

10° ANNIVERSARIO 2013 | 2023

LC PUBLISHING GROUP

MAG

NUMERO
196

27 febbraio
2023

Specialty Coffee Association

Al lavoro per la narrazione
di un caffè equo e sostenibile

Le tavole della legge

Dall'orto, alla mente, alla tavola.
Brera accoglie Horteria

DANIEL CANZIAN: IMPRENDITORE E CUOCO IN PRIMA LINEA

La ristorazione non è solo cucina e creatività, ma una vera e propria attività imprenditoriale. MAG incontra Daniel Canzian, a quasi dieci anni dall'apertura dell'omonimo ristorante nel cuore di Brera a Milano



Si chiama Harvey il primo (vero) roboavvocato. E lavora da Allen & Overy

Primo, Allen & Overy. Sapevamo che sarebbe stata una questione di tempo. E il tempo è arrivato. La law firm magic circle, nei giorni scorsi, ha ufficializzato l'integrazione di «una piattaforma innovativa di intelligenza artificiale costruita su una versione dei più recenti modelli di Open AI potenziati per il lavoro legale» nella sua attività globale.

L'avvocato robot si chiama Harvey e consentirà agli oltre 3.500 avvocati di Allen & Overy nel mondo (Italia compresa) di «generare e accedere a contenuti legali con efficienza, qualità e intelligenza». Per essere più precisi, Harvey è il nome della società fondata da un team di ex avvocati, ingegneri e imprenditori che condividono la visione di trasformare il settore legale con la tecnologia. Tra questi, ci sono **Winston Weinberg**, ex associate dello studio legale O'Melveny & Myers, e **Gabriel Pereyra**, ex ricercatore di DeepMind e machine learning engineer di Meta AI.

L'avvio di Harvey è stato sostenuto da un'operazione di seed capital realizzata con il supporto di OpenAI Startup Fund il cui valore, secondo le fonti di stampa, si aggirerebbe attorno ai 5 milioni di dollari.

Allen & Overy ha cominciato a sperimentare Harvey lo scorso novembre 2022 con un team di avvocati e sviluppatori riuniti in quello che viene chiamato Markets Innovation Group (MIG). Alla fine della sperimentazione, gli avvocati della law firm, in tutto il mondo, avevano chiesto ad Harvey circa 40mila informazioni per il loro lavoro quotidiano con i clienti.

E qui sta la grande novità e il potenziale da game changer che è insito nell'utilizzo di questa tecnologia. «Si tratta di una soluzione in grado di liberare la potenza dell'intelligenza artificiale generativa per trasformare il settore legale. Harvey è in grado di lavorare in più lingue e in diverse aree di pratica, offrendo un'efficienza e un'intelligenza senza precedenti. Nella nostra prova, abbiamo visto risultati sorprendenti», ha sottolineato **David Wakeling**, responsabile del gruppo Innovazione dei mercati di Allen & Overy.

Harvey è una piattaforma che utilizza l'elaborazione del linguaggio naturale, l'apprendimento automatico e l'analisi dei dati per automatizzare e migliorare vari aspetti del lavoro legale, come l'analisi dei contratti, la due diligence, il contenzioso e la conformità normativa. Più nello specifico, Harvey utilizza la tecnologia GPT-3 (non ChatGPT) per consentire agli avvocati di creare documenti legali o eseguire ricerche giuridiche fornendo semplici istruzioni in linguaggio naturale.

Sebbene i risultati debbano essere esaminati attentamente da un avvocato, Harvey può aiutare a generare intuizioni, raccomandazioni e previsioni basate su grandi volumi di dati, consentendo agli avvocati di fornire soluzioni più rapide, intelligenti ed economiche ai loro clienti.

L'accordo con Harvey potrebbe dare a Allen & Overy un significativo vantaggio competitivo sul mercato. «Harvey AI non è solo un'altra piattaforma, ma una vera e propria svolta che ci consentirà di offrire ai nostri clienti un valore, un'efficienza e un'innovazione senza precedenti», ha dichiarato **Wim Dejonghe**, senior partner di Allen & Overy.

Allen & Overy è il primo studio legale globale a venire allo scoperto in questa definitiva partita per l'impiego dell'intelligenza artificiale nel settore dei servizi legali, ma di sicuro non l'unico ad essersi avventurato su questa strada. Weinberg e Pereyra hanno dichiarato a **Bob Ambrogio**, uno dei più acuti e informati blogger specializzati in materia legal tech, che stanno lavorando anche con altri studi legali che si stanno preparando a utilizzare Harvey. Non si fanno nomi, ma a quanto pare alcuni stanno esplorando l'utilizzo di Harvey solo per determinate aree di pratica, mentre altri, come Allen & Overy, stanno cercando di implementare lo strumento a livello di studio.

Quanto ad Allen & Overy, Weinberg e Pereyra hanno dichiarato che lo studio ha utilizzato Harvey in 50 lingue diverse e in 250 practice area sparse tra tutti i suoi uffici: in buona sostanza, quasi un quarto dello studio, ogni giorno, ha utilizzato lo strumento (l'80% se si fa la media sul mese). 



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.

IP&TMT Awards	Milan, 23/03/2023
Tax Awards	Milan, 13/04/2023
Forty under 40 Awards	Milan, 25/05/2023
Corporate Awards	Milan, 15/06/2023
Italian Awards	Rome, 06/07/2023
Labour Awards	Milan, 14/09/2023
Litigation Awards	Milan, 21/09/2023
Real Estate Awards	Milan, 09/10/2023
Marketing Awards	Milan, 23/10/2023



LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

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

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurich, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 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, 23/11/2023
---------------------------	-------------------

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week	Milan, 12-16/06/2023
Corporate Music Contest	Milan, 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 Days	NEW DATE Rome, 04-06/10/2023
Inhousecommunity Awards Italia	Milan, 19/10/2023



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.

Save the Brand	Milan, 03/07/2023
Foodcommunity Awards	Milan, 27/11/2023



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.

Fintech Awards NEW	Milan, 16/03/2023
Financecommunity Awards	Milan, 16/11/2023

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L'evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milan, 13-17/11/2023
-----------------------	----------------------



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

Sustainability Summit	NEW DATE Milan, 28/03/2023
Sustainability Awards	NEW DATE Milan, 28/03/2023
Inspirallaw Italia	Milan, 03/04/2023

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

LC PUBLISHING GROUP
IBERIAN LAWYER
AWARDS

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

Inspirallaw	Madrid, 09/03/2023
Iberian Lawyer Labour Spain	New Date Madrid, 29/03/2023
Sustainability Summit Portugal	New Date Lisbon, 27/04/2023
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, 20/09/2023
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 17/10/2023
Legal Day	Madrid, 07/11/2023
Gold Awards	Madrid, 07/11/2023
Iberian Lawyer Labour Portugal	Lisbon, 05/12/2023

LC PUBLISHING GROUP
THE
LATIN AMERICAN LAWYER
AWARDS

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
--	-----------------------

LEGALCOMMUNITY WEEK
LC PUBLISHING GROUP

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

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

LC PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITY CH
AWARDS

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

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

LC PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITY MENA
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, 23/11/2023
---------------------------	-------------------



8

AGORÀ

Chiomenti: ecco il team che segue Roli e Busson

18

BAROMETRO

I fondi spingono l'm&a

24

Colarossi:

«Sono managing partner, ma la mia è una storia normale»

32

Cinque novità più una nella legge di bilancio 2023

36

Simon Wealthlex, avvocati del patrimonio

42

Società (non solo) tra avvocati

54

OBIETTIVO LEGALITÀ

La gestione degli smartphone aziendali: necessità di un monitoraggio anti-abusi

56

Se fare l'avvocato è sempre più legato al concetto di specializzazione

66

Arbitrati: il Lussemburgo punta a essere giurisdizione universale

72

DIVERSO SARÀ LEI

Donne, tu-du-du, in cerca di... musica

74

Esg, i cinque trend da monitorare nel 2023

80

CARTOLINE

Credit Outlook 2023: rischio default in crescita

82

PRIVATE EQUITY FOCUS

Star Capital acquisisce una quota di maggioranza di Optoplast: gli advisor

94

RECRUITMENT

La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it

104

FOOD FINANCE

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni

116

Specialty Coffee Association: la narrazione di un caffè equo e sostenibile

120

LE TAVOLE DELLA LEGGE

Dall'orto, alla mente, alla tavola. Brera accoglie Horteria

122

LO SPUNTINO

The Menu. Quando la cucina perde se stessa

126

MIMEMAG

Agorà

Chiomenti: ecco il team che segue Roli e Busson

Come anticipato da Legalcommunity, l'assemblea dei soci di Chiomenti ha approvato l'ingresso di **Mario Roli** ed **Elena Busson** come nuovi soci attivi sul settore m&a, public e private, nell'area delle infrastrutture e dell'energia, contribuendo così a consolidare il posizionamento dello studio nel più alto livello del mercato. Con loro, si uniranno a Chiomenti anche **Livia Cocca** in qualità di of counsel e **Giulia Uboldi**, managing associate, insieme a un team composto da **Matteo Garofalo**, **Francesco Rigo**, **Silvia Basilico**, **Carlo Novero** e **Edoardo Fornaro**.

«L'arrivo di Mario ed Elena insieme ad un team di grande qualità – hanno commentato i managing partner **Filippo Modulo** e **Gregorio Consoli** – conferma la strategia dello studio di guardare al futuro in una prospettiva di lungo termine, costruendo una squadra sempre più forte di soci e professionisti votati alla qualità e dedicati a questioni rilevanti e di particolare complessità, facendo della collaborazione e della multidisciplinarietà ad alto livello un punto fermo della crescita sui mercati di riferimento».

Mario Roli vanta un'esperienza ultraventennale ed è riconosciuto come un punto di riferimento nel mercato m&a delle infrastrutture e dell'energia, avendo lavorato a fianco dei principali operatori su alcune delle operazioni più importanti effettuate in Italia. Mario Roli guiderà l'area energy & infrastructure in Chiomenti e svolgerà altresì il ruolo di co-head del private equity con particolare focus sui fondi infrastrutturali.

Elena Busson è parimenti attiva da oltre quindici anni sul medesimo mercato e contribuirà in modo decisivo al rafforzamento dello studio in un'area strategica e con prospettive di forte crescita, grazie alle esperienze maturate nell'assistere

fondi di private equity e clienti industriali, italiani ed esteri, specializzati in infrastrutture ed energia.

«Mario ed Elena – si legge in una nota dello studio – potranno contare su un'immediata integrazione con i soci ed i team di Chiomenti già attivi in tale settore, caratterizzato da una forte multidisciplinarietà ed esigenza di competenze di alto livello su tutte le aree interessate».



MARIO ROLI



ELENA BUSSON



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMAZIONE



EVENTI



CENTRO RICERCHE



PUBBLICAZIONI

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



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



Bialetti, Andrea Sellini nominato group legal & investor relations manager

Andrea Sellini è stato nominato group legal & investor relations manager di Bialetti Industrie. Nel gruppo dal 2021, il legale è entrato in azienda con il ruolo di group legal manager. Dal 2015 al 2021 è stato corporate legal counsel per Myrtha Pools, divisione commerciale di A&T Europe, azienda attiva a livello internazionale anche nei Giochi Olimpici e nei Campionati Mondiali di Nuoto, dove si occupava di contrattualistica internazionale, negoziazione contrattuale, gestione claims e crediti.



ANDREA SELLINI



GIANLUCA VAIRANI

Kryalos Sgr: Gianluca Vairani nominato responsabile Esg

Kryalos Sgr prosegue nella strategia di rafforzamento del proprio impegno in ambito esg con la nomina di **Gianluca Vairani** a responsabile esg. L'azienda ha come obiettivo quello di farsi promotrice di una cultura della sostenibilità e nel 2023 pubblicherà il primo bilancio sulla sostenibilità, motivo per cui ha anche costituito un comitato specializzato e di supporto nei confronti di Vairani, in Kryalos da più di otto anni e dal 2018 senior managing director ed a capo del dipartimento Transaction Management.



LEGALCOMMUNITY

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

INTERVISTE AI PROTAGONISTI

TREND DI MERCATO

NEWS DAGLI STUDI LEGALI D'AFFARI

CAMBI DI POLTRONA

CLASSIFICHE / BEST 50

FATTURATI DEGLI STUDI



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.legalcommunity.it

Simmons rafforza il dipartimento corporate & commercial con Fiordelisi

LAURA FIORDELISI



Torna ai lateral hire Simmons & Simmons. La sede italiana della law firm ha ufficializzato l'ingresso di **Laura Fiordelisi** in qualità di partner, che va a potenziare il dipartimento corporate & commercial e la practice private equity dello studio in Italia. Insieme a lei entrano a far parte di Simmons anche **Federica Musacchia**, **Nicola Rabitti** e **Marco Businelli**. Fiordelisi proviene da Alpeggiani. Nel corso degli anni ha assistito numerosi fondi di private equity, di venture capital, società italiane e gruppi internazionali operanti in diversi settori.

Maurizio Bortolotto nominato presidente dell'organismo di vigilanza di Gest

Il consiglio di amministrazione di Gest (Gestione ed Esercizio del Sistema Tranviario) ha nominato **Maurizio Bortolotto**, socio fondatore dello studio Gebbia Bortolotto Penalisti Associati, presidente dell'organismo di vigilanza. L'avvocato ha una pluriennale esperienza nell'ambito del diritto penale d'impresa, con particolare riguardo ai sistemi di governance e compliance e alle implicazioni relative alle responsabilità derivanti dal d.lgs. 231/01, ai reati contro la pubblica amministrazione, alla materia della sicurezza sul lavoro e alla tutela ambientale.



MAURIZIO BORTOLOTTI



LEGALCOMMUNITYMENA

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

LEGAL MARKET IN MENA AREA

DEAL ADVISORS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

IN-HOUSE LAWYERS



Follow us on



www.legalcommunitymena.com

Paolo Paselli nuovo membro del team di Intesa Sanpaolo Private Banking

Intesa Sanpaolo Private Banking (ISPB) annuncia l'ingresso di **Paolo Paselli**, private banker che ha speso gli ultimi 20 anni in primari istituti bancari internazionali. Nato a Pavia nel 1961, si è specializzato nella gestione dei patrimoni familiari. Fra il 1999 ed il 2022 ha lavorato in UBS ed in Credit Suisse. Nel suo nuovo ruolo metterà a disposizione l'esperienza maturata, contribuendo ad affrontare i grandi player internazionali, offrendo ai propri clienti competenze, solidità e soluzioni per la gestione complessiva del patrimonio.



PAOLO PASELLI



ANNIBALE DODERO

Annibale Dodero entra in Alonzo Committeri & Partners come senior partner

Alonzo Committeri & Partners rafforza il proprio team con l'ingresso di **Annibale Dodero** in qualità di senior partner. Il professionista ha maturato un lungo percorso dirigenziale all'Agenzia delle Entrate fino a ricoprire il ruolo di responsabile della Direzione Centrale Normativa, fornendo supporto al legislatore nella elaborazione delle norme e si è occupato della loro interpretazione istituzionale. È stato nominato componente di commissioni e gruppi di lavoro che hanno curato la redazione di rilevanti provvedimenti che caratterizzano l'attuale sistema tributario.

Women Worldwide

23 - 24 - 25 Novembre 2023

L'evento internazionale
più atteso dell'anno
dedicato alla leadership
e all'empowerment
femminile.

**Scopri l'evento sul
nostro sito:**

<https://womenximpact.com/>





PIERGIORGIO PELUSO

Aspi, Piergiorgio Peluso nuovo cfo dal 1° marzo

Piergiorgio Peluso assumerà la carica di chief financial officer di Autostrade per l'Italia dal 1° marzo prossimo. La decisione, ha fatto sapere l'azienda, è stata presa "nell'ambito di una revisione organizzativa volta ad ulteriormente rafforzare le attività nell'area amministrazione, finanza e controllo di gestione". Peluso, che ha iniziato la sua carriera nel gruppo Capitalia, è stato ceo di Unicredit dal 2007 al 2011. Per quasi 8 anni è stato inoltre group chief financial officer, chief transformation office, chairman dell'Inwit board of directors in Tim.

Cambio al vertice di Efeso Consulting: Andrea Mantegazza alla guida dell'Italia

Efeso Consulting annuncia la nomina di **Andrea Mantegazza** a managing director di Efeso Italia. Già a capo della practice di private equity, Mantegazza può contare su oltre 15 anni di esperienza nel settore e competenze che spaziano dalla strategia alla trasformazione delle operations, alla gestione degli acquisti e alla fusione, acquisizione e turnaround d'aziende. Prima di entrare in Efeso nel 2013, ha lavorato in Tenaris, supportando la trasformazione in ambito industriale e manutentivo e poi accompagnando il riposizionamento strategico dell'azienda in Nord Africa.



ANDREA MANTEGAZZA



CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

The event dedicated to the top **50** private practice and in-house women lawyers in **Italy** in 2023

SAVE THE DATE

3 APRIL 2023

18.30

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILANO

Follow us on



#inspiralawIT

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

Il barometro

I fondi spingono l'm&a



I SETTORI che tirano

CORPORATE M&A 25%

CAPITAL MARKETS 16%

ENERGY 15%

BANKING & FINANCE 14%

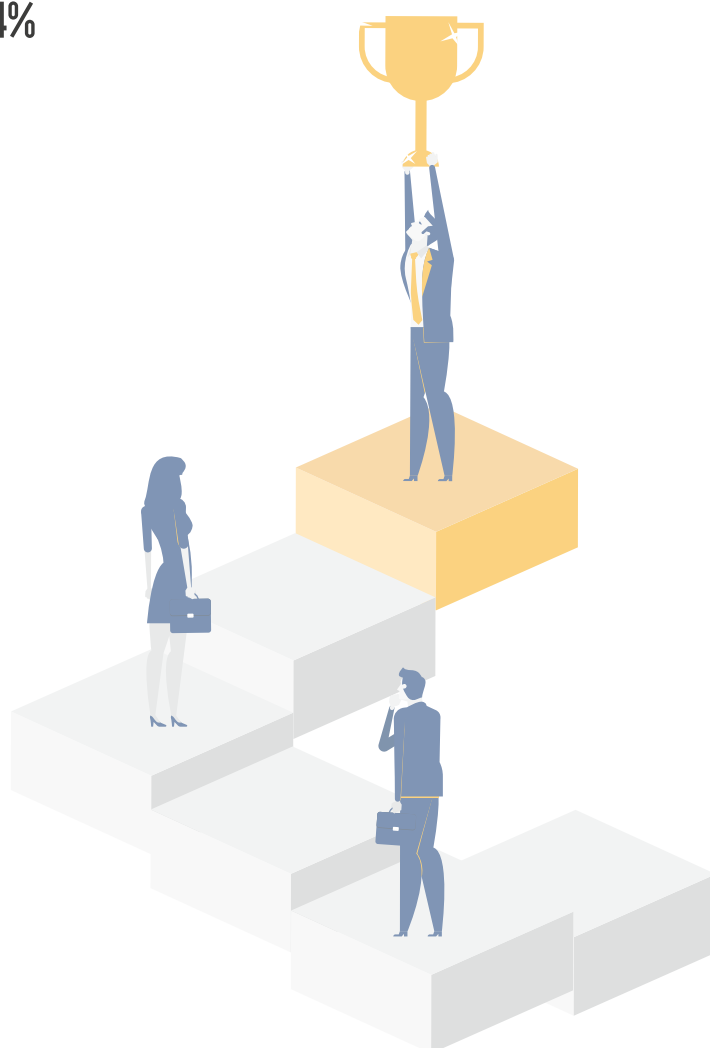
RESTRUCTURING 8%

TAX 7%

AMMINISTRATIVO 7%

REAL ESTATE 5%

ALTRO 3%



Periodo di riferimento: 13/02/23 – 26/02/23. Fonte Legalcommunity.it

HIG Capital acquisisce Pinalli: gli studi e gli advisor

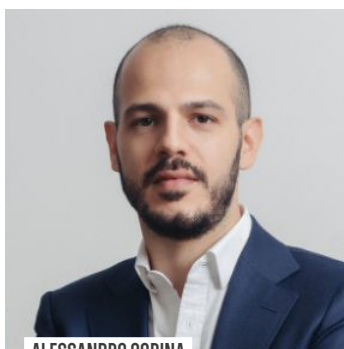
HIG, fondo d'investimento internazionale, dedicato in Europa principalmente al mercato delle piccole e medie imprese, ha acquisito la maggioranza di Pinalli, primaria piattaforma di distribuzione omnichannel di prodotti beauty & personal care. L'ingresso di HIG avviene in partnership con la famiglia Pinalli e con l'attuale management della società.

