una realtà con fondamenta istituzionali: è questo a mio parere quello che sempre più giovani ricercano nel momento in cui devono scegliere dove muovere i passi del loro cammino professionale.

I nuovi avvocati sanno che il mercato non sarà più degli studi individuali e che negli studi associati non tutti potranno essere soci. Allora hanno bisogno di inserirsi in strutture dove oltre alla massima qualità professionale sia di casa anche un modello gestionale competitivo, una governance trasparente, una capacità di esecuzione tecnologicamente supportata e dove l’attenzione alle persone sia alta almeno quanto quella ai profitti. 📌



34 VIDEO REPORT
**BIRD & BIRD, NELLA NUOVA SEDE
PRENDE FORMA UNA SOCIETÀ
TRA AVVOCATI**



70 FACCIA A FACCIA
**LA PAROLA D'ORDINE PER IL GENERAL
COUNSEL? DIVERSIFICAZIONE**

24 **Esclusiva**
Dentons: «Così abbiamo sfidato
lo status quo»

30 **Innovazioni**
Toffoletto De Luca Tamajo
verso una crescita del 16%

50 **MARKET LEADER**
Best 30 avvocati in Spagna



82 ESCLUSIVA
**ETHICA ED EMINTAD INSIEME
NEL CAPITAL MARKET**



170 FOOD BUSINESS
**PROSCIUTTO DI CARPEGNA,
UNA DOP IN CRESCITA**

40 **Progetti**
Il "nuovo" corso di Legislab

118 **Speciale**
Real Estate Award 2022

138 **Speciale**
Marketing Awards 2022

- 8 **Agorà**
Costa nuovo socio di Dentons.
Ecco chi lo segue
- 18 **Il barometro del mercato**
L'autunno caldo del private equity
- 44 **L'appuntamento**
Arbitrato e moda si incontrano a Milano
- 48 **Obiettivo legalità**
D.Lgs. 231/2001 ed efficacia
del modello organizzativo
- 64 **Diverso sarà lei**
L'Iban? Lo chiede a mio marito!
- 76 **Nuovo credito**
Pmi, dal fintech risorse
per oltre 4 miliardi
- 81 **Cartoline dalla finanza**
Ipo, raccolta in crescita nei nove
mesi 2022. Ma il dato è influenzato
da due super deal

- 86 **In evidenza**
Advisory verticale:
obiettivo agribusiness
- 90 **Bnpl**
Compass e la strategia nel buy now
pay later
- 94 **Parliamone**
Greener Lawyers Generation
- 160 **AAA Cercasi**
La rubrica Legal Recruitment
by legalcommunity.it
- 166 **Food finance**
Pernigotti riceve un finanziamento
di 10 milioni da Illimity
- 176 **Kitchen confidential**
Il meraviglioso mondo
di Charlotte Dusart
- 180 **Le tavole della legge**
Sensorium: la ricerca esoterica
del cibo



N.190 | 7.11.2022

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017
Direttore Responsabile
nicola.dimoffetta@lcpublishinggroup.it
con la collaborazione di
giuseppe.salemm@lcpublishinggroup.it
michela.cannovale@lcpublishinggroup.it
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it
eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.it

Hanno collaborato
ilaria.laquinta, claudia la via, camilla rocca

Design Team and Video Production
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it
andrea.cardinale@lcpublishinggroup.it
claudia.gentile@lcpublishinggroup.it
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com

Group Market Research Director
vincenzo.rosso@lcpublishinggroup.it

Market Research Executive
guido.santor@lcpublishinggroup.it
elia.turco@lcpublishinggroup.it

Market Research Team
bruna.macle@lcpublishinggroup.it

Managing Director
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

General Manager
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Group Chief Financial Officer
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it

Senior Legal Counsel
beatrice.azzolini@lcpublishinggroup.com

Group Chief Operating Officer
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Events Coordinator
francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

Events Assistant
ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

**Group Communication, Marketing
& BD Director**
helene.thierry@lcpublishinggroup.it

International Project & Conference Manager
anna.palazzo@lcpublishinggroup.it

Communication & Social Media Executive
martina.vigliotti@lcpublishinggroup.it

Communication & Social Media Department
alice.pratissoli@lcpublishinggroup.it
Sales & Marketing Executive
chiara.seghi@lcpublishinggroup.it

Sales Coordinator
silvia.torri@lcpublishinggroup.com

**Direttore Responsabile
Iberian Lawyer e The Latin American Lawyer**
ilaria.laquinta@iberianlegalgroup.com

**Account Executive Brazil, Iberian and LatAm
Markets**
amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Legalcommunity CH
mercedes.galan@lcpublishinggroup.it

Legalcommunity MENA
suzan.taha@lcpublishinggroup.it

Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it

Servizi Generali
marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.it

Per informazioni
info@lcpublishinggroup.it

Editore
LC Publishing Group S.p.A.
Sede operativa:
Via Savona, 100 - 20144 Milano
Sede legale:
Via Tolstoj, 10 - 20146 Milano
Tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.com



LUIGI COSTA

L'INGRESSO

COSTA NUOVO SOCIO DI DENTONS. ECCO CHI LO SEGUE

Come anticipato da Legalcommunity.it, lo studio legale Dentons ha ufficializzato l'ingresso dell'avvocato **Luigi Costa** in qualità di partner del dipartimento di Banking and Finance per il lancio della nuova business unit Project, Energy and Infrastructure.

Con questa unit, che conterà da subito 12 professionisti, Dentons mira a presentare un'offerta unitaria, integrata e strutturata di servizi legali nel settore delle infrastrutture e delle energie.

Luigi Costa, che proviene da Norton Rose Fulbright, ha maturato una vasta esperienza in Italia e all'estero nell'assistenza su progetti infrastrutturali ed energetici con specifico riferimento agli aspetti di diritto finanziario, di diritto societario e della contrattualistica di progetto.

Il nuovo partner entra in Dentons con un team composto dalla managing counsel **Ginevra Biadico**, dall'associate **Silvia Lazzati** e dalla trainee **Alice Bixio** e sarà co-head della nuova business unit insieme al partner **Carsten Steinhauer**. Terzo socio della unit è **Giovanni Diotallevi**, coordinatore del gruppo di Project Finance Europe.



MARIO COLOMBO

IN PRIMO PIANO

ATLANTIA, MARIO COLOMBO È IL NUOVO GENERAL COUNSEL

Passaggio di testimone in Atlantia, nel ruolo di general counsel. Come anticipato da Inhousecommunity.it, a capo della direzione legale del gruppo è arrivato **Mario Colombo**, già general counsel, contract management, company affairs & governance di Saipem, dove è entrato nel giugno del 2013 e ha lavorato negli ultimi nove anni. Nello stesso anno è stato nominato anche segretario del consiglio di amministrazione. In Saipem ha ricoperto inoltre le seguenti cariche: segretario del comitato sostenibilità, scenari e governance; membro del comitato di direzione; membro dell'organismo di vigilanza da luglio 2013 a gennaio 2019; segretario dell'organismo di vigilanza da febbraio 2019 a ottobre 2022. Colombo è stato abilitato all'esercizio della professione di avvocato nel 1997.

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



“EFG” - ENVIRONMENTAL, FINANCE, GOVERNANCE

10 NOVEMBRE 2022

9:00-15:30

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ 6/8 • MILANO

REGISTRAZIONE

Partners



Media Partners



Per info: martina.vigliotti@lcpublishinggroup.it

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



“EFG” - ENVIRONMENTAL, FINANCE, GOVERNANCE

- 08.45 ○ ☕ REGISTRAZIONI E WELCOME COFFEE
- 09.15 ● MESSAGGI DI APERTURA
- 09.30 ● TAVOLA ROTONDA I “FINANCE”
Andrea Davide D’Avanzo, Senior Manager Debt Advisory *Ethica Group*
Enrica Delgrosso, Responsabile Mid Corporate Nord Ovest *SACE*
Annalisa Dentoni-Litta, Partner *Orrick*
Eric Ezechieli, Co-Founder *Nativa*
Piergiorgio Fantin, Partner *ITAGO SGR*
Paolo Marcoli, Team Leader Corporate & Esg Finance *Crédit Agricole Italia*
Stefano Pastore, Partner M&A Advisory *Ethica Group*
Paola Pellegrini, Director Debt Advisory *Ethica Group*
MODERA
Eleonora Fraschini, Journalist *Financecommunity.it*
- 10.45 ● ☕ COFFEE BREAK
- 11.15 ● TAVOLA ROTONDA II “ENERGY”
SPEAKERS
Gianni Vittorio Armani, Amministratore Delegato e Direttore Generale *Iren*
Eugenio de Blasio, Fondatore e CEO *Green Arrow Capital*
Lorenzo Fidato, Head of Advisory CDP Cassa Depositi e Prestiti
Andrea Ripa di Meana, Amministratore Unico *GSE*
MODERA
Carlo Montella, Managing Partner e Co-Fondatore *Green Horse Legal Advisory*
- 12.30 ● Q&A & CLOSING REMARKS
- 12.45 ● 🍴 LIGHT LUNCH
- 14.00 ● TAVOLA ROTONDA III “GOVERNANCE E BILANCIO SOSTENIBILE”
SPEAKERS
Rosy Cinefra, Vice Presidente, Responsabile Legal e Compliance *NTT DATA*
Simone Davini, Head of Legal & Corporate Affairs, *Crédit Agricole CIB Italy*
Chiara De Luca, Legal Counsel *Accenture S.p.A.*
Cosimo Pacciolla, Legal Advice, Litigation & Compliance Antitrust Manager *Q8*
Matteo Tanteri, Senior Vice President, Sustainability and Social Impact *Snam*
MODERA
Paola Barometro, Partner *Orrick*
- 15.15 ● Q&A
- 15.30 ● CLOSING REMARKS
Giuseppe Catalano, Segretario del CDA e Responsabile Affari Societari *Assicurazioni Generali*, Presidente *AIGI*
- 15.45 ○ ☕ NETWORKING COFFEE

Partners



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

Per info: martina.vigliotti@lcpublishinggroup.it

SUSTAINABILITY AWARDS

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE

10 NOVEMBRE 2022

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ 6/8 • MILANO

Partner



Media Partners



info@lcpublishinggroup.it



JOHN ELKANN

TRIS DI INVESTITURE

EXOR ANNUNCIA TRE NOMINE E RIORGANIZZA LE SUE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO

Exor, la holding diversificata controllata dalla famiglia Agnelli, annuncia tre nomine per posizioni di responsabilità e riorganizza le sue attività di investimento.

Suzanne Heywood è stata promossa coo, un nuovo ruolo che le consentirà di mettere a frutto la profonda conoscenza che ha maturato di Exor, lavorando a stretto contatto con l'ad **John Elkann** sia sulle attuali società in portafoglio che sulle future. A seguito del perfezionamento della cessione di PartnerRe, inoltre, Exor riorganizza inoltre le attività di investimento gestite in precedenza per conto di PartnerRe, riunendole sotto il nome di Lingotto e mettendo alla sua guida il ceo **Enrico Vellano**.

Infine, **Guido De Boer** è stato nominato nuovo cfo di Exor, in sostituzione di Enrico Vellano.

LITIGATION

FRANCESCA PETRONIO PER IL CONTENZIOSO COMMERCIALE DI ALLEN & OVERY



FRANCESCA PETRONIO

Nuovo ingresso in Allen & Overy. Si tratta dell'avvocata **Francesca Petronio**, che avrà il ruolo di partner del dipartimento di Litigation ed Employment in Italia. La nomina è parte della strategia di crescita in Italia e va a potenziare l'offerta nel contenzioso commerciale del dipartimento di Litigation anche a livello internazionale. Francesca Petronio proviene dallo studio legale Delfino e Associati Willkie Farr & Gallagher e, in precedenza, è stata socia e responsabile per quindici anni del dipartimento di litigation di Paul Hastings in Italia. Vanta oltre vent'anni di esperienza in casi di contenzioso e arbitrati nazionali e internazionali, contenziosi fallimentari e commerciali. Ha sviluppato altresì una specifica competenza nei procedimenti in relazione a investigazioni, white collar crimes, responsabilità amministrativa ex D.lgs 231/2001 e in materia di compliance.



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


LEGALCOMMUNITYMENA


FINANCECOMMUNITY


INHOUSECOMMUNITY


INHOUSECOMMUNITYUS


FOODCOMMUNITY


FOODCOMMUNITYNEWS


IBERIANLAWYER


**THE
LATINAMERICANLAWYER**

LC Publishing Group S.p.A.
Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoi 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 36727659



LA NUOVA GENERAL COUNSEL

RICCHETTI PASSA ALLA DIREZIONE LEGALE DI FERRAGAMO

Ecco un'altra notizia anticipata da Inhousecommunity.it: **Claudia Ricchetti**, già general counsel di Atlantia, è passata alla direzione legale Salvatore Ferragamo, nota azienda della moda, dove ha preso il posto dell'ex general counsel Germana Mentil (in Italgas dallo scorso settembre). Ricchetti, professionista di grande esperienza, ha lavorato negli ultimi due anni in Atlantia, mentre in precedenza è stata, fra le altre, chief legal officer di Octo Group, general counsel di Anas, general counsel di IGT Italia.



CLAUDIA RICCHETTI



STEFANO TANA

LA NOMINA

FINANZA.TECH: STEFANO TANA NUOVO CONSIGLIERE DI AMMINISTRAZIONE E PRESIDENTE

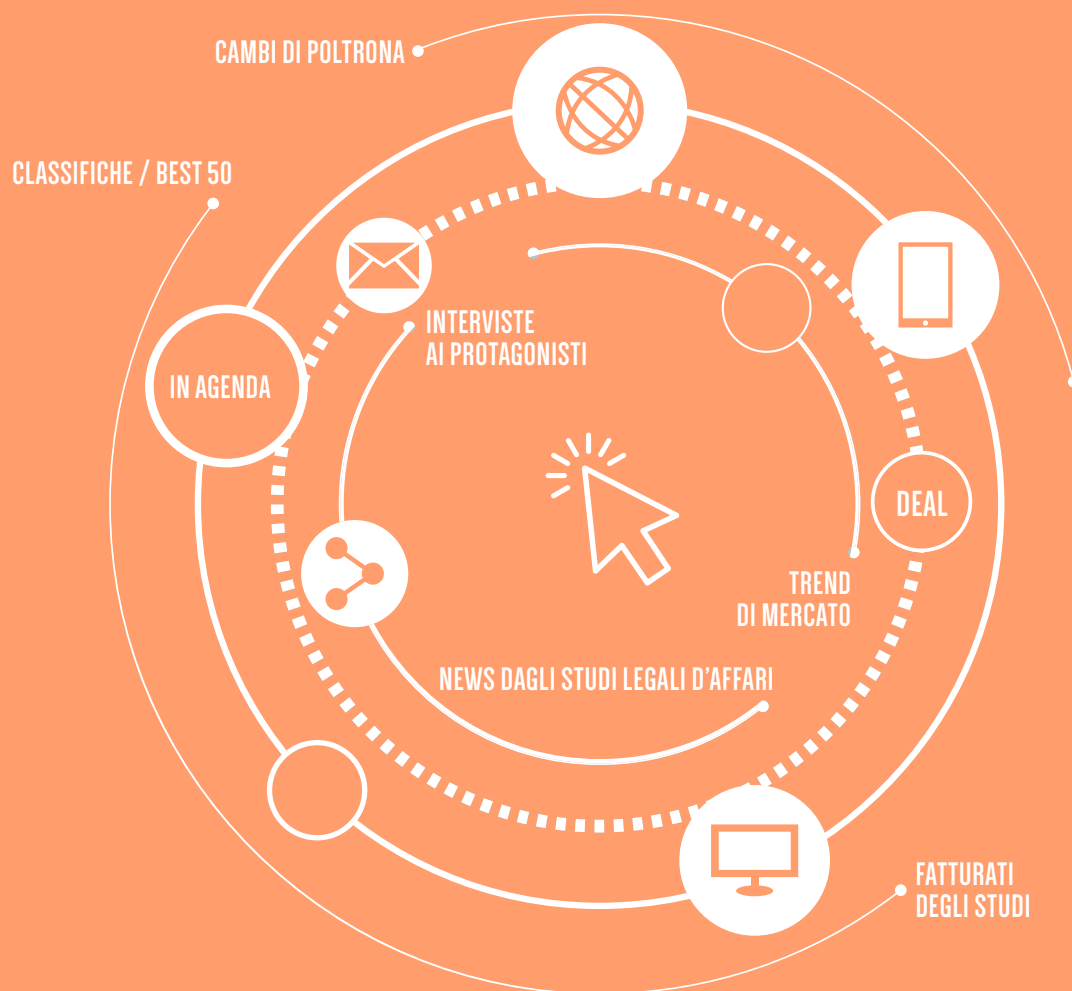
Finanza.tech ha annunciato la nomina di **Stefano Tana** come nuovo consigliere di amministrazione e presidente.

Tana, laureato in Economia e Commercio, dottore commercialista e socio ordinario di A.I.A.F, vanta una solida esperienza nel settore bancario. È stato consigliere di amministrazione del gruppo Cabel – Cabel Ip dal 2015 al 2017, dopo aver ricoperto il ruolo di amministratore delegato di Cabel Holding.



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

PASSAGGIO A NORD EST

GRIMALDI: IO NUOVI SOCI A PADOVA E VERONA

Dieci nuovi soci equity per Grimaldi studio legale, tutti provenienti dalle sedi di Padova e Verona di Legalitax. Si tratta di **Nicola Bombassei, Lorenzo Camilotti, Cristiano Cerchiai, Franco Fabris, Leonardo Ferri de Lazara, Roberto Limitone, Alessandro Polettini, Roberto Salin, Eugenio Salvi e Marcello Trombetta** che saranno accompagnati da un team di 50 professionisti specializzati nell'assistenza legale e fiscale corporate alle imprese. Con questo nuovo importante lateral hire, Grimaldi rafforza ulteriormente la sua presenza nel Nord Est del Paese, diventando così uno degli studi di maggiori dimensioni nel triveneto con oltre 80 professionisti tra avvocati e commercialisti.



GIUSEPPE INDIZIO

IN HOUSE

MONUMENT ASSURANCE, GIUSEPPE INDIZIO È HEAD OF LEGAL & COMPLIANCE

Nuovo incarico nella compagnia di assicurazione vita Monument Assurance: **Giuseppe Indizio** è stato nominato head of legal & compliance e Mlro.

Indizio, alla guida di una squadra formata da altre due risorse, si occuperà degli affari legali, compliance e antiriciclaggio del gruppo, con riguardo alla Luxembourg region. Avrà inoltre la supervisione sugli aspetti legali, compliance e Aml delle branch presenti a Milano e Madrid.

Il professionista lavora nel settore assicurativo e riassicurativo da 25 anni, la gran parte dei quali trascorsi in gruppi multinazionali quali Allianz, Amtrust, Cattolica/Generali.

IL PASSAGGIO

FRANCESCA ISGRÒ PASSA A PWC TLS. SARÀ RESPONSABILE DEL DIRITTO AMMINISTRATIVO

PwC TLS si rafforza ulteriormente con l'ingresso di **Francesca Isgrò** che occuperà il ruolo responsabile del dipartimento di diritto amministrativo dello studio.

L'avvocata contribuirà alla crescita dello studio grazie alla esperienza maturata nelle aree del diritto amministrativo (giudiziale e stragiudiziale), delle infrastrutture, degli appalti pubblici e nei settori regolamentati dell'energia.

Prima di iniziare la sua collaborazione con PwC TLS, è stata partner, responsabile del dipartimento di diritto pubblico e regolamentare, di Orrick. Da maggio 2020, è presidente del cda di Enav. Da aprile 2022, inoltre, è amministratore indipendente di Maire Tecnimont.



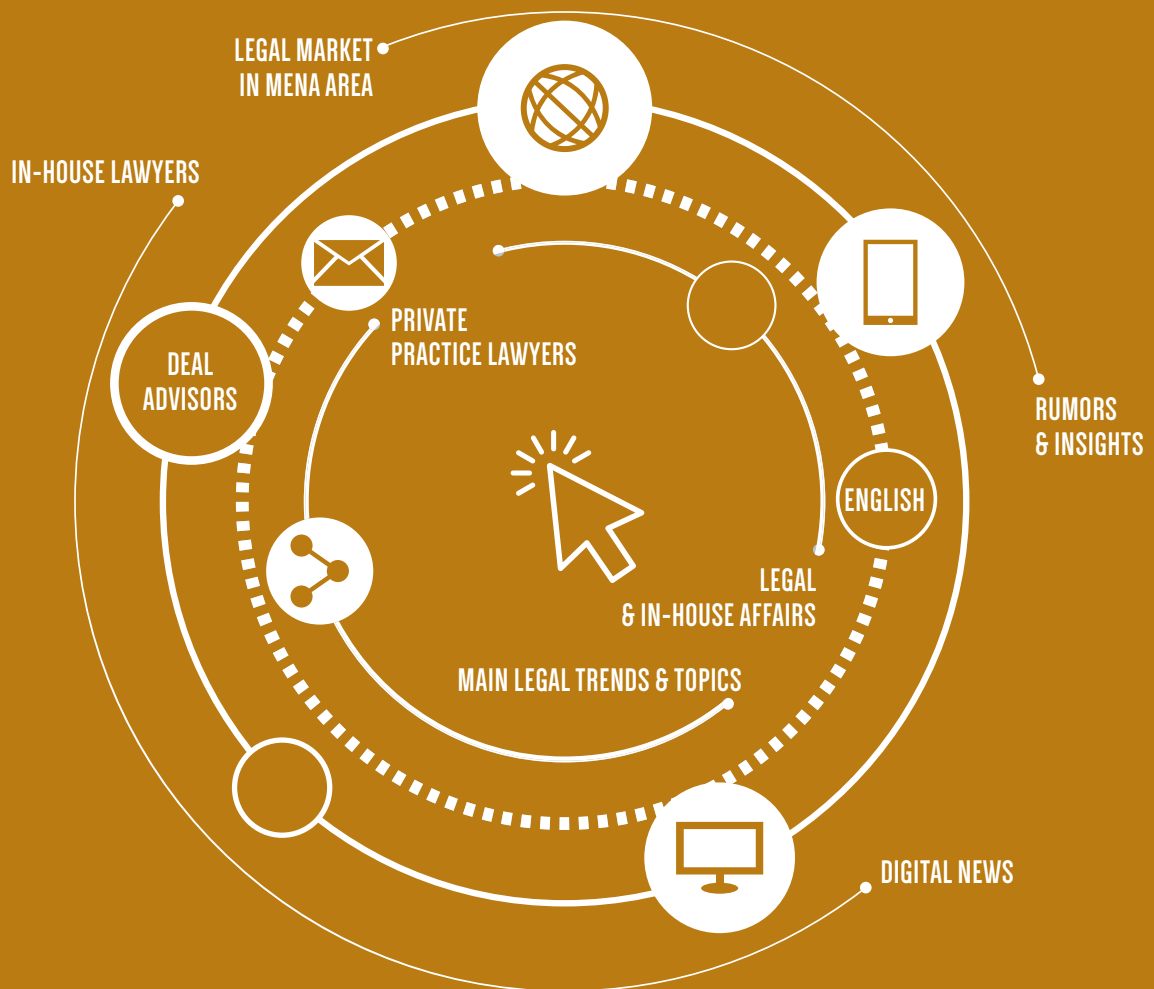
FRANCESCA ISGRÒ

NEW



LEGALCOMMUNITYMENA

The first digital information tool dedicated to the legal market in MENA
Egypt, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates



Follow us on



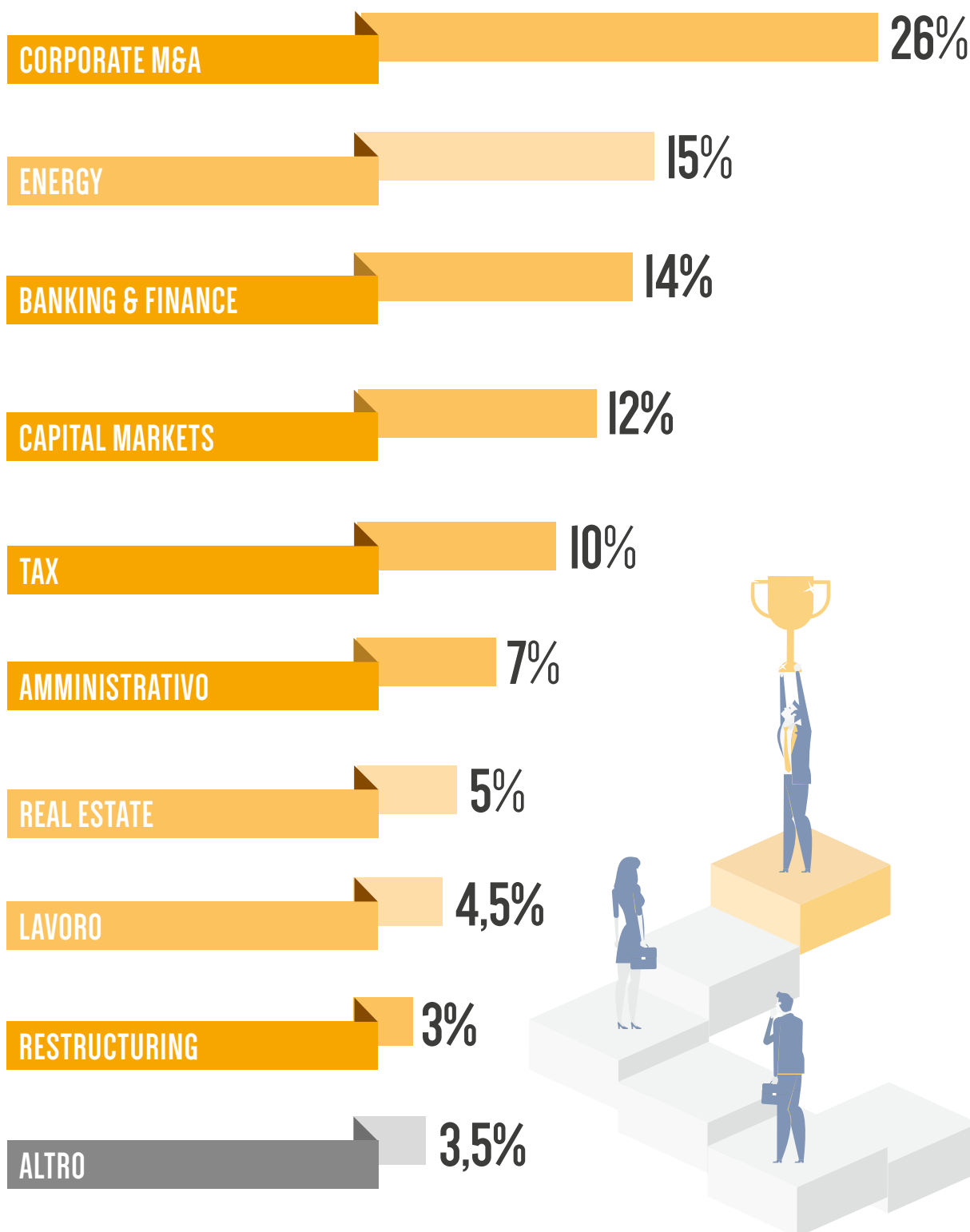
www.legalcommunitymena.com



L'AUTUNNO CALDO DEL **PRIVATE EQUITY**

Operazioni e advisor sotto la lente. Protagonisti dei deal i fondi NB Aurora, Metrika e Carlyle

I SETTORI che tirano



Periodo 24 ottobre – 6 novembre 2022. Fonte Legalcommunity.it

GLI ADVISOR DELL'INGRESSO DI NB AURORA IN PROMOPHARMA

NB Aurora, veicolo di capitale permanente quotato su Euronext MIV Milan, ha sottoscritto un accordo di investimento avente ad oggetto un aumento di capitale da circa 10 milioni di euro – interamente riservato a NB Aurora – in Promopharma, azienda specializzata nella produzione e vendita di integratori e dispositivi medici. L'aumento di capitale si inserisce in un accordo che prevede l'acquisto di una quota di minoranza da parte di NB Aurora in Promopharma attraverso il veicolo NB Aurora Holdings.

Promopharma è stata assistita nell'operazione da Proactiva Strategy M&A, con un team composto dai partner **Walter Pugliese** e **Gianluca Beffa** nonché dal senior consultant **Danilo De Anna**; e da Lawtelier Avvocati Associati con un team composto dal partner **Hanz Giovanni Chiappetta** coadiuvato dal partner **Matteo Mussi**, per gli aspetti di proprietà intellettuale, e dal junior partner, **Marika Romani**, per gli aspetti di diritto societario.

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici ha prestato assistenza a NB Aurora con un team guidato dall'equity partner **Gianni Martoglia** con la senior associate **Alessandra Crivelli** e l'associate **Carolina Sanna**. NB Aurora è stata assistita da Bernoni Grant Thornton per le attività di financial due diligence con un team composto da **Stefano Marchetti**, **Marco Degregori** e con un team composto da **Gianni**



GIANLUCA BEFFA



WALTER PUGLIESE



GIANNI MARTOGLIA



MARCO GIUSEPPINI

Bitetti e **Sara Flisi** per gli aspetti fiscali, oltre che da PwC e Spada Partners.

Spada Partners ha assistito NB Aurora per lo structuring dell'operazione con un team guidato dal partner **Guido Sazbon**, coadiuvato da **Matteo Danelli** e **Massimo De Luca**.

La practice

International Capital Markets

Il deal

NB Aurora investe in Promopharma

Gli studi

Lawtelier Avvocati Associati, Gatti Pavesi Bianchi Ludovici,

Altri advisor

Proactiva Strategy M&A, Grant Thornton, PwC e Spada Partners

Il valore

10 milioni di euro

METRIKA ACQUISISCE LA MAGGIORANZA DI CMC: GLI ADVISOR

Il private equity Metrika, guidato dai partner **Marco Giuseppini** e **Nicola Pietralunga**, ha completato il suo quarto investimento acquisendo la maggioranza di CMC, primario operatore in ambito internazionale attivo nella progettazione, produzione e distribuzione di piattaforme aeree ragno impiegate in diversi segmenti di mercato, tra i quali, lavori edili di restauro, gestione e manutenzione di impianti ed edifici e potatura alberi ad alto fusto. Le famiglie fondatrici **Mastrogiacomo** e **Moretti** garantiranno la continuità operativa e gestionale per il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo concordati con il fondo.

Metrika è stata assistita da

Matteo Acerbi, Francesco Ambrosio e Ilaria Di Pasquale dello studio legale Giliberti Triscornia per gli aspetti legali e contrattualistici; da **Alberto Russo, Alessandro Manias, Andrea Massaccesi e Mimmo Lombardi** dello studio Russo De Rosa Associati per gli aspetti fiscali dell'operazione; da **Federico Mussi, Maurizio Galati, Andrea Edoardo Napolitano e Matteo Polloni** di PwC Deals per gli aspetti di due diligence finanziaria; da **Luca Bettale, Riccardo Cremona, Matteo Croci e Luca Delpero** di Long Term Partners / OC&C Strategy Consultants per gli aspetti di business; da **Francesco De Siena, Marcello Mura e Izabela Pelc** di Aon per gli aspetti assicurativi; da **Filippo Zanin e Giulio Corazza** di ESG Advisory per gli aspetti ambientali; da **Simone Strocchi e Daniela Deghi** di Electa per gli aspetti di structuring dell'operazione e da **Alessandro Azzolini, Niccolò Morozzi, Sebi Cosentino e Lorenzo Carraro** di PwC Deals per la parte di debt advisory.

I soci venditori di CMC sono stati assistiti da Alantra, in qualità di financial advisor, con un team composto da **Stefano Bellavita, Valentina Osele, Francesco Fortunato e Francesco Pacioselli** e dallo studio legale White & Case, con un team composto da **Piero de Mattia, Alessandro Seganfredo e Daniele Pojani**.

L'acquisizione è stata finanziata da un pool di banche formato da Crédit Agricole Italia (in qualità di Banca Agente), con un team composto da **Gianluca Pagano, Umberto Parolini, Cristiana Senatore e Stefano Carvutto**, da Intesa Sanpaolo, con un team composto da **Gianluca Vittucci, Cristian Fava e Ernesto Galileo** e



MATTEO ACERBI



ALBERTO RUSSO



STEFANO BELLAVITA



DAVIDE D'AFFRONTA

da Mps Capital Services Banca per le Imprese, con un team composto da **Luca Vannini e Alessandro Salvadori**.

Simmons & Simmons ha assistito Crédit Agricole Italia, Mps Capital Services e Intesa Sanpaolo con un team guidato dal partner **Davide D'Affronto** e composto dalla supervising associate **Cettina Merlino**, dalla trainee **Alessandra Belmonte** per gli aspetti relativi al finanziamento e dal partner **Marco Palanca** e dalla supervising associate **Carmen Mione** per gli aspetti fiscali.