Ethica Group ha assistito HIG nella strutturazione del finanziamento finalizzato all'acquisizione con il team di debt advisory composto da **Paola Pellegrini**, **Alessandro Corina** e **Federica Carcani**. HIG è stato inoltre assistito nell'operazione da Bper Cib in qualità di m&a advisor, all'operazione ha lavorato **Daniele Moscato**. Alvarez & Marsal ha seguito l'operazione con un team composto da **Giorgio Perconti**, **Vincenzo Depetro**, **Margherita Tringali-Casanuova** e **Riccardo Dissegna**. Hanno affiancato HIG anche Bain & Company, Pavia e Ansaldo, Camozzi Bonisconi e Associati, Spada Partners.

Intesa Sanpaolo ha agito in qualità di sole financial advisor della famiglia Pinalli, attraverso la struttura di corporate finance della divisione IMI corporate & investment banking dedicata alle mid cap, guidata da **Andrea Falchetti** e che vede riferire ad **Andrea Ballestri** i desk di origination e di execution che seguono la clientela italiana. Le figure senior del team che hanno originato e portato a termine il



PAOLA PELLEGRINI



ALESSANDRO CORINA



DANIELE MOSCATO

deal sono state **Antonio Angelillo**, **Marco Corneli**, **Enrico Merler** e **Antonio Carriero**. Pinalli è stata assistita inoltre assistita da DWF e OC&C Italy.

L'operazione è stata finanziata da un pool di finanziatori nel ruolo di MLA e bookrunner composto da Crédit Agricole Italia, Bper corporate & investment banking, MPS Capital Services, Banco BPM e Muzinich & Co. società di gestione del risparmio.

I legali coinvolti nel finanziamento dell'operazione sono Orrick Herrington & Sutcliffe lato borrower e Chiomenti lato lender.

Fondata nel 1984 in provincia di Piacenza, Pinalli ha recentemente intrapreso un ambizioso piano di crescita omnichannel basato su un e-commerce proprietario, sul rinnovamento dei propri punti vendita, sul lancio di campagne social e sul completamento di un investimento rilevante in un importante hub logistico. Pinalli vanta oggi una delle più avanzate piattaforme e-commerce di prodotti BPC di lusso in Italia che integra una catena di 63 store, rendendo così Pinalli il primo operatore italiano nel settore.

La practice

Private equity

Il deal

HIG Capital acquisisce Pinalli

Le banche

Crédit Agricole Italia, Bper Cib, MPS Capital Services Banca per le Imprese, Banco BPM, Muzinich & Co.

Gli studi

Pavia e Ansaldo, Camozzi Bonisconi e Associati, Spada Partners, DWF, OC&C Italy

Altri advisor

Ethica Group, Bper Cib, Bain & Company, Intesa Sanpaolo

GOP con Panakès Partners nel final closing del fondo Purple

Lo studio legale Gianni & Origoni ha assistito Panakès Partners sgr, la principale società italiana di venture capital nel settore life sciences, nella costituzione e nel lancio del fondo di investimento alternativo Purple che ha raggiunto al final closing l'hard cap, con un ammontare di raccolta di 175 milioni di euro.

Il fondo Purple è attualmente il più grande fondo di venture capital italiano in fase di investimento dedicato al settore life sciences, con un focus di investimento su Italia ed Europa, oltre a Regno Unito, Svizzera, Israele e Stati Uniti. GOP ha assistito Panakès nella costituzione del fondo e nelle attività funzionali ai vari closing del fondo, con un team composto dal partner **Raffaele Sansone**, coadiuvato dall'associate **Floriana Sarra** e dal junior associate **Marco Corda**.

Il fondo Purple ha visto la partecipazione di molti investitori nel primo fondo di venture capital della sgr, insieme a nuovi operatori, tra i quali i due anchor investor, il Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI) e il fondo di fondi FoF VenturItaly di CDP Venture Capital sgr, numerose aziende e family office italiani del settore life science.

La practice

Private equity

Il deal

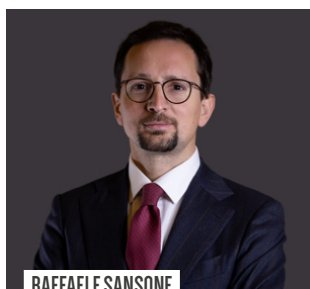
Closing fondo Purple

Gli studi

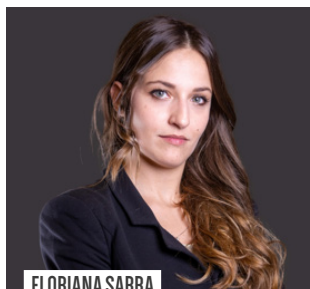
Gianni & Origoni

Il valore

175 milioni di euro



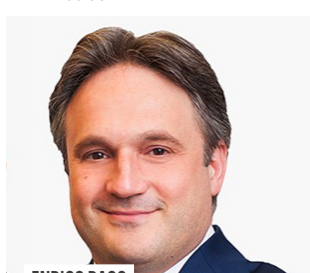
RAFFAELE SANSONE



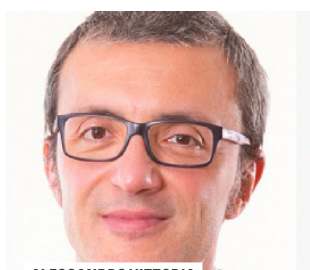
FLORIANA SARRA



MARCO CORDA



ENRICO RASO



ALESSANDRO VITTORIA



ATTILIO MAZZILLI

McDermott e Orrick per il round di Codemotion

Orrick ha assistito Codemotion, piattaforma di matching per aziende e professionisti IT, nel round di investimento da 8 milioni di euro guidato da Sinergia Venture Fund, fondo di venture capital specializzato in scale-up b2b assistito da McDermott Will & Emery.

Al round ha partecipato una selezione di partner italiani e internazionali, tra cui Azimut Digitech Fund (con Gellify come advisor), Endeavor Catalyst, Primo Ventures, P101 con Italia 500 e CDP Venture Capital attraverso il Fondo rilancio startup.

Questo nuovo aumento di capitale porta a 15,5 milioni di euro il totale dei finanziamenti raccolti da Codemotion.

McDermott Will & Emery ha assistito Sinergia Venture Fund con il partner **Enrico Raso** insieme agli associate **Stefano Pardini** ed **Elena Calzari** e ai trainee **Francesco Carrà** e **Matteo Landini**, del team guidato da **Ettore Scandale**, partner a capo del dipartimento corporate italiano.

Orrick ha assistito Codemotion con il partner **Alessandro Vittoria**, coadiuvato dall'associate **Angelo Timpanaro**, dall'avvocato **Elena Cozzupoli** e da **Camilla Larcher**, del team di **Attilio Mazzilli**, partner a capo del dipartimento technology companies group italiano.

La practice

Private equity

Il deal

Closing Codemotion

Gli studi

McDermott, Orrick

Il valore

8 milioni di euro



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

IIP & TMT

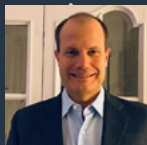
11TH EDITION

23.03.2023

19.15 CHECK-IN
19.30 COCKTAIL
20.15 CEREMONY
21.00 STANDING DINNER

MELIÀ

Via Masaccio, 19 | Milan



Giuseppe Betti
CFO
Movendo Technology



Emiliano Berti
Head of Legal & Compliance
Europe, *Nokia*



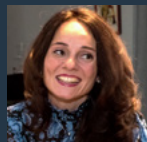
Valerio Bruno
Director of Legal Services
ICEG Contracting
Accenture



Francesco Carducci
D.P.O. - Legal Director IP
Gruppo Lactalis Italia



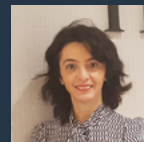
Anna Cataleta
Senior Partner
P4I



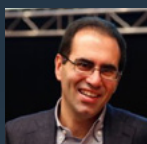
Valentina Chimirri
Corporate
& Risk associate manager
Jakala



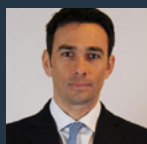
Daniele Ciccolo
Head of Legal Affairs
Telepass



Sara Citterio
Corporate Affairs, Legal
and Compliance Manager
Trussardi



Luigi Condorelli
Principal Counsel
*The Walt Disney Company
Italia*



Antonio Corda
General Counsel
Vodafone



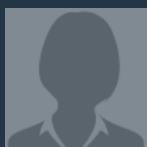
Furio Curri
Head of Group General Legal
Affairs,
Assicurazioni Generali



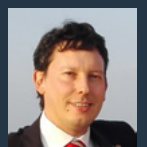
Marcello Dolores
Vice President - Corporate
Legal and Regulatory Affairs for
Southern Europe
*Discovery Networks
International*



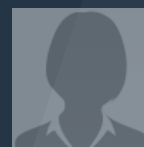
Anna Esposito
Legal Counsel
TeamSystem



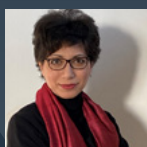
Sabrina Gentile
Legal & Corporate Affairs
Director
Editoriale Domus



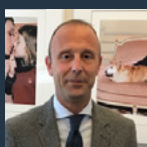
Ming San Hu
Data Protection Officer
Nexi Group



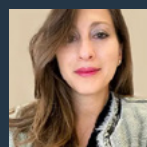
Lorena Iacomino
Legal Manager
Discovery



Rita Izzo
Head of Group Digital &
Operations Legal
Unicredit



Antonello Lauro
General Counsel
Pomellato



Tiziana Lombardo
Associate - Head of Legal
and Corporate Affairs
Quest Partners Italia



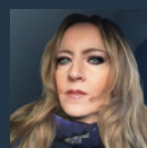
Fabrizio Manzi
General Counsel, Chief Legal
and Compliance Officer
Italiaonline



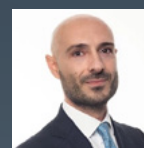
Elena Mauri
Group Legal Affairs & IP
Director
Ermenegildo Zegna



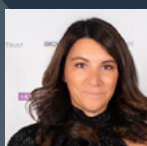
Simona Musso
Chief Legal Officer
General Counsel
Lavazza



Monica Nannarelli
Direttore Ufficio Legale
Morellato Group



Antonio Palermo
Group Data Protection
Officer
Angelini Holding



Daniela Paletti
Head of Legal Europe
Edizioni Condé Nast



Rachele Perico
Head of Legal
TBS Crew



Marianna Piana
Deputy General Counsel for
Global Broadband
Eutelsat



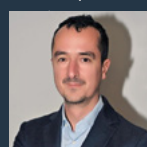
Gianluca Previti
Head of Intellectual Property
Iveco Group



Marco Raffini
Head of Legal
Kering Italia



Davide Resentini
Direzione Affari Legali
Eni



Daniele Roncarà
Head Counsel - Copyright
IP & Collecting
SKY



Luca Rossi
General Counsel
Oppo



Umberto Simonelli Silva
Chief Legal & Corporate Affairs
Officer - Company Secretary
Brembo



Dario Stifano
Senior Legal Counsel
Idealista



Fabio Svizzero
DPO & Sr. Digital Counsel
EMEA



Paola Vella
Technology Transfer Officer
*Humanitas Research
Hospital*

PAOLA COLAROSSÌ



L'avvocata, appena nominata alla guida di Baker McKenzie in Italia, si racconta in questa intervista a MAG.

«Bisogna darsi tempo, capire che quella dell'avvocatura è una strada lunga, ma anche che il merito paga»

di michela cannovalè

**Colarossi:
«Sono managing partner,
ma la mia è una storia normale»**

Questo studio è in Italia da 60 anni: ci piace essere tradizionali nei valori e innovativi nel servizio

«Tanti anni fa, durante un'operazione di m&a, mi sono resa conto a un certo punto di essere non solo la legale più giovane tra quelli presenti al meeting, ma anche l'unica donna. E non so, onestamente, se sarei stata presente a quel tavolo, a quell'età e a quei tempi, se il mio studio non fosse stato Baker McKenzie, dove nessuno, neanche fra i più senior, mi ha fatto sentire che quello non fosse il mio posto».

Inizia a raccontarsi così, **Paola Colarossi**, neoeletta managing partner degli studi di Milano e Roma di Baker McKenzie, dove è entrata come trainee nel 1997, subito dopo la laurea... e non è mai più uscita. Completata la pratica, ha iniziato a specializzarsi nell'area corporate m&a. Nel 2003, nella sede londinese dello studio, ha fatto parte del neonato gruppo corporate *reorganizations*, una practice che in Italia ancora non esisteva, ma che sarebbe arrivata presto. «L'esperienza a Londra – spiega – è stata il mio *game changer*. Ho avuto l'opportunità di scoprire e identificare delle aree di pratica che da noi non erano ancora

presenti, di conoscere un mondo che avrebbe raggiunto il mercato italiano molto tempo dopo, di entrare nelle difficoltà e nell'ottica di diverse tipologie di azienda, di partecipare al loro viaggio. Insomma, di toccare con mano l'interazione tra business e diritto a livello internazionale».

Nel 2015 è diventata socio equity dello studio. Negli ultimi anni, oltre ad essere partner del dipartimento corporate and m&a e responsabile della practice corporate reorganizations, si è occupata di diversity & inclusion per gli studi italiani di Baker. Il ruolo le ha permesso, nel 2021, di entrare nel Global Equity, Diversity & Inclusion Committee. «E quando hai una finestra sul mondo, riesci ad interfacciarti con fenomeni che nel tuo Paese non sono ancora di massa, e quindi ad anticipare il momento in cui lo diventeranno».

Insieme a lei, del management team fanno parte anche i soci **Massimiliano Biolchini**, con delega al talent management, e **Francesca Gaudino**, con delega al business development marketing & communications.

MAG ha voluto incontrarla. Per parlare del suo percorso, della nuova carica e dei piani per il futuro.

Finalmente una donna a capo di un grande studio legale d'affari. Quante sfide ha dovuto affrontare per arrivare dove è oggi?

La prima sfida è stata capire in cosa volessi specializzarmi e come arrivare al cliente

che volevo assistere. Quindi passare dall'essere una brava avvocatessa all'essere un po' più imprenditrice. Ma il fatto stesso di essere managing partner è una grossa sfida perché servono delle competenze specifiche che non hanno necessariamente tutti gli avvocati. Devo ammettere però che essere parte di Baker McKenzie, realtà che ha un footprint globale, mi ha aiutato molto. La consapevolezza di avere una squadra al mio fianco è stata fondamentale.

Ma perché così poche managing partner donne rispetto agli uomini?

Sinceramente non ho una risposta precisa. Probabilmente, più che managing partner, la grande difficoltà è diventare socio, ruolo che implica una seniority e capacità di sviluppo di business che non tutti hanno (o vogliono avere). E, anche una volta che si diventa soci, arrivare ad essere managing partner non è scontato perché si tratta pur sempre di un ruolo manageriale... E il mondo legale, così come il mercato del lavoro italiano in generale, vede meno donne in posizioni apicali.

E cosa si può fare per andare oltre questi limiti?

Io ho avuto la grande fiducia dei miei soci e dei miei mentor. E avere degli alleati, nella vita, è importantissimo. L'alleanza di gender, a questo proposito, è fondamentale per rimuovere gli ostacoli, per eliminare la disuguaglianza tra uomo e donna così come tra diverse generazioni. E attraverso le alleanze si costruisce la fiducia. Come suggerisce Milton

Cheng (global chair di Baker McKenzie), il concetto su cui basarsi dovrebbe essere il "trust by induction". In poche parole: se tra me e te c'è un forte rapporto fiduciario, ci sarà automaticamente anche nei confronti delle persone che ti presento. Indipendentemente che si tratti di uomini o di donne.

Ora che ricopre il ruolo di managing partner, come affronterà il discorso della diversity&inclusion in studio?

Inutile dire che sono convinta che si debba dare peso alle idee di tutti: senior, junior, donne, uomini. Inutile dire anche che, alla mia età, so bene che le idee dei miei colleghi più giovani siano ben più attuali delle mie. A parte questo, in studio mi piacerebbe innanzitutto essere in grado di passare un messaggio: far capire a tutti che non è necessario essere speciali per arrivare in alto. Alla fine, la mia è una storia normale: è la storia di un'avvocata che di certo si è impegnata, ma è conscia di aver saputo sfruttare le possibilità che ha avuto. Bisogna darsi tempo, capire che quella dell'avvocatura è una strada lunga, ma anche che il merito paga e che chi ha le competenze e le caratteristiche giuste alla fine emerge.

Ha dichiarato che qualità, innovazione tecnologica, sostenibilità e inclusività sono i pilastri su cui fondare il percorso di ulteriore crescita delle attività di Baker McKenzie in Italia. Come pensa di farlo?

L'obiettivo è di continuare a offrire un servizio di alto



FRANCESCA GAUDINO, PAOLA COLAROSI, MASSIMILIANO BIOLCHINI

livello e di qualità, sempre nel rispetto dei nostri valori. Ormai sappiamo che quello che vogliono i nostri clienti è innanzitutto innovazione e digital transformation. Da questo partiamo per mettere in campo non solo una competenza IT e tech nel mondo digitale, ma anche una competenza in materia di diritto commerciale e di contrattualistica, tax (per garantire il corretto trattamento fiscale), una competenza regolamentare (ad esempio sulla tracciabilità dei prodotti) e una competenza di privacy (per la protezione dei dati sensibili).

Nel suo nuovo ruolo raccoglie l'eredità dell'ex managing partner Francesco Pisciotta, che era specializzato nel tax. Come porterà avanti quello che le è stato lasciato?

In totale continuità, anche

perché questo studio è qui da 60 anni e la nostra strategia funziona. Ci piace essere tradizionali nei valori e innovativi nel servizio. Da sempre affianchiamo il cliente italiano che vuole espandersi nel mondo o è già presente oltre i confini nazionali, cosa su cui continueremo a puntare. Grande focus, poi, verrà dato alle competenze per industry (ad es. retail/consumer goods ovvero pharma, o ancora financial services), oltre che a quelle corporate, giuslavoristiche e tributarie. L'idea di fondo è sempre essere anche un business partner dei nostri clienti, e non solo legale.

In Baker McKenzie è partner del dipartimento corporate and m&a e responsabile della practice corporate reorganizations – due settori

che nel 2022 sono stati molto vitali e che continuano a vedervi presenti in accordi relativi all'industria energetica, farmaceutica, manifatturiera. Cosa prevede che succederà nel 2023?

Credo che continueranno ad essere altrettanto vitali. Ovviamente la situazione geopolitica ha un peso, nel senso che allunga le tempistiche delle operazioni. Però è evidente che i clienti si stiano già preparando al futuro. Per esempio, c'è un grande trend di operazioni di pre-sale carve-out, in vista della cessione o scorporo di rami d'azienda, il che è un segnale di un mercato più maturo, che coglie la necessità di un'attività preparatoria finalizzata a rendere autonomi asset e business strategici al fine della migliore valorizzazione.

Sempre in tema m&a. Che tipo di assistenza viene richiesta in questo periodo?

C'è tantissima richiesta di attività preparatorie rispetto ad una futura vendita o quotazione oltre alle attività tradizionali di m&a. A questo si aggiunga una particolare attenzione alla compliance e ai valori Esg, che oggi ormai diventano degli imperativi che entrano a far parte dei piani di business.

A un anno dallo scoppio della guerra in Ucraina e a tre dall'esplosione della pandemia, qual è l'impatto delle dinamiche internazionali sulle attività dello studio?

Noi in realtà abbiamo realizzato il risultato migliore di sempre proprio durante la pandemia (3,3 miliardi nel 2022 e 3,1 nel 2021 a livello globale). Baker è

uno studio che non si occupa solamente di operazioni *transactional*, ma che aiuta a 360 gradi i clienti nella gestione della loro impresa. E questo, ovviamente, comprende anche la gestione delle esigenze emerse negli ultimi anni, come la questione delle sanzioni, delle chiusure e delle riaperture delle attività. In fondo, alcuni settori, particolarmente in Italia, hanno infinite possibilità di sviluppo. Pensiamo solo a retail, turismo, food e ospitalità, che sono mondi sempre più vicini e quindi sempre più bisognosi di attenzione da parte degli avvocati. Nel lungo periodo le aziende si strutturano per il cambiamento, così come gli studi legali.

Nel 2022 siete cresciuti molto anche a livello internazionale. In Italia sono 130 gli avvocati e i dottori commercialisti dislocati tra le sedi di Milano e Roma. Avete intenzione di espandere ulteriormente il numero delle vostre risorse?

Absolutamente sì. L'idea per il futuro è quella di investire nei talenti. Ci piace poi l'idea di "have fun" nel fare questa professione: il fun delle nuove idee, di nuove industry da scoprire, di nuove sfide lavorative da affrontare.

In che modo incoraggiate la crescita professionale delle vostre risorse?

Baker McKenzie prevede sia programmi di mentoring e formazione a livello locale e internazionale, sia progetti di mobilità, sia scambi con periodi di lavoro in altri nostri studi nel mondo (e io li ho fatti tutti!). Per esempio, abbiamo

Baker McKenzie ti permette di migliorare, indipendente dalla provenienza sociale.

Qui arrivi e rimani perché sei bravo, non perché hai quel cognome

dei mentor ufficiali ma anche, dentro ogni practice group, dei cosiddetti "buddies", che hanno uno o due anni in più rispetto a chi arriva e aiutano le nuove leve ad integrarsi, ad interagire con i team, a non avere paura di chiedere. Poi abbiamo le mentorship incrociate: il mentor che sta a Madrid o ad Amsterdam e aiuta a sviluppare delle competenze specifiche offrendo la propria prospettiva, più internazionale. Ma abbiamo anche programmi per agevolare crescita professionale delle professioniste donne, come il "Lift". Il bello di tutti questi programmi è che aiuta a costruirsi nuovi network, a crescere, a ottenere nuove qualifiche. E questa è la stessa ragione per cui ho scelto Baker McKenzie: perché ti permette di migliorare, indipendente dalla provenienza sociale. Qui arrivi e rimani perché sei bravo, non perché hai quel cognome. E io non credo che sia banale. 🍷

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

7th
EDITION

12 - 16 JUNE 2023

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

Platinum Partners

BonelliErede

CHIOMENTI

MAISTO E ASSOCIATI



PwC TLS

Gold Partners



ANDERSEN



Baker
McKenzie



CASTALDI PARTNERS
1996



GIANNI
ORIGONI &

GPBL

Linklaters



MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION



Media Partners



For info: helene.thierry@lcpublishinggroup.com

Legalcommunity Week 2023

■ Open with registration

■ Event open to in-house counsel only. Registration required

MONDAY 5 JUNE		Partners	Venue	Reg./Info
From 18:30	■	Pre-Opening Cocktail	 Consulenza in Comunicazione d'Impresa	Milan INFO
MONDAY 12 JUNE				
9:00 - 13:00	■	Opening Conference	PwC TLS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "Legal Privilege: a European Tour"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
From 18:30	■	General Counsel Cocktail		Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8 - Milan INFO
From 20:30	■	Rooftop Party		CastaldiPartners Via Savona 19 - Milan INFO
TUESDAY 13 JUNE				
8:00 - 9:30	■	Breakfast on Finance		Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan REGISTER
9:15 - 13:00	■	Conference		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
From 19:00	■	Women leadership: the in-house cocktail		Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan INFO
WEDNESDAY 14 JUNE				
6:15 - 8:30	■	Corporate Run		Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande 122 - Milan INFO
9:00 - 13:00	■	Conference		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
From 19:30	■	Rock the Law - Corporate Music Contest		FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli 9 - Milan REGISTER
THURSDAY 15 JUNE				
9:00 - 13:00	■	Conference		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
11:00 - 13:00	■	Conference		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "CFO & Total Reward"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
19:15 - 23:30	■	Corporate Awards		Palazzo del Ghiaccio Via Giovanni Battista Piranesi 14 - Milan INFO
FRIDAY 16 JUNE				
18:00	■	International guests greetings		Milan INFO

SEE YOU FROM 12 TO 16 JUNE 2023

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

www.legalcommunityweek.com



CORPORATERUN

LEGALCOMMUNITYWEEK

Wednesday

14 JUNE 2023

6 . 1 5

6KM (NON-COMPETITIVE)

MILAN, TO BE DISCLOSED SHORTLY

SAVE THE DATE



5th Edition

14 JUNE 2023

from 7.30 pm

FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan

REGISTER

Media Partner



#CorporateMusicContest



Cinque novità più una nella legge di bilancio 2023

**Sotto la lente i temi del caro energia, flat tax
reddito d'impresa, pendenze fiscali, superbonus edilizio
e criptovalute**

La maggior parte degli stanziamenti della legge di bilancio 2023 è stata destinata alla mitigazione dei costi energetici. Più limitati gli interventi in ambito strettamente fiscale nelle more della presentazione del progetto di riforma fiscale da parte del Governo, che dovrebbe vedere la luce nelle prossime settimane. Proviamo allora a sintetizzare le principali novità in ambito fiscale della manovra di interesse per imprese e persone fisiche.



CARO ENERGIA

La legge di bilancio ha previsto il rifinanziamento dei crediti di imposta per l'acquisto di energia elettrica e gas naturale, rafforzando le misure già in vigore: sulle spese sostenute (per acquisto di energia o di gas) nel primo trimestre 2023 è riconosciuto un credito d'imposta del 35% (imprese non energivore) o del 45% (imprese energivore o imprese (non) gasivore) della spesa sostenuta.

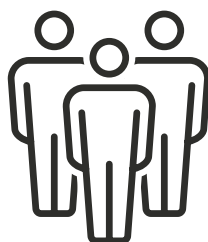
In ambito IVA gli interventi vanno nella stessa direzione:

- per il primo trimestre 2023, l'IVA sulle somministrazioni di gas metano (inclusa la somministrazione di energia termica prodotta con gas metano e i servizi di teleriscaldamento) è fissata al 5%;



LUCA OCCHETTA

- Per il 2023 l'IVA sul pellet scende dal 22% al 10%.



NOVITÀ PER PERSONE FISICHE: FLAT TAX PER LAVORATORI AUTONOMI E RIVALUTAZIONI

Per quanto riguarda la fiscalità delle persone fisiche:

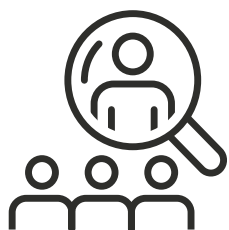
- Sale da 65 mila a 85 mila euro la soglia di ricavi lordi che consente ai lavoratori autonomi di ricorrere all'imposta forfettaria del 15%. Da salutare con favore l'introduzione di una norma antiabuso che prevede, in caso di superamento del limite di 100 mila euro nell'anno stesso, l'uscita immediata dal regime (in passato la fuoriuscita avveniva a partire dall'anno successivo). Introdotta anche una "flat tax incrementale" per coloro che non possono aderire al regime forfettario: possono beneficiare, a certe condizioni, dell'imposta forfettaria del 15%, sugli

aumenti di reddito rispetto al passato.

- Per quanto riguarda il lavoro dipendente, la manovra porta al 5% (prima era il 10%) l'imposta sui premi di risultato o di partecipazione agli utili d'impresa corrisposti nel 2023 ai lavoratori dipendenti del settore privato (con reddito non superiore a 80 mila euro). Previsto un limite massimo dell'agevolazione (normalmente 3 mila euro). I lavoratori possono scegliere di percepire il premio di risultato anche in servizi di welfare non tassati (e, in linea di principio, non soggetti a contributi).

Come di consueto, sono stati riaperti i termini per la rivalutazione dei valori di acquisto dei terreni e partecipazioni (imposta sostitutiva al 16%). Nuova è invece la possibilità di rivalutare anche le quote, i titoli e i diritti negoziati nei mercati regolamentati. Altra novità è la possibilità di affrancare con imposta sostitutiva al 14% i proventi derivanti dalle cessioni (redditi diversi) o dal rimborso

(redditi di capitale) di quote e/o azioni di OICR, sterilizzando ai fini fiscali la plusvalenza realizzata in sede di incasso del suddetto provento in capo alle persone fisiche.



NOVITÀ SUL REDDITO D'IMPRESA

Poche le novità in materia di reddito d'impresa. Da segnalare l'introduzione un regime opzionale di affrancamento degli utili delle società partecipate residenti in paesi black, previo versamento di un'imposta sostitutiva del 9% riducibile al 6%.

È stata ripresa, con parziali modifiche e scarsi effetti pratici (essendo il numero delle giurisdizioni non cooperative a fini fiscali nella lista UE molto ridotto) la norma che limita la deducibilità (al valore normale), salvo prova contraria, delle spese e gli altri componenti negativi derivanti da operazioni intercorse con imprese black list.

È stata riproposta la normativa sulle assegnazioni agevolate e cessioni ai soci di beni non utilizzati direttamente dall'impresa nonché la trasformazione agevolata delle società in società semplice (imposta sostitutiva dell'8%, ovvero 10,5%, per le società "non operative"). Per gli Immobili è possibile assumere

un valore normale pari al valore catastale.



PENDENZE FISCALI

Sono stati introdotti molteplici strumenti di definizione agevolata che di fatto portano una vera e propria "tregua fiscale" tra contribuente e Amministrazione Finanziaria: per citarne alcuni, la definizione agevolata delle controversie tributarie, la rinuncia agevolata dei giudizi tributari pendenti innanzi alla Corte Cassazione, la "rottamazione" delle cartelle esattoriali.

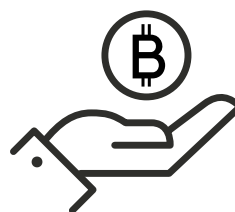
Per quanto riguarda la definizione agevolata delle controversie tributarie, il costo della definizione varia in funzione del grado di giudizio e dell'esito eventuale dello stesso (a favore, o meno, in tutto o in parte, del contribuente).



SUPERBONUS EDILIZIO

Sul fronte delle agevolazioni fiscali, è modificata la disciplina del superbonus al 110% - che passa dal 2023 al 90% - e della cessione dei crediti di imposta. Inoltre, sono previste novità in tema di bonus mobili (che passa

da 5.000 euro a 8.000 euro per l'anno 2023) e agevolazioni per l'acquisto case "green" (classe A e B) (detrazione in 10 anni del 50% dell'IVA pagata sull'acquisto).



CRIPTOVALUTE

Per la prima volta è stata introdotta una disciplina unitaria per le crypto-attività, definite come rappresentazioni digitali di valore o di diritti che possono essere trasferiti e memorizzati elettronicamente, utilizzando la tecnologia di registro distribuito o una tecnologia analoga. La disciplina prevede la tassazione delle plusvalenze e degli altri proventi realizzati mediante rimborso o cessione a titolo oneroso con l'imposta sostitutiva del 26%.

Inoltre, è stata introdotta:

- la voluntary disclosure delle crypto-attività possedute al 31 dicembre 2021;
- la rivalutazione delle crypto-attività possedute alla data del 1° gennaio 2023 applicando un'imposta sostitutiva con aliquota del 14% sul loro valore normale, in luogo del costo o valore di acquisto.

**partner Pirola Pennuto Zei & Associati*



LEGALCOMMUNITYCH

AWARDS

SAVE THE DATE
04.05.2023

19.15 • ZÜRICH



DAVIDE DAVICO

Simon Wealthlex, avvocati del patrimonio

Davide Davico racconta la nuova iniziativa professionale nata in seno al gruppo Ersel: una società tra avvocati partecipata al 30% dalla casa madre e specializzata in pianificazione patrimoniale e wealth management

di giuseppe salemme

I cardini del nostro lavoro sono sempre patrimoni e imprese, specialmente quelle familiari. Ambiti su cui siamo specializzati

Torna alla libera professione l'avvocato **Davide Davico**, ex general counsel e, dal 2019, direttore servizi fiduciari e wealth planning di Ersel, storica realtà di private banking e gestione patrimoniale torinese. Lo fa con Simon Wealthlex, società tra avvocati di nuova costituzione che si propone come boutique specializzata in tutti gli aspetti legali attinenti alla pianificazione patrimoniale e successoria e, in generale, alla protezione e trasmissione dei patrimoni di individui, imprese e famiglie. Simon Wealthlex,

che a breve sarà partecipata da Ersel stessa in qualità di socio di capitale (uno schema sempre più in voga: si veda l'articolo a seguire), deve la prima parte del suo nome a Simon Fiduciaria, controllata di Ersel dal 2015. Sono quattro, invece, i soci avvocati, per coprire da subito tutte le aree del diritto strategiche per la gestione dei patrimoni: **Francesca Bruno di Clarafond**, altra ex del team wealth planning del gruppo, il tributarista **Davide Gribaldi** e **Davide Nervegna** per il diritto regolamentare finanziario; a

coadiuvarli, un of counsel e un trainee.

Davico, che è managing partner, ha raccontato a MAG genesi, strategia e caratteristiche distintive del nuovo progetto professionale. Che propone al mercato certamente forte della base clienti e del network della "casa madre", ma altresì conscio del fatto che i selling point principali saranno la verticalità delle competenze offerte e la capacità di lavorare anche in un rapporto di sinergia e complementarità con le expertise dei grandi studi o dei consulenti storici degli assistiti. Una consapevolezza che solo una lunga esperienza nel wealth management può far maturare. Ma che, nel caso di Davico, è maturata quasi per caso.



DAVIDE NERVEGNA, DAVIDE DAVICO, DAVIDE GRIBALDI, FRANCESCA BRUNO

«Dopo la laurea a Torino, iniziai la pratica con l'avvocato **Riccardo Rossotto** in quello che oggi è RP Legal&Tax, occupandomi prevalentemente di corporate m&a», racconta l'avvocato, ripercorrendo gli inizi della carriera. «Dopo essermi abilitato nel 2009, andai a Londra per conseguire un LLM alla Queen Mary, sempre in ambito corporate. Lì il caso della vita: dopo la presentazione generale dei corsi, avrei dovuto cambiare aula per seguire quello corporate. Ma nell'aula in cui mi trovai salì il professore che curava l'LLM in banking. Un tipo magnetico, da cui rimasi subito affascinato. Era il 2010 ed ero a Londra, uno dei luoghi in cui si era formata la crisi finanziaria che aveva sconvolto il mondo. Mi dissi: perché non imparare qualcosa a riguardo proprio qui, dove è nato tutto?».

In che modo questa scelta di specializzarsi in diritto bancario e finanziario cambiò i suoi piani futuri?

La mia idea era tornare sui miei passi, in RP. Ma in una job fair venni ingaggiato nel dipartimento banking&finance milanese di Freshfields.

Un'esperienza a cui si aggiunse poco dopo quella da of counsel dello studio dell'amica Sabrina Giani, per cui in quel periodo seguii la parte bancaria di molte ristrutturazioni del debito.

Quando il passaggio in-house?

Nel 2015 recupero una mail dalla cartella spam: proveniva da un head hunter, che scoprii voleva offrirmi la posizione di general counsel del gruppo Ersel. Era una realtà di private banking di alta fascia molto conosciuta, che



oggi conta più di 300 dipendenti e quasi 20 miliardi di asset amministrati. L'assistenza sui grandi patrimoni era il suo Dna, ma non appena ho iniziato mi sono reso conto di quanto fosse dinamica come realtà. Negli anni ho potuto seguire operazioni che mi hanno aiutato a crescere professionalmente, come l'acquisizione di Simon Fiduciaria e quella di Banca Albertini, con cui poi c'è stata una fusione.

In seguito ha iniziato a lavorare in maniera più specifica proprio per Simon, giusto?

Sì. Nel 2019 Ersel cresceva molto nel campo dei servizi fiduciari, e Simon era una storica fiduciaria di origine professionale. Inizio quindi a dirigerne le attività, creando in poco tempo un nucleo di avvocati specializzati in pianificazione patrimoniale e successoria. E mi rendo subito conto della grande richiesta che c'era verso

questo tipo di consulenza: non solo tra i clienti del network, ma per le tantissime famiglie imprenditoriali che si trovavano a gestire un'exit o un passaggio generazionale. Una consapevolezza che emerge però in un contesto diverso da quello di uno studio professionale...

E quindi avete pensato di crearvelo...

Volevamo rendere i nostri servizi non solo completi a 360 gradi, ma anche spendibili sul mercato: per aiutare i banker sia a tenersi i clienti storici che a trovarne di nuovi. Così è nata l'idea del modello: una società tra avvocati con Ersel quale socio finanziario al 30%, che la aiutasse ad accrescere le relazioni con i clienti ma che potesse anche costituire fonte di nuovi ricavi, offrendo i propri servizi al mercato.

Quali servizi nello specifico?

I cardini del nostro lavoro sono sempre patrimoni e



DAVIDE GRIBALDI, DAVIDE NERVEGNA, DAVIDE DAVICO, FRANCESCA BRUNO

Non intendiamo sostituirci ai professionisti di fiducia che molti clienti già avranno: intendiamo offrirvi come co-counsel

imprese, specialmente quelle familiari. Ambiti su cui siamo specializzati e su cui siamo attenti ad aggiornarci in continuazione. E che di cui copriamo tutti i frangenti giuridici: diritto civile, successorio, societario, bancario e finanziario e tributario. Vogliamo però rimanere una boutique con un focus specifico, che non miri a diventare uno studio full service.

Il modello della Sta con soci di capitale non avvocati è stato adottato recentemente da diverse altre realtà. Siete stati ispirati da qualcuna in particolare?

Abbiamo seguito le varie iniziative nate nel settore degli npl: come Uniqlegal, Cherry Legal, La Scala Cerved. Si tratta di un modello che in Uk è smarcato da decenni. Noi vogliamo essere simili in quanto a struttura, ma i primi con un focus specifico sul patrimonio, e in funzione di ciò costruire tutte le competenze nelle varie

branche del diritto. In questo senso, forse un'iniziativa simile nell'idea alla nostra è quella recentemente lanciata da Carlo Montella, Green Horse: una realtà con al centro il mondo energy, intorno al quale si dispiegano tutte le professionalità che servono. Ecco: ci piacerebbe diventare un po' "gli avvocati del patrimonio".

Ritenete che nel mercato italiano manchino strutture e competenze come le vostre?

Più che mancanti, spesso sono un po' più "improvvisate", ad esempio rispetto al mondo anglosassone. Ma un punto importante è che non intendiamo sostituirci ai professionisti di fiducia che molti dei nostri clienti già avranno: intendiamo anche offrirvi come co-counsel di entrambi, magari per progetti o attività specifiche in cui dovesse servire la nostra expertise. Ci è già capitato di collaborare in questo senso con grandi studi transactional che non

coprono l'area private clients, anche perchè non sono tanti i legali con questo tipo di specializzazione. Non avendo quindi né l'interesse né la possibilità di competere sul loro mercato, puntiamo ad affiancarli ove necessario.

Quali sono i vostri piani di sviluppo?

La società è stata costituita a gennaio e iscritta nell'albo speciale dell'Ordine degli avvocati di Milano. Noi come professionisti siamo già attivi, dalle due sedi di Milano, in via Caradosso (nello stesso palazzo che ospita gli uffici di Ersel), e di Torino, in via Giannone (dove ha sede anche Simon Fiduciaria). Le practice di nostro interesse sono già tutte coperte, ma contiamo comunque di crescere: l'obiettivo, secondo noi coerente per il tipo di attività che intendiamo svolgere, sarebbe di arrivare a quota dieci professionisti entro un paio d'anni. 📈

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



28 MARCH 2023

9:00-13.00

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILANO

REGISTRATION

Sponsors



Media Partners



For info: alice.pratissoli@lcpublishinggroup.com

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



28 MARCH 2023

9:00-13:00

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILANO

PROGRAM*

08:45 ● CHECK-IN & WELCOME COFFEE

09:00 ● WELCOME MESSAGE

09:10 ● SESSION I "ENVIRONMENT"

Andrea Di Paolo, Head of Legal, Compliance and Regulatory Affairs, *BAT South Europe*
and Vice President, *BAT Trieste S.p.A.*

Greta Perrone, ESG Manager, *Axpo Italia*

Moderator

Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity.it*

10:10 ● SESSION II "FINANCE"

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

Marco Festari, Chief Institutional Affairs, Communication & Sustainability Officer, *Mooney*

Giovanni Foti, Partner, *Accuracy*

Roberto Massarenti, Head of Infrastructure Finance – Italy, *NATIXIS*

Moderator

Eleonora Fraschini, Journalist, *Financecommunity.it*

11:10 ● COFFEE BREAK

11:30 ● SESSION III "GOVERNANCE"

Rosy Cinefra, Vice President, Head of Legal, *NTT DATA Italia S.p.A.*

Sara Citterio, Group General Counsel, *Trussardi*

Giovanni Cucchiato, Group General Counsel, *Dedalus*

Giovanni Lombardi, General Counsel, *illimity Bank* and General Manager, *fondazione illimity*

Moderator

Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity.it*

12:30 ● CLOSING REMARKS

12:45 ○ LIGHT LUNCH

*in progress

Sponsors



Media Partners



For info: alice.pratissoli@lcpublishinggroup.com

I numeri del successo delle società tra avvocati in Italia li avevamo già passati in rassegna qualche mese fa. Parlavano di oltre 535 Sta attive in Italia a fine 2021, per un fatturato complessivo di 132 milioni di euro: significa che attualmente il 5,9% degli studi legali italiani è organizzato in questa forma societaria, e che le Sta producono l'1,1% del valore del mercato legale nazionale.