La practice

Corporate m&a

Il deal

Metrika acquisisce la maggioranza di CMC

Gli studi

Giliberti Triscornia, PwC Deals, Simmons & Simmons, White & Case LLP

Le banche

Crédit Agricole Italia, Intesa Sanpaolo, Mps Capital Services,

Altri advisor

Alantra, ESG Advisory

CARLYLE COMPLETA L'ACQUISIZIONE DELLA MAGGIORANZA DI OCMIS

Latham & Watkins ha assistito Carlyle nella conclusione dell'acquisizione della maggioranza di Ocmis Group, produttore di sistemi di irrigazione per il settore agricolo, e nell'emissione di titoli obbligazionari, sottoscritti da investitori qualificati, volta tra le altre cose a finanziare il completamento dell'acquisizione. Contestualmente all'emissione, è stato altresì sottoscritto un nuovo contratto di finanziamento super senior revolving.

Il team internazionale di Latham è stato guidato dal partner corporate della sede milanese **Stefano Sciolla** e composto da **Giovanni Spedicato** insieme ad **Andrea Stincardini**, **Marco Martino** e **Marco Bonasso** per i profili corporate e m&a. **Marcello Bragliani**, **Alessia De Coppi** e **Charles Armstrong**, insieme a **Simona Di Marcantonio** hanno fornito assistenza sui profili finance. Mentre **Cesare Milani**, insieme a **Edoardo Cassinelli** hanno fornito assistenza sui profili regolamentari, e **Luca Crocco** e **Giuseppe Liotine** per i profili antitrust.

I venditori del gruppo Ocmis, i quali manterranno una partecipazione nel gruppo in collaborazione con Carlyle, sono stati assistiti dall'avvocato **Paolo Botti** dello studio Botti Pagani & Partners e dagli avvocati **Paolo Cerina** e **Daniele Lena** di Cerina studio legale.

Ubs mid-market ha agito in qualità di sole financial advisor dei venditori, con un team coordinato da **Franco Cappiello** e **Tommaso Poletto**, e formato da **Yasser Abouabid**, **Tommaso Paziienza** e **Lorenzo Gherardi**.

Linklaters ha assistito i soggetti finanziatori con un team cross border guidato dal partner **Pathik Gandhi** della sede di Londra e coadiuvato dal counsel **Diego Esposito** e dal managing associate **Marco Carrieri** della sede di Milano, e composto dagli associate **Marilisa Ciotta** e **Filippo Azzano** della sede di Milano ed i soggetti finanziatori della linea RCF con un team guidato dal partner **Andrew Jennens** e composto dal managing associate **Brad Pawlak** e dall'associate **Sindhuja Satti**. Linklaters ha prestato assistenza ai soggetti finanziatori anche per gli aspetti di capital markets



FRANCO CAPPIELLO



STEFANO SCIOLLA



STEFANO CERVO



LINDA TAYLOR

dell'operazione con un team guidato dalla counsel **Linda Taylor** e dai managing associate **Laura Le Masurier** e **Matteo Pozzi**, mentre i profili fiscali sono stati seguiti dal counsel **Fabio Balza** coadiuvato dalla managing associate **Eugenia Severino** e dalla associate **Alice Failla**.

Kpmg Tax ha curato gli aspetti fiscali per conto di Carlyle con un team composto dal partner **Stefano Cervo**, insieme a **Stefano Lenoci**, **Lorenzo Cadei**, **Valeria Peccerillo** e **Gabriele Davi**. Banca Finint ha agito come agente di pagamento, issuing agent e registrar nel contesto dell'operazione di emissione obbligazionaria.

La practice

Corporate m&a

Il deal

Carlyle acquisisce la maggioranza di Ocmis

Gli studi

Latham & Watkins, Botti Pagani & Partners, Linklaters

Le banche

Banca Finint

Altri advisor

Ubs mid-market, Kpmg Tax



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



LC Publishing Group S.p.A.
Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan
Tel. + 39 02 36727659

TOMASZ DABROWSKI

DENTONS: «Così abbiamo sfidato lo status quo»

MAG incontra Tomasz Dabrowski,
appena rieletto ceo Europa della law firm.
«Oggi abbiamo 12.000 avvocati nel mondo
e 210 sedi in 82 Paesi». In Italia?
«Ci sono ancora grandi opportunità di crescita»

di nicola di molfetta

Volevamo creare uno studio globale fondato su un nuovo modello, lo studio legale del futuro. A distanza di dieci anni, abbiamo fatto molta strada

Sono passati appena dieci anni. Ma i numeri sono quelli di un colosso del mercato dei servizi legali internazionali. La storia di Dentons comincia da un'idea, nel 2012. Nei primi mesi dell'anno successivo, poi, quell'idea diventa un fatto: Salans, Fraser Milner Casgrain e SNR Denton si fondono per dar vita a una nuova insegna legale che oggi è arrivata a contare «oltre 21.000 dipendenti, tra cui più di 12.000 avvocati e 210 sedi», che nel 2021 hanno mosso complessivamente un fatturato di quasi 3 miliardi di dollari a livello globale. A sciorinare queste cifre è **Tomasz Dąbrowski**, avvocato specializzato in corporate m&a, appena rieletto ceo in Europa della law firm per il mandato 2023-2025. MAG lo ha incontrato a Milano, dov'è arrivato per celebrare questo decimo anniversario.

In qualità di ceo di Dentons Europe e di membro del global management committee e del global board, Dąbrowski è responsabile della strategia dello studio per l'Europa continentale e l'Asia centrale. Sotto la sua guida, Dentons ha registrato una crescita senza precedenti in Europa e Asia centrale, più che raddoppiando il fatturato, mettendo a segno importanti lateral hire e aprendo sette nuovi uffici nei mercati chiave del "Vecchio Continente". «È stata una corsa entusiasmante e il viaggio continua – dice l'avvocato –. Il tema che abbiamo scelto per celebrare il nostro decimo anniversario è "leading in next ten": uno slogan che esprime il nostro obiettivo di consolidare una posizione indiscussa di leadership ed essere lo studio legale di riferimento per i nostri clienti nelle sfide che dovranno affrontare nel prossimo decennio».

Dentons taglia il traguardo dei suoi primi dieci anni: che bilancio fa?

Dieci anni fa abbiamo deciso di costituire Dentons con l'ambiziosa visione di fare qualcosa di nuovo nel panorama legale internazionale: uno studio che fosse globale e locale allo stesso tempo, che non avesse una sede centrale e che fosse profondamente legato alle comunità in cui opera. Volevamo sfidare lo status quo nel settore legale e creare uno studio globale fondato su un nuovo modello, lo studio legale del futuro. A distanza di dieci anni, abbiamo fatto molta strada nel nostro percorso e abbiamo raggiunto molti risultati di cui siamo orgogliosi. Siamo il brand legale in più rapida crescita al mondo, una calamita per professionisti di talento e abbiamo l'onore di annoverare tra i nostri clienti molte delle aziende più importanti del mondo.

Questi risultati, tradotti in cifre, come sono?

Quando abbiamo lanciato ufficialmente Dentons, eravamo presenti in 53 sedi in 28 Paesi. Oggi siamo il più grande studio legale del mondo, con oltre 21.000 dipendenti, tra cui più di 12.000 avvocati, in 210 sedi e 82 Paesi in tutto il mondo. In Europa e in Asia Centrale abbiamo aperto sette nuovi uffici a Milano, Roma, Amsterdam, Monaco, Dusseldorf, Tbilisi e Tashkent. Abbiamo più che raddoppiato il fatturato e l'organico dei partner, migliorando al contempo la redditività.

Nell'arco di questi anni avete, come tutti, dovuto affrontare diverse emergenze (Covid, guerra...).

Come avete reagito dinanzi a questi "cigni neri"?

Nessuno era veramente preparato alla pandemia COVID, quindi, come tutti, abbiamo dovuto essere agili e fare del nostro meglio in una situazione difficile. La nostra prima preoccupazione è stata il benessere dei nostri dipendenti. Ci siamo impegnati a proteggere i posti di lavoro e abbiamo introdotto nuove tecnologie per consentire ai nostri dipendenti di lavorare da casa, garantendo al contempo un regolare flusso di comunicazioni. Abbiamo introdotto nuove iniziative per la salute e il benessere, come la

pratica regolare della mindfulness e il counseling gratuito per i nostri dipendenti e le loro famiglie. Ci siamo anche concentrati sull'igiene finanziaria e sulla redditività, per essere certi di poter resistere a qualsiasi potenziale flessione e poter investire nei nostri talenti e in altre priorità strategiche. E siamo rimasti al fianco dei nostri clienti, sia commerciali che pro bono. Di conseguenza, nonostante le condizioni incredibilmente difficili, abbiamo continuato a crescere sia nel 2020 che nel 2021. Vale la pena ricordare che nel 2020 abbiamo registrato quasi 24.000 ore pro bono solo in Europa.

E poi è arrivata la guerra...

Superare la pandemia, per poi affrontare una guerra "nel nostro stesso cortile", è stato straziante. La sicurezza dei nostri colleghi ucraini è stata la nostra priorità assoluta. Abbiamo istituito una linea telefonica diretta 24 ore su 24 e fornito assistenza per il trasporto, l'alloggio e il reinsediamento per aiutare i nostri colleghi a lasciare l'Ucraina, oltre a fornire sostegno a quelli che sono rimasti. Abbiamo anche raccolto fondi dai nostri dipendenti e dai nostri uffici in tutto il mondo attraverso la Dentons Europe Foundation per fornire aiuti di emergenza alle famiglie e ai bambini sfollati a causa della guerra. Finora la Fondazione Dentons Europe ha raccolto più di 500.000 euro e abbiamo fatto donazioni a 22 ONG in otto Paesi diversi. La maggior parte delle ONG a cui abbiamo fatto donazioni sono anche organizzazioni che sosteniamo pro bono. In questi tempi difficili, pur avendo adottato le misure necessarie a breve termine per affrontare la crisi, siamo rimasti fedeli alla nostra visione a lungo termine e abbiamo continuato a investire nelle nostre priorità strategiche.

Cosa è cambiato in Dentons dopo l'emergenza Covid? Cosa è cambiato nel mercato dei servizi legali?

Il cambiamento più evidente è il passaggio al lavoro remoto e ibrido. I nostri dipendenti lavoravano da casa anche prima della pandemia, la portata del fenomeno è sicuramente cambiata ed è emersa una cultura lavorativa completamente nuova. Questo ha sicuramente dei vantaggi: la digitalizzazione dei processi ha subito una accelerazione, i nostri dipendenti hanno una maggiore flessibilità nella gestione del lavoro e della vita privata. D'altro canto, presenta alcune sfide in termini di creazione di relazioni personali e di spirito di squadra tra i colleghi e di

Dobbiamo aiutare i nostri clienti in un contesto di volatilità e incertezza.

Fornire soluzioni complesse che spesso vanno oltre i servizi legali tradizionali

L'ingresso nel mercato italiano nel 2015 è stato un passo fondamentale nella nostra strategia per il posizionamento nel continente europeo

costruzione di una forte cultura aziendale. La pandemia ha anche indotto molte persone a rivalutare le proprie priorità personali e ciò che si aspettano dal proprio datore di lavoro. Le persone sono alla ricerca di uno scopo che dia un senso a ciò che fanno e renda il loro lavoro più gratificante.

Russia, Cina, gli scenari geopolitici come stanno influenzando il business in questa fase?

L'impatto più diretto sulla nostra attività è stata la separazione dagli uffici russi a seguito della guerra. Tutto il processo di separazione sarà completato presto. Ma naturalmente la situazione geopolitica e le tensioni politiche stanno avendo un crescente impatto sui mercati e sulle economie in Europa e nel mondo. Hanno creato una situazione di estrema

incertezza. Il drammatico aumento dei prezzi dell'energia ha un impatto sulle imprese e sui singoli consumatori e sta creando un effetto a catena in tutta l'economia, in quanto le imprese trasferiscono l'aumento dei costi sui clienti. Gli alti tassi di inflazione sono molto preoccupanti. Non solo i costi stanno aumentando, ma molte aziende stanno sperimentando dei problemi connessi alla supply

chain con conseguente difficoltà a rispondere alla domanda dei clienti.

Stiamo andando incontro a una fase recessiva dei mercati. Come vi state posizionando? Quali pensate potranno essere gli effetti di questa congiuntura?

Siamo al fianco dei nostri clienti sia nei momenti buoni che in quelli più difficili e sicuramente siamo pronti a soddisfare le loro esigenze, ora e in futuro. Nel breve periodo è probabile che si verifichi una recessione e spesso è proprio nei momenti difficili che i nostri clienti hanno più bisogno di noi e certamente saremo loro vicini. Sebbene il volume delle transazioni sia destinato a rallentare, i nostri clienti continueranno ad avere bisogno di assistenza in diverse aree, penso ai finanziamenti, alle ristrutturazioni, al diritto del lavoro e al diritto tributario, al contenzioso, alla compliance.

Guardando ai prossimi dieci anni?

Guardando ai prossimi dieci anni, dobbiamo essere in grado di aiutare i nostri clienti in un contesto di volatilità e incertezza. Ciò significa essere in grado di fornire soluzioni complesse che spesso vanno oltre i servizi legali tradizionali. Le aziende inoltre operano spesso in più mercati e Dentons è in una posizione ideale per fornire assistenza su progetti e operazioni transfrontaliere, in controversie internazionali e sui programmi di compliance multi-giurisdizionali. La rivoluzione tecnologica e l'Intelligenza Artificiale accelerano e questioni come la privacy e la sicurezza dei dati, su cui abbiamo capability d'eccellenza, sono al centro dell'attenzione di molti GC. Questioni come il cambiamento climatico e la sostenibilità non potranno che crescere d'importanza e conseguentemente stiamo potenziando la nostra offerta di servizi ESG. L'elenco continua.



FEDERICO SUTTI

In Italia, quest'anno tagliate il traguardo dei sette anni: anche qui le chiedo un giudizio sui risultati raggiunti e un'indicazione di quelle che sono le aspettative dello studio...

L'ingresso nel mercato italiano nel 2015 è stato un passo fondamentale nella nostra strategia per il posizionamento quale studio legale globale leader nel continente europeo. Sotto la guida di Federico Sutti, il nostro team italiano ha raggiunto risultati assolutamente straordinari. In soli sette anni ha costruito un'attività da 57 milioni di euro, ha rappresentato clienti in transazioni e contenziosi importanti e ha consolidato il posizionamento di Dentons tra gli studi di prima fascia del Paese. Molti dei nostri avvocati sono riconosciuti tra i leader nei loro settori. La nostra attività in Italia è una vera storia di successo e una fonte di orgoglio per tutti noi di Dentons. Guardando al futuro, ci sono ancora ampie opportunità di crescita in Italia e sono sicuro che il nostro team è all'altezza della sfida.

Riguardo alla Spagna, invece?

La Spagna è una delle nostre principali priorità in termini di investimento: la nostra presenza è ancora relativamente piccola rispetto alle dimensioni del mercato quindi vediamo un grande potenziale di crescita. Stiamo investendo attivamente per espandere la nostra presenza, la nostra offerta di servizi e il nostro marchio nel mercato spagnolo. Negli ultimi tre anni, sotto la guida di Jabier Badiola, abbiamo inserito otto nuovi partner, di questi sei sono lateral hire e due promozioni interne, per rafforzare le nostre practice di Corporate and M&A, Capital Markets, Energy, Real Estate, Employment,

Litigation e Banking and Finance. Stiamo già iniziando a vedere il ritorno di questo investimento. Stiamo registrando una crescita a due cifre e il nostro team ha lavorato su alcuni deal molto importanti.

Molti studi americani stanno lasciando Parigi: si è dato una spiegazione?

Nessuno degli studi legali americani che hanno recentemente lasciato Parigi ha una presenza molto forte in Europa - tendono a concentrarsi principalmente sul mercato statunitense. Non posso parlare per altri, ma immagino che in questi tempi di incertezza economica molti studi legali stiano riflettendo sulla loro strategia e, in alcuni casi, modificando le priorità. Dentons è su una barca completamente diversa. Abbiamo un legame lungo e molto forte con Parigi. Salans, uno dei tre studi fondatori di Dentons, è nato a Parigi nel 1978 e l'ufficio rimane tuttora uno dei nostri più grandi in Europa. Mentre altri studi si stanno ritirando, il nostro piano è di investire e crescere. La Francia è il secondo mercato legale dell'UE dopo la Germania ed è un mercato importante per i nostri clienti globali. Il calcolo è semplice: se vogliamo essere leader in Europa, dobbiamo esserlo in Francia e in Germania.

Quale sarà nei prossimi anni il fattore che spingerà maggiormente l'evoluzione del mercato dei servizi legali: tecnologia, fusione tra studi, concorrenza delle big four...?

Tutti questi fattori insieme! Sono interdipendenti. Il settore legale sta cambiando e non c'è dubbio che tra 10 anni la nostra professione sarà molto diversa da quella attuale. 🍷



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



TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO VERSO UNA CRESCITA DEL 16%

Il fatturato 2022 dell'organizzazione incentrata sul diritto del lavoro potrebbe arrivare a 28 milioni. Intanto lo studio lavora al suo riposizionamento ascoltando la voce dei clienti

di nicola di molfetta

Possedere, oltre al proprio, anche il cervello degli altri. La leggenda vuole che questa fosse la definizione che Leonardo Da Vinci fosse solito dare dell'ascolto. Di sicuro, questa attitudine non è così comune all'interno della categoria forense dove in molti sono più preoccupati dal dire che occupati nel sentire.

Nell'ultimo anno, però, c'è stato uno studio che all'ascolto si è dedicato in modo sistematico e con l'obiettivo di lavorare al proprio riposizionamento: ovvero ad allineare la propria immagine alla percezione e soprattutto alle aspettative dei clienti. Si tratta di Toffoletto De Luca Tamajo, super boutique di diritto del lavoro che oggi conta circa 90 professionisti tra cui 29 soci.

Lo studio, infatti, ha intervistato 150 clienti con l'obiettivo di realizzare una vera e propria indagine di customer satisfaction.

La ragione, come spiega il managing partner **Franco Toffoletto**, è legata al fatto che lo studio nel corso dell'ultimo quinquennio ha vissuto un profondo processo di evoluzione. «Abbiamo completato il processo di sviluppo territoriale, integrato gli studi Moro a Torino e Bortoluzzi a Venezia, allargato la nostra offerta a servizi collaterali come la consulenza del lavoro e la fiscalità del lavoro», per non parlare dell'ampliamento dell'offerta di prodotti tecnologici come Futuhro.

I primi risultati di questo ventaglio di azioni hanno già cominciato a essere percepibili. «Ad oggi, la crescita rispetto al budget di fine terzo trimestre – prosegue l'avvocato Toffoletto – è dell'8% circa. Tuttavia, in base alle proiezioni che possiamo fare, il 2022 dovrebbe arrivare a un +16% sull'anno precedente», con ricavi che quindi dovrebbero attestarsi attorno ai 28 milioni circa.

I dati arrivano settimanalmente nella casella di posta elettronica dell'avvocato e di tutti i soci. «I nostri report gestionali sono creati dal software ed inviati a tutti i soci senza alcun intervento umano. I soci vengono aggiornati quindi costantemente sull'andamento dello studio, con dati molto approfonditi sviluppati dalla business intelligence. Un grande efficientamento di processo realizzato già nel 2015». Ma che non basta. Perché per massimizzare l'effetto degli investimenti realizzati lo studio ha sentito il bisogno di sondare l'umore del mercato e, come

dicevamo all'inizio, ascoltare la voce dei clienti.

«Abbiamo sondato aspetti quali la qualità del nostro servizio, come veniamo percepiti da loro, se i nostri prezzi sono coerenti e altri aspetti relativi al nostro modo di comunicare e di rapportarci con la tecnologia. L'indagine è stata fondamentale perché ci ha portato a definire come il cliente si aspetta che noi ci posizioniamo sul mercato», racconta il marketing e business development manager dello studio, **Mirko Galante**. Il risultato principale, prosegue Galante, è stato che «i clienti ci percepiscono più come dei partner che degli avvocati/consulenti da contattare nel momento del bisogno: e questo cambia

LO STUDIO IN CIFRE

90

I professionisti

29

I soci

+16%

La crescita stimata per il 2022

11

Gli uffici in Italia dello studio



FRANCO TOFFOLETTO

I NOSTRI REPORT GESTIONALI
SONO CREATI DAL SOFTWARE
ED INVIATI A TUTTI I SOCI
SENZA ALCUN INTERVENTO
UMANO

interamente il nostro modo di relazionarci con loro, che non può essere più solo "reattivo" ma necessariamente deve diventare proattivo e avere sempre un occhio verso il business in cui il cliente opera».

Gli effetti di questo esercizio, tutt'altro che teorico, si sono avuti su diversi fronti.

È di questi giorni, per esempio, l'annuncio dell'integrazione dei servizi alla persona di Eapitalia World (che si occupa di supporto ai dipendenti tramite formatori, coach, psicoterapeuti) in Futuhro. «Con questa partnership – afferma l'avvocato Franco Toffoletto – vogliamo confermare che il nostro obiettivo

non è quello di fornire un software, ma di creare un vero e proprio hub per chi gestisce le risorse umane in azienda, nel quale sia possibile trovare dati, informazioni, processi, supporto consulenziale e anche servizi».

Ma è la comunicazione che è diventata fondamentale in questa fase di lavoro sul riposizionamento, assieme al marketing, all'It e all'organizzazione. Per lo studio una voce d'investimento a cui sarà destinato circa il 4% del fatturato. E che in questi giorni ha visto il lancio di una campagna multicanale a cui ha lavorato il team di bd e marketing composto oltre che da Galante, da **Anne Carrion** e **Valentina De Girolamo**. Il protagonista è Futuhro, in quanto prodotto che punta a rendere «la consulenza proattiva», perché capace di ascoltare. 🗣️



MIRKO GALANTE

I CLIENTI CI PERCEPISCONO
PIÙ COME DEI PARTNER E
QUESTO CAMBIA
INTERAMENTE IL NOSTRO
MODO DI RELAZIONARCI
CON LORO



LEGALCOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY

concorso
letterario

Il Edizione i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"

Partecipazione: gratuita

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

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

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



VIDEO REPORT

RAIMONDO MAGGIORE, GIOVANNI GALIMBERTI

A photograph of two middle-aged men with short hair, smiling at the camera. The man on the left is wearing a bright blue suit jacket over a white shirt and a grey vest. The man on the right is wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. They are standing outdoors in front of a modern building with large windows and some green plants. The text 'Bird & Bird,' is overlaid in large yellow letters.

Bird & Bird,

NELLA NUOVA SEDE

PRENDE FORMA

UNA SOCIETÀ TRA AVVOCATI

Dopo il cantiere per i nuovi uffici a Milano,
lo studio ha avviato il processo per il passaggio
da associazione professionale a Sta.
MAG incontra i managing partner
Raimondo Maggiore e Giovanni Galimberti

di nicola di molfetta

Una nuova sede. Una sede iconica. Una nuova forma giuridica. Al passo con i tempi. Alla vigilia dei suoi primi venti anni in Italia, Bird & Bird si presenta così. E con una serie di fatti e cifre che raccontano l'affermazione di un modello professionale nato attorno alla practice Ip e oggi divenuto a pieno titolo full service.

Cominciamo dai numeri. Nel 2003, lo studio vide la luce con un team che contava cinque persone. Oggi i professionisti di Bird & Bird in Italia sono 140, tra cui si contano 20 partner, inclusa una chimica. Il fatturato è passato dai 25 milioni del 2017 ai 42 milioni del 2021 (+68%). E le operazioni tessono, senza fronzoli, la narrazione dell'ampliamento del raggio d'azione della struttura che negli ultimi anni si è mossa dal contenzioso all'm&a.

A proposito di fusioni e acquisizioni, tra i deal più recenti (e più rilevanti) lo studio ha



RAIMONDO MAGGIORE, GIOVANNI GALIMBERTI

affiancato Crocs, quotata a New York, nella mega acquisizione di Heydude da 2,5 miliardi di dollari, operazione seguita da un team internazionale, coordinato dal socio **Stefano Silvestri** che, nel 2018, si è anche occupato dell'apertura della sede di San Francisco della law firm. L'Italia, del resto, in questi primi venti anni, ha assunto un peso specifico di riguardo nella struttura globale del management dello studio che,

come si ricorderà, dal 2016 al 2020 ha visto **Massimiliano Mostardini** (uno dei fondatori della practice italiana) occupare la posizione di chairman.

Ma torniamo alle operazioni. Bird & Bird, da due anni, è impegnato in tandem con la struttura Oxygy (società di consulenza collegata alla law firm) a portare avanti i progetti di "Federated Innovation", la piattaforma (32

LO STUDIO IN CIFRE



2003

Apertura in Italia



20

I soci



42

I milioni fatturati nel 2021 In Italia



140

Numero totale dei professionisti



75

Gli associate

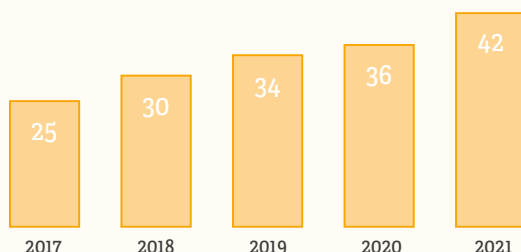


2

Le sedi: Milano e Roma

L'ANDAMENTO

Il fatturato di Bird & Bird in Italia negli ultimi cinque anni – dati in milioni di euro



società tra cui Lendlease, Enel X, Esselunga, Maire Tecnimont, Tim) che mette assieme i principi dell'open innovation e quelli dell'innovazione proprietaria. Federated Innovation si basa su un framework legale che consente di raccogliere nuove idee, progetti e visioni, di svilupparle per metterle a disposizione. Le aree tematiche su cui Federated Innovation sta lavorando sono: greentech, urban digital tech, fintech, agrifood tech & wellbeing, retail tech, life sciences & health care, proptech & smart spaces, security & defense, mobility & logistics, energy & construction tech.

La tecnologia, del resto, è un filo rosso che unisce le stagioni e le attività dello studio in Italia. Come nel caso in cui ha assistito TIM nella stesura e negoziazione, insieme a Google, degli accordi con Intesa Sanpaolo per la realizzazione di servizi cloud per la banca che, tramite l'utilizzazione di data center con connettività dedicata, consentissero la migrazione dell'infrastruttura della banca sul cloud pubblico nel rispetto delle norme di settore in materia di esternalizzazione di servizi IT. Il caso è, ancora oggi, fra i più importanti progetti IT per le banche degli ultimi anni in Europa.

E poi c'è il contenzioso. Un fronte

d'attività fondamentale per chi si occupa di Ip e che, per esempio, nel 2019 ha visto Bird & Bird ottenere una sentenza storica in materia di marchi tridimensionali (in favore di Ferrero). Ma anche un banco di prova per chi si occupa di mercati finanziari e che, nello stesso anno, ha visto la Consulta riconoscere l'applicabilità del principio del favor rei in relazione alle sanzioni amministrative pecuniarie previste per gli illeciti di abusi di informazioni privilegiate e manipolazione del mercato, sulla base di una questione sollevata dalla Corte d'Appello di Milano che aveva stabilito – all'esito del giudizio incidentale di costituzionalità, in cui il ricorrente era stato assistito da Bird & Bird, con i managing partner **Raimondo Maggiore**, **Giovanni Galimberti** e l'of counsel **Andrea Giussani** – che il principio della retroattività della lex mitior deve trovare applicazione per le sanzioni in tema di abusi di mercato e che il nuovo regime di maggior favore va applicato anche a fatti occorsi prima dell'entrata in vigore del d.lgs. n. 72/2015.

MAG ha incontrato nei giorni scorsi i managing partner, gli avvocati Galimberti e Maggiore, per farsi raccontare Bird & Bird oggi. A partire dai 3.700 metri

quadri di via Porlezza. L'edificio affaccia su una piazzetta ed è completante ispirato al concetto di trasparenza oltre che ai principi di sostenibilità. Il trasloco, avvenuto nei mesi scorsi, si è reso necessario anzitutto per ragioni logistiche e organizzative. «Ci siamo finalmente riuniti – racconta Galimberti –. Prima avevamo due sedi separate. Abbiamo deciso che era venuto il momento di riunirci tutti insieme». La cultura di studio che caratterizza Bird & Bird, del resto, mette grande attenzione alle persone «e le persone devono lavorare insieme, frequentarsi per respirare, per vivere e per alimentare questa cultura».

LA NUOVA SEDE



In questo approccio c'è una particolare attenzione ai giovani che sono oggetto di una serie di progetti come Bird to be (nato da un'idea di Mostardini) con cui lo studio si avvicina agli studenti di giurisprudenza del quarto o quinto anno per spiegare cosa voglia dire lavorare in uno studio legale internazionale. «Andiamo a spiegare come funziona nella realtà e nella pratica», dice Galimberti.

L'impegno verso la costruzione e il consolidamento di una cultura identitaria in Bird & Bird spiega in parte anche il perché lo studio si sia fino a oggi dedicato molto di più alla crescita per linee interne che non per lateral hire. «Una gran parte dei soci di Bird & Bird Italia – afferma Maggiore – probabilmente non vorrebbe fare l'attività professionale in una

realtà diversa da Bird & Bird. Io sono certamente tra questi e forse posso parlare anche a nome di Giovanni e di molti altri. C'è una base comune che si è costruita nel tempo. Un humus che è difficile da scalfire e da cambiare. Ciò non significa che non si possa entrare dall'esterno, ma a condizione che si sia disposti ad abbracciare la cultura dello studio e l'attenzione alle persone. Cerchiamo di rimanere attaccati a questa nostra base comune di valori, terreno fertile sul quale è stato costruito lo studio negli ultimi vent'anni anche se, ovviamente c'è spazio per guardare al mercato»

GIOVANI E POLITICHE DI WELFARE



Come si dice, “chi progetta spazi, progetta comportamenti”, e a guardare Bird & Bird nella sua nuova veste logistica non si può non pensare a un'organizzazione che guarda al futuro. Anche per questo lo studio ha deciso di cambiare la propria forma giuridica passando dall'associazione professionale

alla società tra avvocati (Sta). «L'idea è quella di trasformarci in società tra avvocati a far data dal primo di gennaio. Un progetto complicatissimo. Perché si tratta di portare ad estinzione le attività dell'associazione professionale e di istituire e poi avviare le attività del nuovo studio», spiega l'avvocato Maggiore.

VERSO UN NUOVO ASSETTO SOCIETARIO



«L'idea è quella di metterci al passo con i tempi e anche con le esperienze che nella professione sono state fatte in altri Paesi, direi non solo d'Europa, ma del mondo – afferma Maggiore –. Ai tempi d'oggi abbiamo bisogno di forme giuridiche più evolute, più definite, che si appoggino sulla responsabilità limitata per quanto è possibile fare in Italia. Non siamo riusciti a trovare delle buone ragioni per rimanere aggrappati all'associazione professionale, se non l'inerzia. E siccome a noi piace vincere

l'inerzia ci siamo cimentati in

ORGANIZZAZIONE E IDENTITÀ FULL SERVICE



questo faticoso viaggio». Il cambio di forma giuridica non avrà un particolare impatto né sulla governance dello studio e tantomeno sulla organizzazione a matrice che interseca da oltre vent'anni i settori e le practice area per far convergere sui clienti competenze tecniche e conoscenza delle specifiche industry e del relativo business. Anche grazie a questo tipo di approccio al mercato, Bird & Bird in Italia oggi è a tutti gli effetti uno studio full service. «Oggi il nostro banking finance, il nostro corporate e moltissime delle nostre practice sono letteralmente “scoppiate”, in senso positivo», conclude Galimberti, e la vocazione tecnologica dello studio ha contribuito non poco a guidare l'espansione del suo raggio d'azione in termini di aree di pratica. 📄



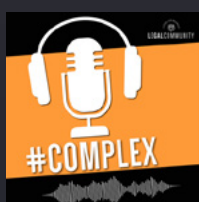
RAIMONDO MAGGIORE, GIOVANNI GALIMBERTI

SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



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



ALBERTO PORZIO



Il “nuovo” corso DI LEGISLAB

Parla il managing partner Alberto Porzio. I principi fondanti rimangono: competenze specialistiche, verticalità, focus su materie regolate. «Il recruiting va avanti»

di giuseppe salemme

Abbiamo reintegrato
le professionalità
in maniera
assolutamente mirata,
e oggi contiamo
nuovamente intorno
ai 30 professionisti

R

Risale al marzo scorso l'ufficializzazione dello spin-off dallo studio Legislab di un team di 4 professionisti, guidati dall'ex managing partner e co-fondatore Piergiorgio Mancone (che di lì a poco avrebbe fondato LawaL, studio di cui abbiamo raccontato la genesi proprio [su queste pagine](#)).

Quasi otto mesi dopo, il nuovo managing partner di Legislab **Alberto Porzio** fa a MAG il punto sul nuovo corso dello studio. Se di nuovo corso si può parlare, dato

che l'avvocato lo descrive come perfettamente coerente con i principi su cui lo studio era stato fondato nel 2016: competenze specialistiche, verticalità, focus su materie regolate.

Nelle parole di Porzio non c'è traccia di rancore per la divisione di inizio anno: «Piergiorgio è sempre stato un mio amico, e nutro per lui stima umana e professionale, che resta tuttora», afferma. «Abbiamo avuto delle divergenze, non tanto sulla visione ma rispetto alle modalità attuative e agli step successivi di crescita».

Porzio passa in rassegna le mosse dello studio da marzo ad oggi: «Sono entrati **Daniele Iorio** in qualità di socio per il diritto societario, con il suo team; la counsel **Amalia Gravante** per il restructuring; e, da ultimo, **Cesare Varallo** per il food law». Varallo, in particolare, sarà utile anche per ricostituire la sede di Torino di Legislab (che si unisce a quelle di Milano, Roma e Parigi). Come testimonia Porzio: «Abbiamo reintegrato le professionalità perse in maniera assolutamente mirata, e oggi contiamo nuovamente intorno ai 30 professionisti: in sette-otto mesi siamo quindi riusciti a ricostruire lo studio sia in termini di risorse umane che di fatturato».

Sull'identità di Legislab e sul suo futuro, Porzio ha le idee molto chiare: «Siamo un'insegna fortemente specializzata nelle materie regolate ed è questo il nostro punto di forza che vogliamo valorizzare sia oggi che in futuro».

Per capire nel dettaglio quali siano questi settori è utile guardare, oltre ai recenti lateral messi a segno, il track record dello studio negli ultimi mesi, in cui spicca l'attività sui fronti sport e retail. L'attività



DANIELE IORIO

sportiva si concreta soprattutto sul calciomercato: lo studio è stato coinvolto nel passaggio di Marcos Antonio alla Lazio, in quello di Augustin Alvarez al Sassuolo, e in quello di Chichizola al Parma; ma ha anche assistito il Cagliari sia nei trasferimenti di Joao Pedro e Makoumbou che nella vittoria al TAS di Losanna in materia di contributo di solidarietà. Nel retail

Lo sport è stata
la materia trainante
dello studio
fin dal principio
ed è emblematica del
tipo di studio
che vogliamo essere



AMALIA GRAVANTE

forti, ed è emblematica del tipo di studio che vogliamo essere» continua Porzio. «La grande sfida ora per noi è posizionarci nelle materie in cui il mercato ci conosce di meno: retail, amministrativo e urbanistica. Ma anche societario, con me e l'avvocato Iorio; food, con l'avvocato Varallo e restructuring, con l'avvocata Gravante».

Il futuro di Legislab sembra quindi passare da una crescita dell'attività nei settori già presidiati, e dall'allargamento delle competenze ai settori contigui. Il mondo degli e-sports costituisce a questo proposito l'esempio perfetto: «Abbiamo deciso di puntarci da subito, e infatti assistiamo le principali società che investono nel comparto e diversi pro-players. Ci attendiamo una sempre maggior attenzione per questo settore, e anche una sempre maggiore regolamentazione» spiega Porzio.

praticamente tutti i settori, ma in cui, come spiega Porzio, «è difficile trovare un unico partner di riferimento specializzato. La strategia sarà quella di dotarsi di un know-how trasversale sulle nuove tecnologie, anche perché sempre più clienti in tutti i settori ci chiedono assistenza su questioni nuove».

Un'ultima battuta Porzio la riserva al percorso di internazionalizzazione che Legislab aveva intrapreso l'anno scorso, con l'apertura a Parigi: «La sede di Parigi resta strategica, ma vorremmo individuare anche un'altra sede estera nel prossimo futuro, con professionisti verticali sulle materie che già copriamo. Anche qui, lo sport sarebbe forse il punto di partenza più funzionale in ragione del network di conoscenze che già abbiamo a livello internazionale». 

invece, Legislab ha seguito diverse nuove aperture di punti vendita per catene quali Mediaworld e Maxi Zoo.

«Lo sport è stata la materia trainante dello studio fin dal principio: si tratta di una nicchia del mercato in cui siamo molto

La sede di Parigi
resta strategica,
ma vorremmo individuare
anche un'altra
sede estera
nel prossimo futuro

Ma come si traduce questa strategia in termini di ricerca di nuovi profili professionali da inserire nello studio? Il managing partner sembra avere le idee chiare anche su questo tema: «In linea con gli investimenti già fatti sui soci, intendiamo investire su altri due o tre profili nel prossimo anno, guardando sia a nuove materie regolate che all'ulteriore miglioramento delle practice già esistenti». Si tratterebbe dunque di ricercare professionisti già di una certa seniority; ma non in via esclusiva: «Il recruiting va avanti in via continuativa anche per profili più giovani, per cui notiamo che il nostro studio ha comunque una certa capacità attrattiva: oltre all'aspetto economico, c'è infatti molta attenzione alle possibilità di carriera e alle attività formative, aspetti a cui siamo molto attenti».

Un discorso a parte vale invece nell'ambito tech, ormai naturalmente contiguo a



CESARE VARALLO



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

STEFANO AZZALI



ARBITRATO E MODA SI INCONTRANO A MILANO

MAG intervista il dg della Camera arbitrale di Milano Stefano Azzali: «Le controversie fashion richiedono competenze, tempismo e riservatezza»

di giuseppe salemme

Il prossimo 25 novembre è la data scelta dalla Cam - Camera arbitrale di Milano per la sua tredicesima conferenza annuale. L'evento, che ogni anno mette in primo piano uno dei temi caldi relativi al mondo della risoluzione alternativa delle controversie, quest'anno è dedicato al mondo della moda: *"The devil wears arbitration - Litigating in the fashion industry"* il titolo.

Una scelta presto spiegata: se l'industria della moda è da sempre un grande traino per l'Italia in generale, e per Milano in particolare (dei 93 miliardi d'euro l'anno di giro d'affari nazionale complessivo, oltre 17, e quindi il 18,7%, sono concentrati nel capoluogo lombardo), è anche vero che la nota litigiosità dei brand di moda (e del mondo IP in generale) trova sempre più spesso rifugio nell'arbitrato: negli ultimi 5 anni, sono state 22 le domande di arbitrato legate al tema della moda depositate alla Cam, per un valore totale delle controversie di circa 273 milioni di euro. Un procedimento su due, in questo settore, ha carattere internazionale (cioè ha almeno una parte straniera), e nel 40% dei casi, fa sapere Cam, l'impresa ricorrente è attiva nel segmento luxury. Una giusta attività di divulgazione

sulle possibilità offerte dallo strumento arbitrale alle imprese della moda può essere quindi strategica per tutti gli stakeholder del comparto.

A maggior ragione adesso che la riforma Cartabia (legge n.206 del 26 novembre 2021) ha ulteriormente potenziato il ruolo delle forme di Adr (alternative dispute resolution) come l'arbitrato, aumentando le garanzie e incentivandone l'utilizzo in quanto procedure pienamente alternative a quelle delle corti ordinarie.

A poco meno di un mese dalla conferenza annuale, MAG ha fatto quattro chiacchiere con il direttore generale della Cam **Stefano Azzali**.

Il titolo della conferenza mette in risalto un certo rapporto "privilegiato" tra fashion industry e arbitrato. Da dove crede che derivi?

Le imprese del segmento fashion sperimentano e comprendono sempre di più come le controversie in fatto di moda non solo è normale e fisiologico che insorgano (come in ogni altro settore), ma siamo anche particolarmente delicate e complesse. Richiedono

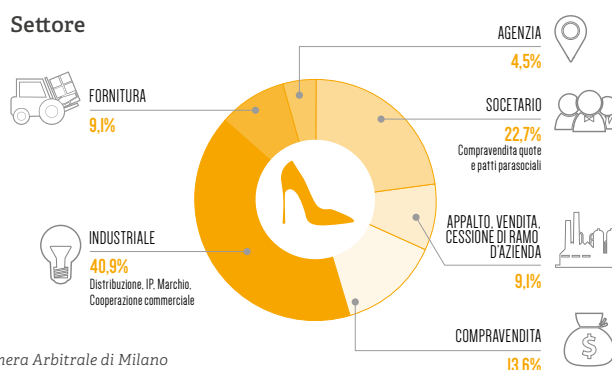
competenze tecniche, tempismo nella risoluzione della lite e una particolare attenzione alla riservatezza delle parti: tutte caratteristiche tipiche dell'arbitrato.

Quali tipi di controversie avete riscontrato essere i più diffusi tra quelli risolti tramite arbitrati?

Circa il 40% dei procedimenti Cam degli ultimi anni con protagonisti player della moda ha riguardato problemi legati alla distribuzione, alla tutela della proprietà intellettuale e dei marchi e alla cooperazione commerciale. Abbiamo anche una storia recente fatta di molti casi di cd. cybersquatting, cioè l'accaparramento illecito di siti web con nomi identici o confondibili con marchi registrati. Per questo tipo di problematiche, abbiamo dal 2008 attivo il servizio di riassegnazioni dei nomi a dominio ".it", che si è dimostrato nel tempo un mezzo prezioso per le aziende. Tutte le 27 procedure di riassegnazione avanzate in questi anni da parte di aziende di lusso (tra cui Prada, Calvin Klein, Armani e Bottega Veneta), si sono infatti concluse positivamente per i reclamanti.

Le aziende di moda sono anche state tra le prime a lanciarsi nel mondo delle nuove tecnologie, Nft e

ARBITRATI CAM | SETTORE MODA



Fonte: Camera Arbitrale di Milano
Periodo di riferimento 2017-2022
Dati aggiornati a ottobre 2022

metaverso su tutte. Ritiene che l'arbitrato si rivelerà un mezzo adatto anche alla risoluzione delle controversie derivanti dallo sfruttamento di questi nuovi strumenti?

L'arbitrato è di per sé uno strumento innovativo e per le sue caratteristiche di adattabilità e flessibilità è il mezzo potenzialmente più idoneo ad offrire risposte a queste nuove domande. E una sessione della Annual Conference sarà dedicata proprio alle prospettive future e alle opportunità che offrirà il metaverso, insieme alle particolarità delle controversie che porterà in rilievo.

Molto si parla ultimamente dell'impatto che la crisi energetica ha avuto sulle aziende italiane. Dal vostro osservatorio avete riscontrato un qualche aumento delle controversie in materia di energia in corrispondenza all'aumento dei prezzi?

Nei primi otto mesi del 2022 abbiamo registrato un generale aumento del 25% delle domande di arbitrato in Cam, rispetto allo stesso periodo del 2021. Ad aumentare sono state principalmente le liti in materia di appalto, probabilmente anche a causa del rincaro dei prezzi dell'energia, delle materie prime e della componentistica. Per quanto riguarda il settore energetico in senso stretto l'incremento delle liti c'è stato, anche se al momento non è marcato, ed ha riguardato principalmente contratti di somministrazione di energia.

La riforma Cartabia ha definitivamente riconosciuto l'importanza centrale dei mezzi di risoluzione alternativa delle controversie nell'amministrazione della

giustizia: negoziazione assistita, mediazione e arbitrato.

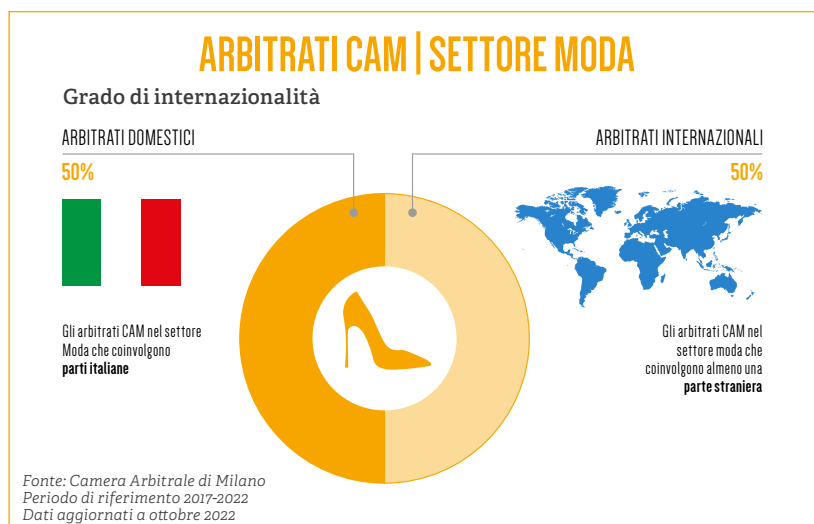
Quale di questi metodi esce maggiormente rafforzato dalla riforma?

La mediazione è sicuramente quello che ne esce maggiormente rinnovato: incentivi fiscali, estensione dell'obbligatorietà del tentativo di mediazione, nuovi principi sulla mediazione demandata dal giudice e nuova disciplina sulla formazione dei mediatori. Ci sono poi il pieno riconoscimento e avallo della mediazione online, una rinnovata attenzione alla partecipazione personale delle parti e in generale alla composizione del tavolo di mediazione: chi vi siede deve infatti essere a conoscenza dei fatti e avere poteri decisionali e di firma. Poi, come tutte le riforme, è certamente migliorabile, e occorre stare attenti ad alcune declinazioni operative e ad alcuni passaggi applicativi complicati. Ma come Cam siamo pronti a fare la nostra parte e a lavorare per valorizzare al meglio questi strumenti, strategici per il sistema giustizia e quello economico.

Ritornando più specificamente

all'arbitrato, il decreto di riforma conferisce agli arbitri nuovi poteri (es. possibilità di emanare misure cautelari), rafforza il principio di imparzialità e indipendenza e, in generale, identifica l'arbitrato sempre più come un'alternativa piena alla giurisdizione ordinaria. Quali saranno gli effetti secondo lei?

Innanzitutto la novità dell'attribuzione agli arbitri del potere di emanare provvedimenti cautelari (sempre che le parti abbiano espresso volontà in tal senso, ovviamente) colma una lacuna che differenziava il nostro sistema da quello degli ordinamenti a noi geograficamente e culturalmente più vicini. Il rafforzamento del principio di imparzialità e indipendenza degli arbitri, attuato attraverso la dichiarazione di indipendenza, è un elemento imprescindibile sul quale peraltro le principali istituzioni arbitrali internazionali, tra le quali la Cam, hanno maturato una lunga esperienza. Sicuramente sono interventi che rendono l'Italia sempre più arbitration-friendly; e danno una spinta alla modernizzazione del sistema giustizia nel suo complesso. 🗞



E se ti dicessimo che anche la Direzione Legale può avere un gestionale tutto suo?

Ti presentiamo l'unica suite sul mercato **LegalTech** in grado di **digitalizzare tutte le attività della tua Direzione Legale**, oggi anche con tecnologie di **intelligenza artificiale**.



Da oltre 25 anni DiliTrust lavora a fianco delle Direzioni Legali di aziende di ogni dimensione per supportarle nel processo di **trasformazione digitale**. Con le nostre soluzioni sicure in SaaS, aiutiamo General Counsel, Consigli di Amministrazioni e Comitati a lavorare più efficientemente, eliminando i rischi e ottimizzando la gestione di tutte le loro attività.



D.LGS. 231/2001

ED EFFICACIA DEL MODELLO ORGANIZZATIVO

di *ilaria de lasio**

Sin dalla sua prima emanazione il d.lgs. 231/2001 solleva dubbi e dibattiti tra i professionisti e le imprese su molti aspetti ancora incerti, solo alcuni dei quali oggetto di importanti pronunciamenti del giudice di ultima istanza.

A tal proposito va segnalata la sentenza della Corte di Cassazione, n. 34943 del 21 settembre 2022, la quale ha dovuto chiarire se sia corretto o meno attribuire una posizione apicale (ex art. 5 comma 1 lett. A del d.lgs. 231/2001) al responsabile del servizio di prevenzione e protezione (Rspp) di una società quale presupposto per il riconoscimento di una responsabilità in capo all'ente.

Nella sentenza in parola, la Suprema Corte ha annullato la precedente sentenza della Corte di Appello di Bologna del 13 novembre 2020, in cui una società era stata ritenuta responsabile, ex d.lgs. 231/2001, per il reato commesso dal suo Rspp, riconosciuto colpevole di aver causato, con la sua condotta, il grave infortunio di una dipendente. In particolare, secondo la Corte di Appello l'Rspp era stato investito, mediante una procura speciale, del potere di compiere scelte decisionali in materia di sicurezza sul lavoro in piena autonomia, con un limite di spesa pari a 25.000 euro e che quindi *"esso concentrava poteri gestionali e di spesa che gli conferivano una veste di soggetto posto ai vertici dell'azienda tanto che aveva sottoscritto il Documento di Valutazione dei Rischi in qualità di datore di lavoro"*. Ancora, la Corte di Appello di Bologna chiariva che *"non risultava pertanto applicabile l'art. 7 D. Lgs. citato che escludeva la responsabilità dell'ente"*.

in presenza di adozione ed attuazione, da parte di questo, di un modello di organizzazione, gestione e controllo idoneo a prevenire reati quali quello verificatosi, in quanto tale esimente rileva soltanto in ipotesi di fatti commessi da soggetti sottoposti alla direzione o alla vigilanza di una delle figure indicate dal precedente art. 5."

Per questo motivo la Corte di Appello in questione ha ritenuto la società "responsabile dell'illecito amministrativo di cui all'art. 25 septies comma 3 d.lgs. 231/2001 per il delitto di cui sopra, in quanto commesso da soggetto (...) che rivestiva la qualifica di rappresentanza e di amministrazione dell'ente".

Avverso tale sentenza, la società ha proposto un ricorso dinanzi alla Corte di Cassazione chiarendo che la procura speciale menzionata dalla Corte di Appello di Bologna avrebbe investito l'Rspp di poteri "del tutto assimilabili a quelli del legale rappresentante dell'ente si scontra invero con le previsioni del documento (...), da cui risultava che il soggetto delegato era un dipendente della società, che la delega veniva meno in ipotesi di cessazione del rapporto di lavoro, che i poteri oggetto di delega erano confinati in un ambito specifico e ausiliario (al settore della sicurezza sul luogo di lavoro), che il delegato era tenuto a riferire al mandante ed era assistito da un potere di spesa limitato, che la delega risultava conferita con procura speciale e non generale".

Nel ricorso, la società ha ribadito che l'Rspp, in base alla procura a lui assegnata, non poteva essere considerato un soggetto apicale ma un soggetto sottoposto al controllo e alla direzione di un soggetto apicale (ex art. 5 comma

1 lett. B del d.lgs. 231/2001).

La società, quindi, doveva essere esentata da responsabilità ex d.lgs. 231/2001 in quanto "prima della commissione del reato, ha adottato ed efficacemente attuato un modello di organizzazione, gestione e controllo idoneo a prevenire reati della specie di quello verificatosi".

La Corte di Cassazione, con sentenza n. 34943, ha dato ragione alla società, chiarendo che l'Rspp, proprio alla luce della mansione ricoperta, "assume una funzione di ausilio diretta a supportare e non a sostituire il datore di lavoro", motivo per cui non può ricadere nella categoria delle persone dotate di veste apicale.

La Corte di Cassazione ha chiarito che il decreto in parola distingue i soggetti apicali da coloro a cui questi sono sottoposti rammentando che "la responsabilità dell'ente trova giustificazione in una colpa di organizzazione, ovvero in un deficit dell'organizzazione che si pone quale causa del reato" e che "l'operato dei soggetti apicali è ritenuto ex se espressivo di una colpa di organizzazione".

Nel caso di soggetti apicali, quindi, l'adozione e l'efficace attuazione di un modello di organizzazione gestione e controllo (Mog) ex d.lgs. 231/2001 non è sufficiente ad escludere la responsabilità della società. Bensì, la società è tenuta a dimostrare, tra le altre cose, che i soggetti apicali hanno eluso fraudolentemente i modelli di organizzazione, gestione e controllo e che non vi è stata omessa o insufficiente osservanza e vigilanza dei modelli in parola.

Al contrario, nel caso di soggetto sottoposto alla direzione di un soggetto apicale (ex art. 5 comma

1 lett. B del d.lgs. 231/2001), quale è l'Rspp, "l'adozione e l'efficace attuazione di idoneo Mog è di per sé sufficiente ad escludere la responsabilità dell'ente, anche quando il reato sia stato reso possibile dalla violazione degli obblighi di direzione e controllo gravanti sui soggetti apicali".

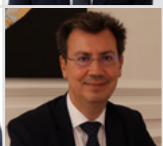
La Corte di Cassazione ha quindi ribadito, qualificando l'Rspp quale soggetto sottoposto alla direzione e alla vigilanza di un soggetto apicale, che la società, in caso di reato da lui commesso, è esente da responsabilità ex d.lgs. 231/2001 se dimostra di aver adottato ed efficacemente attuato, in un'epoca precedente alla commissione del reato, un Mog idoneo a prevenirlo.

Ancora una volta, possedere un modello di organizzazione gestione e controllo che riesca a prevenire efficacemente la commissione di eventuali reati ha esentato la società da responsabilità ex d.lgs. 231/2001. Il continuo aggiornamento del Mog e la verifica sulla sua reale efficacia ed attuazione, sono quindi attività tutt'oggi ancora non solo necessarie ma imprescindibili.

Affidarne la verifica a consulenti specializzati ed esperti, che siano in grado di riscontrare eventuali problematiche, suggerire azioni di miglioramento e testarne concretamente l'effettiva applicazione, può fornire un valido aiuto alle imprese che avvertono la necessità di potenziare le proprie difese contro irregolarità ed illeciti, riuscendo, in determinati casi, a fare la differenza tra assoluzione o colpevolezza nell'eventualità di un procedimento giudiziario. 

*Forensic Accountant

Best 30 in avvocati in Spagna



I protagonisti del mercato legale nel 2022 secondo Iberian Lawyer

di Ilenia Iaquinta

Sono i 30 avvocati che più si sono distinti nel mercato spagnolo nell'ultimo anno secondo *Iberian Lawyer*. I loro nomi sono elencati in ordine alfabetico nelle pagine a seguire, insieme alle motivazioni che hanno consentito loro di distinguersi tra gli altri nel 2022. Un anno difficile che, con lo scoppio della guerra in Ucraina e la crisi energetica imperante, ha messo a dura prova la ripresa che piano piano si stava facendo sempre più concreta, in scia alla normalizzazione della situazione dopo la pandemia. In questo contesto, quello degli avvocati d'affari – che devono traghettare studi legali e aziende verso la ripartenza – è un compito arduo, che richiede velocità nella gestione del cambiamento e nell'accoglimento di nuove sfide, lucidità per governare scenari inediti e creatività per trasformare le criticità in opportunità. Caratteristiche, queste, di cui i 30 *leader* elencati nelle pagine a seguire hanno dato prova.

Quella che segue non è una *league table*, ma l'osservazione del mercato dalla prospettiva di *Iberian Lawyer*, frutto di un anno di lavoro di attenzione quotidiana e a tuttotondo riservata agli avvocati d'affari. In particolare, gli avvocati elencati a seguire sono considerati i protagonisti del 2022 per ragioni diverse, sintetizzate nei criteri track record, leadership, popolarità e carriera.

LEGENDA:

TRACK RECORD



LEADERSHIP



POPOLARITÀ



CARRIERA





JOSÉ ARMANDO ALBARRÁN JIMÉNEZ



Chi dice Albarrán dice m&a. Ad oggi, il responsabile dei gruppi corporate/M&A e capital markets di Freshfields Bruckhaus Deringer in Spagna è il leader indiscusso della classifica M&A per valore delle operazioni nel Paese. Nel 2022 ha assistito operazioni di M&A in Spagna per un valore totale di circa 14,74 miliardi di euro. Ad esempio, ha lavorato all'acquisizione del 100% di Orange Espagne da parte di MásMóvil Ibercom.



LUIS ALONSO DíEZ



Quando si tratta di operazioni societarie e offerte pubbliche di acquisto, il responsabile della practice corporate/m&a di Clifford Chance in Spagna (e membro del comitato della practice corporate globale dello studio legale) è sempre in prima linea. Quest'anno ha assistito: Sixth Street nell'acquisizione dei diritti televisivi de LaLiga del F.C. Barcelona; il Real Madrid nell'accordo strategico con Sixth Street e Legends; Hochtief nell'offerta di acquisto di Cimic in Australia e Värde Partners nella vendita delle sue quote in La Finca Global Assets.



JABIER BADIOLA BERGARA



Dopo un anno e mezzo di mandato, a gennaio è stato riconfermato managing partner e rimarrà al comando di Dentons in Spagna per altri tre anni. Ha avviato una profonda trasformazione dello studio, migliorandone il posizionamento nel mercato, ampliando i servizi legali e ottimizzando la produttività. Ha anche realizzato un profondo rimpasto interno, sostenendo una nuova generazione di soci.



INMACULADA CASTELLÓ



Nell'anno del quinto anniversario di Pisent Masons in Spagna è stata nominata, a settembre scorso, co-managing partner dello studio insieme a **Fernando Gutiérrez**. È entrata quindi ufficialmente a far parte dell'elenco (non molto lungo, purtroppo) dei managing partner donna in Spagna. È anche rappresentante EMEA del Global Inclusion Steering Committee dello studio, che supervisiona le strategie di diversità, uguaglianza e inclusione a livello globale.



ESTEBAN CECA GÓMEZ-AREVALILLO



È managing partner di Ceca Magán Abogados. Sotto la sua guida lo studio ha chiuso il 2021 con un fatturato di 13,7 milioni di euro (+19% su base annua) raggiungendo gli obiettivi fissati a inizio anno: consolidare il business nelle dieci aree di attività e ampliare il team. Le prospettive per il 2022 sono rosee, nonostante la pandemia e le incertezze geopolitiche.



NICOLÁS DE GAVIRIA FOBIAN



A giugno è stato nominato nuovo managing partner di Deloitte Legal. Specializzato in fiscalità internazionale, guida uno studio con più di 600 avvocati, uno staff di oltre 700 professionisti e un fatturato di 132,62 milioni di euro. È entrato nello studio nel 1997 ed è diventato socio nel 2011.



ÍÑIGO DEL VAL



Partner di Allen & Overy dal 2015, gode di un'ottima reputazione ed è ampiamente riconosciuto come uno dei massimi esperti di m&a in Spagna. Nel 2022 ha prestato consulenza in operazioni di m&a spagnole per un valore totale di circa 14,72 miliardi di euro. Ad esempio, ha lavorato alla vendita del 25% delle attività di esplorazione e produzione di petrolio e gas upstream di Repsol e all'offerta pubblica di acquisto di Siemens Gamesa Renewable Energy.



BRUNO DOMÍNGUEZ



Lo scorso giugno è stato nominato, con effetto dal mese di luglio, co-managing partner del nono studio legale per fatturato nel mercato spagnolo: Baker McKenzie. Insieme a **Rodrigo Ogea** ha l'obiettivo di favorire la crescita dello studio. È inoltre a capo della practice fiscale di Barcellona e presiede la practice di wealth management nella regione EMEA.



MANUEL ECHENIQUE SAN JURJO



Il partner che co-dirige le aree di pratica m&a e Private Equity di Uría Menéndez è attivamente coinvolto in molte fra le più rilevanti e complesse operazioni di m&a in Spagna. Ha assistito, ad esempio: Axa e Swiss Life Asset Managers nell'acquisizione di Lyntia Networks; Rovensa nell'acquisizione di Cosmocel; Gunni & Trentino nella vendita del suo 40% a Suma Capital; e Asterion Industrial Partners nell'acquisizione di Olivenet.



ÍÑIGO ERLÁIZ COTELO



Nato e cresciuto in Gómez-Acebo & Pombo, a gennaio è stato nominato nuovo managing partner, subentrando a Carlos Rueda, divenuto presidente del consiglio di amministrazione dello studio. Erláiz è entrato in GA_P nel 1999 e ha proseguito tutta la sua carriera professionale all'interno dello studio, diventando socio nel 2010 e assumendo la direzione dell'area corporate nel 2016. Quest'anno ha lavorato, ad esempio, alla vendita dell'81,31% di Sa Nostra Compañía de Seguros de Vida.



JAVIER FERNÁNDEZ-SAMANIEGO



È tra i grandi innovatori del mercato legale spagnolo. Già nel 2017 il Financial Times lo ha selezionato tra i primi dieci "original legal thinkers", a seguito della fondazione del provider di servizi legali alternativi Samaniego Law. Quest'anno è impegnato ad accelerare il modello di business del suo ALSP, per cui ha annunciato l'integrazione con EY Abogados a gennaio 2022 ([qui la notizia](#)) che al momento è in via di ridefinizione.



RAFAEL FONTANA



A seguito della prematura scomparsa del managing partner Jorge Badía, avvenuta lo scorso luglio, i soci di Cuatrecasas lo hanno rieletto executive partner dello studio, restituendogli la massima carica alla guida della seconda law firm spagnola in termini di fatturato, tre anni dopo il passaggio del testimone allo stesso Jorge Badía.



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





Telefono Azzurro

*in collaborazione con **Deloitte Legal**
e con la media partnership di **Legalcommunity***

"Sfide e Limiti tra Libertà e Privacy nell'Orizzonte del Metaverso"

Un evento in cui riflettere sul tema dei diritti giuridici dei minori nel Metaverso con i più prestigiosi studi legali milanesi e i principali centri del sapere accademico al fine di identificare le sfide del futuro e fissare principi e le linee guida per la salvaguardia dei diritti dei minori anche nell'ecosistema di questa disruptive technology

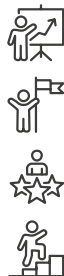
Venerdì 11 Novembre

11:00 - 14:00

Sede In2Law, Piazza 5 Giornate, 10, Milano



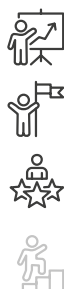
MARÍA PILAR GARCÍA GUIJARRO



Sostenitrice della leadership femminile, è managing partner di Watson Farley & Williams dal 2011. Guida un team di 70 persone in cima alla sua attività di M&A in qualità di specialista del settore energetico, a dimostrazione del fatto che alte responsabilità professionali sono compatibili con l'essere donna. Quest'anno, tra le altre cose, ha assistito Sonnedix nell'acquisizione di un portafoglio fotovoltaico di 36,8 MW.



JOSÉ GIMÉNEZ CERVANTES



Il managing partner di Linklaters in Spagna dal maggio 2021 è riconosciuto come uno dei maggiori esperti del mercato spagnolo nei settori del diritto pubblico, dell'energia e delle telecomunicazioni. Quest'anno è riuscito a riportare a casa **Sebastián Albella**, una delle figure di spicco dello studio legale "magic circle" fino al 2016, quando ha accettato la proposta del governo di **Mariano Rajoy** di presiedere la Commissione Nazionale del Mercato dei Valori (CNMV). Tra i suoi dossier recenti, l'acquisizione del 25% di Intermodalidad de Levante da parte di Globalvia.



IGNACIO GÓMEZ-SANCHA



Il managing partner di Latham & Watkins in Spagna ha diretto la crescita dello studio legale in termini di volume d'affari, aree di specializzazione e numero di professionisti. Da segnalare l'importante lateral hire della star dell'M&A di Linklaters **Alejandro Ortiz** ([qui la notizia](#)). Inoltre, L&W ha partecipato alle principali operazioni del mercato spagnolo. Tra i dossier seguiti da Gómez-Sancha possiamo citare l'accordo strategico tra CVC e LaLiga e il rifinanziamento del debito di Mediapro.



MÓNICA MARTÍN DE VIDALES GODINO



La partner che co-gestisce il dipartimento corporate/commerciale di Garrigues è tra le indiscusse signore dell'M&A in Spagna. Nel 2022 ha prestato consulenza in operazioni di M&A in Spagna per un valore complessivo di circa 2,02 miliardi di euro. Ad esempio, ha assistito Merlin Properties nella vendita a BBVA di Tree Inversiones Inmobiliarias, Avande nell'acquisizione di Kabel Sistemas de Informacion e Accenture nell'acquisizione di Alfa Consulting.



JACOBO MARTÍNEZ PÉREZ DE ESPINOSA



Da ottobre 2020 è managing partner di Eversheds Sutherland in Spagna e responsabile del dipartimento di diritto del lavoro. A gennaio è stato nominato membro dello European Executive Committee dello studio a livello globale. In questo ruolo, da due anni guida l'area delle risorse umane e i programmi di sviluppo dei partner e degli associate, uno dei pilastri strategici dello studio per il 2023. Dall'inizio dell'anno ha condotto una serie di importanti lateral hiring.



PILAR MENOR



La sua fama la precede. È una delle avvocate più famose in Spagna, nonché un role model per diverse professioniste del settore legale. Attualmente è senior partner di DLA Piper Madrid e in quanto Employment Global Co-Chair dello studio guida un team di 400 avvocati in 40 giurisdizioni. Contribuisce allo sviluppo della professione legale ricoprendo diversi ruoli all'interno di varie organizzazioni.