Tra le ragioni del boom c'è sicuramente anche l'apertura ai soci non professionisti nelle Sta, sancita dalla legge sulla concorrenza del 2017, l'ultima a riformare la travagliata disciplina dell'esercizio della professione forense in forma societaria. I soci non professionisti (detti anche soci "di capitale" o "finanziari") possono detenere non oltre un terzo del capitale sociale, e dei diritti di voto in assemblea, e non possono costituire la maggioranza negli organi direttivi della società.

Detto questo, in che modo è stato sfruttato finora questo spazio lasciato libero dalla normativa per i soci di capitale? In questo MAG troviamo la storia di Simon Wealthlex, che è solo l'ultima delle iniziative professionali nate dalla partnership tra avvocati e un socio di capitale (in questo caso una fiduciaria).

Ma il primo esempio di Sta partecipata da soci non professionisti lo hanno fornito nel 2018 lo studio La Scala e il gruppo di valutazione e gestione crediti Cerved. La Scala Cerved, lanciata nel luglio 2018, è infatti una Sta specializzata

nella gestione e nel recupero (giudiziale e stragiudiziale) dei crediti di origine bancaria, partecipata per un terzo da Cerved e per i restanti due terzi da La Scala; l'avvocato **Marco Pesenti** di La Scala è l'amministratore delegato, mentre presiede il cda (a maggioranza 3 contro 2 in favore dello studio legale) l'ad di Cerved **Andrea Mignanelli**.

Un progetto a cui va riconosciuto di essere stato precursore: di lì in poi, sono stati diversi i connubi tra competenze legali e di gestione del credito che hanno trovato espressione in Sta costituite ex novo, che hanno permesso di esternalizzare ed efficientare attività massive quali le due diligence



ANDREA MIGNANELLI

MARCO PESENTI

Di cosa parliamo

Società tra avvocati (Sta): figura prevista dall'ordinamento italiano per l'esercizio della professione di avvocato in forma societaria. È stata introdotta dal d.lgs.9/2001, poi richiamata dalla legge forense (l.n.247/2012), e più compiutamente regolata dalla legge sulla concorrenza del 2017 (l.n.124/2017): il tutto su forte spinta della legislazione europea, e in particolare della direttiva 98/5/CE.

È in particolare l'art. 4bis della legge forense a stabilire le principali caratteristiche di queste organizzazioni. Innanzitutto, esse devono essere partecipate da avvocati iscritti all'albo (o professionisti iscritti ad altri ordini professionali) per almeno due terzi del capitale sociale; gli avvocati devono parimenti costituire la maggioranza dell'organo direttivo della società.

Possono ottenere la qualifica di società tra avvocati le società di persone o di capitali e le società cooperative, a mezzo dell'iscrizione nell'apposita sezione dell'albo territoriale di riferimento: le Sta così costituite sono tenute a inserire la dicitura "società tra avvocati" nella loro denominazione sociale. Nel caso in cui la forma sottostante sia quella della società per azioni, si parla di Stapa (società tra avvocati per azioni).

Tra i vantaggi nell'esercitare la professione forense in forma di Sta va ricordata la possibilità per i soci di beneficiare della responsabilità limitata e quella di optare per modelli di governance strutturati.



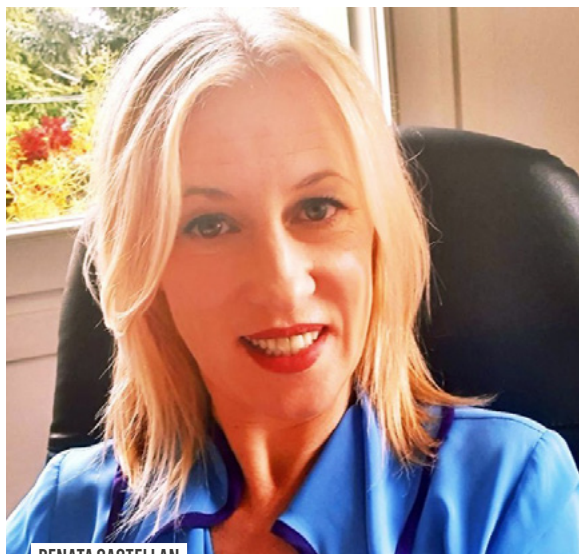
DAVIDE SARINA

sui portafogli di npe o il contenzioso seriale sul recupero dei crediti.

Sempre nel 2018, il team “mass credit collection” dello studio PwC TLS costituisce I-law, società tra avvocati separata con in forza oltre 150 collaboratori a tempo pieno, guidati dai soci **Davide Sarina, Stefano Menghini, Antonio Schiavone e Giulia Galati**. Nell’aprile 2020, la società di gestione crediti Intrum entra nel capitale dello studio (e nella relativa governance, con **Ivana Impelluso e Antonio Romualdo Rabossi**).

Nello stesso mese, anche il banker **Giovanni Bossi** costituisce una Sta a cui affidare le attività legali del gruppo Cherry, la “galassia” del credito deteriorato da lui fondata l’anno prima: nasce così Cherry Legal, studio affidato alle avvocate **Renata Castellan e Irene Pirelli Marti** (quest’ultima ne è poi uscita nel 2022) e caratterizzato da un’importante infrastruttura tecnologica, gestita dall’head of technology del gruppo **Luca Bonacina**.

Quella “tech” è in effetti una delle chiavi di lettura utili a comprendere il successo di queste società. Non solo perché l’apporto tecnologico è uno di quelli più frequentemente forniti alle Sta dai relativi soci di capitale; ma anche perché la loro natura di società costituite per lo più ex novo e per svolgere attività specifiche (nonché spesso seriali) agevola gli investimenti in tecnologia e innovazione: è di certo più sostenibile, anche economicamente, digitalizzare un range di attività simili o connesse in una struttura più piccola, che in una che conta decine di practice e



RENATA CASTELLAN

diverse centinaia di collaboratori.

È un po’ l’approccio seguito dallo studio Advant Nctm con Nextlegal, società tra avvocati per azioni (Stapa) fondata a Bologna nell’ottobre 2020 con la partecipazione in capitale di Cribis Credit Management, società del gruppo Crif specializzata nella gestione del credito problematico. Guidata dagli avvocati **Gianluca Massimei**, amministratore delegato, e **Stefano Padovani**, presidente, con la partecipazione dell’executive director di Cribis **Alberto Sondri** in qualità di consigliere, Nextlegal ha “automatizzato tutta la filiera del recupero crediti”. Una digitalizzazione poi propagatasi nell’intera orbita di Advant Nctm.

Un’orbita che comprende ovviamente anche Uniqlegal, il primo esempio dell’ingresso diretto



GIANLUCA MASSIMEI

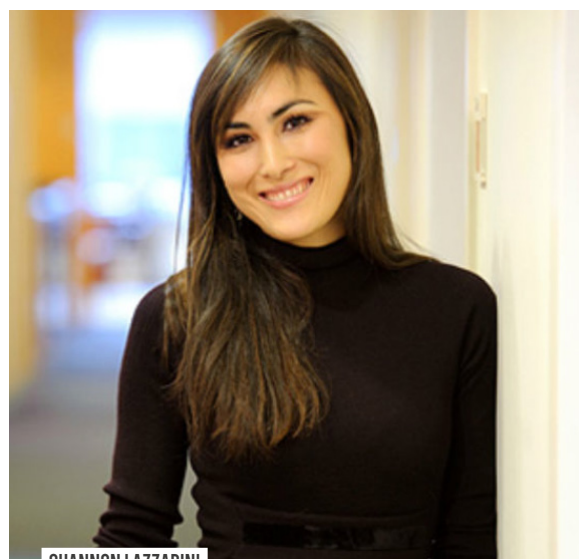
MASSIMO MANNOCCHI E ANDREA FIORETTI, MARCELLO ARBASINO



di una banca nel mercato dei servizi legali. Partecipata al 9% da Unicredit, e con gli studi Advant Nctm e La Scala a dividersi in maniera paritetica il resto del capitale, si tratta di una Stapa specializzata nella gestione del contenzioso bancario passivo e nella consulenza legale ricorrente, con ambizioni da leader nell'assistenza alle banche in questo tipo di attività. Il cda è composto da tre membri, in rappresentanza dei tre partner dell'iniziativa: la presidente **Shannon Lazzarini** per Unicredit, e i consiglieri **Alberto Toffoletto** e **Marco Pesenti** per Advant Nctm e La Scala.

Un esempio perfetto della versatilità organizzativa che le Sta offrono a chi vuole innovare il mercato è Itas Law Tech, studio fondato tra Trento e Milano dagli avvocati **Andrea Girardi**, **Marco Mantini** e **Gianluca Spolverato**. È proprio la suddivisione del capitale sociale di questa Stapa a riflettere tutte le particolarità di dell'insegna: oltre agli studi Ioos e Wilegal nelle persone dei rispettivi partner (appunto i tre fondatori), vi troviamo infatti la compagnia assicurativa Itas Mutua e la società benefit It Lab, che funge da hub tecnologico dello studio. Itas Lawtech gestisce dunque il contenzioso sui sinistri della compagnia assicurativa, oltre a offrire una serie di servizi e controlli informatico-legali sui prodotti offerti. L'ultimo caso di studio che ha scelto di usufruire delle possibilità offerte dalla presenza in

capitale di un socio finanziario è quello di una trasformazione. Quella di MFLaw, lo studio banking&finance degli avvocati **Massimo Mannocchi** e **Andrea Fioretti**, che proprio a gennaio 2023 hanno annunciato il cambio di forma giuridica dello studio, divenuto una Stapa, e l'ingresso nel relativo capitale, con una quota del 33%, del servicer per la gestione crediti iQera, a sua volta controllato dal private equity BC Partners. «La trasformazione ha permesso un'apertura innovativa e strategica rispetto al mercato» ha spiegato il managing partner e consigliere della stapa Andrea Fioretti. 📄



SHANNON LAZZARINI

A man with dark, wavy hair and a beard, wearing a dark blue pinstripe suit, a light blue striped shirt, and a blue patterned tie, is sitting on concrete steps. He is smiling broadly at the camera. His hands are clasped together in his lap. The background is a modern interior with large windows and concrete walls.

Il moltiplicatore Grimaldi

MAG incontra Francesco Sciaudone.

Il managing partner dello studio spiega le potenzialità del modello costruito in questi dieci anni.
«Il 2023 sarà il nostro ti con zero: adesso basterà chiedere a ogni professionista di fatturare 100 euro in più al giorno per far fare un salto dimensionale ulteriore al progetto»

di nicola di molfetta

**Il problema
del mercato
dei servizi legali
di oggi è l'adeguata
strutturazione
dell'offerta.
Perché a ben guardare
la domanda c'è,
ed è enorme**

La crescita è da sempre uno dei passaggi più delicati per le sorti di uno studio legale. Gestire più persone, più sedi, più lavoro può rappresentare uno stress test esiziale. La storia recente dell'avvocatura d'affari nazionale ci ha dimostrato che aggiungere non basta. Serve una visione. Un progetto. E, soprattutto, serve la capacità di dare un ordine alle azioni che sono state intraprese per realizzarle.

Il caso Grimaldi, probabilmente, è uno dei più interessanti in questo senso. Perché, lo studio che dieci anni fa è ripartito dalla fine del capitolo Grimaldi e associati diventando prima Grimaldi studio legale e ora Grimaldi Alliance, è diventato un *unicum* nel panorama nazionale, come spiega a MAG il managing partner e regista di questo nuovo corso, **Francesco Sciaudone**. Presenza nazionale, capacità internazionale, competenza multidisciplinare sono i pilastri su cui si regge questa organizzazione che oggi raggruppa, in maniera diretta, 500 persone e muove un giro d'affari consolidato di circa 50 milioni di euro. Ma la peculiarità di questo paradigma è data da un altro elemento: la matematica.



Lo studio in cifre

50

I milioni fatturati nel 2022

+2%

La crescita nell'anno

500 circa

I professionisti più lo staff

85

I soci:
60 equity e 25 income

70 circa

Gli studi che hanno aderito
alla Alliance nel mondo

2000 circa

I professionisti raggruppati
dall'Alliance, a cui si sommano
i 12.000 di Yingke con cui è in
piadi uno strategic cooperation
agreement

24

I lateral hire di soci
messi a segno nel 2022

«Se noi inseriamo un professionista a sede per ciascun mese dell'anno, come faremo con il programma di internship del 2023, alla fine abbiamo 120 persone in più. Se queste persone, assieme al resto dei professionisti dello studio, si impegnano a fare 100 euro di ricavi in più al giorno, noi chiudiamo l'anno con più di 20 milioni di fatturato aggiuntivi. Non dobbiamo scalare l'Everest. Ma è questo l'effetto propulsivo che mi aspetto dall'aumento delle dimensioni dello studio», dice Sciaudone.

Il 2023, a tale proposito, sarà il primo anno in cui tutti i tasselli su cui si regge il disegno strategico incarnato da Grimaldi Alliance saranno presenti e operativi. «Il 2023 è il nostro ti con zero», dice lui, perché effettivamente, oggi, Grimaldi Alliance è un'organizzazione professionale che conta nove sedi dirette in Italia e cinque all'estero (dove si è appena aggiunto l'ufficio di Parigi); in più, grazie al network nato sotto l'egida dell'Alliance avviata nel 2019 ([si veda il numero 121 di MAG](#)), lo studio conta su una rete di 70 studi nel mondo con cui ha strutturato una collaborazione fondata sul concetto di hub and spoke che consente allo studio di avere un'operatività che si estenda attraverso 50 giurisdizioni diverse; inoltre, sul piano tecnico, lo studio presidia circa venti aree di attività mettendo insieme avvocati, commercialisti e ulteriori professionalità con competenze integrative riuniti nella logica del one stop shop. «Molto di questo - spiega Sciaudone - un anno fa non c'era ancora. E anche se il processo di crescita e sviluppo del nostro progetto non è ancora giunto a conclusione, possiamo dire che senza dubbio, questo è il primo anno in cui partiamo con tutte le nostre iniziative avviate e operative».

Tra le operazioni più recenti possiamo ricordare l'apertura dell'ufficio dello studio a Parigi. Si tratta di una sede che fa direttamente capo allo studio e che opera come branch dell'hub di Bruxelles. Il team di Parigi si occuperà di diritto francese in particolare di corporate m&a, private equity, contenzioso, diritto del lavoro e penale del lavoro, diritto delle assicurazioni, Ip/It, diritto della costruzione e tax con quattro avvocati coordinati da Sciaudone e della partner che segue le attività cross-border tra Italia e Francia **Lisa Alice Julien**.



GRIMALDI ALLIANCE



BUSINESS FORUM & NETWORKING EU & SINGAPORE



PALAZZO DONN'ANNA

In Italia, poco prima, lo studio ha annunciato il rafforzamento del one stop shop Pnrr e del team coordinato da **Bernardo Giorgio Mattarella**, dove sono entrati a Roma i senior advisor **Lina D'Amato**, esperta di finanza pubblica con una rilevante esperienza in materia di politica industriale e di accesso ai finanziamenti pubblici, e **Riccardo Fontanelli**, grande esperto di tecnologia e innovazione nell'ambito di startup e Pmi; mentre a Parma e Milano ha fatto il suo ingresso il senior advisor **Andrea Caraffini**, specializzato in contratti di sviluppo e accesso ai *public grant*.

Inoltre, lo studio ha iniziato il 2023 con l'ingresso di quattro nuovi soci. **Claudio Piacentini**, a Torino, proveniente da Fieldfisher, specializzato in materia di contrattualistica pubblica e privata; **Francesco Conti**, a Milano, che si occupa di real estate e privacy; **Rosaria Arancio**, a Roma, ex Parola Angelini, che coordina la practice di energy; e **Chiara Torino**, a Milano e Bologna, che ha lasciato Toffoletto De Luca Tamajo per seguire l'area di venture capital e inserirsi nella task force di diritto del lavoro in cui lo studio, lo scorso anno ha investito integrando gli studi Bourser Niuutta & Partners e Boffoli, mettendo assieme una squadra di 40 persone.

Sul fronte delle collaborazioni internazionali, invece, l'alleanza ha registrato l'ingresso di nuovi partner in Bolivia, Costa Rica ed Ecuador, ma soprattutto l'avvio di una collaborazione strategica (al momento biennale) con i cinesi di Yingke e i loro 12mila avvocati nel mondo.

Detto questo, la domanda che molti si fanno sul mercato è: come riuscire a far funzionare tutto questo? Come renderlo un sistema profittevole? E qui il teorema Grimaldi offre una risposta che si basa essenzialmente sulla copertura geografica. «È molto più difficile avere 400 persone a Milano che 200 a Milano e 200 sul territorio», dice Sciaudone semplificando il concetto. La presenza sul territorio aumenta le opportunità e riduce le sovrapposizioni. E non è un caso, quindi, che lo studio stia programmando altre aperture in Italia dopo i recenti investimenti nel Nord Est (qui, l'ultimo inserimento in ordine di tempo è stato quello di dieci soci ex Legaltix a Verona e Padova) e Torino (dove lo studio ha integrato lo studio Vietti e ha preso il socio **Fabio Alberto Regoli**). Lo studio ha anche aperto Treviso con

FINTECH AWARDS

SAVE THE DATE

16 MARCH 2023

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8 | Milan

JURY



**Anna
Di Silverio**
CEO
Avanade Europa



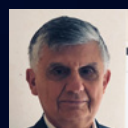
**Laura
Furlan**
Direttore Generale
PostePay



**Alessandro
Hatami**
Founder
Pacemakers.io



**Fabrizio
Pagani**
Senior Advisor
Vitale & Co.



**Francesco
Panfilò**
Senior Advisor
Apax Partners



**Corrado
Panzeri**
Partner e Head of InnoTech
Hub di The European House
Ambrosetti



**Barbara
Poggiali**
Presidente
Fondo Italiano
di Investimento



**Aldo
Scaringella**
CEO
LC Publishing Group



**Sergio
Zocchi**
Presidente
ItaliaFintech



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

Tax^{10th edition}

13.04.2023

19.15 CHECK-IN
19.30 COCKTAIL
20.15 CEREMONY
21.00 STANDING DINNER

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8 | Milan

3 soci e 20 professionisti, nonché Napoli, nella sede di Palazzo Donn'Anna, dove sono presenti 3 soci e circa 30 professionisti. Inoltre, Grimaldi Alliance potrebbe presto arrivare a Bologna, Trieste, Catania e Genova. E se qualcuno chiede come mai ad altri queste operazioni di espansione territoriale non siano riuscite, il managing partner di Grimaldi Alliance dice che è una questione di approccio. «Io voglio che le sedi territoriali dello studio siano sedi forti e voglio che i miei soci crescano. Io voglio che abbiano clienti, vendano più servizi e siano più forti; voglio che questi studi partecipino al plot complessivo. Lo studio deve incentivare la crescita di queste sedi perché questa crescita avvantaggia lo studio. In molti casi, invece, quando gli studi nazionali sono andati sul territorio hanno cercato di fare operazioni che facessero crescere Milano o Roma. Ecco perché altre iniziative non hanno funzionato. Ed ecco perché, invece, noi facciamo la differenza».