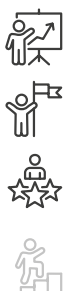
JOSÉ VICENTE MOROTE SARRIÓN

Insieme a **Íñigo Rodríguez Sastre**, è managing partner di Andersen. I due avvocati hanno condotto lo studio, presente sul mercato spagnolo da soli cinque anni, verso una crescita esponenziale. L'anno scorso il fatturato dello studio è cresciuto del 22,4% su base annua, raggiungendo i 32,46 milioni di euro, posizionando l'insegna tra le prime 20 per fatturato ([qui l'articolo](#)). Nel solo 2022 lo studio ha incorporato la sede di Lisbona negli uffici spagnoli di Andersen Spain e integrato due piccole boutique, ha messo a segno dieci importanti lateral hire ([qui l'articolo](#)); e incrementato l'organico di quasi 100 professionisti.



ALEJANDRO ORTIZ

A settembre Latham & Watkins ha ingaggiato il senior partner spagnolo di Linklaters per le practice di m&a e private equity. Si tratta di un avvocato d'affari molto apprezzato, che ha lavorato come advisor in alcune tra le più rilevanti operazioni del mercato. Negli ultimi 12 mesi ha assistito, tra gli altri, Carlyle Group nella vendita di Cupa Group e Ontario Teachers' Pension Plan Board (OTPP) nella vendita di Mémora Group.



PEDRO PÉREZ-LLORCA

È uno dei managing partner più longevi del mercato spagnolo, essendo al timone di Pérez-Llorca da 26 anni. A lui si deve la crescita senza precedenti dello studio, che lo scorso anno è cresciuto del 33% rispetto all'anno precedente e che negli ultimi dieci anni ha quasi quintuplicato il suo fatturato, passando dai 19,3 milioni di euro del 2012 ai 91 milioni di euro del 2021.



CAROLINA PINA SÁNCHEZ



Tra i general counsel è nota la sua fama di esperta di proprietà intellettuale. È partner del dipartimento IP di Garrigues e co-responsabile della practice area Telecommunications & Media dello studio. Quest'anno è stata selezionata dal Financial Times tra i finalisti degli avvocati più innovativi d'Europa.



ISABEL RODRÍGUEZ GARCÍA



La responsabile del team Investment Funds di King & Wood Mallesons è sempre molto attiva sul mercato dei fondi. Quest'anno ha lavorato al lancio di diversi fondi (di Seaya Andromeda, Miura Partners e Omega Gestión). È inoltre vicepresidente del Legal and Regulatory Committee di Invest Europe, membro del consiglio di amministrazione del Private Equity and Venture Capital Institute e segretaria del consiglio di amministrazione dell'associazione International Women's Forum Spain.



VERÓNICA ROMANÍ SANCHO



È partner di Gómez-Acebo & Pombo, dirige il team Energia ed è membro del consiglio di amministrazione dello studio. Quando si tratta di project finance, banking & finance, energia e risorse naturali, è sempre in prima linea. Tra le varie operazioni in cui è stata coinvolta quest'anno c'è la vendita da parte di Q-Energy Private Equity di un portafoglio di impianti rinnovabili con una capacità installata di 82 MWp.



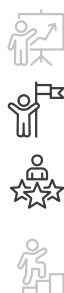
SALVADOR SÁNCHEZ-TERÁN



A giugno scorso l'assemblea generale dei soci di Uría Menéndez ha rinnovato il suo mandato di managing partner, carica che ricopre dal 2019. Nella stessa occasione lo studio ha nominato **Jesús Remón** nuovo senior partner dal 2023 in sostituzione di **Luis de Carlos**, che andrà in pensione a dicembre. Tra i dossier che ha seguito quest'anno, la consulenza a Santander Consumer Finance per la riorganizzazione della sua alleanza paneuropea con Stellantis.



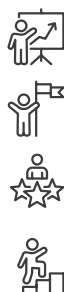
ALEJANDRO TOURIÑO PENA



Non si può parlare di innovazione nel mercato dei servizi legali senza citare Touriño, managing partner di Ecija. Si distingue per la sua capacità di cogliere con intelligenza ogni opportunità che si presenta: a partire dalla struttura verein (Ecija è stato il primo studio indipendente della penisola iberica ad adottarla) che ha permesso la crescita da una sede a 32 (in 16 Paesi) in dieci anni. La nuova frontiera varcata quest'anno dallo studio? Il Metaverso.



FERNANDO VIVES RUIZ



A febbraio scorso è iniziato il suo nuovo mandato come presidente esecutivo di Garrigues. Sotto la sua guida, lo studio ha superato per primo nel mercato della penisola iberica la soglia dei 400 milioni di euro di fatturato, con una progressione su base annuale del 7,1% nel 2021, raggiungendo i 412 milioni di euro. Lo studio è inoltre in testa al mercato dei servizi legali nell'UE in termini di fatturato e numero di professionisti. Tra i suoi incarichi di quest'anno la vendita del 27% di Mediaset España Comunicación e all'acquisizione da parte di Telefonica del 40% di Telxius Telecom.



VÍCTOR XERCAVINS LLUCH



Il socio di Cuatrecasas, basato a Barcellona e responsabile del dipartimento corporate, è uno dei massimi protagonisti del mercato m&a spagnolo. Anche quest'anno ha dimostrato di essere tra i più prolifici rainmaker dello studio legale, occupandosi di molte delle operazioni che coinvolgono lo studio. Nel primo semestre del 2022 lo studio si è classificato al primo posto per numero di operazioni gestite in Spagna e all'undicesimo posto in Europa nella classifica di Mergermarket.



ROSA ZARZA JIMENO



È responsabile del labour a livello globale di Garrigues, è componente del comitato di gestione e guida anche Garrigues Sustainable, avendo diretto il comitato Esg dal 2021. Thomson Reuters l'ha riconosciuta come avvocato di spicco nel 2022 ed è stata selezionata dal Financial Times tra i finalisti individuali degli avvocati "Intrapreneur" in Europa.



TERESA ZUECO



Lo scorso novembre ha preso il comando dell'ufficio spagnolo di Squire Patton Boggs, portando con sé da DLA Piper un team di sei avvocati specializzati in m&a/PE. In un solo anno, è riuscita a ottenere risultati molto interessanti per lo studio (+38% a/a di fatturato a 10,37 milioni di euro) e anche per se stessa: è seconda nella classifica degli avvocati di TTR per numero di operazioni di m&a in Spagna nel terzo trimestre del 2022.



L'IBAN?

LO CHIEDA A MIO MARITO!

In Italia una donna su tre non percepisce un reddito e solo una su venti ne ha uno integrativo

di michela cannovalle

Secondo un'indagine dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano realizzata in collaborazione con Banca Widiba, in Italia una donna su tre non percepisce una fonte di reddito propria e soltanto una su venti ne ha una integrativa. La propensione alla gestione del denaro e all'investimento, di conseguenza, risulta in generale inferiore nelle donne rispetto agli uomini.

Aprire un conto corrente, comprendere le voci delle bollette, accendere un mutuo o anche, semplicemente, gestire i propri risparmi: il livello di educazione finanziaria dimostra di essere ancora inadeguato nella popolazione femminile nostrana. Si inizia da adolescenti: nella media, se i ragazzi dei paesi Ocse hanno un punteggio del 2 per cento più alto delle loro coetanee, da noi il gender gap raggiunge il 15 per cento.

Alcuni saranno sorpresi dal sapere che tale gap non si accorcia di molto in presenza di donne laureate in discipline economiche e matematiche, visto che solamente la metà ha esperienza in investimenti finanziari, a fronte del 65% degli uomini.

Questo sarebbe collegato a diversi fattori. In primis, la credenza, fortemente stereotipica ma ancora radicata, che vi sia nelle donne un'insicurezza di base nel momento in cui si rapportano al mondo della finanza. I ricercatori dell'Università Cattolica hanno infatti condotto uno studio sperimentale su un bacino di consulenti finanziari, scoprendo quanto segue: da un lato, nella maggior parte dei casi, i consulenti finanziari uomini scelgono più prodotti a bassa complessità per la cliente donna rispetto al cliente uomo (mentre le consulenti donne non applicano differenze nella scelta). Dall'altro, i consulenti uomini dedicano generalmente meno tempo alla giustificazione della scelta del portafoglio rispetto alle loro colleghe, in quanto la consapevolezza di una storica lacuna conoscitiva femminile nei confronti della finanza, porterebbe le consulenti a cercare di colmarla dando maggiori informazioni. Si inizia da adolescenti, dicevamo. Secondo diversi studi, il punto di partenza sarebbe la famigerata paghetta. Già il rapporto Infanzia e Vita Quotidiana dell'Istat ci informava nel 2011 che le ragazze adolescenti che ricevono regolarmente la paghetta sono il 42,1%, mentre i ragazzi il 53,1%. Per BusyKid, piattaforma online che consente ai genitori di offrire ai figli un contributo economico per svolgere le piccole faccende di casa (come lavarsi i denti, pulire la vasca, rifare il letto, mettere in ordine), la causa del divario dipende dal

fatto che le bambine non sembrano aver bisogno di tanti incentivi per prendersi cura dell'igiene personale e della pulizia della cameretta. Insomma, non vengono abituate a dare un valore monetario alle loro fatiche.

Tutto ciò si collega a un secondo elemento messo in luce dall'indagine di Università Cattolica e Banca Widiba: le donne sono cioè maggiormente coinvolte nella gestione delle spese quotidiane rispetto agli uomini, che subentrano invece quando si tratta di prendere decisioni in tema di investimenti, grandi patrimoni e spese straordinarie.

La mia esperienza non è un'eccezione, né quella della maggior parte delle donne che mi circondano. Quando ero piccola, era mia madre – e un tempo mia nonna – ad occuparsi della spesa al supermercato, così come di tutti gli acquisti che riguardavano l'educazione, la salute e l'abbigliamento non solo di noi figli, ma anche di nostro padre. La sua competenza finanziaria, però, terminava fra le mura di casa, naturalmente schiacciata dall'abilità di mio padre ad occuparsi di tutte le altre spese.

Negli ultimi decenni abbiamo senza dubbio assistito ad un processo di emancipazione femminile in Italia, dove nel 2022 possiamo addirittura farci vanto di avere anche noi una Presidente del Consiglio donna. Ma nessuno mi darà torto quando affermerò che è un processo tutt'altro che completo.

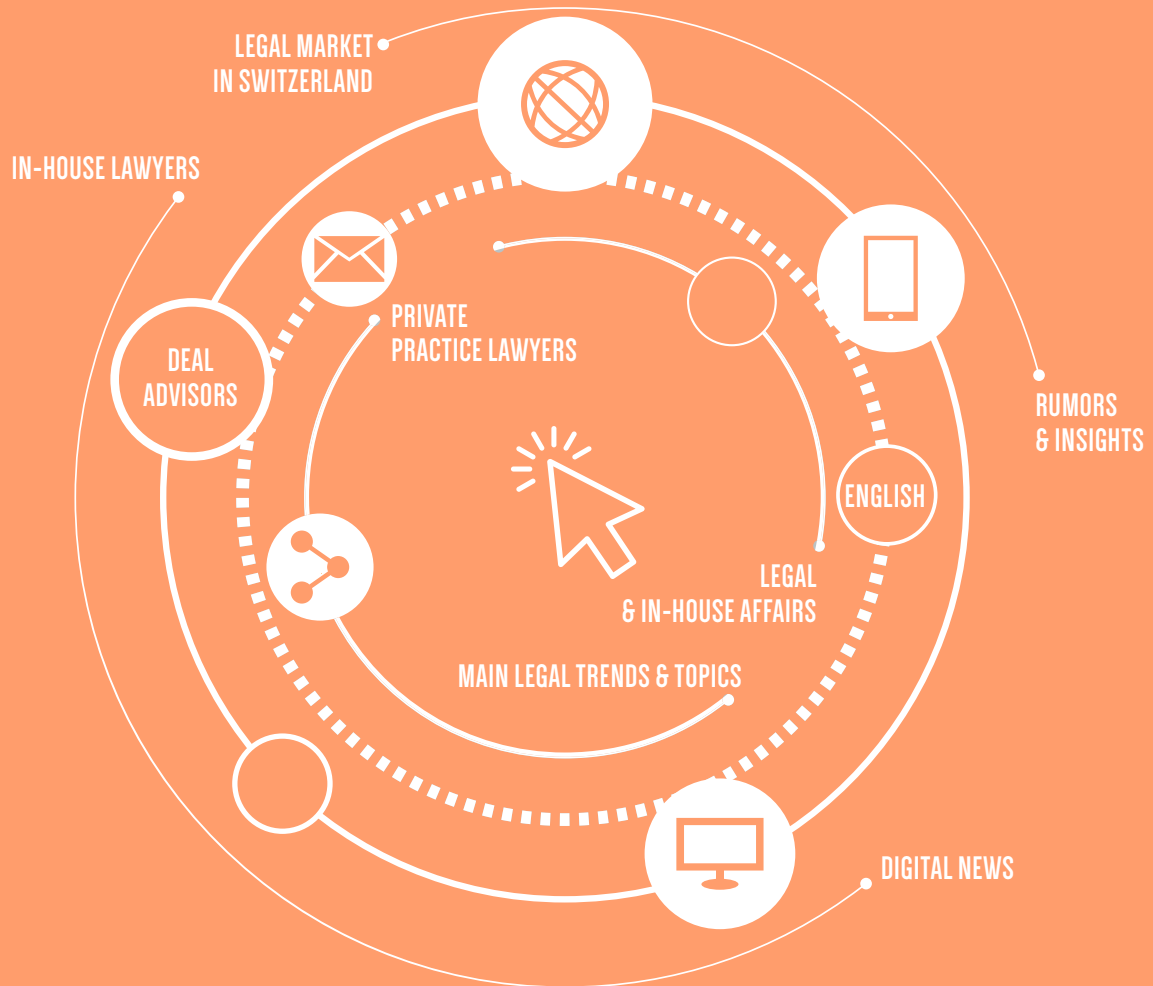
Farò mie le parole di Claudia Segre, presidente di Global Thinking Foundation, associazione che promuove l'alfabetizzazione finanziaria. In occasione di un laboratorio sulle differenze di genere e l'economia organizzato a Explora, il Museo dei bambini di Roma, Segre si è trovata ad avere a che fare con una madre che, ha raccontato, «non gradiva che si parlasse di denaro con sua figlia». Questo è successo nel gennaio 2022, quindi non troppo tempo fa. «Eccolo qua lo stereotipo: di denaro si discute solo con i maschi. Tanto saranno loro, da grandi, a gestire le risorse delle loro compagne e della loro famiglia. Come dire: facciamo chiarezza sui ruoli fin da subito, alla faccia della parità», ha commentato Segre.

D'altra parte, se l'idea da cui partono ancora molte famiglie è che le figlie, sposandosi, troveranno qualcuno che penserà alla loro vita, passando così dall'appoggio del papà a quello del marito, come possiamo credere che le cose stiano diversamente? Se le stesse madri spesso non conoscono l'Iban del conto corrente di famiglia e al consulente finanziario di turno preferiscono rispondere "chieda a mio marito", quale educazione finanziaria crediamo di poter trasmettere alle nostre ragazze? ■



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch

ILT



ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

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

Per informazioni: info@italianlegaltech.it

Per membership: membership@italianlegaltech.it



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

SIAMO SU TELEGRAM



LEGALCOMMUNITY
@LEGALCOMMUNITY_IT



FINANCECOMMUNITY
@FINANCECOMMUNITY_IT



INHOUSECOMMUNITY
@INHOUSECOMMUNITY_IT



FOODCOMMUNITY
@FOODCOMMUNITY_IT



LEGALCOMMUNITYCH
@LEGALCOMMUNITYCH_CH



IBERIANLAWYER
● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
@IBERIANLAWYERCOM



È DISPONIBILE
UN NUOVO CANALE
PER OGNI TESTATA

ISCRIVITI
PER RICEVERE LE NOTIZIE
E RIMANERE
SEMPRE
AGGIORNATO!



**PREZZO
39.90€**

**ORDINA
LA TUA COPIA!**

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.it

FACCIA A FACCIA

La parola d'ordine
per il general counsel?

DIVERSIFICAZIONE

MAG incontra Giovanni Lombardi,
numero uno della direzione legale
di Illimity Bank:
«No alla consulenza one-stop shop»

di michela cannovale

VIDEO

UN PROGETTO CHIAMATO FONDAZIONE ILLIMITY



Il team legale di Illimity Bank, istituto di credito nato nel 2018 a seguito dell'unione fra Spaxx e Banca Interprovinciale, continua a svilupparsi, anche a quattro anni dalla sua fondazione, seguendo canoni diversi da quelli tradizionali e lasciando ampio spazio alle singole competenze dei suoi membri, che non necessariamente provengono dall'ambito bancario. Tre le aree di operatività della squadra: corporate governance, legal e special projects, legal operations e general affairs. La consulenza legale esterna al gruppo rimane imprescindibile, ma si fonda su un principio fondamentale: la diversificazione. Solo così, infatti, è possibile accrescere il know how interno. Che cosa significa? MAG ne ha parlato con **Giovanni Lombardi**, dal 2018 general counsel e segretario del consiglio di amministrazione di Illimity, oltre che direttore generale di Fondazione Illimity.

Il gruppo di Illimity Bank è cresciuto molto e in poco tempo. Quali sono stati gli impatti sul suo team legale interno?

È vero, il gruppo bancario ha subito una crescita esponenziale negli ultimi anni: quando sono entrato, nel 2018, le risorse totali erano meno di 50, mentre oggi siamo in oltre 900. In seguito all'aumento dei volumi di business e alla quotazione in Borsa della banca, d'altronde, il gruppo ha intrapreso un percorso di continua innovazione anche sugli ambiti della corporate governance. Quest'anno,

infatti, siamo passati ad un nuovo modello a sistema monistico, il che vuol dire che abbiamo un unico organo amministrativo che si occupa sia dell'amministrazione che del controllo del gruppo. Questo si porta dietro una complessità organizzativa che deve essere gestita, con conseguenze dirette sui numeri e i compiti sul team legale. In due anni, la squadra in house è passata da sei a nove risorse. E da settembre di quest'anno abbiamo formalizzato la creazione delle tre aree di operatività, e cioè: corporate governance, legal e special projects, legal operations e general affairs.

Di cosa si occupano esattamente le tre aree?

L'area più trasversale e complessa in termini di attività è sicuramente la corporate governance, che si occupa dell'impianto e del controllo della governance nonché della consulenza alle controllate di Illimity. È anche l'area in cui si concentra il maggior numero di risorse: considerando il mio coinvolgimento come segretario del consiglio di amministrazione, siamo quattro in tutto.

La sezione di legal e special projects comprende l'attività di consulenza legale ordinaria ma anche straordinaria, come l'acquisizione di un service terzo che implica la crescita della banca per linee esterne (è per esempio il caso dell'acquisizione di Arec, che Illimity ha portato a termine nell'ultimo anno). L'area di legal operations e general affairs si connota

invece principalmente per il coordinamento delle consulenze legali, di tutti i flussi informativi da e verso l'autorità di vigilanza, di attività di contenzioso, successioni e pignoramenti, ma anche dei canali informativi della banca, in primis la PEC.

Una divisione legale apparentemente ordinaria, composta da un responsabile, da una struttura sottostante e da una specializzazione per ogni area. Eppure, il team che dirige rimane un unicum. In che senso?

Nel senso che ciò su cui ho cercato di fare leva ogni volta che ho selezionato una nuova risorsa è stata la diversificazione della provenienza. Nella squadra in house di Illimity c'è chi ha fatto esperienza in uno studio legale e poi ha preferito trasferirsi qui, chi è arrivato subito dopo l'università, chi ha scelto un percorso in economia e commercio e poi si è specializzato in governance, chi ha fondato una start up negli Stati Uniti e poi ha deciso di fare il legale in azienda.

Diversificazione ma anche contaminazione, dunque?

Certamente. E infatti ci teniamo molto a far lavorare i colleghi su tanti progetti diversi. Tanto che abbiamo attivato i cosiddetti "Erasmus interni", che permettono a chi è specializzato in una certa area di fare un'esperienza di quattro mesi in un'area diversa.

Per esempio?

Per esempio, una collega che da un anno e mezzo lavora nella divisione di governance, la prossima settimana verrà trasferita nella divisione di business, dove rimarrà appunto per quattro mesi. Meno di quattro non ha senso: non ci sarebbe il tempo di imparare.

E se dovesse esserci bisogno proprio di quella collega che è impegnata nell'Erasmus?

Allora, come è già successo, attiviamo delle collaborazioni a tempo determinato con degli studi esterni.

Quindi la consulenza legale esterna, per Illimity, è sempre imprescindibile...

Non potremmo non appoggiarci sui consulenti legali esterni. Tuttavia, cerchiamo di farlo in maniera efficiente, non solo facendo attenzione ai costi, che è un elemento sempre importante, ma anche evitando di rimanere concentrati sui singoli studi professionali. Diciamo che non ci piace il concetto di consulenza one-stop shop...



Cioè?

Cerchiamo cioè di evitare di rimanere legati ad un unico studio legale e di utilizzare tutti i servizi che offre. Il rischio, se facessimo così, sarebbe di restare imprigionati in specifiche realtà professionali e nelle loro prestazioni.

E quali sarebbero gli svantaggi?

Uno è sicuramente quello di perdere la diversità, cioè la possibilità di avere a che fare con competenze diverse. Per quanto mi riguarda, il fornitore di servizi legali non è diverso da un fornitore di altre attività. E rimanere prigionieri dello stesso fornitore, alla fine, porta ad avere sempre lo stesso tipo di servizio o di prodotto. Nel nostro caso, sempre lo stesso tipo di soluzione legale.

Allora quali sono i vantaggi nello scegliere ogni

volta uno studio diverso?

I vantaggi sono sicuramente quelli di avere più input: una consulenza legale esterna diversificata permette non solo di migliorare la qualità del lavoro finale, ma anche di arricchire le professionalità del team in house. In poche parole: ritengo che la consulenza legale consenta non solo di ottenere il servizio che cerchiamo per la realizzazione di una specifica operazione, ma anche di interfacciarci con conoscenze esterne che trasferiscano internamente un ulteriore know-how. Poi è chiaro che alcuni tipi di know-how siano più aderenti ai nostri valori e altri meno, ma questo è il nostro approccio verso l'esterno.

Parliamo invece di approccio verso l'interno e, nello specifico, del supporto che il team legale di Illimity fornisce al gruppo. Recentemente, per esempio, la sua squadra ha condiviso una scelta organizzativa molto importante: quella dei Green Fridays. Di cosa si tratta?

Sì, vista la situazione ambientale ed energetica a livello internazionale, abbiamo attivato i cosiddetti Green Fridays: tutti i venerdì accendiamo la luce e il riscaldamento (o l'aria condizionata) solo in tre dei sei piani totali dell'edificio in cui lavoriamo. Anche l'ascensore si ferma solo a pianoterra, al quinto e al sesto.

E come funziona per chi ha la scrivania al piano che rimane "dormiente" fino al lunedì?

In realtà non abbiamo postazioni fisse in ufficio. Abbiamo sviluppato un'app mobile a solo uso interno che permette ogni volta di prenotare la propria scrivania, fino al raggiungimento della capacità completa del piano.

Ok, torniamo al supporto interno fornito dal team legale.

In qualità di legali, i miei colleghi ed io prendiamo parte alle decisioni che vengono assunte dal comitato di direzione. Ci occupiamo di tutte le attività di consulenza sull'ordinario, quindi dei modelli dei contratti e dei rapporti con i fornitori e i clienti. Abbiamo inoltre un rapporto stretto con la funzione di procurement della banca, che seguiamo per ciò che concerne la negoziazione e la finalizzazione dei contratti. E poi, ovviamente, siamo il primo interlocutore dei consulenti legali e finanziari esterni. A questo proposito, mi piace pensare alla funzione del legale interno come ad una cerniera di raccordo tra le varie funzioni, tanto



interne quanto esterne. Una cerniera che le mette in comunicazione mentre agevola la finalizzazione dei vari progetti nella maniera più ottimale possibile.

Prima ha nominato l'acquisizione di Arec da parte di Illimity. Quali sono le operazioni in cui il suo team è stato attivo ultimamente?

Tra le principali operazioni in cui siamo stati attivi recentemente compare appunto l'acquisizione di Arec (acronimo di Aurora Recovery Capital), società specializzata nella gestione di crediti unlikely to pay (utp) con focus sul segmento corporate real estate, che entro fine dicembre verrà integrata completamente a Neprix, servicer di Illimity. Un'altra iniziativa per noi molto importante è Builty, ovvero sia la piattaforma che illimity ha creato l'anno scorso per la piccola e media impresa fino a 10 miliardi di ricavi. E poi siamo sempre attivi sui fondi delle Sgr controllate da illimity, a cui offriamo consulenza per la parte societaria e le decisioni di business.

Un'attività varia, insomma, sia internamente che esternamente...

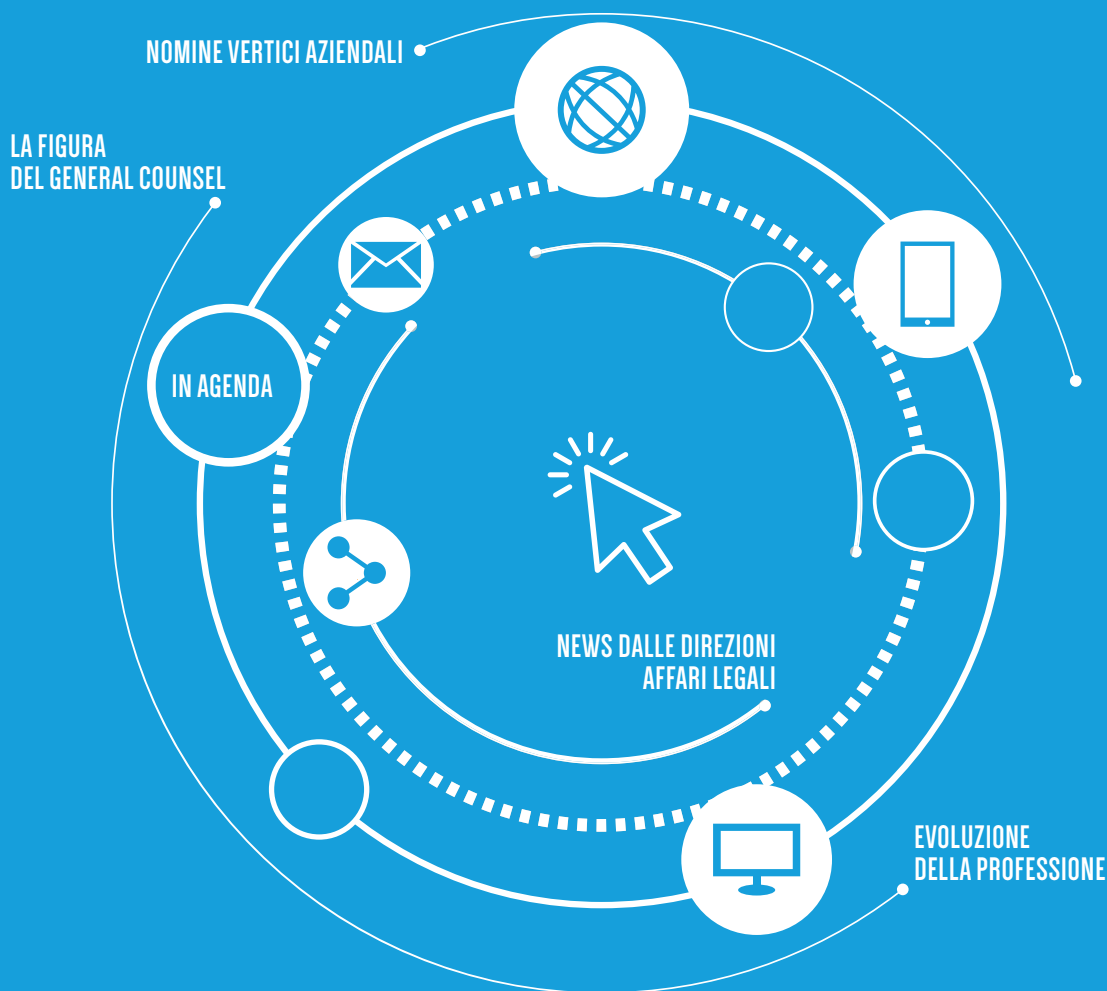
Sì. Anzi, se vogliamo, la bellezza dell'attività legale in house sta proprio nella trasversalità rispetto a tutto ciò di cui il gruppo Illimity si occupa. Personalmente, uso questa trasversalità anche come elemento di attrazione dei talenti, poiché ritengo che essere all'interno della squadra legale permetta di avere una visione d'insieme sull'intero business della banca. 🍷



PAGIA A PAGIA

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

MAG 198 | 75

MATTIA DONADEO SPADA

A portrait of Mattia Donadeo Spada, a middle-aged man with short, graying hair, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He is standing with his arms crossed against a light gray background.

PMI,

dal **fintech** risorse
per oltre **4 miliardi**

A beneficiarne, nell'ultimo anno,
sono state quasi tremila aziende.
MAG ne parla con l'ad di CrescitItalia,
Mattia Donadeo Spada:
«Un sistema complementare
a quello bancocentrico»

di michela cannovale



Pmi: che Italia sarebbe senza? Facciamo due calcoli: secondo l'ultimo censimento Istat, nel 2019 erano attive nel Paese quasi 4,4 milioni di aziende non agricole, con 17,4 milioni di addetti. Oltre il 60% delle imprese veniva identificata come ditta individuale, con il titolare che era anche l'unico addetto, mentre un ulteriore 33% era composto da micro-imprese con 2-9 addetti – e questi due segmenti insieme contavano un totale 7,5 milioni di addetti. Le piccole imprese (quelle con un numero di addetti compreso tra i 10 e i 49) erano quasi 200mila. Le medie imprese con meno di 250 addetti, poi, occupavano il 65% del totale di addetti, generando quasi l'80% del valore aggiunto complessivo. Insomma, non stiamo parlando di quisquilie. Eppure, nonostante queste imprese piccolissime e

meno piccole rappresentino il reale tessuto economico dell'Italia, proprio a causa della loro dimensione faticano ad accedere al credito bancario. Allo stesso tempo, a causa della pandemia, è aumentato anche il numero di aziende che necessita di liquidità. In questo quadro è cresciuta la rilevanza delle piattaforme fintech. Tanto che, nel 2021, secondo il quarto rapporto sulla finanza alternativa per le pmi, questi nuovi partner finanziari hanno erogato finanziamenti per un valore complessivo di 4,23 miliardi di euro, rispetto ai 2,3 miliardi del 2020 e agli 1,4 miliardi del 2019. A beneficiarne sono state 2.987 imprese, contro le 676 del periodo pre-pandemia.

MAG ne ha parlato con **Mattia Donadeo Spada**, amministratore delegato di **CrescitItalia**, advisor fintech che alle pmi offre soluzioni di breve e medio-lungo termine tipiche dei private markets (in particolare crediti commerciali e lending). L'azienda lavora anche con gli investitori istituzionali interessati a soluzioni di private debt, strutturando per loro soluzioni finanziarie personalizzate tramite fondi alternativi e cartolarizzazioni.

In una fase come quella attuale, caratterizzata da una forte incertezza sugli scenari economici futuri e nella quale sono ancora evidenti gli effetti di due anni di crisi profondissima, quali sono i limiti strutturali delle nostre pmi?

Negli ultimi anni abbiamo assistito a un contesto normativo europeo sempre più stringente nei confronti del sistema bancario tradizionale (faccio riferimento all'introduzione dei criteri di Basilea II e Basilea III), che ha reso più oneroso per le banche in termini di assorbimento di capitale servire il segmento di clientela corporate rappresentato da pmi e microimprese. La conseguenza, sotto gli occhi di tutti, è stata una sempre minore erogazione di credito a favore di questi soggetti: secondo i dati di Confindustria e Cerved, la diffusione della pandemia ha interrotto la lenta ripresa delle pmi italiane che nel 2020 hanno visto calare i loro fatturati dell'8,6%. La diversa intensità degli impatti del Covid-19 riflette la profonda eterogeneità del nostro tessuto produttivo e le differenti esposizioni delle economie locali. In questi mesi, inoltre, le imprese italiane stanno affrontando serie problematiche dovute a un susseguirsi di situazioni sociali, economiche e politiche molto complesse e inattese: dopo la pandemia è arrivata la guerra in Ucraina, poi la mancanza di materie prime e la crisi energetica, con un aumento esponenziale dei costi di bollette e trasporti.

IL FINTECH RAPPRESENTA PER LE IMPRESE NON SOLO UN SALVAGENTE IN UN MOMENTO DI SCARSA LIQUIDITÀ, MA ANCHE UN'OPPORTUNITÀ DI CRESCITA

Come possiamo immaginare, sulla base di quello che ha appena descritto, un possibile scenario futuro per queste imprese?

A causa di questa situazione, le imprese avranno sempre più sete di liquidità. Il rischio che si viene a generare è a catena: l'impresa si autofinanzia, ritardando i pagamenti ai fornitori e la stessa cosa fanno questi ultimi, favorendo dunque un circolo vizioso che può essere mitigato solo ricorrendo al credito.

Credito che, sempre più spesso, le imprese hanno ricercato nel settore fintech...