Questa è un'altra parola chiave del lessico sciaudoniano: differenza. Il mercato dei servizi legali, dice l'avvocato, è saturo di un'offerta talmente indistinta da aver trasformato l'attività legale in pura commodity: «Il problema del mercato dei servizi legali di oggi è un problema di adeguata strutturazione dell'offerta. Perché a ben guardare la domanda c'è, ed è enorme. Noi lavoriamo alla creazione di un modello operativo di gestione integrata delle esigenze dei clienti». È questa la logica che sottende l'organizzazione in one stop shop: dal (già citato) Pnrr alla crisi d'impresa; dalla cybersecurity all'Esg; dall'energia alle infrastrutture. Una organizzazione per squadre che mette assieme professionisti diversi in sedi diverse secondo una logica che lo studio ha esteso alla sua strategia internazionale. In questo momento, racconta Sciaudone, «da Napoli stiamo seguendo un'azienda che sta vendendo un'impresa in Romania e un'altra che sta comprando in Arabia Saudita. Da Parma stiamo seguendo un contenzioso in Polonia. E così via. Tutto questo succede tutti i giorni». «Il one stop shop - prosegue il managing partner - è un modello che sta funzionando perché ci fa ragionare in una logica di risultato e non di strumenti. Noi dobbiamo essere percepiti come quelli che risolvono problemi; che mettono a disposizione dei clienti il giusto mix di competenze. La standardizzazione

LE AREE DI COMPETENZA DELLO STUDIO COMPOSIZIONE DEI TEAM



LE AREE DI COMPETENZA DELLO STUDIO COMPOSIZIONE DEI TEAM

e la segmentazione esasperata sono andate nella direzione contraria. L'avvocato deve essere la persona che ha competenze, esperienza, visione per riuscire a risolvere il problema del cliente: consulenti strategici utili e non gente da scegliere al prezzo più basso».

Con l'assetto attuale, dunque, Grimaldi Alliance è al suo anno zero. Ma qual è l'obiettivo primo, a questo punto? «Dobbiamo utilizzare in modo intelligente il moltiplicatore implicito che abbiamo nelle nostre attività», dice Sciaudone. Lo studio punta a inserire un nuovo professionista al mese in ciascuna sede. «Dire che mettiamo dentro 120 persone in un anno nelle nostre sedi vuol dire che abbiamo messo 12 persone per sede. È una cosa di buon senso. Non è come mettere 120 persone in una sola sede. Questo consente di raccogliere quello che c'è di buono sul territorio, esalta la specificità delle competenze, lascia spazio alla crescita dei professionisti, non crea problemi di logistica, apre spazi di crescita interna e di mobilità da sede e sede. E lo stesso vale per l'estero. «Se lo stesso principio lo applichiamo al network - prosegue l'avvocato - dove abbiamo 50 Paesi con cui lavoriamo tutti i giorni e ci poniamo come obiettivo un nuovo cliente al mese in ciascuno di questi paesi, si arriva a fine anno con 600 nuovi clienti. Ma diciamo che si tratta di un'utopia e che è più realistico pensare a una frazione di questo numero. Diciamo 300, anzi, 150: sono comunque 150 nuovi clienti che diversamente non avremmo avuto. L'effetto network è un moltiplicatore che, nel nostro caso, si realizza a costo zero».

Per cui, conclude Sciaudone, «il 2023 sarà l'anno in cui si vedrà per la prima volta il salto di qualità dello studio. È il primo anno in cui c'è tutto. In 18 mesi abbiamo aperto 5 sedi e preso 150 persone. Abbiamo la nuova sede di Bruxelles con un team internazionale di 20 professionisti che copre eu law, advisory per le istituzioni europee e advocacy, grazie all'arrivo del senior advisor **Riccardo Pozzi**. Ancora, abbiamo un nuovo team di 5 avvocati che a Londra fanno Uk law, così come a Parigi facciamo diritto francese. Insomma, il 2023 è il primo anno in cui si sono allineate tutte le cose: presenza nazionale, copertura internazionale e mix di competenze. Non abbiamo finito. Ma se finora parlavamo di cose da fare. Adesso possiamo parlare di cose fatte».



Obiettivo legalità

La gestione degli smartphone aziendali: necessità di un monitoraggio anti-abusi

di stefano martinazzo*



Le aziende sono sempre più esposte a rischi legati alla sicurezza dei device assegnati ai propri dipendenti, siano essi smartphone o tablet, soprattutto se questi dispositivi mobili sono utilizzati anche per scopi privati.

Il rischio di maggior gravità riguarda l'accesso abusivo ai dati aziendali e privati da parte dei criminali informatici che utilizzano queste "porte" per sottrarre ogni tipo di informazione per scopi legati a pratiche pubblicitarie scorrette, alla concorrenza sleale, allo spionaggio industriale, a pratiche ricattatorie eccetera.

Ma un'azienda cosa può fare per gestire in modo adeguato gli apparati mobili assegnati ai propri dipendenti? Come assicurare un modello di sicurezza elevato e comune a tutti i device?

Possibili soluzioni – a dire il vero ancora poco diffuse in Italia – sono le "piattaforme Mdm" dove l'acronimo significa "mobile device management".

Si tratta di vere e proprie procedure aziendali e protocolli informatici in grado di gestire in modo centralizzato e simultaneo tutti i device aziendali, con il fine di creare un perimetro di sicurezza che si estende anche al di fuori della classica rete aziendale che tutti noi conosciamo.

I protocolli di protezione che si stanno sviluppando in Italia operano su più vulnerabilità e debolezze legate all'utilizzo abituale, a volte troppo disinvolto, degli smartphone e dei tablet.

È molto frequente, infatti, l'abitudine dei possessori degli apparati mobili aziendali di utilizzarli come se fossero dispositivi di proprietà, ad esempio, per guardare film, giocare, chattare, navigare sui social, salvare le proprie foto e video oppure per accedere ad app di contenuto ricreativo. Ciò mette a dura prova non solo la memoria di archiviazione interna del dispositivo ma anche la potenza di calcolo e la velocità dei processori, nonché, fattore importantissimo, la sicurezza informatica.

L'introduzione in azienda di piattaforme Mdm è molto consigliata anche in quelle realtà aziendali che hanno optato per lo smart

working programmato di una parte del personale oppure che prevedono frequenti trasferte dei propri dipendenti.

Tali sistemi, in particolare, possono gestire la sicurezza legata ai servizi VPN (o “Virtual Private Network”), cioè dei canali di comunicazione virtuali, riservati e crittografati tra il device e la rete aziendale, oppure possono prevedere procedure di cancellazione remota dei dati aziendali o di avvio del reset alle impostazioni di fabbrica dell'intero dispositivo, nel caso quest'ultimo sia stato rubato o perduto.

Le procedure di gestione dei dispositivi mobili aziendali possono spingersi nell'imporre al dipendente, grazie all'inibizione di alcune funzioni del device, l'utilizzo di browser di navigazione internet predefiniti oppure vietare l'installazione di app non inerenti alle attività lavorative ovvero l'accesso ai social o ai principali siti di intrattenimento.

Altro aspetto importante gestito dalle piattaforme MDM riguarda la possibilità di aggiornare, da remoto, il sistema operativo, gli antivirus professionali, le app aziendali e le patches di sicurezza nonché prevenire, quando necessario, l'obsolescenza tecnologica grazie a politiche di sostituzione dei dispositivi.

Tutte le attività informatiche sugli apparati mobili, siano esse programmate o da svolgere con urgenza, possono essere gestite contemporaneamente su tutto il network dei device, così come eventuali accessi alla rete o al cloud aziendale possono essere interrotti simultaneamente, qualora l'azienda fosse oggetto di un cyber-attacco.

È evidente come la soluzione MDM sia un insieme organizzato di procedure tecniche e di politiche aziendali da strutturare e pianificare prima della consegna dei dispositivi ai dipendenti, da accompagnare con un'adeguata formazione finalizzata a rendere consapevole l'utilizzatore del dispositivo dei rischi ai quali ci si espone a causa di comportamenti non corretti.

Tuttavia, nonostante i cyber criminali siano sempre più concentrati nell'assalto ai dati e alle informazioni contenuti nei dispositivi mobili, molte realtà aziendali, anche strutturate e multinazionali, non avvertono alcuna necessità di gestire tali rischi, rivolgendo l'attenzione dell'IT Security verso soluzioni circoscritte alla protezione delle workstation presenti presso i locali aziendali.

La sottovalutazione del problema insieme allo stanziamento di budget non sufficienti espone gli asset aziendali e il know-how a possibili sottrazioni abusive, con notevoli danni economici o potenziali perdite di quote di mercato.

Basterebbero piccoli e costanti investimenti nello sviluppo dei protocolli MDM per avere vantaggi immediati nella sicurezza informatica, estesa al perimetro esterno dei propri device aziendali.

* *Forensic Specialist*



Una riflessione sulle implicazioni per il singolo professionista e per l'immagine e l'attività dello studio

di federica corsi*

La divisione del mondo del lavoro e di quello della conoscenza in settori sempre più netti ha portato negli ultimi tre decenni alla definitiva segmentazione del mercato dei servizi legali. Se i primi a costruire un modello di struttura professionale divisa per practice e industry sono stati i grandi studi internazionali di consulenza, dalla fine degli anni Ottanta, il tema della specializzazione si è da tempo assestato anche tra gli studi legali italiani che vedono in questa scelta la possibilità di offrire servizi migliori e di più alto valore aggiunto a clienti con necessità specifiche.

Il punto è che questi segmenti sono sempre più piccoli e dunque anche le aree di competenza si sono fatte sempre più numerose. La situazione non è la stessa per tutti; vale precisare che la questione "specializzazione" ha conseguenze diverse in relazione alla realtà legale in cui si applica. I grandi studi associati, con clienti industriali e finanziari di primario standing, gestiscono ormai decine di dipartimenti divisi in strutture verticali dialoganti tra loro che notoriamente *"forniscono un'assistenza integrata e multidisciplinare"* fornendo soluzioni *"altamente specializzate su misura per il cliente"*. Dietro a loro però ci sono adesso anche centinaia di studi medi e piccoli che si sono allontanati dalla figura di studio generalista e hanno scelto la focalizzazione su determinate materie come percorso strategico di crescita, professionale e di fatturato.

Come pesa questa scelta su soggetti così diversi? Ci sono alcuni punti su cui ritengo valga

la pena soffermarsi per cercare di avere un quadro più chiaro.

Il primo aspetto tocca proprio la qualità della soluzione legale che lo studio si propone di offrire. Una eccessiva specializzazione può portare alla perdita della visione generale - cosa che da sempre è stata fortemente considerata competenza principe dei buoni avvocati, quel saper unire i puntini e vedere i collegamenti tra questioni anche molto diverse grazie a una profonda cultura generalista delle discipline giuridiche. Se questa obiezione può essere facilmente superata nel grande studio con molti dipartimenti e professionisti che collaborano coprendo tutte le materie coinvolte in un caso, nel piccolo e medio studio può diventare un problema se finisce per penalizzare la capacità degli avvocati di inquadrare le problematiche dai vari punti di vista e divenire un ostacolo al pensiero strategico che ha bisogno di vedere il tutto prima di concentrarsi sul dettaglio. Questo è ancora più rilevante se si pensa che non tutti i clienti possono permettersi di incaricare un grande studio, dunque saper mantenere una cultura legale generale di alto livello se si opera in una realtà piccola o media resta essenziale anche per la intercettazione di clienti potenzialmente ottimi ovvero appartenenti a quella fascia imprenditoriale e di investitori che non sono in grado di farsi assistere dagli studi top tier.

Direttamente collegato al primo aspetto è quello della scelta della specializzazione da parte dei

singoli avvocati. A meno che un giovane avvocato non lavori in un micro studio in cui non sia necessaria una expertise in aree specifiche, la selezione dell'area di lavoro in cui poter crescere arriva dopo pochi anni dall'ingresso in uno studio. Sulla scelta possono pesare vari fattori: passione, emulazione, competizione, desiderio di ricompensa a livello intellettuale ma anche economico. Quello di cui si dovrebbe tener conto è che esiste la possibilità che a un certo punto di una carriera iper specializzata subentri stanchezza o mancanza di stimolo. Non è una cosa da poco e nei grandi studi accade più spesso di quel che si pensi sollevando l'argomento della opportunità di mantenere un minimo di equilibrio tra specializzazione e generalizzazione della competenza.

Dal punto di vista della comunicazione e del marketing, essere percepiti come avvocati con competenze specifiche ed esperienze settoriali molto forti può essere un vantaggio. È più facile definirsi e definire i clienti con cui si vuole lavorare oltre che affinare il grado di servizi legali da presentare sul mercato. Si tenga però presente che nel caso di piccole e medie realtà la specializzazione produce business se accompagnata da: ottime partnership con studi forti in materie complementari e la determinazione di volersi mantenere sul mercato investendo in formazione e qualità delle soluzioni offerte ai clienti.

*FC Comunicazione Legale 



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

4th Edition

ITALY Forty40 UNDER

25.05.2023

19.15 CHECK-IN
19.30 COCKTAIL
20.15 CEREMONY
21.00 STANDING DINNER

EAST END STUDIOS
Via Mecenate, 84/10 | Milan



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

corporate

9th edition

15.06.2023

SAVE

THE

DATE

19.15

PALAZZO DEL GHIACCIO

Via Giovanni Battista Piranesi, 14 | Milan

A man in a dark suit, white shirt, and blue striped tie stands in front of a city skyline. The image is framed by a thin orange border. The text is overlaid on the lower half of the image.

NON SOLO LEGAL PER I CORPORATE COUNSEL

Uno studio ACC conferma che il chief legal officer si qualifica sempre più come un partner aziendale. «Siamo manager a supporto del business»

di michela cannovale

Il 77% dei chief legal officer riporta direttamente all'ad (contro il 64% del 2018) e l'82% partecipa alle riunioni in cda

Nella lingua inglese c'è un'espressione precisa – *moment of momentum* – che in italiano tradurremmo con “momento di slancio”, che mai come ora potrebbe essere utilizzata per descrivere quanto sta accadendo agli uffici legali in house in Italia e nel mondo. A confermarlo sono i risultati dell'indagine 2023 sui chief legal officer condotta dall'Association of Corporate Counsel (Acc) in collaborazione con Exterro, alliance partner dell'Acc per l'e-discovery, la privacy dei dati e la conformità alla cybersecurity.

Dati dello studio alla mano, appare evidente come il ruolo e le responsabilità dei chief legal officer continuino non solo ad aumentare, ma anche a espandersi al di là del ruolo legale tradizionale, e come non vi sia alcun tentennamento per la funzione del general counsel, che anzi è visto sempre più come un partner strategico per il business aziendale. Appare evidente come, insomma, riutilizzando le parole della presidente e ceo dell'Acc, Veta T. Richardson, «l'era dei chief legal officer non mostri segni di cedimento».

GENERAL COUNSEL... MA ANCHE BUSINESS PARTNER

Per arrivare a queste conclusioni, l'Acc ha analizzato le risposte di 892 chief legal officer



Nel 2023, tra le sfide legali più importanti, quelle che riguardano le regole sulla privacy e la protezione dei dati

appartenenti a 20 settori e 35 paesi diversi, dai piccoli uffici legali di aziende con un fatturato annuo inferiore ai 25 milioni di dollari alle multinazionali più grandi con un fatturato superiore ai 50 miliardi.

Mentre i risultati della penultima edizione di questo stesso sondaggio erano stati raccolti a fine 2021, al culmine del periodo più buio della pandemia, le risposte di quest'anno sono legate a un filo doppio: da un lato la consapevolezza del virus, che certo ci fa sempre meno paura, ma che ha stravolto le nostre vite, e dall'altro le implicazioni economiche e legali associate alla

guerra in Ucraina. Tali congiunture, unite allo sviluppo veloce della tecnologia, fanno sì che il ruolo del general counsel sia sempre più influente all'interno della leadership aziendale.

Ecco dunque che, come mette in luce il sondaggio di quest'anno, il 77% dei chief legal officer riporta ormai direttamente all'amministratore delegato (contro il 64% del 2018) e che l'82% partecipa attivamente alle riunioni del consiglio di amministrazione, discutendo di questioni operative e fornendo alla leadership consulenza per decisioni riguardanti l'intera azienda.

MAG ha chiesto a **Giovanni Cucchiurato**, group general counsel di Dedalus, se questi numeri siano in linea con quanto stanno vivendo lui e i suoi colleghi. La risposta è stata la seguente: «Io sono arrivato in azienda circa due anni fa, quando Dedalus non aveva ancora raggiunto le caratteristiche di una multinazionale, quale è oggi. Inizialmente ho fatto un po' di tutto, perché non esisteva una struttura legale preesistente: mi occupavo di privacy, di compliance, ma anche normative di settore e di procurement legato ai contratti con i fornitori. Oggi siamo più grandi e strutturati, e abbiamo inserito risorse che si occupano di privacy, compliance, etc. Ma, anche se in squadra esistono ruoli più specifici, il mio ruolo da general counsel è quello che connette i puntini. La differenza rispetto a prima, per quanto mi riguarda, è che adesso sono davvero paragonabile a un manager e che sostengo il business facendo in modo che ci siano meno rischi possibili. Lo dimostra anche il fatto che ho preso in mano le redini del nostro Committee for Risk Assessment, con cui offro al management la visibilità su potenziali rischi di qualunque nuovo progetto aziendale».

AL DI LÀ DELLA FUNZIONE LA LEGALE

Non basta questo, tuttavia, a completare l'evoluzione della figura del general counsel, i cui compiti continuano a diversificarsi. Sulla base delle risposte raccolte dall'Acc, il 20% dei chief legal officer supervisiona oggi anche una o più delle seguenti funzioni tipicamente aziendali: compliance, privacy, etichs, risk, government affairs, esg e cybersecurity. Rispetto al 2022, il numero di coloro che credono che nel 2023



GIOVANNI CUCCHIARATO



VALENTINA MERCATI

le sfide legali più importanti riguarderanno proprio le regole sulla privacy e la protezione dei dati, è aumentato del 4%, raggiungendo il 59%. Molti, soprattutto quando l'azienda è di piccole dimensioni e l'ufficio legale poco numeroso, si occupano anche di risorse umane e public affairs.

Non sorprende, a questo proposito, che l'aumento della diversificazione delle funzioni in house avvenga di pari passo con il calo della quantità



STEFANO BROGELLI

di lavoro data in appalto agli studi legali. Solo il 38% dei general counsel, infatti, ha dichiarato di volersi affidare di più agli avvocati esterni nel corso del 2023 (contro il 41% del 2022), mentre il 49% pensa che la quantità rimarrà invariata e il 13% prevede che questa diminuirà.

«Quanto emerge dall'indagine dell'Acc – ha raccontato a MAG **Valentina Mercati**, group general counsel di Five-E – conferma ancora una volta l'evoluzione del ruolo dell'head of legal, diventato ormai una delle figure manageriali chiave all'interno delle società visto che deve gestire tematiche rilevanti che richiedono necessariamente un ruolo esecutivo e forti capacità di calarsi nel contesto pratico e dinamico delle realtà aziendali. Ma è anche una figura che deve essere in grado di trovare il giusto equilibrio tra compliance e business, influenzando i processi decisionali per arrivare a scelte strategiche tali da massimizzare i risultati della società».

«Mi occupo da anni di ethichs & compliance e data protection – ha aggiunto invece **Stefano Brogelli**, legal and compliance director di Axpo Italia – ma da qualche tempo sulla mia scrivania sono arrivati anche gli affari regolatori, che ora seguo con un team di bravissimi colleghi. Le crisi degli ultimi anni hanno provocato profondi cambiamenti negli assetti di mercato. Nel mondo dell'energia, come noto, lo shock è stato particolarmente intenso e i governi hanno cercato di gestirlo con innumerevoli interventi, di normazione primaria e secondaria o di vigilanza. Fino a poco tempo fa, almeno nella nostra azienda, legale e regolatorio, ancorché organizzativamente distinti, lavoravano gomito a gomito sui dossier più diversi. Oggi, anche a causa della maggiore pervasività dell'intervento pubblico, è diventato particolarmente difficile fissare il confine tra i due diversi ambiti».

LA RINCORSA DELLA PRIVACY

Nonostante le responsabilità delegate alla direzione legale in house aumentino, la maggioranza dei chief legal officer non prevede di aver bisogno di nuovi membri per la propria squadra. Solo il 38% dei general counsel ha infatti dichiarato di voler assumere più risorse quest'anno, rispetto al 45% del 2022. E quando



SARA CITTERIO

L'Acc ha chiesto loro di identificare l'area che richiederà più assunzioni, il 20% (contro il 25% dell'anno scorso) ha segnalato l'm&a. La privacy, al secondo posto, è stata menzionata dal 17% (rispetto al 13% del 2022) – un altro indizio, questo, del fatto che la protezione dei dati occuperà sempre più spazio nel quotidiano del legale in house.

Certo, come ha fatto presente ancora una volta Veta T. Richardson, resta da vedere se il rallentamento delle assunzioni sia un segnale del fatto che i dipartimenti legali si stanno avvicinando alle loro dimensioni operative target o un'indicazione di una maggiore contrazione della spesa dovuta alle preoccupazioni economiche e politiche. Guardando alla geografia, comunque, dal sondaggio dell'Acc emerge che negli Stati Uniti i chief legal officer considerano le normative di settore come la sfida principale per la loro squadra nei prossimi 12 mesi, mentre in Asia e in Europa si teme che a influire maggiormente sulle attività legali saranno i cambiamenti a livello geopolitico.

Come ha spiegato a MAG **Sara Citterio**, group general counsel di Trussardi, «lo sviluppo delle competenze dei chief legal officer è già in atto da diversi anni, e non sembra arrestarsi. I rischi geopolitici stanno avendo

sicuramente un impatto sulle direzioni legali, come abbiamo avuto modo di vedere lo scorso anno con le sanzioni alla Federazione Russa. Nel 2023 ci si attende un incremento della produzione legislativa legata a tematiche Esg, che influirà sui processi di compliance e sul risk management delle società. La Commissione ha già annunciato che la nuova normativa sull'EPR e il greenwashing saranno i prossimi atti attesi quest'anno. Lo sviluppo normativo, unitamente alle aumentate pressioni che provengono da parte di tutti gli stakeholders in ambito sostenibilità, obbligherà le direzioni legali a integrare anche l'area ESG nelle politiche di regulatory compliance delle aziende».

Parole a cui ha fatto eco **Stefano Brogelli**, che ha confermato: «La prossima sfida sarà senz'altro l'universo ESG. La definizione degli obiettivi aziendali di sostenibilità non può prescindere dal contributo essenziale dei general counsel. Tuttavia, il mio personale punto di vista è che un corretto presidio di questi temi richieda l'individuazione di un ruolo ad hoc e a tempo pieno, ovviamente con adeguate leve organizzative, perché possa mettere in atto una vera e propria trasformazione sostenibile della cultura aziendale. Il ruolo sarebbe senz'altro stimolante, ma la supervisione dei temi legali, regolatori e di compliance rischierebbe di non essere pienamente compatibile con una mission tanto impegnativa». 

Nonostante le maggiori responsabilità, solo il 38% dei general counsel dichiara di voler assumere più risorse quest'anno



INHOUSECOMMUNITY

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

LA FIGURA DEL GENERAL COUNSEL

NOMINE VERTICI AZIENDALI

NEWS DALLE DIREZIONI AFFARI LEGALI

EVOLUZIONE DELLA PROFESSIONE



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.inhousecommunity.it



DANIELA ANTONA

Arbitrati: il Lussemburgo punta a essere giurisdizione universale

L'avvocata Daniela Antona, di Brucher Thieltgen & Partners, spiega in cosa consiste il progetto di riforma su cui si sta lavorando nel Granducato

Un progetto di riforma della legge in materia di arbitrato sta per essere adottato dal Lussemburgo. La norma è volta a modernizzare le attuali disposizioni, con l'obiettivo di attrarre arbitrati nel Granducato. La multiculturalità e il plurilinguismo che caratterizzano questo piccolo Paese lo rendono un terreno fertile per lo sviluppo di questa attività, come ci spiega **Daniela Antona**, avvocato in Lussemburgo presso lo studio Brucher Thieltgen & Partners, specializzato in contenziosi internazionali.

Avvocata Antona, abbiamo sentito parlare di un progetto di legge che si prepara, in Lussemburgo, a rimodernare in profondità la legge in materia di arbitrato. È così?

Effettivamente, la legge attualmente in vigore risale alla codificazione napoleonica, del codice di procedura civile del 1806. Da allora il diritto dell'arbitrato lussemburghese non è mai stato «modernizzato» in profondità e le attuali disposizioni non sono più in linea con i tempi e risultano inadatte alla luce della mondializzazione dell'economia. Questo d'altronde è in linea con quanto sta avvenendo in altri Paesi, vedi per esempio l'Italia, che già aveva profondamente aggiornato il proprio diritto internazionale privato nel 1995 e lo ha appena «ritinteggiato» in materia di arbitrato con la Riforma Cartabia del 2021: si tratta di un movimento osservato su scala mondiale, di riforme volte a favorire

il ricorso all'arbitrato come metodo alternativo di risoluzione delle controversie.

L'utilizzo di questo strumento che tradizione ha nel Granducato?

L'arbitrato in Lussemburgo ha cominciato a svilupparsi solo recentemente, ed è stato rallentato sia dall'inadeguatezza delle disposizioni attuali rispetto alle esigenze di modernità, sia dalla ratifica tardiva da parte del Lussemburgo, rispetto ad altri Paesi europei, della Convenzione di New York del 1958 per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere. Si tratta infatti di uno strumento chiave, che ha dato il là allo sviluppo dell'arbitrato internazionale, in quanto istituisce un meccanismo semplificato di riconoscimento ed esecuzione dei lodi arbitrali, volto a facilitarne la circolazione tra i vari Paesi membri. Mentre l'Italia vi ha aderito nel 1969, il Lussemburgo ha atteso fino al 1983! La Francia, per esempio, l'aveva ratificata già dal 1959, il che le ha permesso di prendere un vantaggio competitivo rispetto a chi l'ha sottoscritto solo successivamente. Il Lussemburgo con questa riforma fa due passi in avanti: non si limita a colmare il proprio ritardo, ma fa delle scelte audaci, che a mio parere lo collocano ormai tra i Paesi europei maggiormente favorevoli all'arbitrato.

In cosa consiste, dunque, la riforma?

Il progetto, frutto di una lunga

riflessione di un gruppo di lavoro composto da giuristi, avvocati, giudici professori di diritto, che si è regolarmente riunito tra il 2013 e il 2017, trae spunto dall'attuale modello francese, da cui si affranca su determinati aspetti, presi in prestito dal diritto belga per alcuni e svizzero per altri. È il risultato di un'attenta analisi di diritto comparato, che ha permesso di identificare e recepire il meglio delle varie discipline analizzate. Una delle principali innovazioni è costituita per esempio dalla creazione della figura del cosiddetto «giudice d'appoggio» (juge d'appui), incaricato in particolare di aiutare le parti a superare eventuali ostacoli che possano presentarsi – e spesso si presentano in pratica – prima della costituzione del tribunale arbitrale: ciò permette di ovviare ad eventuali comportamenti ostruzionistici.

Poi?

Un'altra innovazione è costituita dalla competenza che il Lussemburgo si autoriconosce, come giurisdizione universale, sempre a livello del «giudice di appoggio»: in parole semplici, chiunque abbia sottoscritto una clausola arbitrale potrà adirlo, indipendentemente dall'esistenza di un criterio di collegamento con il Lussemburgo, a condizione che dimostri di temere legittimamente un diniego di giustizia (déni de justice) da parte del giudice nazionale altrimenti naturalmente competente. Questa ipotesi, lungi dall'essere puramente

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LC PUBLISHING GROUP

4th EDITION

SAVE THE NEW DATE
4 - 6 OCTOBER 2023

ROME



**THE EVENT DEDICATED
TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION**

Partners

Sponsor



With the support of





INHOUSECOMMUNITYUS

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



LEGAL AND INHOUSE AFFAIRS

INHOUSE INTERNATIONAL POSITIONS

GENERAL COUSEL IN THE US

COMPANIES' TOP MANAGEMENT

INTERNATIONAL DIGITAL NEWS



Follow us on



www.inhousecommunityus.com



teorica, si incontra spesso, soprattutto in arbitrati contro delle società facenti capo ad uno Stato o ad enti statali. Proponendosi come giurisdizione universale, il Lussemburgo ambisce dunque a conquistare un posto di primo piano nel mondo dell'arbitrato internazionale.

Pensa che la riforma avrà successo?

Ne sono sicura. Il Lussemburgo presenta vari vantaggi che ne fanno un terreno fertile per l'arbitrato internazionale. Come sottolineato dagli stessi autori della riforma, la multiculturalità e il plurilinguismo aumentano

le facoltà dei professionisti lussemburghesi a impregnarsi da un punto di vista sociologico del contenuto di dossier con diramazioni internazionali. Questa facilità a livello sociologico è completata dal lavoro del giurista lussemburghese, abituato a confrontarsi con i diritti stranieri e ad adottare un metodo comparatistico nell'applicazione del diritto. Senza contare poi la localizzazione geografica del Lussemburgo, nel pieno centro d'Europa, oltre che la continuità politica e la stabilità del contesto normativo lussemburghese, che possono

favorire il Granducato come scelta della sede dell'arbitrato. A ciò si aggiunge l'attuale intasamento delle giurisdizioni nazionali, che spinge a ricorrere sempre maggiormente a metodi di risoluzione alternativa dei contenziosi.

Quando entrerà in vigore la nuova legge?

Dei nuovi emendamenti sono stati proposti a novembre scorso dalla Commissione Giustizia della Camera dei Deputati, per i quali si attende ora un parere del Consiglio di Stato. Qualora fosse favorevole, potremmo sperare in un'entrata in vigore entro la fine dell'anno. (n.d.m.). 



LEGALCOMMUNITY

AWARDS

6th edition ITALIAN
AWARDS

06.07.2023

SAVE
— THE —
DATE

ORE 19.15

SPAZIO 900

Piazza Guglielmo Marconi, 26b | Roma

#LcItalianAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

Diverso sarà lei

Donne, tu-du-du, in cerca di... musica

Amadeus ci ha provato,
ma il podio di finalisti tutti al maschile potrebbe non essere un caso

di michela cannovalle

Come ogni anno, anche il Festival di Sanremo 2023 che si è chiuso lo scorso 11 febbraio ha acceso i fari su una serie di piccoli scandali che hanno attirato occhi e orecchie dell'opinione pubblica. Non da ultimo, il podio dei cinque finalisti tutto al maschile. Un caso? No, secondo il libro "Women in creative industries" edito nel 2022 dal SAE

Institute di Milano, campus internazionale che forma i giovani che aspirano a diventare professionisti nei creative media.

Il divario di genere nell'industria musicale italiana è evidente, sulla base di quanto emerge nello studio. La percentuale di brani che siano scritti, prodotti e interpretati da donne è piuttosto misera.

Miserrima, invece, se guardiamo al settore della sola produzione (ovvero il processo che sta dietro ogni traccia presente nella vostra playlist). Meno sbilanciamento di genere si nota nel backstage e, nello specifico, nell'ambito manageriale e discografico, dove tuttavia, ad occupare le vere posizioni di

leadership, sono ancora una volta gli uomini. Le musiciste sono il 14,1% del totale degli artisti presenti nelle classifiche di Spotify in Italia. I ruoli da interpreti primari per le donne nelle incisioni musicali rappresentano solo l'8,32%, contro il 91,68% degli uomini.

Fra i dischi più venduti in Italia nel 2021

compare solo un'artista donna, Madame, al quinto posto. Ed è dal 2014, e cioè dalla vittoria di Arisa con 'Controvento', che una donna solista non vince sul palco dell'Ariston.

Perché? Fra le motivazioni principali, il SAE menziona l'assenza di modelli culturali che incoraggino la progettazione di una carriera artistica, tecnica e manageriale in questo settore.

Ma di cantanti donne è pieno il mondo, direte voi... Ecco cosa ci ha risposto **Alessandra Micalizzi**, psicologa, docente e membro del comitato scientifico del SAE, oltre che responsabile del progetto che ha portato alla pubblicazione di "Women in creative industries".



ALESSANDRA MICALIZZI



ASCOLTA
IL PODCAST





LEGALCOMMUNITYCH

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



LEGAL MARKET IN SWITZERLAND

IN-HOUSE LAWYERS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

DIGITAL NEWS



Follow us on



www.legalcommunity.ch

Un report Msci ha evidenziato i temi chiave che gli investitori sono chiamati ad affrontare

di claudia la via



Esg, i cinque trend da monitorare nel 2023



Le tematiche Esg saranno al centro di investimenti, strategie aziendali e sfide sul fronte della regolamentazione per tutto il 2023. A dirlo è la società Usa che i occupa di dati e rating, Msci, secondo cui però alcune importanti tendenze potranno influenzare l'attività di investimento e le opportunità o i rischi per le aziende nel corso dei prossimi 12 mesi.

Il 2022 ha visto, infatti, un cambiamento epocale nel panorama Esg e in quello climatico. Da una parte le autorità di regolamentazione stanno alzando l'asticella su tutto, dal greenwashing alla richiesta di disclosure più rigorose sugli obiettivi climatici, mentre la guerra in Ucraina, le perturbazioni sul mercato energetico, l'aumento dei tassi di interesse e l'aumento dell'inflazione hanno contribuito a creare un clima di incertezza globale. A questo si aggiunge anche una crescente politicizzazione degli investimenti Esg, che stanno portando molti investitori a procedere con cautela e al tempo stesso cercare di

comprendere le sfide e le opportunità per le aziende in questo ambito. Con la ricerca "Esg and Climate Trends to Watch for 2023" gli analisti Msci hanno evidenziato i temi chiave che gli investitori saranno chiamati quest'anno ad affrontare: dal cambiamento climatico, alla strada verso la riduzione totale delle emissioni, fino ai requisiti normativi, le innovazioni della catena di approvvigionamento, la biodiversità e le nuove tecnologie (blockchain compresa). Il report ha evidenziato 32 tendenze da tenere d'occhio per il 2023. MAG ha selezionato quelle più interessanti.

Crisi energetica, la guerra dell'Ucraina guida l'agenda sui combustibili fossili, ma non esclude le rinnovabili

La guerra in corso in Ucraina e il clima altamente inflattivo potrebbero limitare a breve termine la pressione per ridurre le emissioni globali di gas serra, poiché i governi danno la priorità alla sicurezza e all'accessibilità energetica. Per

questo nel 2023, sarà possibile osservare quali aziende stanno davvero tenendo d'occhio le tendenze di decarbonizzazione a lungo termine e stanno espandendo il loro impiego di energie rinnovabili.

Il nodo delle votazioni "say-on-climate" condizionate dalle condizioni di mercato

Secondo l'analisi di MSCI più investitori hanno votato contro le strategie climatiche aziendali nel 2022 rispetto al 2021, in particolare dove gli obiettivi relativi alle emissioni di un'azienda erano disallineati con gli obiettivi di limitazione della temperatura globale. Insomma, nella maggior parte dei casi - come sottolinea il report - molti investitori potrebbero essersi opposti alle strategie climatiche aziendali perché le ritenevano non abbastanza ambiziose. Resta da capire se nel 2023 l'opposizione degli investitori alle strategie climatiche aziendali continuerà ad aumentare, o se più investitori daranno alle aziende il beneficio del dubbio sui loro

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



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.



piani climatici in un contesto di mercato pieno di sfide.

Regolamentazione, a caccia di uno standard

Un altro nodo ancora da sciogliere nel 2023 è quello che riguarda il raggiungimento di una standardizzazione delle regolamentazioni per i fondi Esg. La Commissione Ue ha emanato il regolamento Sfdr (sulla divulgazione della finanza sostenibile, ndr), che ha introdotto i livelli di classificazione per i fondi d'investimento incentrati sulla sostenibilità. Questo, però, seppure sia un passo decisivo sul fronte normativo, potrebbe creare un fronte disomogeneo a livello globale, dal momento che la classificazione oggi vale solo nell'Unione europea.

Fine della "luna di miele" con i green bond?

Nonostante le pressioni inflazionistiche, l'offerta di green bond è diminuita solo dell'1% durante la prima metà del 2022 rispetto alla seconda metà del 2021. Ma la paura degli analisti è che questo potrebbe essere solo il primo segnale di ciò che verrà. Nel 2023, si capirà infatti se le obbligazioni verdi potranno mantenere un percorso di crescita nonostante l'aumento dei tassi di interesse, la riduzione dei premi sugli spread e crescenti preoccupazioni per il greenwashing. Dal primo importante lancio nel 2007, i green bond hanno seguito infatti una rapida traiettoria ascendente,



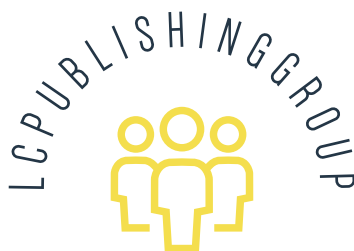
anche alla luce del fatto che gli spread di rendimento delle obbligazioni verdi sono rimasti inferiori (otto punti base in media) rispetto ai bond "convenzionali" e alla credibilità presso gli investitori sulla "veridicità" delle attività finanziate.

Commodity da laboratorio: la nuova frontiera più "sostenibile"?

I diamanti sintetici sono già diventati mainstream nel mondo degli investimenti sostenibili, perché costituiscono una risposta "sana" alle critiche sull'ambiente e sui diritti umani legate all'approvvigionamento delle materie prime. Dunque niente più preoccupazioni per i diamanti insanguinati, la deforestazione o il benessere degli animali. Inoltre in questo modo sarebbe anche molto più facile monitorare e gestire i rischi e gli impatti

ambientali come le emissioni di carbonio o l'uso di sostanze chimiche pericolose. Secondo gli esperti, questo potrebbe essere un modo più "semplice" per le aziende per rispettare le normative sulla sostenibilità. Un trend che potrebbe avere una brusca accelerata anche con l'entrata in vigore a gennaio 2023, della legge tedesca chiamata "Supply Chain Due Diligence Act" che introduce l'obbligo per le grandi imprese che operano in Germania di gestire le questioni sociali e ambientali nelle loro catene di approvvigionamento. Sulla stessa linea anche l'European Supply Chain Act (ancora in bozza) che richiede alle imprese europee di sottoporre ad audit i propri fornitori lungo l'intera catena di approvvigionamento globale, comprese tutte le relazioni commerciali dirette e indirette. 📄

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

Cartoline



Credit Outlook 2023: rischio default in crescita

Inflazione, andamento dei tassi e prezzi dell'energia impattano negativamente sull'evoluzione del profilo di rischio delle imprese non finanziarie italiane. L'instabilità della situazione macroeconomica e geopolitica, infatti, si riflette anche sullo scenario predittivo: la probabilità di default delle aziende italiane passa dal 5,68% di dicembre 2022 al 5,80% di dicembre 2023 (+2%), rimanendo significativamente al di sopra del 4,45% di fine 2019. A dirlo è Cerved Rating Agency, che nel suo recente Credit Outlook 2023 ha aggiornato le stime analizzando un portafoglio di oltre 18.000 aziende. In uno scenario avverso, con un sensibile peggioramento della congiuntura economica e un nuovo rialzo dei prezzi energetici (che invece al momento sono in calo, così come l'inflazione) e dei tassi di interesse, la probabilità di default salirebbe addirittura al 7,23%, ma attualmente questa ipotesi non è la più quotata. Nel complesso, però, il sistema economico è sano. Il Credit Outlook individua, infatti, una quota di 1.087 imprese con struttura economica finanziaria abbastanza solida da poter emettere nel 2023 ben 13,1 miliardi di euro di minibond, di cui più della metà "green": 6,7 miliardi, grazie a 537 possibili emittenti nei settori maggiormente esposti alla transizione ecologica ed energetica. «I dati non correggono ancora l'incremento di rischio che si è verificato durante e dopo il Covid», conferma **Fabrizio Negri**, amministratore delegato di Cerved Rating Agency. Dall'analisi dei settori merceologici emerge nello scenario base un andamento molto differenziato: se, da un lato, i servizi legati al turismo e alle strutture ricettive, il mercato farmaceutico e quello di informazione e comunicazione mostrano una riduzione della probabilità di default (rispettivamente -12%, -11% e -6%), dall'altro il rallentamento della domanda, unito a un livello di prezzi energetici ancora alti per il 2023, sembra determinare un aumento del rischio atteso per segmenti come plastica e gomma (+10%), chimico (+10%) e agricoltura (+8%).



**ORDINA
LA TUA COPIA!**

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.com



Private Equity Focus

a cura di eleonora fraschini | Fonte: AIFI e Private Equity Monitor - PEM (Liuc Business School)

Dopo un anno, che ha sancito la definitiva maturità raggiunta dal settore anche in termini dimensionali, il mercato del private equity mostra un possibile segnale di rallentamento in questo avvio del 2023, facendo registrare 24 nuovi investimenti nel corso del mese di gennaio. Lo scorso anno, nel medesimo periodo, l'Osservatorio Pem di Liuc – Università Cattaneo, aveva mappato 32 investimenti (21 a gennaio dell'anno precedente).

“I dati di inizio anno registrano un potenziale rallentamento dell'attività, connesso principalmente all'emergere di differenze sulle aspettative di prezzo tra compratori e venditori, e la continua crescita di importanza, già registrata nel corso del 2022, delle operazioni di add-on, che emergono come la strategia di sviluppo e creazione di valore maggiormente perseguita dai gestori” commenta **Roberto Travaglino**, direttore

commerciale, investor relations & Esg di fondo italiano d'investimento.