Soprattutto in questa fase, è fondamentale supportare le pmi dal punto di vista finanziario, garantendo loro l'aiuto necessario alla loro crescita. Tanti imprenditori, soprattutto i più lungimiranti e aperti alle novità, già si rivolgono alla finanza alternativa per far fronte a questa crisi di liquidità. Il fintech rappresenta per le imprese non solo un salvagente in un momento di scarsa liquidità, ma anche un'opportunità di crescita.

Possiamo dire che il fintech, perlomeno in questo momento, è per le pmi un canale vantaggioso rispetto a quello bancario?

Il fintech è un sistema complementare a quello bancocentrico e offre soluzioni di finanziamento i cui vantaggi sono principalmente tre: processi snelli, veloci e trasparenti per le pmi grazie all'intelligenza artificiale; accesso alla liquidità in tempi rapidi; possibilità di condividere con gli operatori del settore un maggior numero di informazioni sulla pmi nel minor tempo possibile, grazie alla tecnologia. Il tutto con lo scopo preciso di accorciare al massimo i tempi di erogazione del finanziamento, che sulle piattaforme mediamente sono di pochi giorni, a fronte di tempi medi superiori alle tre settimane sui canali tradizionali.

Secondo il Rapporto Regionale pmi 2022 Cerved, le pmi si trovano oggi ad affrontare principalmente rischi di credito, di transizione e di climate change. Ad esempio, il numero di imprese con un rischio fisico legato a danni ambientali è pari a 16.523, con 22,3 miliardi di euro di indebitamento complessivo. In che modo il fintech può aiutare ad affrontare questi azzardi?

Le soluzioni fintech permettono di ottimizzare i flussi di cassa, di programmare la crescita e di contrastare alcuni rischi di mercato inediti. Questo vuol dire che forniscono alle pmi le tecnologie necessarie per agevolare la programmazione dei finanziamenti indispensabili alla crescita e alla definizione di strategie di risposta e resilienza di fronte alle nuove sfide – anche climatiche – che già incidono sugli investimenti aziendali. Le piattaforme di finanza complementare operano con minori vincoli di natura patrimoniale e normativa, consentendo alle aziende di diversificare le fonti, senza attingere in modo esclusivo dalle linee di credito tradizionali, peraltro di sempre più difficile accesso.

CrescItalia, nello specifico, quali strumenti offre per sostenere la crescita delle pmi?

Sulla piattaforma di CrescItalia, le pmi trovano un ambiente digitale intuitivo e di semplice utilizzo per la richiesta di due tipi di strumenti: 1) strumenti a breve termine, utili per lo smobilizzo di attivo circolante tramite cui possono cedere i propri crediti commerciali (vantati nei confronti di altre imprese, ma anche della pubblica amministrazione e del sistema sanitario nazionale) o, grazie al reverse factoring possono anche offrire liquidità alla loro filiera ottimizzando la propria supply chain; 2) strumenti a lungo termine, quali minibond e direct lending, che, invece, offrono capitali indirizzati verso misure di sviluppo per la crescita delle aziende.

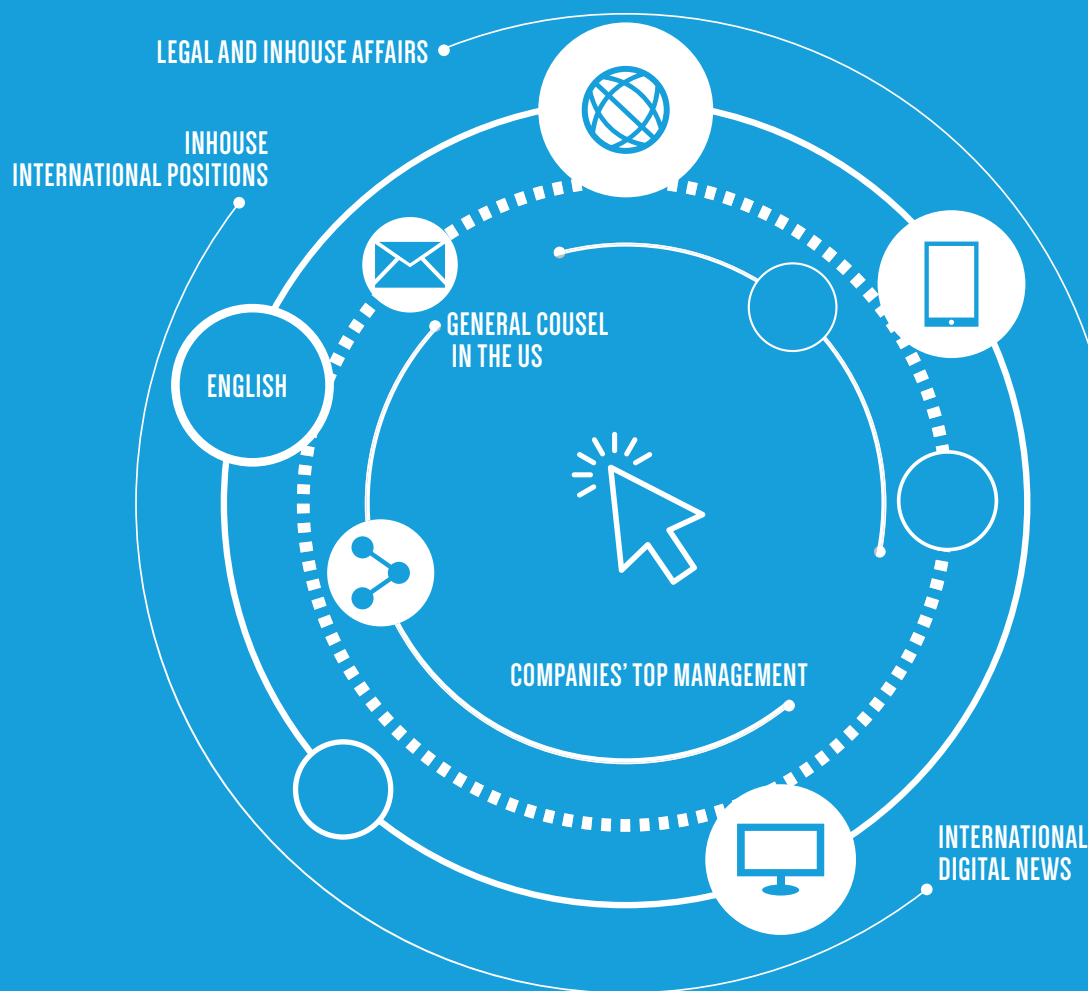
E se si trattasse non tanto di supportare la crescita di un'impresa, quanto la sua transizione verso una maggiore sostenibilità?

L'attenzione crescente da parte di gestori di fondi e altri investitori istituzionali per gli impieghi che rispettino i criteri ESG ha fatto emergere l'opportunità di creare soluzioni tempestive ed efficaci per la valutazione delle performance di sostenibilità delle imprese. CrescItalia, per esempio, grazie all'accordo con Cerved Rating Agency, ha potuto integrare direttamente sulla sua piattaforma i servizi di scoring ESG elaborati da Cerved Rating Agency, così da facilitare le pmi nel perseguimento degli obiettivi di sostenibilità. 



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com



MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION

13° CAM ANNUAL CONFERENCE
MILAN, 25 NOVEMBER 2022
Hybrid event
WWW.CAMERA-ARBITRALE.COM



**THE
DEVIL
WEARS
ARBITRATION**

*Litigating in the
fashion industry*

Media partner:



INHOUSECOMMUNITY



LEGALCOMMUNITY



IPO, RACCOLTA IN CRESCITA NEI NOVE MESI 2022. MA IL DATO È INFLUENZATO DA DUE SUPER DEAL

Secondo i risultati dell'EY Global Ipo Trends Q3 2022, l'attività di Ipo (offerte pubbliche iniziali) sul mercato italiano nei primi 9 mesi del 2022 ha registrato un totale di 19 operazioni con una raccolta pari a 1,4 miliardi di euro, segnando un +168% rispetto ai 500 milioni raccolti nello stesso periodo del 2021, con 21 deal. Tuttavia, tale crescita percentuale del valore delle Ipo è stata influenzata da due operazioni di importo significativo concluse nel primo semestre 2022.

Guardando nello specifico al Q3 2022, trimestre solitamente scarso di operazioni, in Italia sono state registrate 7 Ipo, che hanno raccolto circa 100 milioni, in calo rispettivamente del 30% e del 73% rispetto al Q3 2021.

Per Paolo Aimino, Ipo e Capital Markets Leader di EY in Italia, «i dati mostrano che prosegue nel 2022 il periodo di incertezza per le società, i processi di Ipo e gli investitori, che hanno dovuto affrontare crescenti sfide macroeconomiche, incertezze del mercato, crescente volatilità e calo dei prezzi delle azioni sui mercati globali, ulteriormente accentuato nel Q3 2022 dall'aumento dell'inflazione e dall'aumento dei tassi di interesse. Questa situazione sta portando la maggior parte delle aziende e degli investitori a ritardare o mettere in stand-by le proprie decisioni, allungando le tempistiche dei processi di Ipo, e ad assumere un approccio attendista in vista di un mercato azionario più stabile, positivo e meno volatile, che possa favorire migliori opportunità per il mercato delle Ipo. Dalla fine del primo trimestre 2022 si è riscontrata infatti un'inversione di tendenza nell'attrattività dell'accesso ai mercati di equity e questo trend sembra confermato dallo scarso numero di quotazioni attese nella parte conclusiva dell'esercizio 2022».

ESCLUSIVA



COSIMO VITOLA, FAUSTO RINALLO, GIANLUCA CEDRO, LUCIANO DI FAZIO

Ethica ed Eminentad

INSIEME

NEL CAPITAL MARKET

Cosimo Vitola e Fausto Rinallo spiegano la strategia del gruppo e l'importanza di questa acquisizione: «Abbiamo completato sostanzialmente il nostro business model relativo alla parte di advisory»

di eleonora fraschini

Ethica Group, realtà specializzata nella realizzazione di operazioni di finanza straordinaria e nell'investimento in capitale di rischio, continua a crescere. È di oggi la notizia (anticipata da Financecommunity.it) dell'acquisizione di una quota di minoranza del capitale di Emintad Italy, boutique di advisory specializzata nell'equity capital market. L'operazione è il primo passo verso la progressiva integrazione di Emintad nelle attività di advisory di Ethica Group.

Cosimo Vitola e Fausto Rinallo, co-founder di Ethica Group, insieme a **Gianluca Cedro** e **Luciano di Fazio**, senior partner di Emintad, hanno raccontato in esclusiva a MAG l'importanza di questo nuovo tassello nel percorso di crescita e sviluppo del gruppo.

Qual è la situazione attuale di Ethica e quali traguardi ha raggiunto quest'anno?

Fausto Rinallo (F.R.): Il 2022 sarà indubbiamente il miglior anno della nostra storia. Escludendo l'integrazione con Emintad, e quindi senza considerare le loro operazioni, realizzeremo circa 40 deal, tra m&a advisory e debt advisory, oltre alle tre di investimento, effettuate da Ethica Global Investments. I ricavi del 2022 relativi alle attività di m&a advisory e debt advisory saranno pari a circa 20 milioni di euro. Se considerassimo anche Emintad, il volume complessivo delle attività di advisory nel corso del 2022 ammonterebbe a circa 50 operazioni con 25 milioni di euro di ricavi. Invece, il gruppo industriale controllato da Ethica Global Investments, la holding di partecipazioni stabili da noi promossa, chiuderà il 2022 con circa 175 milioni di euro di ricavi



COSIMO VITOLA

Il nostro portafoglio conta circa 70 mandati attivi, di cui 45 di m&a e 25 di debt advisory

consolidati, considerando anche le tre acquisizioni realizzate quest'anno. Tali ricavi sono in forte crescita rispetto al 2021, a parità di perimetro di riferimento.

Come è stato possibile raggiungere questi risultati nonostante la situazione attuale?

Cosimo Vitola (C.V.): È chiaro che lo scenario non è esattamente dei più favorevoli, perché ci sono tutta una serie di elementi che destano un po' di preoccupazione, sia a livello politico sia a livello macroeconomico. L'aumento dei costi delle materie prime e dell'energia, la crescita sostanziale dei tassi di interesse, il conflitto in essere in Ucraina. Lo scenario non è sereno, noi però ci sentiamo tranquilli principalmente per due ragioni. La prima è che, a differenza di quanto è avvenuto

in altre crisi, la liquidità rimane in Europa. In passato, infatti, gran parte dei risparmi era stata dirottata verso le economie emergenti, ora invece la liquidità compensa questi elementi negativi. Questo fa sì che, dal nostro punto di vista, il mercato non dovrebbe bloccarsi come nelle precedenti crisi, ma dovrebbe - non dico essere vivace - comunque rimanere con un mood positivo. Il secondo motivo di tranquillità deriva dalla nostra pipeline: oggi il nostro portafoglio conta circa 70 mandati attivi, di cui 45 di m&a e 25 di debt advisory e questa situazione ci rende moderatamente ottimisti anche per il 2023.

Come si colloca in questo contesto l'acquisizione di Emintad?

C.V.: Da un punto di vista strategico, Ethica è operativa

in due ambiti di attività: quello dell'advisory da un lato e quello degli investimenti diretti nel capitale (equity investments) dall'altro lato.

Con l'operazione Emintad, riteniamo di aver chiuso sostanzialmente il nostro business model relativo alla parte di advisory. In questo modo, saremo presenti nell'm&a advisory attraverso Ethica Corporate Finance, nel debt advisory attraverso Ethica Debt Advisory e nell'equity capital market attraverso appunto Emintad.

Quali sono i prossimi passi della strategia di Ethica?

C.V.: Con Emintad stiamo studiando un paio di iniziative per completare la filiera di servizi e prodotti nell'ambito dell'equity capital market. Sul fronte degli investimenti diretti, invece, abbiamo in corso l'ultimo aumento di capitale che porterà entro fine anno le risorse di Ethica Global Investments, dagli attuali 100 a 120 milioni di euro. La crescita futura del gruppo la vediamo, comunque, soprattutto nell'area del private capital. Come ho già detto in una precedente intervista ([link al MAG 178](#)), vorremmo sviluppare una serie di prodotti, sotto forma di fondi alternativi verticali, specializzati in determinate industry. Dopo aver provato a sviluppare "in house" una serie d'iniziative, che però richiedono molto tempo per la loro implementazione, al fine di accelerare la crescita del gruppo, ci piacerebbe ora coinvolgere nel nostro progetto una Sgr già operativa sul mercato, che abbia prodotti di successo e team di comprovata esperienza. È proprio su questo punto che si focalizzerà la nostra attenzione a partire dal 2023, mentre confermo che tutto il



FAUSTO RINALLO

mondo del restructuring continua a non interessarci, in quanto molto lontano dalla nostra *forma mentis* e dal nostro modo di lavorare.

Che cosa vi aspettate dal 2023?

F. R.: Credo che sia a tutti chiaro che il 2023 sarà un anno di incertezza e probabilmente di transizione a causa degli scenari macroeconomici ampiamente noti. Comunque noi pensiamo di essere adeguatamente attrezzati in termini di business model, qualità delle risorse umane e consistente patrimonializzazione che ci permette di guardare a eventuali contrazioni del mercato con una certa serenità. Ciò premesso, restiamo convinti che i momenti di turbolenza possono offrire anche delle opportunità, ragione per cui abbiamo realizzato l'operazione con Emintad e continuiamo a rafforzare tutti i team operativi. Infine, come già detto da Cosimo, ci presentiamo al 2023 con un'ottima pipeline, per numerosità e qualità degli incarichi, supportata da una rilevante capacità di origination: basti pensare che mediamente ogni mese incontriamo circa 60 nuovi imprenditori, cioè soggetti con i quali non eravamo mai entrati in contatto prima. ■

La boutique

EMINTAD, SOTTO LA LENTE

Emintad nasce dall'esperienza di **Gianluca Cedro** e **Luciano di Fazio** che, dopo un'esperienza in società di consulenza e incarichi manageriali, hanno deciso di fondare la boutique finanziaria. L'attività si posiziona nell'ambito della finanza straordinaria e ha l'obiettivo di sviluppare le attività di advisory in ambito capital market. «Il primo mandato, che abbiamo sottoscritto nel 2007, consisteva nell'assistenza alla società di gestione aeroportuale di Pisa - SAT e ai suoi azionisti finalizzato alla quotazione sul mercato principale», spiega Gianluca Cedro. Negli anni successivi, oltre a sviluppare attività anche in ambito m&a e fund raising, Emintad si focalizza sul capital market contribuendo allo sviluppo del mercato non regolamentato Aim (oggi Euronext Growth Milan) e acquisendo negli anni una posizione di primo piano nell'ambito delle attività di financial advisor, con oltre 60 operazioni concluse. «Rispetto ad altri advisor che si occupano di equity capital market, abbiamo sempre avuto un approccio innovativo. Svolgiamo infatti diversi ruoli, quindi spesso siamo advisor finanziario della quotazione, ma altrettanto spesso seguiamo altre operazioni in ambito Borsa», aggiunge Luciano di Fazio. «Con l'operazione Ethica diventeremo degli operatori focalizzati al 100% sulle operazioni di capital market. Siamo un team di circa 10 professionisti e l'anno scorso abbiamo superato i 5 milioni di fatturato», conclude Cedro.

LORENZO TERSI

Advisory verticale: OBIETTIVO AGRIBUSINESS

Dal 2014 LT Wine&Food segue gli operatori del comparto con un particolare focus sul mondo del vino. Parla il fondatore e amministratore delegato Lorenzo Tersi

di eleonora fraschini



L'acquisizione della storica Cantina Zaccagnini da parte del polo vitivinicolo Argea ([ne abbiamo parlato nel MAG 189](#)) e la partnership strategica tra le Cantine Benanti e la Red Circle Investments sono solo tra le più recenti operazioni seguite da LT Wine&Food Advisory. Sotto la guida di **Lorenzo Tersì**, fondatore e amministratore delegato, la boutique specializzata nel settore agroalimentare ha infatti affiancato numerosi player del settore. Tersì, classe '70, ha una lunga esperienza come consulente strategico e di sviluppo d'impresa per il Made in Italy, in particolare nel comparto vino. Collabora con numerose imprese e istituzioni pubbliche e private, tra cui Crédit Agricole e Clessidra Private Equity, ed è strategy & marketing coordinator per il Consorzio Vino Chianti dal 2009. MAG ha quindi trovato in lui l'interlocutore ideale per avere una panoramica sull'advisory nel mondo food & wine.

Come nasce l'idea di creare una realtà di advisory specializzata nel food e beverage?

Dopo anni di consulenza centrata principalmente sulla comunicazione e la distribuzione, nei primi anni Duemila mi sono reso conto che le società del settore, soprattutto le aziende vitivinicole, sentivano l'esigenza di interagire con un interlocutore d'argomento per confrontarsi su temi quali sviluppo, valorizzazione, aggregazione e posizionamento.

Una voce esterna al management, una sorta di sparring partner che favorisse un pensiero diverso, innovativo, un'antenna fuori dal cancello dell'impresa con una visione integrata e via via sempre più ampia sul mondo del vino. Nel 2014, quando decisi di fondare la società, i tempi erano maturi. Un circolo virtuoso che si è autoalimentato rendendo LT Wine&Food Advisory una realtà ormai consolidata e autorevole, con un'organizzazione strutturata, che oggi può vantare anche solide

collaborazioni con altre primarie realtà complementari quali BonelliErede grazie, in particolare, a un costante confronto con Silvia Romanelli per gli aspetti corporate, m&a e di capital market.

Nel contesto attuale, la scelta di fare advisory con impostazione settoriale è premiante rispetto all'essere generalisti?

Sì. Userei il termine *sartoriale* rispetto a settoriale. Con il team LT Wine&Food Advisory, abbiamo il privilegio di dialogare con le imprese e siamo spesso il loro timone orientativo. Sappiamo che il processo decisionale è spesso ricco di complessità. Può partire da un dato spunto o un'opportunità, per poi approdare a una progettualità anche molto diversa. L'analisi e la riflessione fanno emergere le priorità dell'imprenditore, consentendo di individuare insieme soluzioni personalizzate. Grazie alla sua *expertise* spiccatamente verticale sul settore agroalimentare, LT Wine&Food Advisory è in grado di garantire un approccio chirurgico granulare, in cui il *food* è spesso strumento di servizio rispetto al *wine*. L'acquisizione da parte del gruppo Luciana Mosconi del 75% de La Monacesca è un esempio di come interpretiamo tale rapporto.

Come si articola il vostro supporto alle aziende?

Come dicevo, più che secondo uno schema fisso, operiamo a geometria variabile – sia *sell side*, sia *buy side* – a seconda delle peculiarità dell'imprenditore, cercando di creare l'innesco che mette in comunicazione le aziende con il capitale - industriale o istituzionale - che ci sembra possa avere il *dna* e la "cassetta degli attrezzi" più compatibile, in modo da favorire il buon esito dell'innesto e accompagnando le parti per tutta

l'operazione, offrendo supporto sia per l'analisi degli aspetti tecnici, sia nel coordinamento del tavolo di lavoro, che di norma vede seduti numerosi attori con competenze diverse, e favorendo il dialogo e lo sviluppo delle negoziazioni fino al *closing*.

Abbiamo di recente parlato del deal tra Argea e Cantina Zaccagnini. Qual è stato il ruolo di LT Wine&Food Advisory?

Si tratta di un esempio del nostro modo di lavorare appena descritto. LT Wine&Food Advisory è stata puntuale nel rispondere a un'esigenza di Argea, per la quale stava facendo *scouting*. Il polo gestito da Clessidra non aveva un Montepulciano d'Abruzzo nella mappa dei prodotti d'eccellenza. Noi l'abbiamo individuato in un'azienda del distretto adriatico, un *brand* primario e fortemente riconosciuto negli Usa come Cantina Zaccagnini. Un binomio che ha soddisfatto le aspettative di entrambe le parti, creando un importante potenziale sinergico.

Quali altre operazioni avete seguito?

Altri esempi sono il rafforzamento dei marchi di Tenute del Leone Alato (Genagricola): il gruppo doveva ampliare un portafoglio organico *premium* di respiro internazionale. Questa esigenza ci ha condotto a una perla della Sardegna e all'accordo per la distribuzione di Tenute Dettori. E ancora, la valorizzazione della tenuta Venturini Baldini sulle storiche Colline Matildiche, operazione in cui LT Wine&Food Advisory ha accompagnato la famiglia Venturini all'incontro, nel 2015, con la famiglia Prestia, che ne ha acquistato la società. Infine, il *deal* tra Red Circle e Cantine Benanti: un progetto ricco di fascino in uno dei territori vinicoli

più desiderati del momento come l'Etna.

Guardando invece al futuro, in un'ampia strategia di sviluppo, LT Wine&Food Advisory sta finalizzando un accordo di partnership con una primaria banca francese, per monitorare le economie dei territori del Bordeaux e dello Champagne.

Il mondo del food si è dimostrato particolarmente dinamico nell'ultimo anno. Quali comparti, in prospettiva, continueranno a crescere? Sarà più avvantaggiato il b2c o il b2b?

Diverse analisi internazionali vedono nel b2c il settore col maggiore tasso di crescita, spinto dalle nuove abitudini all'acquisto diretto da parte dei consumatori, trend sviluppatosi durante e nel post pandemia. Gli oltre due miliardi di export food&beverage online italiano nel 2021 sono segni di cambiamento.

Anche il comparto beverage è molto attivo. In Italia però, negli ultimi anni, ha scontato una certa frammentarietà. Le cose stanno cambiando?

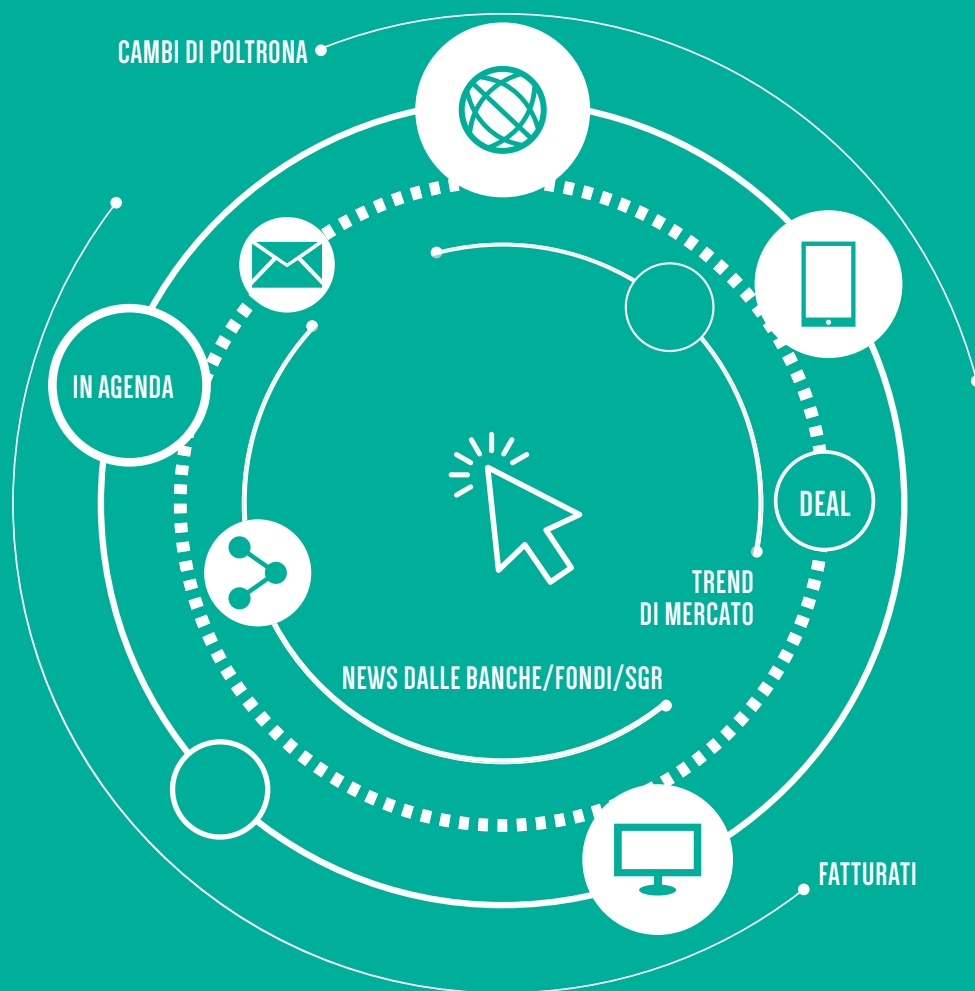
Considerando il solo beverage mondiale, entro il 2026 si prevede un incremento del mercato, spinto dalla premiumisation degli spirits, col vino in flessione sui volumi ma con un +5% nei valori e con le fasce premium in doppia cifra positiva, secondo dati Iwsr. La logica sarà quella del bere meno ma bere meglio.

La frammentarietà è da sempre una caratteristica italiana. Tuttavia, in un mercato con protagonisti grandi gruppi e multinazionali, l'Italia sta provando a rimediare. Nel vino, in particolare, la nascita di due poli aggreganti come Argea e Italian Wine Brands fa ben sperare per il futuro. 🍷



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



Compass e la strategia nel buy now pay later

«Un canale di accesso per acquisire clienti, sui quali sviluppare nuove opportunità di business». MAG incontra Luigi Pace, direttore centrale marketing & innovation

di claudia la via



Mentre il fenomeno del buy now pay later (Bnpl) continua a crescere anche in Italia e, per certi versi a preoccupare - tanto da essere oggi al centro della revisione della direttiva europea sui contratti di credito ai consumatori, per la prima volta è un istituto di credito "tradizionale" ad entrare in questo universo. Si tratta di Compass, società del gruppo bancario Mediobanca specializzata in prestiti al consumo che con l'acquisizione dell'italiana Soisy e con l'ingresso nel capitale della svizzera Heidipay, vuole accelerare la propria crescita nel segmento della dilazione di pagamento sui canali digitali. «Si tratta di un percorso già intrapreso con successo sul canale fisico attraverso il lancio del servizio di dilazione dei pagamenti Pagolight. E ora, dalla sinergia con queste due società, acquisiamo know-how e asset tecnologici di ultima generazione. Inoltre, l'acquisizione di Heidipay consentirà di avviare un'attività di diversificazione geografica, con un presidio anche a livello internazionale», spiega a MAG **Luigi Pace**, direttore centrale marketing & innovation di Compass.

Qual è per voi il valore strategico del Bnpl?

Intendiamo posizionare Compass anche sull'e-commerce e quindi aprirci a un mercato fatto soprattutto da categorie merceologiche e cluster di utenti, principalmente giovani e digitalizzati, storicamente meno presidiati dal credito al consumo. Con questi presupposti il Bnpl diventa per Compass un canale di accesso per acquisire nuovi clienti, sui quali poter sviluppare nuove opportunità di business.

Siete il primo gruppo bancario in Italia ad avere "esplorato" questa dimensione. Che cosa cambia secondo voi fra l'essere una fintech e un istituto di credito?

In quanto operatore bancario, Compass possiede tutte le competenze di gestione del credito e la solidità di lungo periodo per essere parte attiva nel più ampio processo di innovazione della dilazione di pagamento, applicando anche per questa tipologia di servizio una modalità di gestione affine a quelle adottate per le soluzioni di credito al consumo. Un approccio che ci consente di guardare a questo business in modo lungimirante e responsabile.

Come possono rispondere in generale le banche all'ascesa di questo fenomeno del Bnpl? Perché secondo voi finora sono rimaste fuori da questa partita?

A livello globale la diffusione della dilazione non onerosa sul punto vendita e sulle piattaforme e-commerce vede una prevalenza dei mercati anglosassoni, più maturi, ed è appannaggio di pochi operatori non bancari e cross-country, con un forte focus fintech. L'implementazione di queste tipologie di soluzioni richiede, infatti, oltre che una forte specializzazione verticale sulle tematiche di dilazione e gestione del credito, anche piattaforme tecnologiche di ultima generazione. Requisiti che ripropongono per le banche il dilemma del "make or buy". Sulla base di quanto osservato finora, l'assenza di molte banche commerciali è dovuta alla mancata integrazione del Bnpl nelle relative strategie di sviluppo e quindi al non aver definitivamente risolto il "dilemma".

L'ascesa del Bnpl è un fenomeno strettamente correlato alla crescita dell'e-commerce: che potenzialità e ulteriori margini di crescita vedete per questo settore?

Nel 2021 in Italia il totale della spesa sull'e-commerce è stato di circa 40 miliardi di euro, con un'incidenza del Bnpl pari al 2-3%. Per il 2024 si stima un aumento

«PER IL 2024 SI STIMA UN AUMENTO DEL PESO DEL BNPL AL 6% E UN TOTAL ADDRESSABLE MARKET, OSSIA IL MERCATO SUI CUI È POSSIBILE OPERARE, NELL'ORDINE DEI 4 MILIARDI»

del peso del Bnpl al 6% e un total addressable market (Tam), ossia il mercato sui cui è possibile operare, nell'ordine dei 4 miliardi di euro, come sostengono gli analisti di Morgan Stanley. Per quanto riguarda Compass, il continuo potenziamento di Pagolight ha permesso di erogare nell'anno quasi 70 milioni di euro nella forma del Bnpl. A oggi, inoltre, sono stati installati più di 8mila smartpos e lo sviluppo del network è in crescita con 500 installazioni al mese.

Quali sono secondo voi le prospettive di crescita del Bnpl per i prossimi anni?

Quello del Bnpl è un business innovativo e con ottime potenzialità, tanto che si stima che entro il 2025 assisteremo ad un aumento del 92% della spesa dei consumatori globali che utilizzeranno questo tipo di finanziamento solo su canali di e-commerce, per un valore che passerà dai 353 miliardi di dollari del 2019 ad almeno 680 miliardi di dollari. Per quanto riguarda il panorama europeo, l'incidenza del Bnpl sul valore lordo delle vendite nell'e-commerce si prevede possa raddoppiare - dal 7,4% del 2020 - arrivando al 14% nel 2024.

Non c'è il rischio che la formula Bnpl possa "drogare" il mercato spingendo i clienti verso acquisti non necessari?

L'adozione del Bnpl in Italia è ancora bassa, ma nel giro di 3-5 anni ci aspettiamo che si trasformi in uno strumento di pagamento diffuso, secondo solo alla carta di credito. L'aspettativa è che il Bnpl possa aumentare le vendite sia attraverso scontrini medi più alti che attraverso una maggiore frequenza di acquisto, in particolare su e-commerce (dove ci si aspetta una riduzione del drop-out al carrello). Più che una "droga" verso acquisti non necessari, il Bnpl potrà ridurre le "rinunce" agli acquisti soprattutto nei prossimi due anni durante i quali le attese inflattive avranno inevitabilmente un effetto di contrazione dei consumi.

Oggi negli Stati Uniti il Bnpl è un mercato da quasi 4mila miliardi di dollari e le società che ne sono protagoniste sono già nelle liste degli "Osservati speciali" dei regolatori statunitensi. Vede rischi "sistemici" nel settore?

Lo sviluppo di questo servizio è legato alla crescita dell'e-commerce ed è destinato a proseguire. La dilazione di pagamento offerta dal venditore, in poche rate e per importi modesti, deve essere percepita come una agevolazione grazie al differimento dell'importo in più rate mensili, ma è pur sempre una forma di credito. Il problema, semmai, è che in alcuni casi il

servizio viene offerto da fintech che non possiedono strumenti atti a garantire una adeguata valutazione del merito creditizio. Compass invece, che è un istituto di credito, esegue sempre un'attenta analisi sia del livello di indebitamento che della capacità di rimborso del cliente in modo simile a quanto applicato per le soluzioni di credito al consumo. Tra l'altro è del 28 ottobre 2022 una nota di Bankitalia sul Bnpl rivolta ai consumatori nella quale, nell'illustrare le varie forme possibili di dilazione, vengono evidenziati come critici il tema del sovraindebitamento e quello della mancanza delle tipiche tutele del credito al consumo, due punti, questi, su cui Pagolight di Compass è già attrezzata.

In che modo l'aumento dei tassi di interesse delle Banche centrali complica la possibilità di offrire pagamenti in tre rate a costo zero?

L'aumento dei tassi di approvvigionamento anche sulle brevi durate in aggiunta a un inevitabile aumento del costo del credito rappresenterà uno snodo chiave per gli operatori del Bnpl in particolare per quelli di matrice non bancaria. La compressione dei margini comporterà maggiori costi verso il cliente/merchant ovvero tassi di approvazione molto più contenuti, con il rischio di produrre una disaffezione di venditori e consumatori verso questa forma di pagamento. 📌



LUIGI PACE

FINTECHAWARDS

SAVE THE DATE

16 MARZO 2023
MILANO

REGISTER

GREENER LAWYERS GENERATION

di gabriella ferraro*



P

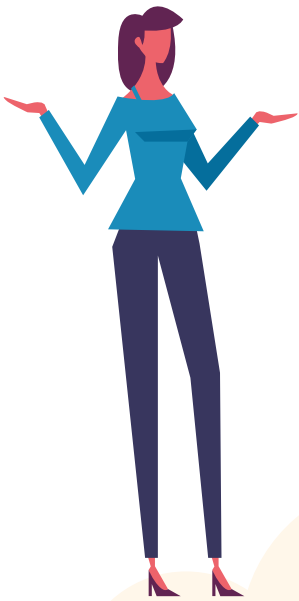
Per capire meglio di cosa parleremo vi racconto che nel 1987, la United Nations Brundtland Commission ha definito la sostenibilità in questi termini: *"meeting the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs."*

Questo principio guida è stato poi tradotto nel 2015 nei 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile dell'Agenda 2030 delle Nazioni Unite che, con i 169 sotto-obiettivi ad essi associati, si raggruppano in cinque principi fondamentali: persone, pianeta, prosperità, pace e partnership.

A valle della scorsa Conferenza delle Nazioni Unite sui cambiamenti climatici del 2021 (COP26) di Glasgow, conosciuta anche per l'evocativo slogan "the world's best last chance", John Kerry, il primo inviato presidenziale speciale degli Stati Uniti per il clima, si è rivolto all'American Bar Association affermando: *"You are all climate lawyers now, whether you want to be or not. We have a narrow window to avoid the worst consequences of this crisis, and there is a place for lawyers to help hold back the tide and create new pathways."*

Ma cosa significa tutto questo?

Troppo spesso capita di inciampare in campagne di comunicazione realizzate da studi legali focalizzate (o, dovrei dire, sfocalizzate) sul tema della sostenibilità. Si tende spesso a banalizzare la portata dell'argomento, a semplificarlo, a ridurlo ad una mera narrativa di come siamo stati bravi a prendere in considerazione il tema, e buona parte del racconto è incentrata



LMM: Non possiamo più rimandare, il tema della sostenibilità deve essere considerato una priorità nella nostra agenda!



AVV: Ma se sono mesi che facciamo yoga la mattina tutti insieme, abbiamo organizzato un ciclo di think tank interni per riflettere su noi stessi e non dimenticare che abbiamo regalato le borracce con il logo a tutti lo scorso Natale e adottato 3 alveari!!

LMM: Qualcosa mi sfugge..ma non riesco a capire bene cosa sia...

sulle azioni intraprese per “impattare” meno negativamente sul pianeta o sulle politiche interne di valorizzazione delle risorse.

Tutto corretto e molto rispettabile ma, se ci fosse qualcos'altro? Se, oltre alla scelta di un building di categoria Golden LEED, oltre a cambiare lo statuto e diventare società benefit, oltre a certificarsi e rincorrere bollini che dichiarino, almeno sulla carta e nelle policy, che siamo degli studi e professionisti virtuosi, potessimo, come categoria, buttare il cuore oltre l'ostacolo e fare davvero la differenza?

Sono sinceramente convinta che i professionisti del settore legale possano essere un potente “volano” nel sostenere le aziende clienti, e quindi l'ecosistema nel quale operano, a navigare ed accelerare il loro viaggio verso un business sostenibile di lungo periodo.

Perché questo sia possibile è necessario però un cambio di mindset. I professionisti orientati alla sostenibilità devono prima di tutto avere più consapevolezza rispetto alle priorità di questo nostro mondo digitalizzato e globalizzato. Gli avvocati devono sostenere il cambiamento e anche essere il cambiamento. Per fare questo sono chiamati a sviluppare nuove competenze, oltre ad essere più consapevoli del proprio impatto ecologico e di quello dei propri clienti. Devono utilizzare le loro conoscenze per trovare e suggerire soluzioni alle sfide ambientali e sociali alle quali siamo tutti chiamati a rispondere, come singoli e come organizzazioni.

Gli avvocati hanno tutte le conoscenze per guidare il business attraverso il “labirinto Esg” (environmental, social,

governance), e possono dunque giocare un ruolo decisivo nel supportare i consigli di amministrazione e i manager attraverso la complessa transizione verso prodotti, servizi e processi sostenibili, che richiedono spesso il ripensamento dei modelli di business ed il ridisegno delle supply chain.

La consulenza legale in tema di sostenibilità in questo momento mi sembra si stia concentrando molto nel sostenere le aziende a mitigare i rischi reputazionali e finanziari o ad evitare contenziosi, ma, volendo fare un passo oltre, si potrebbe pensare a come consigliare i manager e i loro leadership team su come trasformare le scelte morali in opportunità di business.

I clienti della maggior parte degli studi legali oggi devono affrontare una serie di sfide: l'aumento della regolamentazione in tema ambientale, la garanzia del benessere dei dipendenti, la gestione dei rischi della catena di approvvigionamento, il coinvolgimento degli stakeholder, i diritti umani, la lotta alla concussione e alla corruzione, sono solo alcuni dei problemi che le aziende stanno affrontando. Se è vero che le persone scelgono di lavorare con organizzazioni che condividono i loro valori, i clienti dei principali studi legali non sono diversi nel loro desiderio di avere partner la cui purpose rispecchi la loro, non solo quando si tratta di strategia aziendale, ma sempre più anche in termini di strategia focalizzata sul tema della sostenibilità.

Un tema all'ordine del giorno di molti dipartimenti marketing di importanti studi legali è quello di dimostrare e rendicontare ai clienti, attuali e potenziali, che sono aziende molto spesso più evolute da questo punto

di vista, il proprio impegno e le loro politiche in termini di sostenibilità. Si contano sulla punta delle dita, anche tra i player internazionali, gli studi capaci di dare evidenza oggettiva e misurabile dei propri sforzi e intenti in termini di sostenibilità. La capacità degli studi di dotarsi di Kpi (key performance indicators) sulle questioni di sostenibilità è estremamente limitata.

È evidente che la sostenibilità nel mondo legale oggi non sia più riferita al tradizionale lavoro pro bono, alle donazioni di beneficenza e agli uffici senza carta e plastica, ma è evidente che molta strada è ancora da fare. È necessario un lavoro profondo di ridefinizione a lungo termine delle proprie strategie di offering, che deve camminare di pari passo con un significativo cambio di mindset. Serve un piano strategico per la sostenibilità, specifico, che impatti su governance e stakeholders, sia interni sia esterni, in modo audace. Questo cambio di passo non è solo auspicabile, ma doveroso se, come si è detto in apertura, siamo tutti coinvolti perché *“Sustainability is meeting the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs.”*

Una nota storica in chiusura che mi ha fatto riflettere e che mi fa ben sperare: personaggi quali Abraham Lincoln e la sua lotta per abolire la schiavitù, Gandhi e la sua rivoluzione pacifica contro il colonialismo, Nelson Mandela e la lotta pacifica per la fine dell'apartheid, e Ruth Bader Ginsburg e le sue battaglie per i diritti delle donne... erano tutti avvocati.

***Legal marketing and communication consultant – founder Sxolè*

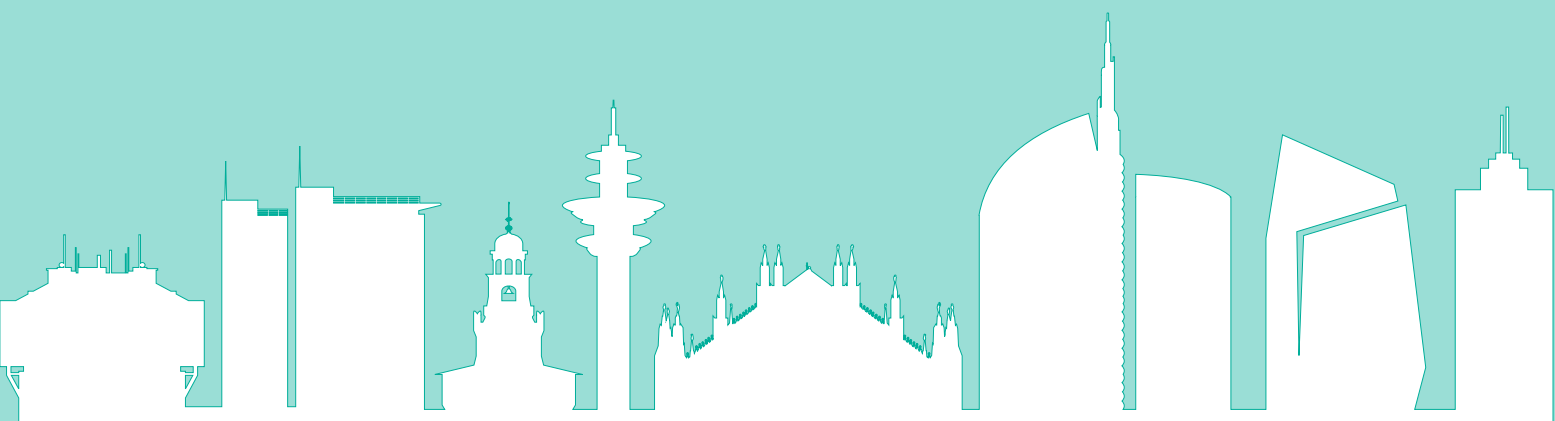
FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

14-18

NOVEMBER 2022

MILAN 4th EDITION



**THE GLOBAL EVENT
FOR THE FINANCE COMMUNITY**

#financecommunityweek    

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

Partners and Supporters

2022 Edition

Platinum Partners

CHIOMENTI

Nextalia

VITALE

Gold Partners

Accuracy

ADVANT Nctm

ALANTRA

AON

SBNP BISCOZZI
NOBILI
PIAZZA
Studio legale tributario

CARNELUTTI
LAW FIRM

大成 DENTONS

FIVELEX
STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

GPBL

HSBC

LATHAM & WATKINS Linklaters

MEDIOBANCA

mediolanum
BANCA

Morpurgo e Associati
Studio Legale

PEDERSOLI

SS&C
INTRA
LINKS

Silver Partners

Aksia group

ARCUS
Financial Advisors

Arkios Italy

BANCA FININT
BEST PEOPLE BEST BUSINESS

ceresio
investors

CLEARWATER
INTERNATIONAL

CREDIT SUISSE

CRESCITALIA

DC
advisory

EQUITA

ethica
group

green arrow
CAPITAL
The Alternatives Platform

HAT

intrum

INVIMIT
Investment Management Solutions

KPMG

LABS
CORPORATE FINANCE

LINCOLN
INTERNATIONAL

MAZAL
GROUP

STPG
Scouting
Capital Advisors

Sponsor

Deloitte.

Supporters

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Direttori Amministrativi e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

Media Partners

FINANCECOMMUNITY

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

FOODCOMMUNITY

IBERIANLAWYER

THE
LATINAMERICANLAWYER

Financecommunity Week 2022 – Program (in progress)

■ Open with registration ■ Invitation only

MONDAY 14 NOVEMBER				
09:00 - 13:00	■	Opening Conference Geopolitics, Economics & Finance	VITALE CHIOMENTI M&M Nextalia	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
13:00 🍴 Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	Roundtable Status of the debt markets: current situation and future outlook	LATHAM & WATKINS	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable The resilience of sustainability	HSBC	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
TUESDAY 15 NOVEMBER				
09:00 - 11:00	■	Roundtable M&A in the current global context	SS&C INTRA LINKS	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable Italy: a place where to invest?/!	FIVELEX STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
13:00 🍴 Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	Roundtable Securing Investments & Enhancing Returns in M&A Transactions	AON	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable PE-respectives, Private Equity in the Next Future	CARNELUTTI LAW FIRM	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
WEDNESDAY 16 NOVEMBER				
09:00 - 11:00	■	Roundtable Family Office	SBNP BISCOZZI NOBILI PIAZZA Studio legale tributario	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
09:30 - 12:30	■	Conference Digitalization of business models & products in the financial sector	CHIOMENTI	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
13:00 🍴 Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	Roundtable The role of the tax morale in setting ESG strategies	GPBL	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable Energy crisis, increasing interest rates and inflation: a perfect storm? Lending in the current economic scenario	大成 DENTONS	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
16:15 - 18:00	■	Roundtable The new shape of the M&A market	Accuracy ADVANT Nctm mediolanum	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
THURSDAY 17 NOVEMBER				
09:00 - 11:00	■	Roundtable Growing in uncertain times	Linklaters	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable Leadership in difficult times	Morpurgo & Associati Studio Legale	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
13:00 🍴 Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	Roundtable "Composizione negoziata" for business crisis solution and main creditors: a dispute-avoiding or a dispute-creating tool?	PEDERSOLI	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
19:15 - 23:30	■	Financecommunity Awards	FINANCECOMMUNITY AWARDS	Superstudio Più Via Tortona 27, Milan FOR INFO

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



14 NOVEMBER 2022
09.00 - 13.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy



OPENING CONFERENCE

GEOPOLITICS ECONOMICS & FINANCE

14 NOVEMBER 2022 - 09.00 - 13.00

LUNCH TO FOLLOW

- 09.00 Registrations & Welcome Coffee
- 09.30 Greetings by **Aldo Scaringella**, Managing Director *LC Publishing Group S.p.A.*
- 09.35 Welcome Message by **Emmanuel Conte**, Councillor for Budget and Real Estate *Municipality of Milan*
- 09.45 Opening Speech
Pietro Carlo Padoan, Chairman of the Board of Directors *UniCredit*
- 10.05 Keynote speech
Irene Tinagli, Chair of the *European Parliament's Economic and Monetary Affairs Committee*
- 10.30 Coffee Break
- 11.00 Roundtable
SPEAKERS:
Orlando Barucci, Managing Partner *Vitale & Co.*
Francesco Canzonieri, CEO and Chairman of the Investment & ESG Committees *Nextalia*
Gregorio Consoli, Managing Partner *Chiomenti*
Giovanna Della Posta, CEO *Invimit Sgr*
Diva Moriani, Executive Vice Chairman & Chief of Transformation Office, *KME*
MODERATOR:
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief *Financecommunity & MAG*
- 12.20 Speech from **Mirja Cartia d'Asero**, CEO *Il Sole 24 Ore*
- 12.30 Closing remarks
Fabrizio Pagani, Senior Advisor *Vitale & Co.*, Professor *SciencesPo, Paris* and *Former G20 Sherpa*
- 13.00 Light Lunch

Event to be held in

Contacts

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

#financecommunityweek



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



14 NOVEMBER 2022
14.00 - 16.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy



ROUNDTABLE

STATUS OF THE DEBT MARKETS: CURRENT SITUATION AND FUTURE OUTLOOK

14 NOVEMBER 2022 - 14.00 - 16.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

SPEAKERS*

Alessia De Coppi, Partner, *Latham & Watkins*

Antonio Frizzi, Managing Director, *BNP Paribas*

Martino Mauroner, Executive Director Private Debt, *Tikehau Capital*

Alessandro Vangelisti, Managing Director, *Deutsche Bank*

MODERATOR

Marcello Bragliani, Partner, *Latham & Watkins*

*in progress

Event to be held in 

Contacts

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

#financecommunityweek



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



14 NOVEMBER 2022
16.00 - 18.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy



ROUNDTABLE

THE RESILIENCE OF SUSTAINABILITY

14 NOVEMBER 2022 - 16.00 - 18.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

15.45 Registrations & Welcome Coffee

16.15 Roundtable

SPEAKERS

Julie Becker, CEO, *Luxembourg Stock Exchange*

Giovanni Gorno Tempini, Chairman, *Cassa Depositi e Prestiti*

Claudia Parzani, Partner, *Linklaters* and Chairwoman, *Borsa Italiana*

Anna Tavano, Co-head of Global Banking Continental Europe
and Head of Wholesale Banking Italy, *HSBC*

MODERATOR

Michela Cannovale, Journalist *Financecommunity*

18.00 Light Cocktail

Event to be held in 

Contacts

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

#financecommunityweek



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dietisti e Nutrizionisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



15 NOVEMBER 2022
09.00 - 11.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy



ROUNDTABLE

M&A IN THE CURRENT GLOBAL CONTEXT

15 NOVEMBER 2022 - 09.00 - 11.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

09.00 Registrations & Welcome Coffee

09.30 Introductory Speeches

Alfonso Robustelli, Country Manager Italy, SS&C Intralinks

Emanuele Barberio, Account Executive, SS&C Intralinks

Giovanni Graci, Principal Account Executive, SS&C Intralinks

09.45 Dialogue

SPEAKERS*

Andrea Carta Mantiglia, Managing Partner, BonelliErede

Michele Marocchino, Managing Director, Lazard

Valentina Osele, Director, Alantra

Emanuela Pettenò, Partner| Consumer & Market Deals Leader, PwC

MODERATOR

Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief Financecommunity & MAG

11.00 Networking Coffee

*in progress

Event to be held in

Contacts

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

#financecommunityweek



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



15 NOVEMBER 2022
11.00 - 13.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in 

Contacts

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

#financecommunityweek



ROUNDTABLE

ITALY: A PLACE WHERE TO INVEST?/!

15 NOVEMBER 2022 - 11.00 - 13.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

SPEAKERS

Lorenzo Astolfi, Mediobanca
Paolo Bottelli, Kryalos
Francesco Di Carlo, Fivelex
Francesco Mantegazza, Fivelex
Carlo Pesenti, Italmobiliare
Giovanni Revoltella, DBAG
Michele Semenzato, Wise Equity



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



15 NOVEMBER 2022
14.00 - 16.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in

Contacts

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

#financecommunityweek



ROUNDTABLE

SECURING INVESTMENTS & ENHANCING RETURNS IN M&A TRANSACTIONS

15 NOVEMBER 2022 - 14.00 - 16.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

SPEAKERS

Stefano Bucci, Partner *Gianni & Origoni*

Luigi Cutugno, Partner | Corporate Finance Advisory - Head of Debt Advisory & Capital Markets *Deloitte*

Claudia Fornaro, Co-Head Energy Group *Mediobanca*

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

Valentina Montanari, Group CFO and Board Member *Mediolanum Sgr* and *Newlat*

MODERATOR

Eleonora Fraschini, Journalist *Financecommunity.it*



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by



MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



15 NOVEMBER 2022
16.00 - 18.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in 

Contacts

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

#financecommunityweek



ROUNDTABLE

PE-Rspectives Private Equity in the Next Future

15 NOVEMBER 2022 - 16.00 - 18.00

LIGHT COCKTAIL TO FOLLOW

FOUR SEASONS HOTEL

VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

SPEAKERS

Alessandro Grassi, Partner *Arcadia*

Carlo Mammola, Chairman & Co-Head *Montefiore Investment Italy*

Davide Manunta, Head of Energy & Construction, *CDP Equity*

Barnaba Ravanne, Co-Founder & Chief Investment Officer *FSI*

Giovanna Salza, Founder & CEO *Ca' Zampa*

Alessandro Santini, Head of Corporate & Investment Banking *Ceresio Investors*

MODERATOR

Luca Arnaboldi, Senior Partner *Carnelutti Law Firm*



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



16 NOVEMBER 2022
09.00 - 11.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in 

Contacts

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

#financecommunityweek



ROUNDTABLE

FAMILY OFFICE

16 NOVEMBER 2022 - 09.00 - 11.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

SPEAKERS

Maurizio Ceron, Deputy General Manager & Head of Wealth Management CA Indosuez Wealth

Luigi Garavaglia, Partner Biscozzi Nobili Piazza

Francesco Nobili, Partner Biscozzi Nobili Piazza

Lorenzo Palleroni, CEO & Managing Director Vontobel Wealth Management SIM

MODERATOR

Eleonora Fraschini, Journalist Financecommunity.it



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



16 NOVEMBER 2022
09.30 - 12.30



**FOUR SEASONS
HOTEL**

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in 

Contacts

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

#financecommunityweek



CONFERENCE

LUNCH TO FOLLOW

DIGITALIZATION OF BUSINESS MODELS & PRODUCTS IN THE FINANCIAL SECTOR

16 NOVEMBER 2022 - 09.30 - 12.30

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

- 9.30 Opening and introductory greetings
- 9.35 Così fan tutte: bank as a service, embedded banking, and innovative business models
Alessandro Portolano, Partner *Chiomenti*
Jasmine Mazza, Associate *Chiomenti*
- 10.00 Roundtable
Matteo Concas, General Manager - Digital & Mobility Services *Mooney*
Valentina Finazzo, Head of Commercial Legal & Strategic Projects *Nexi*
Paolo Gatelli, Professor of Ict and Information Society, Senior Research Manager *Cetif Università Cattolica*
Doris Messina, CEO and Founder *Tot*.
Matteo Tarroni, CEO *Workinvoice*
Camilla Cionini Visani, General Manager *ItaliaFintech*
- MODERA:**
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief *Financecommunity & MAG*
- 11.00 Break
- 11.15 Keynote Speech
Massimo Doria, Head of Retail Payment Instruments and Services Directorate *Banca D'Italia*
- 12.15 Closing remarks
- 12.30 Lunch



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



16 NOVEMBER 2022
14.00 - 16.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in 

Contacts

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

#financecommunityweek



ROUNDTABLE

THE ROLE OF THE TAX MORALE IN SETTING ESG STRATEGIES

16 NOVEMBER 2022 - 14.00 - 16.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

MODERATOR

Paolo Ludovici, *Gatti Pavesi Bianchi Ludovici*

SPEAKERS

Alessandro Bucchieri, Head of Tax Affairs, *Enel S.p.A.*

Giuseppe Natali, Head of Tax Affairs, *Atlantia S.p.A.*

Zahira Quattrocchi, Group Head of Tax, *Anglo American Plc*

Marina Salamon, Entrepreneur



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



16 NOVEMBER 2022
16.00 - 18.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy



ROUNDTABLE

ENERGY CRISIS, INCREASING INTEREST RATES AND INFLATION: A PERFECT STORM? LENDING IN THE CURRENT ECONOMIC SCENARIO

16 NOVEMBER 2022 16.00 - 18.00

LIGHT COCKTAIL TO FOLLOW

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

SPEAKERS:

Francesco Ascoli, Vice President, *Pricoa Private Capital*

Alessandro Fosco Fagotto, Head of Europe Banking and Finance, *Dentons*

Marco Rayneri, Managing Director, *Aksia Group SGR Spa*

Gianluca Pagano, Head of Structured Finance and M&A, *Credit Agricole*

Paola Pellegrini, Debt Advisory, *Ethica Group*

Claudio Stefani, Head of Structured Finance, *Banco BPM*

MODERATOR:

Giuseppe Saleme, Journalist, *Legalcommunity*

Event to be held in

Contacts

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

#financecommunityweek



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 JUNE

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



16 NOVEMBER 2022
16.15 - 18.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy



ROUNDTABLE

THE NEW SHAPE OF THE M&A MARKET

16 NOVEMBER 2022 - 16.15 - 18.00

LIGHT COCKTAIL TO FOLLOW

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

SPEAKERS*

Giovanni Foti, Partner *Accuracy*

Matteo Moretti, CEO *Lynx S.p.A*

Diego Selva, Head of Investment Banking *Mediolanum*

Pietro Zanoni, Partner *ADVANT Nctm*

MODERATOR

Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief *Financecommunity & MAG*

* in progress

Event to be held in

Contacts

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

#financecommunityweek



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



17 NOVEMBER 2022
09.00 - 11.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in

Contacts

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

#financecommunityweek



ROUNDTABLE

GROWING IN UNCERTAIN TIMES

17 NOVEMBER 2022 - 09.00 - 11.00

08.45 Registrations & Welcome Coffee

09.00 Roundtable **Restructuring to grow in uncertain times**

SPEAKERS

Raimondo Bonfanti, Partner *Pillarstone*

Francesco Faldi, Partner *Linklaters*

Stefano Focaccia, Managing Director UTP *Prelios*

Umberto Paolo Moretti, Head of Turnaround *illimity*

MODERATOR

Eleonora Fraschini, Journalist *Financecommunity & MAG*

Roundtable **How to finance your business growth?**

SPEAKERS*

Carlotta de Franceschi, Managing Director *HPS Investment Partners*

Diego Esposito, Counsel *Linklaters*

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

MODERATOR

Eleonora Fraschini, Journalist *Financecommunity & MAG*

* In progress



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by



MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 NOVEMBER

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



17 NOVEMBER 2022
11.00 - 13.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in 

Contacts

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

#financecommunityweek



ROUNDTABLE

LEADERSHIP IN DIFFICULT TIMES

17 NOVEMBER 2022 - 11.00 - 13.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

SPEAKERS

Tommaso Arenare, *Egon Zehnder*

Michela Bianchi, *Chief of People and Sustainability Officer, Moneyfarm*

Sarah Catania, *Market Manager - Head of Private Bank Italy, JPMorgan Chase & Co.*

Carla Ciani, *Executive and Performance Coach*

Renato Grelle, *Managing Director, Fortress Investment Group*

Claudio Morpurgo, *Morpurgo & Associati*

MODERATOR

Michela Cannovale, *Journalist Financecommunity & MAG*



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

MONDAY 14 NOVEMBER

TUESDAY 15 JUNE

WEDNESDAY 16 NOVEMBER

THURSDAY 17 NOVEMBER

FRIDAY 18 NOVEMBER



17 NOVEMBER 2022
14.00 - 16.00



FOUR SEASONS
HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

Event to be held in 

Contacts

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

#financecommunityweek



ROUNDTABLE

“COMPOSIZIONE NEGOZIATA” FOR BUSINESS CRISIS SOLUTION AND MAIN CREDITORS: A DISPUTE-AVOIDING OR A DISPUTE-CREATING TOOL?

17 NOVEMBER 2022

14.00 - 16.00

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ, 6/8 - MILAN, ITALY

SPEAKERS

Roberto Calanca, Head of Corporate UTP Loans Services *Bper Banca*

Filippo Casò, Partner – Litigation & Arbitration *Pedersoli Studio Legale*

Giovanni La Croce, Founding Partner *Studio La Croce*

Maura Magioncalda, Partner – Banking & Finance, Debt Restructuring *Pedersoli Studio Legale*

Elena Marinucci, Associate Professor of Civil Procedural Law *Università degli Studi di Milano*

Partner – Litigation & Arbitration *Pedersoli Studio Legale*

Giovanni Mondardini, Chief Risk Officer *SGEF ITALIA – Société Generale Group*

Alida Paluchowski, Former President of the Bankruptcy Section *Milan Court*

Vice President *Società Italiana di Studi Concorsuali*

MODERATOR

Michela Cannovale, Journalist *Financecommunity.it*



REGISTER NOW

Financecommunity Week is supported by

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH



FINANCECOMMUNITY AWARDS

8th Edition

SAVE THE DATE 17.11.2022

SUPERSTUDIO PIÙ
Via Tortona, 27 • Milano
ORE 19.15

In collaborazione con **ITALIAFINTECH**

Partners

CARNELUTTI
LAW FIRM

CHIOMENTI

大成 **DENTONS**

DLA PIPER

GIANNI & ORIGONI

GATTALMINOLI, PARTNERS
STUDIO LEGALE

GIOVANNELLI & ASSOCIATI
studio legale

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

LATHAM & WATKINS

MAISTO & ASSOCIATI

Morpurgo e Associati
Studio Legale

orrick

**+simmons
simmons**

Sponsor

ss&c

**INTRA
LINKS**

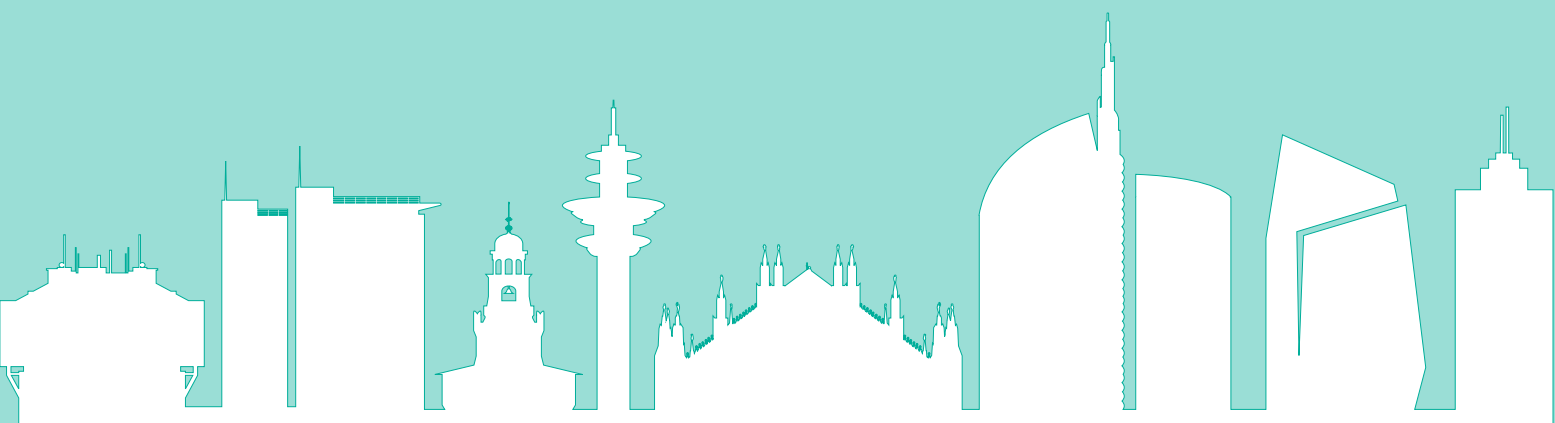
#FinancecommunityAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

SEE YOU FROM
14 TO 18 NOVEMBER 2022
Milan, Italy



THE GLOBAL EVENT
FOR THE FINANCE COMMUNITY

#financecommunityweek    

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

empowering
WOMEN
WORLDWIDE

17, 18 e 19 Novembre 2022

FICO Eataly World, Bologna & Online

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



SCOPRI L'EVENTO SU
WOMENXIMPACT.COM

Real Estate Awards 2022 I VINCITORI



SFOGLIA LA FOTOGALLERY

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





Giovedì 20 ottobre si sono tenuti i **Legalcommunity Real Estate Awards**. La community degli avvocati attivi nel settore dell'immobiliare si è riunita per celebrare le eccellenze che si sono particolarmente distinte nel settore, nel periodo di riferimento.

L'evento, organizzato da legalcommunity.it, si è tenuto al Four Season Hotel.

Di seguito, tutti i vincitori delle categorie.