A gennaio, le operazioni di buy out hanno rappresentato il 96% dei deals totali; gli add on (operazioni di aggregazione aziendale) hanno rappresentato il 66%, segnale che gli operatori si stanno concentrando sul potenziamento e la crescita per linee esterne delle proprie portfolio companies. Il Nord Italia costituisce sempre il principale polo catalizzatore, con Lombardia e Emilia Romagna sugli scudi, da segnalare la buona performance della Toscana; beni di consumo, healthcare e Ict sono i settori maggiormente oggetto di operazioni, con il primo comparto che costituisce circa la metà dell'intera industry. L'attività di investimento degli operatori internazionali nelle imprese del nostro Paese ha rappresentato il 50% delle operazioni concluse, dato ormai consolidato negli ultimi anni.

Star Capital acquisisce una quota di maggioranza di Optoplast: gli advisor

Star Capital S.G.R., attraverso il fondo Star IV Private Equity Fund, ha perfezionato l'acquisizione del 70% di Optoplast, società specializzata nella produzione di connettività per cavi in fibra ottica destinati ai settori Telecom & Broadcasting. Nell'ambito dell'operazione i soci fondatori hanno mantenuto una quota di partecipazione del 30% nel capitale della società e, in parte, continueranno ad essere coinvolti nella gestione, supportandone l'ambizioso piano di crescita condiviso con Star Capital. Star Capital è un investitore di private equity specializzato in progetti di sviluppo e integrazione di piccole/medie imprese, che ha deciso di investire in Optoplast con l'obiettivo di creare un gruppo di aziende che abbiano sinergie tecnologiche e di mercato nel mondo delle telecomunicazioni e in generale nella connettività in rame e in fibra ottica. L'operazione rappresenta la sesta acquisizione del fondo Star IV Private Equity Fund, il quarto fondo di private equity gestito da Star Capital SGR.

aspetti fiscali. Deloitte ha curato la due diligence di mercato e quella finanziaria, Confluence gli aspetti ESG mentre ERM ha seguito gli aspetti ambientali. L'acquisizione è stata finanziata tramite prestito bancario fornito da Illimity Bank e da Banca Sella. Optoplast, fondata nel 1988, ha sede a Torino e stabilimenti produttivi a L'Aquila e Mesero (MI) e, tramite le controllate Lightech e Fibros, è presente anche a Capriate (BG) e Napoli. La società, che ha un giro d'affari di circa 22 milioni di euro e un'ebitda del 25%, opera prevalentemente in Italia (65% circa del fatturato) dove vende a OEM, installatori, distributori e system integrator. Gli ingenti investimenti in infrastrutture nel settore della fibra ottica previsti in Italia dal Pnrr garantiranno alla società un'ulteriore opportunità di crescita e consolidamento nei prossimi anni. Oltre a ciò, è interesse di Star Capital perseguire un percorso di crescita anche tramite acquisizioni.

GLI STUDI LEGALI E GLI ADVISOR FINANZIARI

In questa transazione i venditori sono stati assistiti come advisor finanziario da Equita K Finance, partner di Clairfield International e parte del Gruppo Equita, nelle persone di **Filippo Guicciardi** e **Massimo Banfi**. L'avvocato Guido Canale dello studio legale Weigmann di Torino ha fornito l'assistenza legale e contrattualistica e lo Studio Ginisio & Bauchiero si è occupato dell'assistenza fiscale. Star Capital SGR è stata assistita dagli avvocati **Francesco Cartolano** e **Matteo Acerbi** dello studio Giliberti Triscornia & Associati per quanto riguarda gli aspetti legali e dal dottor **Leo De Rosa** e **Marco Zani** dello Studio Russo De Rosa Associati per quanto riguarda gli



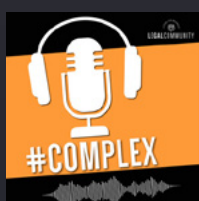
FILIPPO GUICCIARDI

SEGUI I NOSTRI PODCAST

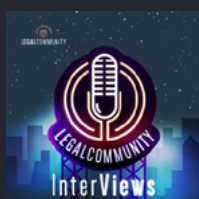
PUBLISHING GROUP
LC



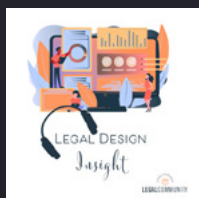
LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



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



PARLIAMO
DI LUCI E OMBRE
DELLA DIVERSITY & INCLUSION



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



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





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.com

TARGET COMPANY	PLATFORM	LEAD INVESTOR (GP)	CO-INVESTORS
Ecowatt Vidardo Srl	Itelyum Regeneration SpA	Stirling Square Capital Partners	DBAG
Assist Digital SpA		Ardian	
SDS Srl (Società di Distribuzione e Servizi Srl)	ECF Group SA	Naxicap	
Dimar SpA	HMC Premedical SpA	Credem Private Equity SGR	
Optoplast SpA		Star Capital SGR	
Biochimico L.A.M. Srl	Cerba HealthCare Italia Srl	EQT Partners	PSP Investments
Ricamificio G.S.	Gruppo Florence	Fondo Italiano d'Investimento SGR	VAM Investments
Meditel Srl	Bianalisi SpA	Charme Capital Partners SGR	
Pinalli Srl		HIG Capital	
Retail Evolution Srl		HIG Capital	
HQ Solutions Srl		HIG Capital	
P.E.B. Srl		HIG Capital	
HARBOR SpA	Naturalia Tantum SpA	Assietta Private Equity SGR	
L'Amande Srl	Naturalia Tantum SpA	Assietta Private Equity SGR	
Zeca Srl	Naturalia Tantum SpA	Assietta Private Equity SGR	
ISAB Srl	G.O.I. Energy Limited	Argus	
Suolificio Magonio Srl	Tre Zeta Group SpA	Koinos Capital	
Tonutti Tecniche Grafiche SpA	Alliance Etiquettes	Chequers Capital	
Futura Soluzioni Informatiche Srl	Valsoft Corporation Inc.	Viking Global Investors	
E.P. Elevatori Premontati Srl		Riello Investimenti SGR	
CDC Srl	Lampa Srl	White Bridge Investments	
CAB SpA (Costruzione Attrezzature Bar SpA)	Celli SpA	Ardian	
La Spiga Food Srl	Morato Pane SpA	Aliante Partners SpA	
epiLate Srl		Verteq Capital	

C.D.C. Luxury Chains e White Bridge Investments insieme nel progetto per gli accessori di lusso

C.D.C. Luxury Chains entra a far parte del progetto di consolidamento nel mondo degli accessori del lusso promosso da White Bridge Investments. Il gruppo, che ad oggi include Lampa, il Gruppo OBI, Forza Giovane, Conti e Vannelli ed il Gruppo PF, annuncia la partnership con C.D.C. Luxury Chains, un'azienda attiva nella produzione di catene ornamentali di lusso per i brand della moda.

C.D.C., costituita nel 1995 in provincia di Firenze, negli anni si è imposta come azienda di riferimento nel segmento delle catene di lusso, con tre stabilimenti che le permettono di svolgere internamente tutte le fasi del processo produttivo e che accolgono innovativi macchinari PVD e showroom anche a Parigi.

L'ingresso di C.D.C. nel progetto industriale promosso da White Bridge Investments rappresenta un passo ulteriore nella creazione di un one-stop-shop nel settore degli accessori per il lusso, che permetterà di soddisfare i clienti con un numero crescente di lavorazioni e prodotti che spaziano dagli accessori in metallo e plastica, all'applicazione di ricami di alta sartoria e, con quest'ultima operazione, alla produzione di catene ornamentali.

C.D.C. continuerà ad essere guidata da Chiara Pezzatini, Andrea Pezzatini e Beatrice Parenti che a loro volta reinvestiranno nel gruppo, in modo da coniugare la continuità della storia e dell'identità di C.D.C. alla nuova fase di crescita nell'ambito del più ampio progetto di gruppo.

GLI STUDI LEGALI E GLI ADVISOR FINANZIARI

White Bridge Investments è stata assistita nell'operazione dagli avvocati **Alessandro Marena** e **Massimo Trimboli Raguseo** dello

studio legale Pedersoli per gli aspetti legali.

Athena Associati si è occupata della due diligence finanziaria e fiscale con un team guidato da **Anna Luisa Spadari**. Infine, **Andrea Ferretti** di Bilma ha curato la due diligence ambientale.

C.D.C. Luxury Chains è stata assistita dall'advisor finanziario **Paolo Valenti**, da DoiT nelle persone di **Paolo Valenti**, commercialista in Firenze, e **Stefano Pacciani** per la due diligence finanziaria e fiscale e dall'avvocato **Lapo Guadalupi** di SLCG per gli aspetti legali.



MARCO PINCIROLÌ



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





CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

The event dedicated to the top 50 private practice
and in-house women lawyers in **Spain & Portugal**

9 March 2023

18:45 • Registration

19:05 • Welcome message

- **Eugenio Ribón**

Decano del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM)

19:15 • Round Table "Gender Gap and Gender Equality"

- **Rosa Espín**, CEO, Ambar Partners

- **Isabel Fernandes**, General Legal Counsel, Grupo Visabeira

- **Silvia Madrid**, Head of Legal & Compliance Iberia, UniCredit

- **Teresa Minguez Diaz**, General Counsel and Compliance
& Integrity Officer, Porsche Ibérica, S.A

- **Jimena Urretavizcaya**, Partner of the Banking and Finance practice
Allen & Overy

MODERATOR

- **Giuseppe Salemme**, Journalist, Iberian Lawyer

20:00 • Ceremony

20:45 • Cocktail

WELLINGTON HOTEL

C. de Velázquez, 8, 28001 • Madrid

Partners

ALLEN & OVERY

AMBAR PARTNERS

Supporter



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

Follow us on



#inspirallaw

For information ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com • +34 91 563 3691



IBERIANLAWYER

A portrait of Eugenio de Blasio, a middle-aged man with a beard and balding head, smiling. He is wearing a dark blue suit, a light blue striped shirt, and a dark blue tie. His arms are crossed. The background is a modern office interior with blue and white lighting. The entire image is framed by a thin orange border.

GREEN ARROW CAPITAL: DA DIECI ANNI IN CAMPO SULLA SOSTENIBILITÀ

Eugenio de Blasio spiega a MAG le caratteristiche e i progetti della piattaforma
che oggi gestisce asset per 2 miliardi di euro

di eleonora fraschini

**La nostra
ambizione
è continuare
a espanderci
non solo in Italia,
ma anche a livello
internazionale**

«I criteri di sostenibilità guidano le nostre strategie. Nel campo delle infrastrutture, investiamo solo nelle energie rinnovabili, quindi la produzione green è un must. Nel private equity, le aziende che acquisiamo devono poter convertire il proprio ciclo produttivo da standard a sostenibile. Nel private debt, abbiamo regole stringenti, non possiamo finanziare società che inquinano». Con questi principi, spiega **Eugenio de Blasio**, Green Arrow Capital è potuta crescere e arrivare oggi a gestire asset per 2 miliardi di euro. De Blasio è il fondatore, insieme a **Daniele Camponeschi**, e azionista di riferimento del gruppo Green Arrow Capital, l'amministratore delegato della piattaforma di gestione italiana e managing director delle piattaforme Radiant Fund Management e Green Arrow Asset Selection in Lussemburgo. Tra i principali gestori indipendenti di investimento alternativo, con una piattaforma in Italia e due in Lussemburgo, Green Arrow Capital si muove su tre direttrici: clean energy e infrastrutture (con 11 fondi), private equity (7 fondi) e private credit (4 fondi). Eugenio de Blasio ha spiegato a MAG quali sono gli obiettivi e la mission del gruppo.

EUGENIO DE BLASIO



La società in cifre

Anno di fondazione

2012

I professionisti

70

Gli investitori

200

Gli investitori internazionali

14%

Gli asset in gestione (raccolta storica)

2 miliardi

Qual è il bilancio dopo dieci anni di attività?

Fin dalla nascita, la nostra ambizione è stata quella di diventare la piattaforma di riferimento per la sostenibilità. In questo campo il tempo non è un fattore neutrale, per questo abbiamo scelto di mettere nel nostro nome il termine arrow, freccia: vogliamo essere veloci.

In questi dieci anni abbiamo raggiunto i nostri obiettivi, e i risultati lo confermano: siamo la piattaforma leader negli investimenti alternativi. La nostra strategia si articola in tre settori: infrastrutture, private equity e private debt. Nell'ambito infrastrutture, ad esempio, siamo leader nello storage di energie alternative, con una presenza capillare sul territorio.

Come vi rapportate con la sostenibilità?

La nostra strategia si concretizza in diverse modalità. In primo luogo cerchiamo di convertire le produzioni standard in riciclate. Nel 2018, ad esempio, siamo entrati nel gruppo Seven-Invicta attraverso il nostro terzo fondo di private equity. Questa realtà oggi produce il 96% degli zaini in materiale riciclato, mentre prima non ne produceva affatto.

Abbiamo poi scelto di non dare prestiti ad aziende inquinanti. Abbiamo tra gli investitori il Fondo Italiano di Investimento, che impone determinati parametri nella selezione degli investimenti. I nostri impegni non riguardano solo gli investitori, siamo infatti un gruppo vigilato da autorità quali Banca d'Italia, Consob e dalle istituzioni lussemburghesi. Non ci limitiamo dunque alla produzione di energia da fonti rinnovabili. Per fare solo alcuni esempi: riforestiamo piantando 200mila alberi all'anno, sosteniamo l'associazione delle malattie rare, collaborando così all'inclusione di chi ha un familiare con problemi di salute, favoriamo l'acquisto di auto elettriche investendo nella produzione di colonnine mobili per la ricarica.

Quali sono i vostri obiettivi per il futuro?

Nel corso degli anni siamo riusciti a costruire una piattaforma con una dimensione importante e stiamo continuando a crescere. La nostra ambizione è continuare a espanderci non solo in Italia, ma anche per linee esterne a livello internazionale. Oggi la nostra piattaforma è dedicata agli investitori istituzionali, ma dato che anche i privati sono interessati a questo mondo,

abbiamo intenzione di aprire anche a loro i nostri fondi. Grazie alle partnership che abbiamo stretto con alcune banche, stiamo realizzando dei prodotti compatibili per la clientela privata.

Passiamo al settore private equity. Quali caratteristiche ha il vostro fondo 3?

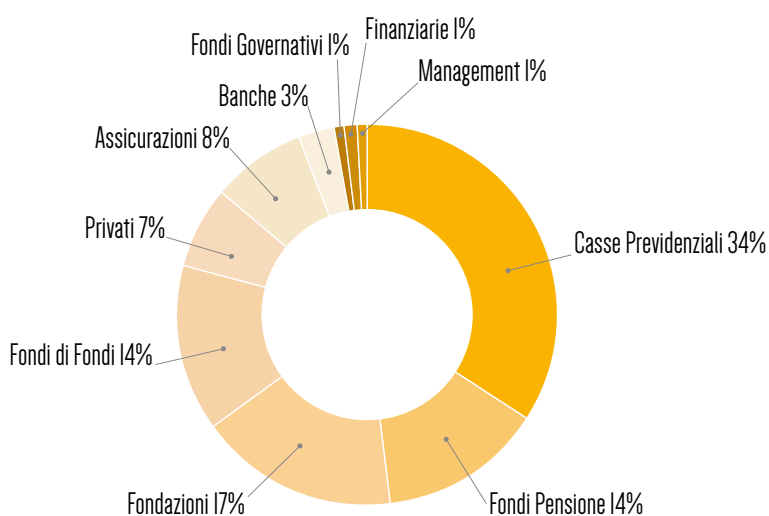
Il nostro fondo GAPEF 3 ha 7 partecipazioni primarie in tutti i settori e ha già realizzato due exit (Farmol e Somacis). È un fondo generalista che investe in aziende mid-cap italiane (da 30 a 150 milioni di fatturato). Investiamo in maggioranza e abbiamo comprovato nella nostra storia di gestori di private equity che mediamente l'azienda che scegliamo cresce del 25% dal punto di vista dell'occupazione e del 30% per l'Ebitda: abbiamo quindi aiutato le aziende a crescere sia per quanto riguarda il numero di lavoratori che della marginalità, e manterremo questo obiettivo anche con il fondo Green Arrow Private Equity Fund IV.

Qual è invece il focus di questo fondo?

Il fondo 4 si chiama Italian Champions: aiutiamo i "campioni italiani" a crescere, ovvero realtà che

**Come
Green Arrow Capital,
la nostra mission
è essere degli
investitori di lungo
periodo e promotori
della crescita**

TIPOLOGIA DI INVESTITORI



green arrow
CAPITAL

sono già leader nella propria nicchia nei principali settori di eccellenza del made in Italy. Per questo fondo abbiamo come obiettivo di raccolta 350 milioni di euro, il closing è previsto entro il prossimo anno con investitori istituzionali importanti.

Come si colloca il nostro Paese nei confronti del resto d'Europa dal punto di vista della sostenibilità?

L'Italia non è messa male nel mondo della sostenibilità, invece è indietro nel campo degli investimenti alternativi nell'economia reale. In Francia, per esempio, hanno già consolidato questo settore da molti anni. Il private equity però sta iniziando a essere molto più rilevante anche in Italia. Quello che ci dovrebbe ispirare è la crescita dell'impegno da parte degli investitori istituzionali che, come confermano i dati Aifi, hanno un ritorno sia economico che sociale. Come Green Arrow Capital, la nostra mission è essere degli investitori di lungo periodo e promotori della crescita, mantenendo sempre centrale il nostro approccio di investimento responsabile. 

recruitment



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana 13 posizioni aperte, segnalate da **4 studi legali**:

I professionisti richiesti sono 18 tra: Stage pre-laurea, Stagiaire/Trainee, Trainee Corporate Compliance, HR Officer, Senior Associate Data Protection, Associate Debt & Finance, Associate Corporate and M&A

Le practice di competenza comprendono: Proprietà intellettuale, lingua tedesca, Risorse Umane, Financial Services (focus regolamentazione del settore assicurativo), Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, Litigation, Multidisciplinare, Privacy, Data Protection, Cybersecurity, Debt&Finance, Corporate Compliance, M&A.

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

ALLEN & OVERY STUDIO LEGALE ASSOCIATO

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: HR Officer

AREA DI ATTIVITÀ: Risorse Umane

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE:

Per la sede di Milano cerchiamo una risorsa da inserire all'interno del team HR. Il profilo ideale ha una formazione umanistica, economica o legale, e nutre una forte passione per l'ambito delle risorse umane. Ha maturato una precedente esperienza nel dipartimento HR di contesti multinazionali e strutturati, occupandosi in particolare della gestione del personale e delle problematiche ad esso legate. Ha un'ottima conoscenza della lingua inglese, sia scritta che parlata.

La risorsa, in coordinamento con il team HR, si occuperà principalmente delle seguenti attività:

- gestione e coordinamento dello staff;
- recruiting (redazione della job description, pubblicazione dell'annuncio, screening dei CV, organizzazione dei colloqui di selezione di stagisti/support staff/professionisti e affiancamento durante il colloquio, interfaccia con agenzie di reclutamento ed head hunters, assistenza di onboarding dei candidati);
- relazione con le università per la stipula di convenzioni e attivazione dei progetti formativi;
- employer branding in occasione di open day/career day, sia in presenza che virtuali;
- assistenza amministrativa nella gestione delle presenze del personale attraverso il gestionale Teamsystem, in coordinamento con società esterna di consulenza;
- gestione progetti inerenti a Wellbeing aziendale e Diversity & Inclusion, sia a livello locale che globale;
- pianificazione dei programmi di Training & Development per staff e professionisti;
- gestione dei processi annuali di valutazione di staff e professionisti;
- promozione dei valori e della cultura dello studio.