Categoria	Vincitori
STUDIO DELL'ANNO	BonelliErede
AVVOCATO DELL'ANNO	Federico Sutti - Dentons
STUDIO DELL'ANNO TOWN PLANNING	Belvedere Inzaghi & Partners
AVVOCATO DELL'ANNO TOWN PLANNING	Guido Alberto Inzaghi - Belvedere Inzaghi & Partners
STUDIO DELL'ANNO DEVELOPMENT & CONSTRUCTION	Gianni & Origoni
AVVOCATO DELL'ANNO DEVELOPMENT & CONSTRUCTION	Giuseppe Abbruzzese - Legance
STUDIO DELL'ANNO CONTENZIOSO	DWF
AVVOCATO DELL'ANNO CONTENZIOSO	Antonella Ceschi - Bird & Bird
STUDIO DELL'ANNO FUND FORMATION	ADVANT Nctm
AVVOCATO DELL'ANNO FUND FORMATION	Francesco De Blasio - Linklaters
STUDIO DELL'ANNO TAX	Fivelex
PROFESSIONISTA DELL'ANNO TAX	Francesco Mantegazza - Fivelex
STUDIO DELL'ANNO INFRASTRUTTURE E PPP	GIM Legal
AVVOCATO DELL'ANNO INFRASTRUTTURE E PPP	Mariangela Di Giandomenico - Eversheds Sutherland
STUDIO DELL'ANNO NPL	Chiomenti
AVVOCATO DELL'ANNO NPL	Francesco Lombardo - Freshfields
STUDIO DELL'ANNO FINANCE	EY
AVVOCATO DELL'ANNO FINANCE	Emanuela Da Rin - BonelliErede
STUDIO DELL'ANNO TRANSACTIONAL INVESTMENTS	Gattai, Minoli, Partners
AVVOCATO DELL'ANNO TRANSACTIONAL INVESTMENTS	Claudio Cerabolini - Clifford Chance
STUDIO DELL'ANNO PENALE	Iannaccone e Associati
AVVOCATO DELL'ANNO PENALE	Maurizio Bortolotto - Gebbia Bortolotto Penalisti Associati
STUDIO NOTARILE DELL'ANNO	RSNotai
NOTAIO DELL'ANNO	Claudio Caruso - Caruso Andreatini Notai
ITALIAN DESK	GSK Stockmann
BEST PRACTICE TOWN PLANNING	Bertacco Recla & Partners
BEST PRACTICE TAX	CBA
BEST PRACTICE LOGISTICS	Ashurst
BEST PRACTICE FINANCE	Allen & Overy
TEAM OF THE YEAR SUSTAINABILITY	Pavia e Ansaldo
BEST PRACTICE HEALTH PROJECTS	Raffaelli Segreti
BEST PRACTICE DEVELOPMENT & CONSTRUCTION	Curtis
NOTARY MARKET LEADER	Carlo Marchetti - Studio Notarile Marchetti



STUDIO DELL'ANNO

ADVANT NCTM

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

DENTONS

GREENBERG TRAURIG SANTA MARIA



CHRISTOFF FILIPPO CORDIALI, MATTEO GAROFALO, ANDREA BENEDETTI, SAMUEL GHIZZARDI, EMANUELA DA RIN
NICOLETTA DI BARI, ANTONIO GIULIO CARBONARA, MASSIMO BARONI, MARCO GARAVELLO, SIMONE SCHIAVINI

AVVOCATO DELL'ANNO

ALESSANDRO BALP
BonelliErede

UMBERTO BORZI
Chiomenti

CLAUDIO CERABOLINI
Clifford Chance

GUIDO ALBERTO INZAGHI
Belvedere Inzaghi & Partners

FEDERICO SUTTI
Dentons



FEDERICO SUTTI, CARLOTTA SOLI, ALESSANDRA COVELLI, CLAUDIANA BARELLA, ELISABETTA COLOMBO, PAOLA PUGLIESE

STUDIO DELL'ANNO TOWN PLANNING

ADVANT NCTM

**BELVEDERE INZAGHI &
PARTNERS**

BERTACCO RECLA & PARTNERS

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

RAFFAELLI SEGRETI



GUIDO INZAGHI, RICCARDO MARLETTA, CRISTINA FALCONE, TOMMASO FIORENTINO
MARSELA MERSINI, GRETA LIPARTITI, MARCO CELANT, MATTEO PEVERATI



AVVOCATO DELL'ANNO TOWN PLANNING

PAOLO BERTACCO
Bertacco Recla & Partners

ANTONELLA CESCHI
Bird & Bird

GUIDO ALBERTO INZAGHI
Belvedere Inzaghi & Partners

MARIA GRAZIA LANERO
Gianni & Origoni

ROSEMARIE SERRATO
ADVANT Nctm.



STUDIO DELL'ANNO DEVELOPMENT & CONSTRUCTION

CLIFFORD CHANCE

CURTIS

DWF

FRESHFIELDS

GIANNI & ORIGONI



DAVIDE BRAGHINI, EMILIO CICCARINO, GIANFRANCO TOSCANO E DOMENICO TULLI.

AVVOCATO DELL'ANNO DEVELOPMENT & CONSTRUCTION

GIUSEPPE ABBRUZZESE
Legance

PAOLO BERTACCO
Bertacco Recla & Partners

ANDREA CAPUTO
Ashurst

FRANCESCO SANNA
K&L Gates

FEDERICO VANETTI
Dentons



STUDIO DELL'ANNO TAX

ANDPARTNERS

CBA

DI TANNO ASSOCIATI

EY

FIVELEX



EDOARDO BASSI, OMENEA ZAID, ROSANNA BELLONI, FRANCESCO MANTEGAZZA
SILVIA CASTIGLIONI, FEDERICA ZARO, ANDREA BRAMBILLA, LEONARDO SABATINI

PROFESSIONISTA DELL'ANNO TAX

FRANCESCO ASSEGNATI
CBA

DANIELA DELFRATE
AndPartners

PAOLO LUDOVICI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

FRANCESCO MANTEGAZZA
Fivelex

ALESSANDRO PADULA
EY



AVVOCATO DELL'ANNO NPL

ROBERTO BRUSTIA
CBA

GREGORIO CONSOLI
Chiomenti

EMANUELA DA RIN
BonelliErede

FRANCESCO LOMBARDO
Freshfields

STEFANO SENNHAUSER
Allen & Overy





LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
26.01.2023

10th Edition

energy

ORE 19.15 • MILANO

#LcEnergyAwards

Per info: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
02.02.2023

10th EDITION

FINANCE

ORE. 19.15 • MILANO

STUDIO DELL'ANNO FINANCE

ALLEN & OVERY

CLIFFORD CHANCE

EY

LEGANCE

LINKLATERS



AVVOCATO DELL'ANNO FINANCE

EMANUELA DA RIN

BonelliErede

GIUSEPPE DE PALMA

Clifford Chance

EMANUELA MOLINARO

Orrick

PIETRO SCARFONE

Allen & Overy

ALFONSO STANZIONE

EY



STUDIO DELL'ANNO TRANSACTIONAL INVESTMENTS

ALLEN & OVERY

ASHURST

BONELLIEREDE

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

GIANNI & ORIGONI



ANDREA FRANCESCO CASTELLI, FEDERICA BACCIGALUPI, MATTEO LUISON, GIANLUCA GARIBOLDI, NICOLA FERRINI, ALBAN ZAIMAJ

AVVOCATO DELL'ANNO TRANSACTIONAL INVESTMENTS

ALESSANDRO BALP
BonelliErede

CLAUDIO CERABOLINI
Clifford Chance

FRANCESCO DE BLASIO
Linklaters

EMANUELA MOLINARO
Orrick

PAOLO NASTASI
Allen & Overy



AVVOCATO DELL'ANNO PENALE

FRANCESCA BEVILACQUA
Gianni & Origoni

MAURIZIO BORTOLOTTI
Gebbia Bortolotto Penalisti Associati

GIUSEPPE IANNACONE
Iannaccone e Associati

GIORGIO PERRONI
Perroni e Associati

ANDREA PUCCIO
Puccio Penalisti Associati



STUDIO NOTARILE DELL'ANNO

BUSANI, QUAGGIA & PARTNERS – THE

ITALIAN NOTARIES

MILANO NOTAI

RSNOTAI

Todeschini & Bastrenta

ZNR Notai



NOME NON REGISTRATO, DARIO RESTUCCIA

NOTAIO DELL'ANNO

ANGELO BUSANI

Busani, Quaggia & Partners – The Italian Notaries

CLAUDIO CARUSO

Caruso Andreatini Notai

GIOVANNELLA CONDÒ

Milano Notai

RUBEN ISRAEL

Notai Israel Terrenghi

DARIO RESTUCCIA

RSNotai



ITALIAN DESK

GSK STOCKMANN



VALERIO SCOLLO, DANIEL PROTHMANN, ANDREA CARRARETTO.

BEST PRACTICE TOWN PLANNING

**BERTACCO RECLA &
PARTNERS**



FEDERICO FINAZZI, FRANCESCO ROVETTA, VALERIA BOSCOLO FIORE, SILVIA MARCELLI
ANTONIO CARLINO, ELISA CARLONI, TOMMASO MIOZZARI

BEST PRACTICE TAX

CBA



FRANCESCO ASSEGNATI, ROBERTO BRUSTIA, FEDERICA ROTA, GIUSEPPE SERRANÒ, ANDREA MOTTA

BEST PRACTICE LOGISTICS

ASHURST



SILVIO NUZZO, MILENA PIAMARTA, VINCENZO ESPOSITO, ANDREA CAPUTO, MATTEO SORTINO

BEST PRACTICE FINANCE

ALLEN & OVERY



STEFANO SENNHAUSER, MARCO MAZZOLA, ANTONIO FERRI, SARA MUSCIONI, ROBERTA ERRICO, PIETRO SCARFONE

BEST PRACTICE DEVELOPMENT & CONSTRUCTION

CURTIS



FRANCESCO DELL'ATTI, FRANCESCO CACCIOPPOLI, CECILIA ALTISSIMO, PAOLO COCCHINI

TEAM OF THE YEAR SUSTAINABILITY

PAVIA E ANSALDO



MARIO DI GIULIO, CATERINA LUCIANI, MARINA SANTARELLI, ANNA SARACENO, CRISTINA RONCETTI, FEDERICO CAVAZZA ROSSI









LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE
23.03.2023

11TH EDITION

IIP&TMTT

ORE 19.15 • MILANO



CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

L'evento dedicato alle **50 donne** avvocate di studio o in-house che hanno lasciato il segno in **Italia** nel 2023

SAVE THE DATE

3 APRILE 2023

ORE 19.15 • MILANO

Seguici su  

#inspiralawIT

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

SPECIALE AWARDS 2022

Marketing Awards 2022

I VINCITORI

SFOGLIA LA FOTOGALLERY

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





Al Four Season Hotel di Milano si sono tenuti i Legalcommunity Marketing Awards 2022, l'occasione per omaggiare i team e i professionisti del mondo del marketing e della comunicazione negli studi legali.

Di seguito, tutti i vincitori delle categorie.



Categoria	Vincitori
Team dell'anno	Gianni & Origoni
Manager dell'anno	Elisa Zetti - Legance
Team dell'anno Business Development	Pedersoli Studio Legale
Manager dell'anno Business Development	Marco Visaggio - Linklaters
Team dell'anno Social Media	CastaldiPartners
Manager dell'anno Social Media	Sarah Favaro - Simmons & Simmons
Team dell'anno Comunicazione & Media Relations	BonelliErede
Manager dell'anno Comunicazione & Media Relations	Roberta De Matteo - Orrick
Team dell'anno Submission	Clifford Chance
Manager dell'anno Submission	Valentina Greco - Ashurst
Team dell'anno Eventi	Baker McKenzie
Manager dell'anno Eventi	Ilaria Piazzi Guatri - Eversheds Sutherland
Team dell'anno Pitch	Dentons
Manager dell'anno Pitch	Katrina Malcom - DLA Piper
Team dell'anno Comunicazione Interna	Bird & Bird
Manager dell'anno Comunicazione Interna	Alice Prencipe - Chiomenti
Team dell'anno Knowledge Management	Allen & Overy
Manager dell'anno Knowledge Management	Stefania Debora Gandini Bernoni Grant Thornton
Team dell'anno Innovation Management	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
Manager dell'anno Innovation Management	Gisella Reda - La Scala Società tra Avvocati

Categoria	Vincitori
Team dell'anno Legal Design	On The Web Side
Team dell'anno Advertising	Morri Rossetti
Manager dell'anno Advertising	Sara Moroni - AndPartners
Team dell'anno CRM	Pirola Pennuto Zei & Associati
Manager dell'anno CRM	Chiara Scotti - Legance
Team dell'anno Sustainability ESG Projects	Deloitte Legal
Manager dell'anno Sustainability & ESG Projects	Alessandro Di Fusco - LCA
Manager dell'anno Rising Star	Claudia Maman Herbert Smith Freehills
Best Practice Branding	BonelliErede
BD Project of the year	Orrick
Best Practice Inclusivity	Giambrone & Partners
Best International Alliance - France	Fidal
Best International Alliance - Germany	Luther
Best International Alliance - Italy	Pirola Pennuto Zei & Associati
Marketing Team of the year Spain	ECIJA
Marketing Team of the year Portugal	PLMJ
Events Team of the year Portugal	SRS Legal
Events Manager of the year Portugal	Mafalda Almeida Carvalho CCSL Advogados
Submissions Team of the year Portugal	CSR Advogados
Submission Manager of the year Portugal	Raquel Macedo SPS Advogados
Marketing Team of the year Switzerland	VISCHER



TEAM DELL'ANNO

ALLEN & OVERY

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE



MANAGER DELL'ANNO

ROBERTA DE MATTEO
Orrick

FRANCESCA DE MORI
BonelliErede

BARBARA OLIVIERI
Gianni & Origoni

CLARE WESTALL
Allen & Overy

ELISA ZETTI
Legance



TEAM DELL'ANNO BUSINESS DEVELOPMENT

FRESHFIELDS

GIANNI & ORIGONI

ORRICK

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

SIMMONS & SIMMONS



CLAIRE CARDINALETTI, SEBASTIANO DISTEFANO, LORENZO BRUNO



MANAGER DELL'ANNO BUSINESS DEVELOPMENT

LUZIO CODAGNONE
Pirola Pennuto Zei & Associati

SARAH FAVARO
Simmons & Simmons

VALENTINA GRECO
Ashurst

CLAUDIA MAMAN
Herbert Smith Freehills

MARTA PANIZZA
Freshfield

MARCO VISAGGIO
Linklaters



TEAM DELL'ANNO SOCIAL MEDIA

BAKER MCKENZIE

CASTALDIPARTNERS

LEGANCE

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO E SOCI



MANAGER DELL'ANNO SOCIAL MEDIA

FRANCESCA DE MORI
BonelliErede

SARAH FAVARO
Simmons & Simmons

ISIDA JAKUPI
On The Web Side

PIETRO PROIETTI
GIM Legal

GISELLA REDA
La Scala Società di Avvocati



TEAM DELL'ANNO COMUNICAZIONE & MEDIA RELATIONS

BONELLIEREDE

CASTALDI PARTNERS

GIANNI & ORIGONI

LINKLATERS

PEDERSOLI STUDIO LEGALE



MARCO D'ANGELO, ANNALISA TENTI, CRISTINA MELEGARI, GRAZIA MAIORANA
FRANCESCA DE MORI, OLIMPIA COPPOLA, ELISABETTA COLOMBO

MANAGER DELL'ANNO COMUNICAZIONE & MEDIA RELATIONS

ROBERTA DE MATTEO *Orrick*

SARAH FAVARO
Simmons & Simmons

VALENTINA GRECO
Ashurst

GISELLA REDA
La Scala Società tra Avvocati

ELISA ZETTI
Legance



TEAM DELL'ANNO SUBMISSION

BIRD & BIRD

CLIFFORD CHANCE

DENTONS

LEGANCE

SIMMONS & SIMMONS



CHIARA ANNUNZI, FRANCESCA BALDUSSI, IRMA GIANNELLA, SABINE TRE ROSE, LUCIANO CALIA



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

13.04.2023

ORE 19.15 • MILANO

10th Edition

Tax



LEGALCOMMUNITYCH

AWARDS

SAVE THE DATE
04.05.2023

19.15 • ZÜRICH

MANAGER DELL'ANNO SUBMISSION

CHIARA ANNUNZI
Clifford Chance

ALESSANDRA BENOZZO
Greenberg Traurig Santa Maria

SARAH FAVARO
Simmons & Simmons

VALENTINA GRECO
Ashurst

MARTA PANIZZA
Freshfields



TEAM DELL'ANNO EVENTI

BAKER MCKENZIE

CASTALDIPARTNERS

DENTONS

HOGAN LOVELLS

SIMMONS & SIMMONS



CHIARA MACCARINI

MANAGER DELL'ANNO EVENTI

CRISTINA BAGATIN
Hogan Lovells

ANNE CARRION
Toffoletto De Luca Tamajo e Soci

STEFANIA DEBORA GANDINI
Bernoni Grant Thornton

VALENTINA GRECO
Ashurst

ILARIA PIAZZI GUATRI
Eversheds Sutherland



TEAM DELL'ANNO PITCH

BIRD & BIRD

DENTONS

LEGANCE

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

SIMMONS & SIMMONS



ARIANNA BERTOLA, MARTA NICOLÒ, GIOIA BRAGALANTI, JIANCHAO XUE

TEAM DELL'ANNO COMUNICAZIONE INTERNA

BIRD & BIRD

LINKLATERS

ORRICK

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

SIMMONS & SIMMONS



SONIA CABRAS, ANNALISA SOCCIO, RAQUEL ROYO IBANEZ, VALENTINA CADOPPI



TEAM DELL'ANNO KNOWLEDGE MANAGEMENT

ALLEN & OVERY

BERNONI GRANT THORNTON

BONELLIEREDE

FRESHFIELDS

LA SCALA SOCIETÀ TRA AVVOCATI



MONICA ALTAVILLA, VALENTINA BARBANTI, PAOLA DENTONI

MANAGER DELL'ANNO KNOWLEDGE MANAGEMENT

VALENTINA BARBANTI
Allen & Overy

STEFANIA DEBORA GANDINI
Bernoni Grant Thornton

GISELLA REDA
La Scala Società tra Avvocati



GIUSEPPE LABBOZZETTA, VERONICA MARTONI, NICCOLO PALLESI

TEAM DELL'ANNO INNOVATION MANAGEMENT

DELOITTE LEGAL

**GATTI PAVESI BIANCHI
LUDOVICI**

GIM LEGAL

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO E SOCI



MARTINA GRECO NACCARATO, FRANCESCA RICCI, MARIA ABBATESCIANNI

MANAGER DELL'ANNO INNOVATION MANAGEMENT

VALERIA CAVALLO
Deloitte Legal

STEFANIA DEBORA GANDINI
Bernoni Grant Thornton

GISELLA REDA
La Scala Società tra Avvocati

GIOVANNI SANNA
GIM Legal



TEAM DELL'ANNO LEGAL DESIGN

LA SCALA SOCIETÀ TRA AVVOCATI

LCA

ON THE WEB SIDE

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI



SIMONE PACI, TIZIANA MONACO, ISIDA JAKUPI, ALBERTA ANTONUCCI
ALBERTO PACI, ELENA IMI, RICCARDO TACCIOLI

TEAM DELL'ANNO ADVERTISING

ANDPARTNERS

BONELLIEREDE

GIAMBRONE & PARTNERS

MORRI ROSSETTI



GIORGIO MARIA DI NICOLÒ, GIULIA MARRAMAO

MANAGER DELL'ANNO ADVERTISING

SIMONE AIELLO
Giambrone & Partners

ANNE CARRION
Toffoletto De Luca Tamajo e Soci

GIORGIO MARIA DI NICOLO'
Morri Rossetti

SARA MORONI
AndPartners



TEAM DELL'ANNO CRM

GIAMBRONE & PARTNERS

LEGANCE

**PIROLA PENNUTO ZEI &
ASSOCIATI**



MANAGER DELL'ANNO CRM

SIMONE AIELLO
Giambrone & Partners

LUZIO CODAGNONE
Pirola Pennuto Zei & Associati

CHIARA SCOTTI
Legance





TEAM DELL'ANNO SUSTAINABILITY & ESG PROJECTS

DELOITTE LEGAL

LCA

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO E SOCI



STEFANIA BRUNO, PATRIZIA FATTURINI, VALERIA CAVALLLO, FABIO DI MAGGIO

MANAGER DELL'ANNO RISING STAR

CLAUDIA MAMAN

Herbert Smith Freehills



BEST PRACTICE BRANDING

BONELLIEREDE



OLIMPIA COPPOLA, ANNALISA TENTI, FRANCESCA DE MORI, MARCO D'ANGELO
GRAZIA MAIORANA, ELISABETTA COLOMBO, CRISTINA MELEGARI

BD PROJECT OF THE YEAR

ORRICK



BEST PRACTICE INCLUSIVITY

GIAMBRONE & PARTNERS



FEDERICA BRONDONI, SIMONE AIELLO E MARIANGELA GIAMBRONE

BEST INTERNATIONAL ALLIANCE - FRANCE

FIDAL

BEST INTERNATIONAL ALLIANCE - ITALY

**PIROLA PENNUTO ZEI &
ASSOCIATI**



SOFIA ELEONORA PIZZO, PAOLA POLTRONERI, CÉCILE NADAL, SARA LEONARDI

MARKETING TEAM OF THE YEAR PORTUGAL

PLMJ



DANIELA AMARAL, ALEXANDRA ALMEIDA FERREIRA

EVENTS TEAM OF THE YEAR PORTUGAL

SRS LEGAL



LEONOR CUNHA

MARKETING TEAM OF THE YEAR SWITZERLAND

VISCHER



FABIENNE GYGAX, GERALDINE BLESS





LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE
25.05.2023

4th Edition

ITALY
Forty40
UNDER

ORE 19.15 • MILANO

#LcFortyUnder40 

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP



NEXT EDITION

12 - 16 JUNE 2023

Milan, Italy

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Media Partners



For info: helene.thiery@lcpublishinggroup.it



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **13 posizioni aperte**, segnalate da **5 studi legali**.

I professionisti richiesti sono 13 tra: Praticante Avvocato/a, Trainee Corporate, Trainee M&A, Associate, Corporate M&A, Associate Contrattualistica, Avvocato, Avvocato M&A, Avvocato civilista 2-3 anni di esperienza.

Le practice di competenza comprendono: M&A, Corporate, Commercial Law, Contrattualistica, Diritto Commerciale e Societario, Startups, Diritto bancario e finanziario, Civile e Contenzioso, Compliance e 231, Diritto Penale Commerciale

Per future segnalazioni scrivere a: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

DELOITTE LEGAL

Sede: Padova

Posizione aperta: Associate Corporate M&A

Area di attività: M&A, Corporate

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Lavorerai nel team Corporate M&A presso la nostra sede di Padova. Sarai coinvolto/a, con un crescente grado di autonomia, nelle attività di:

- Due Diligence, con redazione del relativo Due Diligence Report;
- Predisposizione e revisione dei documenti contrattuali nell'ambito di operazioni straordinarie quali, a titolo esemplificativo, trasferimenti di partecipazioni, aziende e rami d'azienda, aumenti di capitale, fusioni (italiane e cross-border) e scissioni;
- Costituzione di società di diritto italiano e Joint venture societarie;
- Redazione e revisione di documentazione societaria (verbali di assemblea e del consiglio di amministrazione, statuti, patti parasociali ecc.).

Rispondi al profilo che cerchiamo se sei un/a Avvocato/a con almeno 3/5 anni di esperienza specifica in ambito Corporate M&A e parli fluentemente inglese.

Riferimenti: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo recruitinglegal@deloitte.it indicando nell'oggetto: Rif. M&A PD

Sede: Milano

Posizione aperta: Associate Contrattualistica

Area di attività: Commercial Law, contrattualistica

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Lavorerai presso la nostra sede di Milano e sarai coinvolto/a, con un crescente grado di autonomia, nelle attività di:

- Redazione, revisione e negoziazione di contratti di natura commerciale;
- Ricerche giuridiche su tematiche di diritto civile e commerciale.

Sei il profilo che cerchiamo se hai almeno tre anni di esperienza post abilitazione, maturata specificamente nell'ambito del diritto civile e commerciale e della contrattualistica commerciale, parli un ottimo inglese e hai grinta da vendere.

Riferimenti: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo recruitinglegal@deloitte.it indicando nell'oggetto: Rif. Contrattualistica MI

Sede: Milano

Posizione aperta: Trainee Corporate

Area di attività: M&A, Corporate

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Lavorerai presso la nostra sede di Milano e sarai coinvolto/a, con un crescente grado di autonomia, nelle attività di:

- Redazione di documentazione societaria (a titolo esemplificativo: verbali degli organi sociali, statuti, atti di cessione di quote, revisione di sistemi di deleghe e procure);
- Redazione di pareri in materia di Corporate Governance di società di capitali;
- Ricerche giuridiche su tematiche di diritto societario.

Sei il profilo che cerchiamo se hai massimo tre anni di esperienza complessiva in diritto civile o in ambito societario, parli un ottimo inglese e hai grinta da vendere.

Riferimenti: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo recruitinglegal@deloitte.it indicando nell'oggetto: Rif. Corporate MI

FPB LEGAL

Sede: Milano

Posizione aperta: Praticante Avvocato/a

Area di attività: Diritto Commerciale e Societario, M&A, Startups

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Lo Studio ha in corso una selezione per un/una praticante avvocato/a da inserire nel team M&A/Startups. Ottimo inglese indispensabile.

Riferimenti: www.fpblegal.com, info@fpblegal.com, RIF: 20221026AP

GRIMALDI STUDIO LEGALE

Sede: Milano

Posizione aperta: Avvocato

Area di attività: diritto bancario e finanziario

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: redazione e negoziazione di contrattualistica bancaria delle operazioni di finanziamento bancario (term sheet, mandati di arranger, contratti di finanziamento corporate/real estate/acquisition financing/leva finanziaria,

ipoteche, pegni cessioni di crediti, privilegi, accordi di subordinazione e postergazione, vincoli su polizze assicurative, lettere di patronage, accordi/policy di hedging, accordi modificativi e di riscadenziamento, due diligence istruttoria, gestione negoziale e documentale delle operazioni, etc. etc.).

Il profilo ideale possiede:

- Voto di laurea superiore a 105/110;
- 2-3 anni di esperienza nell'ambito di operazioni di acquisition, leveraged e real estate finance;
- buona conoscenza della lingua inglese.
- In seconda battuta verranno valutate eventuali candidature di praticanti con esperienza nelle operazioni di banking and finance.

Riferimenti: recruiting@grimaldilex.com

Sede: Parma

Posizione aperta: Avvocato civilista 2-3 anni di esperienza

Area di attività: Civile e Contenzioso

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione:

Il profilo ideale possiede:

- Voto di laurea superiore a 105/110, e buona conoscenza della lingua inglese.
- almeno 2-3 anni di esperienza di studio nel settore
- esperienza in diritto di famiglia e delle persone, diritto successorio, responsabilità civile, responsabilità medica
- ottima conoscenza della lingua inglese
- capacità di lavorare in team

La ricerca ha carattere di urgenza.

Riferimenti: recruiting@grimaldilex.com

Sede: Roma

Posizione aperta: Trainee M&A

Area di attività: M&A

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione:

Il profilo ideale possiede:

- Ottima conoscenza della lingua inglese.
- Disponibilità immediata.
- Voto di laurea superiore a 105/110
- Interesse per il diritto commerciale

Riferimenti: recruiting@grimaldilex.com

Sede: Roma

Posizione aperta: Avvocato M&A

Area di attività: M&A

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione:

La risorsa inserita si occuperà di:

- assistenza in operazioni di M&A (due diligence, redazione contratti di acquisizione ecc.);
- assistenza in operazione di distressed M&A e procedure concorsuali;
- assistenza corporate (pareri, contratti e segreteria societaria);

Il profilo ideale possiede:

- Laurea in giurisprudenza con voto di laurea superiore a 105/110;
- Esperienza di 2-3 anni (oltre pratica forense) maturata in materia di diritto commerciale e/o bancario (M&A/restructuring/banking&finance) in primari studi nazionali o internazionali;
- Solida preparazione in diritto commerciale e contrattualistica d'impresa;
- Forte interesse nell'assistenza corporate di clienti italiani e stranieri;
- Ottima conoscenza della lingua inglese, preferibilmente maturata nel corso di esperienze all'estero;
- capacità di team working.

Riferimenti: recruiting@grimaldilex.com

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

Sede: Milano/Brescia

Posizione aperta: Associate

Area di attività: Compliance e 231

Numero di professionisti richiesti: 1

Breve descrizione: Lo Studio è alla ricerca di un professionista in ambito Compliance e 231, che risponda ai seguenti requisiti:

- esperienza qualificata in materia di Compliance e D.Lgs. 231/2001
- ottima conoscenza della lingua inglese, parlata e scritta
- seria motivazione a lavorare in team
- precisione nella gestione, anche in autonomia, degli incarichi
- tempestività e rispetto delle scadenze interne

L'attività consisterà nell'assistenza consulenziale ad aziende e gruppi multinazionali operanti nei più svariati settori produttivi e dei servizi.

Nello specifico, la risorsa si occuperà della conduzione di attività di predisposizione e implementazione di Modelli Organizzativi, supporto, assistenza e partecipazione ad Organismi di Vigilanza, anche mediante l'effettuazione di attività di audit, e nella predisposizione di procedure aziendali in ambito compliance (AML, anti bribery, ecc.).

Riferimenti: Inviare la propria candidatura a: info@pucciopenalisti.it

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

Sede: Milano

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

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.

Studio Legale Sutti

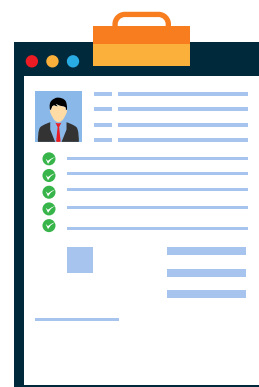
Sede: Milano

Posizioni aperte: Associates

Area di attività: Proprietà intellettuale, lingua tedesca

Numero di professionisti: 2

Breve descrizione:



SAVE THE DATE

15 JUNE 2023



5th Edition

CORPORATEMUSICCONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

MILAN

#CorporateMusicContest



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE
15.06.2023

9th Edition

corporate

ORE 19.15 • MILANO

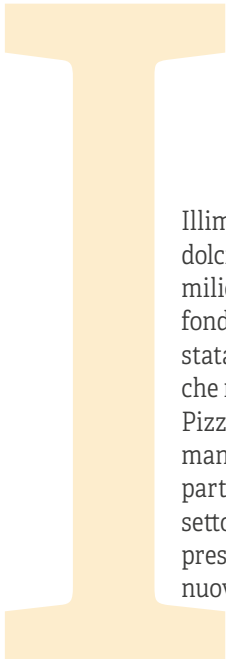
#LcCorporateAwards 

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

PERNIGOTTI RICEVE UN FINANZIAMENTO DI 10 MILIONI DA ILLIMITY

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni registrate nel panorama italiano. Pizzium ha acquisito Crocca e Morato consolida la posizione nel settore del senza glutine

a cura di eleonora fraschini*



Illimity Bank ha supportato lo storico produttore dolciario Pernigotti con un finanziamento da 10 milioni: l'operazione, che ha coinvolto anche un fondo gestito da JP Morgan Asset Management, è stata seguita da diversi advisor legali e finanziari, che riportiamo di seguito. Prosegue poi la crescita di Pizzium con l'acquisizione di Crocca. Le due realtà manterranno le proprie caratteristiche ma faranno parte dello stesso gruppo. Infine, Morato, attivo nel settore della panificazione industriale, consolida il presidio del mercato senza glutine, integrando un nuovo stabilimento dedicato a questo tipo di prodotti.

ILLIMITY SUPPORTA IL PIANO DI RILANCIO DI PERNIGOTTI



ANTONIO MANCANELLO

CON 10 MILIONI DI EURO

Illimity Bank ha erogato un finanziamento dal valore complessivo di 10 milioni di euro a favore di Pernigotti, storico produttore piemontese di prodotti a base di cioccolato, fondato nel 1868 a Novi Ligure. L'intervento di Illimity è principalmente finalizzato a supportare le esigenze di liquidità di Pernigotti garantendone la piena

operatività in una fase strategica per il rilancio della società.

Il finanziamento si inserisce in un più articolato intervento che ha visto un fondo gestito da JP Morgan Asset Management, perfezionare l'acquisizione del 100% di Pernigotti dal gruppo Toksöz, che aveva rilevato la società nel 2013.

Per il Fondo si tratta della seconda acquisizione nel mercato dolciario italiano, dopo aver rilevato Walcor azienda cremonese specializzata nella produzione di uova di Pasqua e monete di cioccolato, con la partecipazione di Invitalia. Con l'acquisizione si chiude un lungo periodo di incertezza (iniziato nel 2018) sul destino di un player storico italiano e dei suoi dipendenti. La nuova proprietà ha definito un piano di rilancio di Pernigotti che prevede il mantenimento dell'intera produzione in Italia (dopo che era stata parzialmente trasferita in Turchia dal precedente azionista) e intende fare leva sul know-how manageriale, commerciale e industriale sviluppato dall'attuale management di Walcor.

Umberto Paolo Moretti, head of turnaround di Illimity, ha commentato: «In quasi quattro anni di attività, Illimity è costantemente cresciuta supportando il percorso di rilancio di tante aziende italiane e ponendosi come partner di riferimento per gli investitori finanziari specializzati. Siamo quindi particolarmente felici di poter affiancare JP Morgan Asset Management in questa operazione che consentirà a Pernigotti di esprimere il proprio potenziale e confermarsi come brand importante del food made in Italy».

JP Morgan Asset Management è stata assistita come advisor finanziario da WAI Capital Management con un team guidato dal managing partner **Antonio Mancaniello** e da **Aldo Carabellese**, business partner, come legal advisor dallo studio BonelliErede attraverso un team composto dal partner **Massimiliano Danusso**, leader del focus team debt capital markets, dalla partner **Giulia Bianchi Frangipane**, dalla senior counsel **Ilaria Parrilla**, dai senior associate **Francesca Alesse**, **Giulia Lucchini**, e da **Alberto Corsello**.

Illimity Bank è stata assistita per gli aspetti legali dallo studio Molinari Agostinelli, con un team multidisciplinare guidato dal partner **Marco Leonardi**, coadiuvato dagli associate **Alessandro Pallavicini** e **Michela Maresca** e dal trainee **Emanuele Paoluzzi**.

Il Gruppo Toksöz è stato assistito per gli aspetti legali di diritto italiano dallo studio legale Nunziante Magrone con un team guidato dal partner **Gianmatteo Nunziante**, coadiuvato dal local partner **Priscilla Merlino** e dal senior associate **Francesco Vitali de Bonda**, per gli aspetti legali di diritto internazionale dallo studio legale Yuksellegal, con un team guidato dal fondatore **Sinan H. Yuksel**, coadiuvato dalla partner **Ayşe Elif Kocak Yuksel**, dagli associate **Yasemin Mildon**, **Utku Akcok** e **Asena Colak**.

PIZZIUM RILEVA IL 100% DI CROCCA

Pizzium ha acquisito il 100% del capitale sociale di Crocca, format nato da un'idea di **Stefano Saturnino** e **Nanni Arbellini** nel 2020.

L'operazione mira a consolidare la posizione di Pizzium nel settore della ristorazione e creare un gruppo in grado di soddisfare i diversi gusti degli amanti della pizza: sottile, croccante, con ingredienti freschi e ricercati per palati esigenti quella di Crocca, inconfondibile invece la proposta di Pizzium con le sue pizze napoletane con ingredienti regionali Dop e Igp.

In base all'accordo, che rafforzerà e ottimizzerà sinergie, economie di scala e investimenti, i due brand continueranno a mantenere un'identità distinta basata su format riconoscibili, pur facendo parte di uno stesso gruppo che ha come obiettivo continuare a crescere e posizionarsi tra i più importanti player nel settore.

Crocca propone un viaggio nel mondo della pizza croccante, forma tonda e generosa con i sapori forti e semplici dei mitici anni 70 e 80. Una pizza sottile e goduriosa, guarnita di ingredienti rigorosamente italiani, con l'aggiunta di un tocco creativo.

L'utilizzo di materie prime eccellenti e procedure di lavorazione accuratissime contemplano un menu che richiama gli evergreen della tradizione nostrana. Il locale si presenta con sale interne ampie, con arredi in legno, per un mood dal sapore vintage e contemporaneo allo stesso tempo.

Crocca, al momento solo in Via Fiamma 4 a Milano, prevede il 20 ottobre 2022 l'inaugurazione di un secondo store in Via Madama Cristina 69, nel cuore di Torino, e un piano di prossime aperture per il 2023 concentrate principalmente nel Nord Italia.

Parallelamente, continuerà l'espansione di Pizzium che stima un fatturato di 28 milioni di euro per il 2022 con una crescita del 90% rispetto al 2021.

«Grazie all'acquisizione strategica di Crocca, il gruppo, che oggi ha all'attivo 35 pizzerie Pizzium, si rafforza ulteriormente con un posizionamento distintivo in un mercato caratterizzato dalla presenza di numerosi competitor ma che ha ancora ampie prospettive di crescita», dichiara Stefano Saturnino, ceo di Pizzium.

Nell'operazione di acquisizione Pizzium si è avvalsa della collaborazione dello studio Villa Roveda & associati per la parte fiscale e Dentons per quella legale.



MORATO GROUP ACQUISISCE UN NUOVO STABILIMENTO SPECIALIZZATO NEL SENZA GLUTINE

Morato, gruppo internazionale nel settore della panificazione industriale, consolida ulteriormente, dopo l'acquisizione di Nt Food, il presidio del mercato senza glutine, integrando in accordo con Orva il nuovo stabilimento dedicato alla produzione di prodotti gluten free a Bagnacavallo (RA). Morato ha portato a termine l'operazione attraverso la neocostituita società Nt Industry, detenuta all'80% dalla controllata Nt Food e al 20% dalla Orva di **Luigi Bravi**, in ottica di una ulteriore partnership industriale.

Lo stabilimento di Bagnacavallo, grazie a linee produttive con tecnologie innovative che producono pani a fette, piadine e prodotti da forno dolci, garantirà al gruppo una maggior capacità produttiva oltre che la possibilità di rafforzare la propria presenza in alcuni segmenti di mercato in cui già opera con il brand Nutrifree.

Questo stabilimento si aggiunge ai quattro del gruppo già dedicati al senza glutine, permettendo alla controllata Nt Food, azienda alla cui guida sono rimaste le socie fondatrici **Nicoletta e Giovanna Del Carlo**, di rafforzare il proprio ruolo di specialista nei prodotti da forno senza glutine e all'avanguardia nell'ambito delle intolleranze e dei regimi dietetici alternativi, in linea con il piano strategico di crescita del gruppo.



Prosciutto di Carpegna, UNA DOP IN CRESCITA



Il giovane Consorzio
custodisce un patrimonio
gastronomico secolare.
In un'intervista a MAG,
il presidente del Consorzio Alberto
Beretta racconta l'unicum
del Carpegna DOP

di letizia ceriani

Nel 2021, il Prosciutto di Carpegna raggiunge un fatturato di 12 milioni di euro, registrando una crescita del 9% sull'anno precedente, e oltre 1,5 milioni di buste di affettato vendute

Nelle Marche, sulle storiche colline del Montefeltro, e più precisamente nel Parco Naturale del Sasso Simone e Simoncello, nasce nel 2015 la sede del Consorzio del Prosciutto di Carpegna con lo scopo di tutelare un patrimonio gastronomico che affonda le sue radici nel lontano 1400. Dal 2016 lo stabilimento viene acquisito dai *Fratelli Beretta* diventando la sua eccellenza numero 19. Con 11 Dop (Denominazione di Origine Protetta) e 8 Igp (Indicazione Geografia Protetta), il gruppo è uno dei più attenti depositari e promotori della qualità e della tradizione italiane nel mondo.

L'appartenenza territoriale del prosciutto di Carpegna può dirsi contesa tra tre regioni: infatti, la razza suina da cui si ricava – ovvero il “pesante padano” o “suino pesante” -, viene allevata in una terra di mezzo fra Emilia-Romagna, Marche e Toscana.

La particolarità dell'eccellenza di Carpegna deriva dalla salatura (la tradizione vuole il sale di Cervia) e dalla stuccatura (un misto di strutto, farina di riso, aromi e spezie).

Nonostante il prodotto non abbia bisogno di presentazioni, «l'attività del Consorzio degli ultimi anni ha permesso al Prosciutto di Carpegna

di diventare ambasciatore di quelle eccellenze gastronomiche del Made in Italy che tutto il mondo ci invidia», precisa il presidente **Alberto Beretta**.

Nel 2021, il Prosciutto di Carpegna raggiunge un fatturato di 12 milioni di euro, registrando

una crescita del 9% sull'anno precedente, e oltre 1,5 milioni di buste di affettato vendute.

Sotto la lente di MAG, l'originalità del prosciutto di Carpegna, raccontata dal presidente del Consorzio, Alberto Beretta.

Partiamo con una provocazione... Perché scegliere il Prosciutto di Carpegna?

Il Prosciutto di Carpegna Dop è un'eccellenza italiana che porta al nostro palato un sapore unico e inimitabile perché nasce in un territorio particolare, impossibile da replicare altrove: il prosciuttificio è incastonato sulle colline del Montefeltro, quel panorama marchigiano che accoglie l'aria asciutta e salmastra proveniente dall'Adriatico e un microclima estremamente puro, un contesto irripetibile che contribuisce alla straordinarietà di questo protagonista della salumeria italiana.

Quali sono i punti di forza?

La geografia è il punto focale che traccia anche l'iter produttivo. Da un insieme di diversi fattori – per altro salvaguardati e costantemente monitorati dal



ALBERTO BERETTA



Consorzio del Prosciutto di Carpegna e da un disciplinare – possiamo offrire al consumatore un prosciutto Dop tutelato e garantito, dal gusto intenso e aromatico, una consistenza estremamente morbida, soffice e un profumo avvolgente.

Chi scopre il Prosciutto di Carpegna e chi lo sceglie approda a un prodotto di altissima levatura, ottimo da gustare in purezza magari accompagnato dalla classica fetta di pane ma sorprendente anche come ingrediente da ricettare.

La lavorazione del vostro Prosciutto risale al 1400... come si

evolve la storia?

Sì, il Prosciutto di Carpegna Dop ha alle spalle una tradizione secolare che dal 1996 (anno di assegnazione della Dop) è definita e preservata da un disciplinare ferreo, tra i più rigorosi esistenti, che dettaglia ogni fase della lavorazione, ovvero dalla provenienza della materia prima fino al prodotto finito.

La storia risale al XV secolo, quando prese forma il processo di trattamento e stagionatura giunto fino ai giorni nostri. Un patrimonio di conoscenza e lavorazione artigianale tramandata da generazioni. A Carpegna si trova l'unico prosciuttificio dedicato alla produzione del Prosciutto, è

La narrazione la fa la storia unica del Prosciutto di Carpegna Dop: il Consorzio attinge e racconta come è nata questa eccellenza marchigiana, parla del suo territorio



in questo luogo che dieci Maestri Salumai sono i custodi dei segreti della sua lavorazione, processo che riprende fedelmente la tradizione.

In cosa consiste?

Il processo consiste in alcune fasi: dal massaggio, alla sfregatura fino ad arrivare alla salagione, fatta con sale marino. L'ultimo passaggio è quello della stuccatura, che contribuisce all'unicità del Carpegna Dop. Lo stucco del Carpegna, infatti, è un composto rigorosamente applicato a mano costituito da strutto, farina di riso, aromi naturali, un mix segreto di spezie, tra cui si riconoscono pepe e paprika che caratterizzano il gusto intenso e aromatico. I suini debbono essere di peso non inferiore ai 160 kg e il peso delle cosce fresche rifilate non deve essere inferiore a 12 kg. Dopo le stuccature il prodotto viene trasferito in appositi ambienti di stagionatura caratterizzati da temperature comprese tra 15°C e 20°C ed umidità relativa del 65-80%. Il periodo di stagionatura, dalla salagione alla commercializzazione, non dura meno di 16 mesi.



Qual è il plus?

Tutto questo permette al Prosciutto di Carpegna Dop di presenziare sulle tavole attraverso i secoli, di mantenere intatte le sue peculiarità superando le mode culinarie che accompagnano le epoche. Non ultimo è un prodotto che ieri come oggi ammalia i palati con quelle note dolci-sapide inconfondibili.

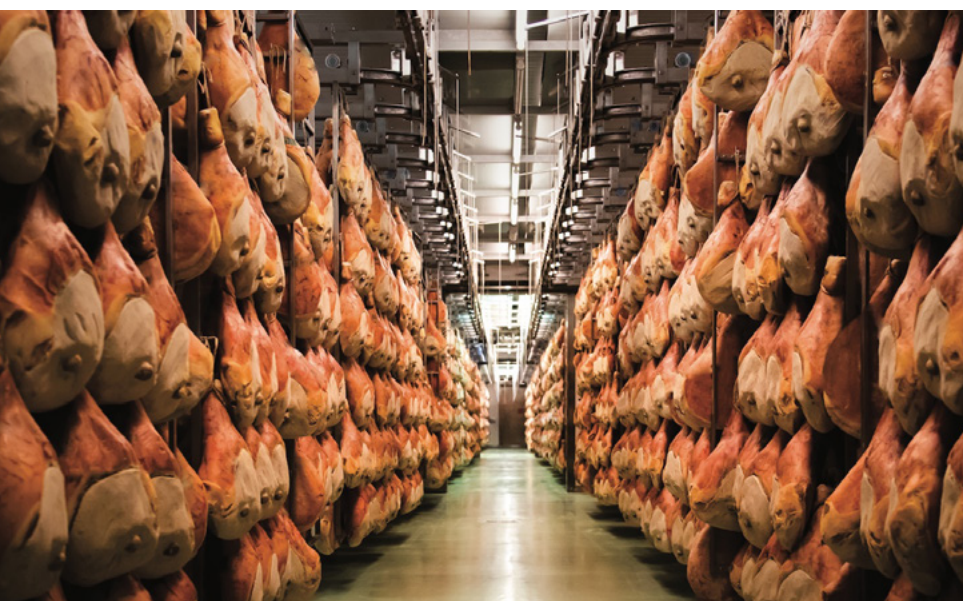
Con che fatturato è stato chiuso lo scorso anno e qual è l'andamento in questo primo semestre 2022?

Nel 2021 ha raggiunto un fatturato

di 12 milioni di euro, con una crescita del 9% sull'anno precedente, ed oltre 1,5 milioni di buste di affettato vendute. Nel primo semestre del 2022 abbiamo fatto +39% sullo stesso periodo del 2021.

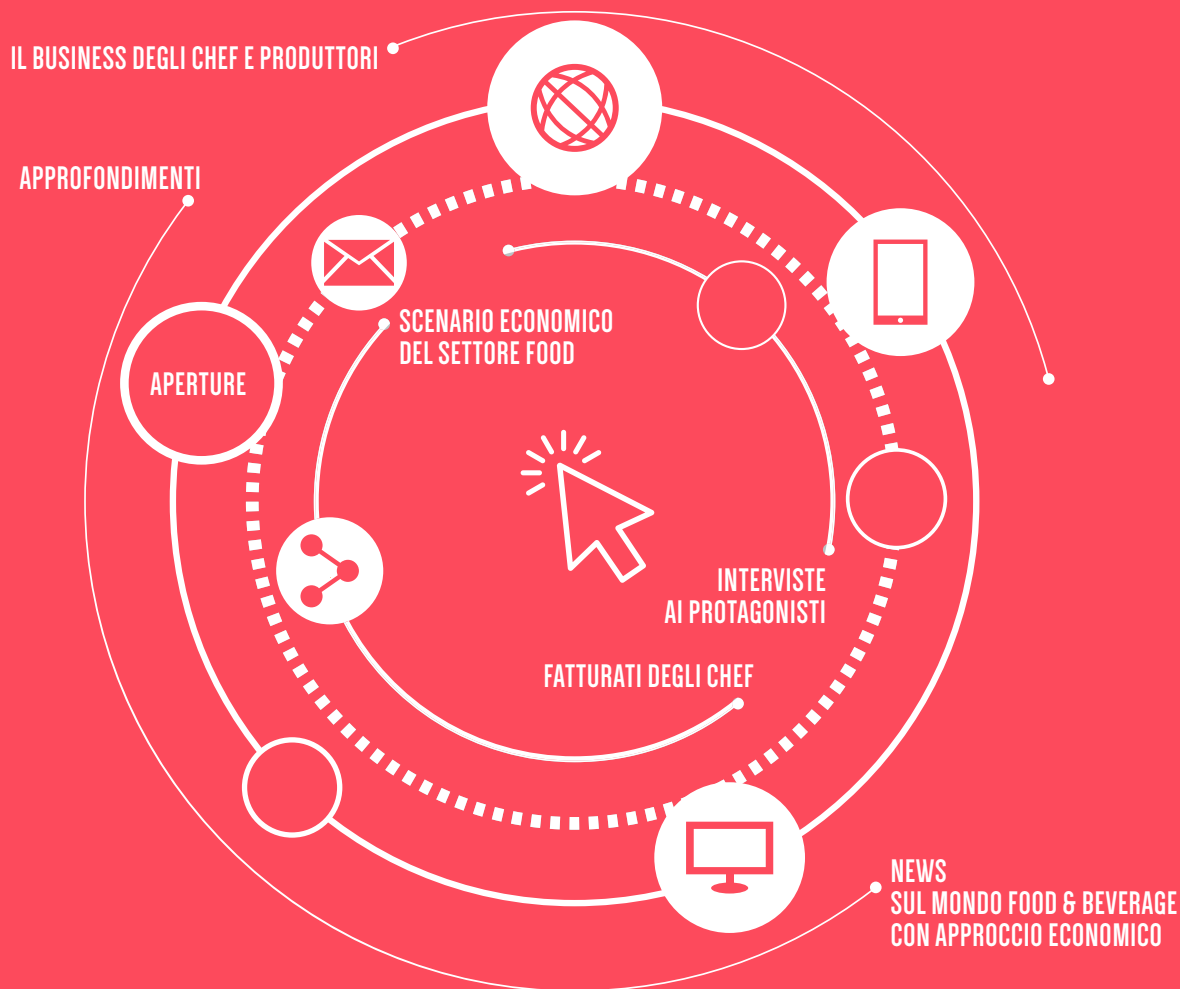
Ritorno alle origini e valorizzazione del territorio sono due leitmotiv della narrazione del settore food and beverage degli ultimi anni. Che tipo di storytelling sta facendo il Consorzio?

La narrazione la fa la storia unica del Prosciutto di Carpegna Dop. Il Consorzio attinge e racconta come è nata questa eccellenza marchigiana/italiana, parla del suo territorio, della lavorazione tramandata da secoli, tutti ambiti che testimoniano l'elevato valore gastronomico e qualitativo del Prosciutto, caratteristiche riconosciute sia in Italia sia nel resto del mondo. Oggi – noi come Consorzio – abbiamo a disposizione molti strumenti dove possiamo raccontare il Prosciutto di Carpegna in tutte le sue sfaccettature e a molteplici interlocutori, infatti, parliamo sia al consumatore finale sia ai professionisti della ristorazione che ne intercettano il grande valore aggiunto che possono dare alla loro cucina, alle loro ricette grazie a questo prodotto alimentare. 🍷



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



IL MERAVIGLIOSO MONDO DI CHARLOTTE DUSART

Apri la sua Cioccolateria Belga in Porta Venezia, a Milano, nel 2019. Oggi gestisce l'attività da Parigi. La sua storia d'amore per il cioccolato nell'intervista a MAG

di letizia ceriani

Charlotte Dusart nasce a Bruxelles nel 1988 e la sua prima parola è "cacao". Passando per il mondo della comunicazione e degli uffici stampa, nel 2016 cambia vita e diventa maître chocolatier. Nel 2017 completa il suo percorso presso la celebre pasticceria belga Wittamer. Nel 2018 si trasferisce a Milano con marito e figlia e nel settembre 2019 rileva Cacao Lab in via Eustachi (in zona Porta Venezia), e inaugura il suo negozio con laboratorio a vista, profumato e coloratissimo. Charlotte è sorridente, propositiva, e vive con passione e determinazione i rischi di chi fa impresa. Si dice soddisfatta di essere dove è ora, per il domani «si vedrà».

Il cioccolato per Charlotte è «fonte di gioia», è una coccola quotidiana, e la boutique – fisica e e-commerce – è una modalità di condivisione: entrare nel suo mondo è un po' come tornare bambini. Cioccolatini ripieni, tavolette mono-origine, praline del mese con gusti speciali, scorzette di frutta candita, confetti e altri articoli da regalo, perfetti per le festività.

Unica prerogativa: che sia un piacere «accessibile a tutti». In ogni prodotto Charlotte nasconde un po' di sé: tutto, dalla forma, al packaging, all'idea, nasce dal desiderio di raccontare una storia. Dal 2022, dopo tre anni di soddisfazioni e incertezze, Charlotte coordina la squadra da Parigi, curando progetti e comunicazione, coadiuvata in boutique da un team quasi tutto al femminile.

Dal 2019 a oggi, quanto è cresciuta l'azienda? E qual è stato l'impatto del Covid?

L'azienda è cresciuta tanto e allo stesso tempo è rimasta piccola. Quando ho aperto nel 2019 ho avuto una bella stagione invernale, ma da febbraio è partito il Covid e lì è stato molto difficile perché l'azienda aveva solo 8 mesi. Sono riuscita comunque a non andare in perdita, grazie al Natale, ma non è stato semplice. Il secondo anno, quando siamo riusciti a "riaprire", non avevo surplus per fare grandi investimenti e contavo su un piccolo team, composto da me, un tirocinio e una persona assunta per un periodo determinato. Nel periodo invernale abbiamo fatturato il 40% in più rispetto all'anno di esordio. Il secondo anno, invece, ho avuto una bella crescita, raddoppiando il fatturato del primo anno, anche avendo pochissimi costi.

Il terzo anno lei si è trasferita a Parigi...

Sì, e i costi sono aumentati tantissimo. Adesso ci sono due persone fisse nel laboratorio di Milano e una in negozio. In più, devo aggiungere un tirocinio in laboratorio e una risorsa in negozio nei periodi più intensi. Sono soddisfatta, per ora, di

aver trasformato l'attività anche da Parigi.

Su cosa avete investito maggiormente?

Abbiamo lavorato tantissimo cercando di investire sulle vendite online. In quel caso, penso che il Covid ci abbia aiutato perché la gente essendo a casa aveva più voglia di coccolarsi e quindi le vendite online erano davvero tante. Per contro, il problema era riuscire a stare dietro alla produzione... Oggi il fatturato è triplicato rispetto al primo anno, ma i costi sono drasticamente aumentati. È un lavoro che richiede tanta manualità e quindi per crescere occorre investire nel personale ed è quello che piano piano sto cercando di fare.

Le festività immagino siano i periodi di maggiore richiesta. E il resto dell'anno?

Lavoriamo tantissimo da inizio settembre a primavera. D'estate, di solito, riusciamo a chiudere un





paio di mesi, ma da quest'anno mi piacerebbe tantissimo inserire come novità il gelato. Resteremmo quindi aperti fino a luglio, idealmente, chiudendo sempre ad agosto. Quasi tutte le cioccolaterie, in Francia e Belgio inseriscono anche il gelato. Questo per diversificare la produzione, da un lato, e, dall'altro, per mantenere un'altra attività che copra i mesi estivi, dove ovviamente la richiesta di cioccolato diminuisce. Chiaro è che il clima estivo belga e il clima milanese sono molto diversi...

E l'introduzione del gelato sarebbe un investimento molto sostanzioso?

In realtà, facendo le nostre valutazioni, abbiamo scoperto che è un investimento abbastanza abbordabile: si parla di circa 15mila euro di costi di macchinari. Dobbiamo cercare di calcolare bene soprattutto gli spazi in laboratori che sono un po' stretti. Ma contiamo di inserirlo già dal 2023. Ora sto cercando di concentrarmi sull'ideazione delle ricette, sulla progettazione grafica e sul marketing... è una delle parti che mi piace di più.

Nel momento in cui pensa a un prodotto, pensa sempre alla sua

storia...

Io sono dell'idea che anche il pasticciere più bravo del mondo, solo e chiuso nel suo laboratorio, se non sa raccontare i suoi prodotti e non sa comunicarli, non li venderà mai e non avrà mai successo. Per questo, cerco sempre di raccontare una storia, spiegando il lavoro che c'è dietro e cercando di portare al cliente anche una parte di me. Anche il packaging ha un messaggio. Questo crea una sorta di legame che fa sì che le persone siano invogliate ad assaggiare il prodotto e a scoprire il mondo che lo avvolge. I social da questo punto di vista sono fondamentali. L'altro giorno ho presentato un prodotto su Instagram e subito dopo sono partiti molti ordini online. Bisogna saper comunicare, per essere all'altezza del mercato, anche.

Come gestisce il lavoro da Parigi?

Lavoro da casa e vengo una settimana al mese a Milano. Chiamo ogni mattina la produzione in laboratorio e la shop manager e seguo tutto in prima persona. Ora ho anche tanto tempo da dedicare al planning della produzione, delle risorse, e del marketing, quindi, provo a rendere il lavoro delle

«SONO DELL'IDEA CHE ANCHE IL PASTICCERE PIÙ BRAVO DEL MONDO SE NON SA RACCONTARE I SUOI PRODOTTI E NON SA COMUNICARLI, NON AVRÀ MAI SUCCESSO»

ragazze il più facile e "smooth" possibile. Una volta trasferita a Parigi, dopo aver trovato delle persone di riferimento a Milano, mi sono totalmente affidata a loro, sono stata felice di delegare un po' di mansioni pratiche per dedicarmi invece alla parte di progettazione e di ideazione del prodotto.

Una provocazione: rispetto all'aumento dei prezzi delle materie prime e alla crisi energetica, il cioccolato sta diventando sempre più un lusso, cosa ne pensa?

Se siamo onesti, penso che ogni cibo non essenziale ormai sia un lusso per tante persone. Quindi sì, da un lato è vero che il cioccolato è un prodotto di nicchia, che può sembrare costoso. Tuttavia, penso anche che tanta gente ormai preferisca comprare meno, ma meglio... E che le coccole



servano sempre. La gente continua ad acquistare, anche se in minori quantità rispetto a prima.

Che messaggio trasmettono i suoi prodotti?

Ho sempre cercato di proporre una bottega che sia adatta a tutti a livello economico. Ho fatto una scelta, ovvero di non alzare i prezzi, per ora, perché vorrei che rimanesse accessibile. Se la situazione peggiorerà, valuterò di conseguenza.

La filiera del cacao sta facendo molti passi avanti per quanto concerne controlli, certificazioni e costruzione di una filiera sostenibile. Qual è l'approccio di Charlotte Dusart?

Provo il più possibile a lavorare con aziende impegnate sul tema. Ormai la cosa bella è che quasi tutte sono attente al tema della sostenibilità. Per me, però, la ricerca mette avanti prima di tutto il gusto, viene prima di tutto il resto, è primordiale. A prescindere che un prodotto sia certificato o etico, a me interessa prima di tutto che sia buono. Nel tempo, ho stretto i rapporti con i fornitori. Non producendo cacao in prima persona, ma lavorandolo, mi sono sempre affidata a loro cercando di capire tutti i benefici. Mi informo e studio tanto, sto attenta alle novità e, in base a

queste, per esempio, penso alle sorprese del mese, sperimento molto. Se piace, poi, si vede anche dagli ordini online, che sono uno dei principali indici di gradimento e di conferma dei prodotti. Ovviamente bisogna rientrare sempre nel budget, ma questo rimane il secondo criterio. A volte, mi concedo delle spese più grosse, ma per prodotti speciali, come le praline del mese.

La sua materia prima comunque è buonissima...

Il mio cioccolato fuso penso sia di alta qualità, su questo sono molto attenta. Poi il resto lo fa l'abbinamento, la creatività, l'idea.

Parliamo di progetti futuri. Nell'estate 2023 il gelato... ma quali sono le sue ambizioni a medio-lungo termine? Vorrebbe ingrandirsi?

È una cosa alla quale penso spesso, ma sento che non è ancora il momento giusto. In questi tre anni, sono contenta di essere uscita bene dal periodo della pandemia e che ora siamo in cinque. Per me era importante prima di tutto che l'attività andasse bene, poi le vendite sono aumentate nel secondo e terzo anno del 30-40% e sono molto soddisfatta. Tra Covid, Parigi e una seconda gravidanza, vorrei prima di tutto consolidare e stabilizzare il mio lavoro prima di fare ulteriori investimenti. Nel mio cassetto, c'è l'idea di ingrandire il laboratorio e magari di aprire un secondo punto vendita a Milano, in un'altra zona, oppure in una città che non sia troppo lontana dal laboratorio di produzione. Queste sono situazioni ipotetiche per ora. Ogni anno c'è una nuova sfida, quindi ora conto di consolidare l'attività che abbiamo. Poi si vedrà.

Oggi non è semplice essere donne, mogli, magari madri, e anche imprenditrici, soprattutto nel mondo della cucina e, nel suo caso, della pasticceria.

A volte viene naturale pensare che le donne debbano essere in un certo modo: madri, mogli, con un certo carattere. Si pensa quasi che non possano fare altre cose legate all'immaginario maschile. In quanto donna imprenditrice, non mi offende questo pregiudizio. Io penso che sia normale che nel mondo della cucina e della pasticceria sia meno usuale vedere una donna chef o imprenditrice, perché per moltissimo tempo ci sono stati solo uomini. È quindi un processo, secondo me, e, anzi, un'occasione più che altro. Nel mio piccolo, spero sempre che la mia storia possa fare da esempio. 🍪



«LAVORO DA CASA E VENGO UNA SETTIMANA AL MESE A MILANO. CHIAMO OGNI MATTINA LA PRODUZIONE IN LABORATORIO E LA SHOP MANAGER E SEGUO TUTTO IN PRIMA PERSONA»

SENSORIUM: LA RICERCA ESOTERICA DEL CIBO

di letizia ceriani

Dieci commensali, un banco di marmo, quattro chef, buio. Parte la musica e inizia lo show "Reborn". Orchestra lo chef **Federico Rottigni**. Accompagnano il percorso i vini di luce di **Giorgio Mercandelli**.

Rottigni – grafic designer di formazione – è un esteta che incontra la gastronomia. Iniziando dal laboratorio di Ernst Knam e passando per Villa Crespi, Rottigni continua la sua ricerca in Norvegia dove lavora per due anni. Del periodo scandinavo conserva l'amore per l'essenzialità visiva e la pulizia dei piatti. Nel 2019 apre l'officina creativa **Dessert Bar** che nel 2022 si evolve in **Sensorium**.

La cucina di Rottigni racconta lo spotalizio tra tecnica e intelletto e mette in scena un viaggio di ricerca dell'umano che richiede la partecipazione dell'intero apparato sensoriale. Il cibo non come nutrimento, ma come «anima» e luogo di «memoria». L'immersività è la chiave dell'esperienza mistica.

Il percorso Reborn, nato dal fortunato incontro con Giorgio Mercandelli, padre del vino alchemico, esplora, andando «à rebours», il cammino dell'esistenza che congiunge in un cerchio vita e morte. Reborn è composto da sette atti che guidano l'ospite dall'apertura alla chiusura.

Il primo è un atto di fiducia: la caramella di vinaccia è da mangiare nella carta in cui è avvolta.

Si passa subito alla "Scoperta" del dolce: una tartelletta dalla frolla sottile all'aglio nero fermentato e cioccolato viene stemperata da un fresco sorbetto alla verbena. Effetto balsamico. In abbinamento, Orocoro Rosso 2017.

È il momento della "Libertà": l'infanzia.

Il commensale viene dotato di carta e matita e spronato a utilizzare la mano non dominante per dare libero sfogo all'emisfero destro, che elabora la creatività. Nel mentre, la brigata posiziona su ogni foglio piccoli bites dolci e salati, freddi e caldi. Accompagna l'Orocoro Bianco 2018. Esplosione di gusto e di casa è il pomodoro abbrustolito al momento, bagnato da garum di polline adagiato su un assoluto di mandorla. Il piatto rappresenta una "Passione" primordiale.

La musica di Einaudi accompagna l'ingresso di "Essenza", una finta candela che nasconde mousse al fieno, cuore di rabarbaro e gelato al caffè verde. Si beve il Lanthano Bianco 2013.

Rottigni ci riporta poi alle "Origini" con un pane di grano naturale, lievito madre e patate rosse (proveniente dai terreni selvaggi di Mercandelli), da intingere in una crema di verdure e legumi germogliati, un olio all'aneto con clorofilla e burro di malga, intenso e cremoso, servito su pietra. "I" Rosso Riserva 2007 esprime l'equilibrio fra cielo e terra.

«E quindi uscimmo a riveder le stelle». L'ultimo atto di Reborn racconta la "Meraviglia": un tripudio di consistenze di frutti, radici, fiori e piante, il cui numero varia in base alla stagionalità. A condire un sorbetto fresco. "E" Bianco Riserva riprende le note floreali della portata, mantenendo aromi ed essenze.

Termina il viaggio con un sorbetto di foglie di vite, mosto alchemico, rose e terra di vinaccia sbriciolata. Il cerchio si chiude. Sensorium veste di esoterico il concetto di fine dining trasportandolo al limite dell'idolatria del gusto. 🍷



FEDERICO ROTTIGNI



GIORGIO MERCANDELLI





FOODCOMMUNITY AWARDS

6th Edition

SAVE THE DATE

28.11.2022

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17, Milano

ORE 12,00	Registrazione e welcome cocktail
ORE 12,30	Tavola rotonda
ORE 13,00	Premiazioni
ORE 14,00	Lunch

SPONSORS

大成 DENTONS



PwC TLS

#FoodcommunityAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

NON LASCIAMOLO VUOTO



Aiutaci a garantire cibo e a costruire l'autonomia di chi è in difficoltà, in Italia e nel mondo.

La fame sta aumentando. Milioni di bambini e famiglie non hanno cibo a sufficienza, in Italia e nel mondo.

Partecipa alla nostra campagna, perché nessuno debba mai più soffrire la fame.



Media Partner



Scopri di più sulla nostra iniziativa.

Inquadra qui o vai su
www.azionecontrolafame.it/nonlasciamolovuoto



**MAI PIÙ
FAME**





LEGALCOMMUNITY --- ITALIAN AWARDS

6TH EDITION

SAVE THE DATE

13.07.2023

ORE 19.15 • ROMA

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

#LcItalianAwards



MAG



IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Seguici su



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

Cerca MAG su