Requisiti richiesti:

- ottimo utilizzo del pacchetto office e degli strumenti digitali in generale;
- ottime doti comunicative, capacità di ascolto e di mediazione;
- approccio empatico nella gestione delle risorse umane e capacità di affrontare i problemi in modo propositivo;
- capacità di pianificazione e organizzazione;
- proattività, positività e predisposizione al lavoro in team;
- condivisione di valori quali rispetto del prossimo e inclusività
- riservatezza e affidabilità;

RIFERIMENTI: monica.avincola@allenoverly.com



FINANCECOMMUNITY

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

CAMBI DI POLTRONA

TREND DI MERCATO

NEWS DALLE BANCHE/FONDI/SGR

ADVISOR FINANZIARI



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.financecommunity.it

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

SAVE THE DATE

13-17

NOVEMBER 2023

MILAN

5th EDITION

The global event
for the finance community

Platinum Partner

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

Gold Partner

Linklaters

Sponsors

 **Accuracy**

#financecommunityweek    

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

1

DELOITTE LEGAL

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Senior Associate Data Protectio

AREA DI ATTIVITÀ: Privacy, Data Protection, Cybersecurity

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Lavorerai nel team Data Protection e opererai con un alto livello di autonomia, svolgendo un'attività di consulenza stragiudiziale ad ampio raggio in materia di Privacy, Data Protection e Cybersecurity.

Rispondi al profilo che cerchiamo se sei un/a Avvocato/a con almeno cinque anni di esperienza post abilitazione, maturata specificamente in ambito Data Protection in primari studi legali italiani o internazionali. Requisito necessario è l'ottima conoscenza della lingua inglese.

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

2

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Associate Debt & Finance

AREA DI ATTIVITÀ: Debt&Finance

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE:

Lavorerai nel team Debt&Finance e sarai coinvolto/a con un crescente grado di autonomia nelle attività di:

- redazione di contrattualistica finanziaria e bancaria (e.g. contratti di finanziamento, contratti di sottoscrizione, regolamenti obbligazionari, contratti di garanzia);
- redazione di pareri, memoranda e documenti a supporto di scelte strategiche aziendali o di raccordo internazionale tra i vari uffici di Deloitte Legal nel mondo, in italiano e/o in inglese;
- Due diligence per i profili di diritto bancario e finanziario, in italiano e/o in inglese.

Rispondi al profilo che cerchiamo se sei un/a Avvocato/a con almeno due anni di esperienza specifica in ambito Banking & Finance.

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

3

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Trainee Corporate Compliance

AREA DI ATTIVITÀ: Corporate Compliance, 231

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE:

Sarai coinvolto/a, con un crescente grado di autonomia, nelle attività di:

- implementazione e aggiornamento di Modelli Organizzativi di Gestione e Controllo ai sensi del D.Lgs. 231/2001 e supporto alle attività dell'Organismo di Vigilanza;
- design e implementazione di sistemi di deleghe e procure;
- assistenza a progettazione, sviluppo e attuazione di programmi di

Corporate compliance per gruppi societari (salute e sicurezza sui luoghi di lavoro ai sensi del D.Lgs. 81/2008, Compliance alimentare, ESG, Anticorruzione, Compliance ambientale, Whistleblowing);

- pareristica in ambito Compliance, Governance, supporto a organismo di vigilanza, attività di monitoraggio in ambito compliance 231, due diligence in ambito compliance EHS, 231, ESG, anticorruzione ecc.

Sei il profilo che cerchiamo se hai una laurea magistrale in Giurisprudenza e un'esperienza di pratica di almeno sei mesi in ambito Compliance e 231, 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. DP MI



SEDE: Genova

POSIZIONE APERTA: Associate Corporate and M&A

AREA DI ATTIVITÀ: M&A, Corporate

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Lavorerai nel team Corporate M&A e 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 tre 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. DP MI

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Security Specialist con max 2 anni di esperienza

AREA DI ATTIVITÀ: Information Communication Technology (ICT)

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Attività di esecuzione, sviluppo, aggiornamento e manutenzione di tutte le piattaforme tecnologiche inerenti alla cyber security

RIFERIMENTI: careers@belex.com



HOGAN LOVELLS

SEDE: Roma e Milano

POSIZIONE APERTA: Stagiaire/Trainee

AREA DI ATTIVITÀ: Corporate

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 2

BREVE DESCRIZIONE:

Siamo alla ricerca una/un giovane collaboratrice/collaboratore per potenziare il

nostro team Corporate M&A, sede di Roma.
La/il candidata/o ideale è neolaureata/o (votazione minima 105/110) con uno spiccato interesse per il diritto commerciale.
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
In particolare, ricerchiamo candidati che abbiano sviluppato la capacità di lavorare in team e su diversi progetti contemporaneamente. Flessibilità e curiosità completano il profilo della/del candidata/o ideale.
RIFERIMENTI: myworkdayjobs.com

2

SEDE: Roma
POSIZIONE APERTA: Stagiaire/Trainee
AREA DI ATTIVITÀ: Financial Services (focus regolamentazione del settore assicurativo)
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE:
Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro dipartimento di Financial Services (con focus nella regolamentazione del settore assicurativo), sede di Roma.
Il nostro team presta consulenza legale alle imprese assicurative e agli intermediari operanti in Italia in relazione all'applicazione della disciplina legale e regolamentare con riferimento a tutte le fasi e a tutti gli aspetti della loro attività d'impresa. Seguendo un approccio multidisciplinare, il nostro dipartimento di diritto regolamentare assicurativo affianca ove necessario i colleghi che si occupano di diritto societario nell'ambito di operazioni straordinarie che coinvolgono imprese del settore assicurativo o qualora sia necessaria una consulenza specializzata, così come collabora con il dipartimento di contenzioso dello Studio, qualora sia cruciale il supporto regolamentare al fine dell'interpretazione e dell'applicazione della disciplina vigente.
Il/la candidato/a ideale è un/a giovane neolaureato/a in Giurisprudenza con votazione minima 105/110 uno spiccato interesse per la materia e una conoscenza fluente dell'inglese scritto e parlato quale requisito indispensabile. Eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero o presso un'autorità di vigilanza dei settori assicurativo, bancario o dei mercati finanziari sono positivamente valutate.
RIFERIMENTI: myworkdayjobs.com

3

SEDE: Roma
POSIZIONE APERTA: SALES Trainee
AREA DI ATTIVITÀ: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment
NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1
BREVE DESCRIZIONE:
Siamo alla ricerca di una figura di Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma.
Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, diritto ambientale e degli appalti, energy e project finance.

Il profilo ideale:

- ha maturato esperienza in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati;
- è abilitato alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di minimo 4 anni post-qualifica oppure 3 anni inclusa la pratica nel campo del diritto amministrativo;
- ha un'ottima conoscenza e utilizza la lingua inglese come strumento di lavoro quotidiano nella produzione scritta/orale; tale requisito è considerato essenziale, in mancanza del quale le candidature pervenute non saranno prese in considerazione
- **RIFERIMENTI:** myworkdayjobs.com

4

SEDE: Roma

POSIZIONE APERTA: Senior Associate

AREA DI ATTIVITÀ: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Siamo alla ricerca di una figura di Senior Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma.

Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, diritto ambientale e degli appalti, energy e project finance.

Il profilo ideale:

è abilitato alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di minimo 6 anni post-qualifica nel campo del diritto amministrativo

ha maturato esperienza in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati

ha un'ottima conoscenza e utilizza la lingua inglese come strumento di lavoro quotidiano nella produzione scritta/orale; tale requisito è considerato essenziale, in mancanza del quale le candidature pervenute non saranno prese in considerazione

RIFERIMENTI: myworkdayjobs.com

5

SEDE: Roma

POSIZIONE APERTA: Stagiaire/Trainee

AREA DI ATTIVITÀ: Litigation

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

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

La/il candidata/o ideale è una/un laureanda/o oppure neolaureata/o con votazione minima 105/110 e uno spiccato interesse per l'ambito del contenzioso societario, assicurativo e arbitrati.

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

RIFERIMENTI: myworkdayjobs.com

6

SEDE: Milano/Roma

POSIZIONE APERTA: Stage pre-laurea

AREA DI ATTIVITÀ: Multidisciplinare

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 2 per sede

BREVE DESCRIZIONE: Siamo sempre alla ricerca di giovani e brillanti studenti di Giurisprudenza al IV e V anno interessati a svolgere un tirocinio curriculare presso le nostre sedi di Milano e Roma.

I tirocinanti collaborano con tutti i dipartimenti dello Studio e supportano i professionisti svolgendo varie attività quali, a titolo esemplificativo, ricerche, traduzioni e supporto nella stesura di prime bozze di documenti e memoranda. Hanno inoltre la possibilità di partecipare alle varie attività formative organizzate dallo Studio.

Il/la candidato/a ideale è: studente di giurisprudenza con un brillante curriculum accademico. Disponibilità per almeno tre mesi full time.

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

Eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate.

RIFERIMENTI: myworkdayjobs.com

1

STUDIO LEGALE SUTTI

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Associates

AREA DI ATTIVITÀ: Proprietà intellettuale, lingua tedesca

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 2

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

RIFERIMENTI: recruitment@sutti.com

ACC EUROPE ANNUAL CONFERENCE

16-18 April • SQUARE Conference Centre – Brussels, Belgium

Building Bridges — Join your in-house colleagues from across Europe for the 2023 ACC Europe Annual Conference in Brussels, the heart of Europe.

The city of Brussels and its role in bringing people together perfectly symbolises our conference theme: “Building Bridges”, which is all about inspiring in-house counsel to forge relationships that open our minds to new opinions, challenge insights, provide fresh experiences, and teach us how to sustain connections.

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

LEAD THE LAW

- Cartels
- Legal professional privilege
- Cyber-attacks and personal data
- Advocacy in Europe

LEAD THE BUSINESS

- Crisis management
- Legal ops as business enablers
- Embracing employee views
- ESG and sustainability

LEAD YOURSELF

- Building your in-house career
- The art of persuasion
- Diversity, equity and inclusion
- Stimulate creativity

1. ACC Bitesize

3 short, powerful, and inspirational presentations.

2. Roundtable Sessions

Intimate sessions moderated by ACC Board members to discuss, debate, and share ideas.

3. Social programme prior to and after the conference

Including a guided tour of the city centre and visits to the European institutions.



INHOUSECOMMUNITY

Media Partner

acceurope2023.com • acc.com/europe



Food Finance

L'osservatorio di MAG
su cibo e investimenti
punta i fari
sulle principali operazioni

a cura di eleonora fraschini*

Il settore food attira l'attenzione del private equity: DeA Capital Alternative Funds Sgr, attraverso il fondo Taste of Italy 2, e Alcedo Sgr, tramite il fondo Alcedo V, hanno acquisito Demetra. La società è attiva nel settore dei macchinari agricoli. Anthilia Capital Partners Sgr ha invece finanziato con 10 milioni di euro gruppo Brazzale, attiva nel settore caseario con la produzione di formaggi e burro. Non si ferma poi il settore wine: attraverso un club deal, il gruppo La Collina dei Ciliegi ha chiuso un round da 3 milioni.

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

Taste of Italy 2 e Alcedo V investono in Demetra

Taste of Italy 2, fondo di private equity specializzato nel settore agroalimentare gestito da DeA Capital Alternative Funds Sgr, e Alcedo V, fondo di private equity gestito da Alcedo Sgr, hanno acquisito congiuntamente il 100% di Demetra con l'obiettivo di creare un polo leader di settore.

Demetra è nata nel 2018 dalla fusione di Agrimaster e Breviagri, due storici produttori italiani di macchinari agricoli. Con il marchio Agrimaster la società produce trince e bracci meccanici per la manutenzione del verde in agricoltura; con il marchio Breviagri la società produce erpici, zappatrici e sarchiatrici per la lavorazione del terreno. La società gestisce due stabilimenti con sede in Italia, rispettivamente a Molinella (BO) e Nogara (VR).

Per Taste of Italy, l'operazione è stata guidata da **Filippo Amidei** (managing director), **Pierluca Antolini** (managing director), **Riccardo Arosio** (senior associate) e **Riccardo Bonini** (analyst). Per Alcedo, l'operazione è stata guidata da **Maurizio Tiveron** (partner), **Michele Gallo** (partner), **Alessandro Zanet** (investment director) e Gioia Ronchin (investment manager).

Taste of Italy e Alcedo sono stati assistiti dallo studio legale BonelliErede, con un team guidato dall'avvocato **Elia Catalano** con gli associati **Alessandro Ippolito** e **Alberto Corsello** per la parte m&a e dagli avvocati **Vittorio Pomarici** e **Federico Carolla** per la parte giuslavoristica; dallo studio legale Bird&Bird, con un team guidato dagli avvocati **Alberto Salvadè** e **Pierpaolo Mastromarini** con gli associati **Matteo Meroni**, **Francesco Bianco** e **Sara Calamitosi**; da **Filippo Cerrone** di Goetzpartners per la due diligence di business;

da **Matteo Contini** e **Annina Filosa** di KPMG per la due diligence finanziaria; da **Giacomo Perrone** di KPMG per la due diligence fiscale; da **Giovanni Aquaro** di ERM per la due diligence ESG; da **Leo De Rosa** e **Federica Paiella** di Russo De Rosa Associati per la strutturazione dell'operazione. Il gruppo è stato supportato finanziariamente da un pool di primari fondi di private debt e banche italiane, ovvero Finint Sgr per conto del fondo di private debt pmi Italia II, Tenax Capital per conto di Tenax pmi, Banca Finint e Iccrea Banca (con la sottoscrizione di un prestito obbligazionario) e da Bper (con un finanziamento a medio-lungo termine). I finanziatori sono stati assistiti dall'avvocato **Marina Balzano** dello studio legale Orrick e dall'avvocato **Eugenio Siragusa** dello studio legale Advant Nctm. Demetra è stata assistita da **Alessandro Azzolini** e **Maria Lenza** di PwC in qualità di debt advisor.



FILIPPO AMIDEI

Da Anthilia finanziamento di 10 milioni al gruppo Brazzale

Il 2023 si apre per Anthilia Capital Partners SGR con una nuova operazione volta a supportare la crescita del gruppo Brazzale, attiva da otto generazioni nel settore caseario attraverso la produzione di formaggi e burro, con una particolare attenzione rivolta all'ecosostenibilità. La Sgr, attraverso i suoi fondi Anthilia BIT III e Anthilia BIT IV co-investment fund, ha erogato un finanziamento pari a 10 milioni di euro in favore di Brazzale, la più antica realtà aziendale italiana del settore, al cui sviluppo Anthilia ha già contribuito nel 2020.

Pirola Corporate Finance con il partner **Alessandro Rivolta** e l'associate director **Paolo Greco** ha agito in qualità di advisor finanziario mentre RP Legal & Tax con il partner **Giovanni Luppi** e l'associate **Giacomo Passeri**, ha curato gli aspetti legali. Attivo almeno dal 1874 e fondato dall'omonima famiglia vicentina, gruppo Brazzale svolge da sempre attività di produzione, lavorazione, stagionatura e commercio di prodotti lattiero caseari. Dagli inizi del 2000 il gruppo ha intrapreso un percorso di "rivoluzione verde", grazie alla forte attenzione al tema della sostenibilità ambientale.

Brazzale, che è presente sul mercato con sei marchi, fa affidamento su sette impianti produttivi tra Italia, Repubblica Ceca, Brasile e Cina e può contare su un organico di oltre 800 dipendenti nel mondo. A chiusura dell'esercizio 2022, il gruppo ha registrato un fatturato di oltre 300 milioni di euro.

Barbara Ellero, partner e head of private debt di Anthilia Capital Partners Sgr ha commentato: «Siamo lieti di continuare a

sostenere lo sviluppo del gruppo Brazzale, una storia di successo nel panorama imprenditoriale domestico e un'eccellenza italiana nel settore caseario, di cui condividiamo i valori della sostenibilità e dell'innovazione. La domanda per i prodotti caseari che rispettino anche criteri di ecosostenibilità è in crescita, soprattutto all'estero, e siamo convinti che, grazie all'ampia rete commerciale di Brazzale e alle sue relazioni consolidate con i principali player della Gdo, il gruppo saprà sfruttare queste opportunità. Da evidenziare anche la grande resilienza della società in risposta alle sfide degli ultimi anni, tra cui lo stop dovuto alla pandemia e l'aumento del costo delle materie prime».



BARBARA ELLERO

La Collina dei Ciliegi chiude il primo round da 3 milioni di euro del club deal

Si è concluso il primo incontro dedicato al club deal La Collina dei Ciliegi, lo strumento che il gruppo guidato da **Massimo Gianolli** ha scelto per sostenere la piena realizzazione del nuovo programma di investimenti di oltre 7 milioni di euro.

«Con la sottoscrizione di 3 milioni di euro si chiude la prima fase – ha dichiarato Massimo Gianolli, presidente di La Collina dei Ciliegi, a conclusione della due giorni di Erbin (Verona) – e inizia il secondo round, che si rivolgerà oltre a coloro che hanno già sottoscritto, anche ai sottoscrittori rimasti esclusi dalla prima raccolta, e tanti altri che nel frattempo hanno manifestato l'interesse a partecipare al progetto».

Il veicolo societario a cui i sottoscrittori hanno aderito si è costituito nel mese di dicembre con la denominazione di Club Deal LCDC, nominando amministratore unico della società **Sergio Albarelli**, già ceo di Banca Azimut. Advisor dell'operazione il team corporate & investment banking di Ceresio Investors, guidato da **Alessandro Santini**.

«Si tratta di una delle primissime operazioni di club deal del settore viticolo in Italia – ha ricordato Sergio Albarelli – ben accettata dai sottoscrittori in questa prima parte e ci aspettiamo di proseguire con lo stesso successo, a fronte di una platea di investitori attenti alla durata dell'operazione, ma anche a un aspetto oggi molto apprezzato: la terra, la genuinità e la spontaneità. In una parola: il vino, nel rispetto di principi fondamentali quali

i fattori della sostenibilità sociale e ambientale».

Il nuovo programma di investimenti del gruppo La Collina dei Ciliegi prevede l'acquisizione di nuovi terreni e la piantumazione di quasi 5 ettari di vigneti "Supervalpantena" oltre alle opere a supporto, tra cui l'automazione dell'irrigazione di soccorso con sistema satellitare.



MASSIMO GIANOLLI



DANIEL CANZIAN: IMPRENDITORE E CUOCO IN PRIMA LINEA

La ristorazione non è solo cucina e creatività, ma una vera e propria attività imprenditoriale. MAG incontra Daniel Canzian, a quasi dieci anni dall'apertura dell'omonimo ristorante nel cuore di Brera a Milano

di letizia ceriani

In cucina, per me, dal 2013 a oggi, un fondamento: l'armonia dei gusti

Qual è l'ingrediente che permette di coniugare l'attività di cuoco e di imprenditore? «Occorre avere la piena consapevolezza delle cose». Così risponde **Daniel Canzian**, da dieci anni chef e patron del ristorante omonimo situato nel cuore di Brera, in Via San Marco a Milano.

Nato nel 1980 a Conegliano – sui colli del prosecco dal 2019 Patrimonio Unesco –, Canzian cresce nella cucina del maestro Gualtiero Marchesi, di cui conserva l'essenzialità e la cura estetica dei piatti. Il concept: l'unione armonica tra tradizionale e contemporaneo nel pieno rispetto dell'ingrediente, del territorio e della natura.

Oggi Canzian è amministratore unico della sua azienda, dal 2020 vicepresidente di JRE Italia (Jeunes Restaurateurs d'Europe), di cui fa parte dal 2016, ed è implicato a 360° nella formazione dei professionisti dell'enogastronomia di domani. Occorre essere realisti: «quello che manca oggi è trasparenza rispetto a quelli che sono gli aspetti reali di un'impresa ristorativa», che non si riducono al mero estro in cucina, ma comprendono anche la gestione finanziaria e organizzativa dell'azienda.



**Chi si siede
al tavolo
di un ristorante,
deve essere
in grado di capire
il valore del piatto
che non è solo
culturale,
ma anche fisico
e materiale**

L'educazione per lo chef non è tanto una vocazione quanto un vero e proprio statement: il ristorante, l'emporio, il canale e-commerce, il servizio delivery, corsi di cucina e di formazione. Pensare ai professionisti del futuro a partire dall'oggi «è avanguardia pura».

Una carriera all'insegna dell'alta cucina e quasi dieci anni fa il ristorante a suo nome in Brera... come si è evoluta da allora la sua filosofia di cucina?

Direi che più che evolversi, si è affinata. Non è cambiata nella misura in cui la mia idea di cucina italiana contemporanea svolge il progetto di attualizzazione di quello che è un patrimonio gastronomico inerente il nostro territorio, facendo semplicemente riferimento a quello che è il nostro microclima.

E questo in che misura influisce?

Guardando la cucina italiana, ci rendiamo facilmente conto che è intrinsecamente legata al concetto di microclimaticità. Al netto del fatto che viviamo un territorio con materie prime buonissime che rendono la situazione di partenza già idilliaca, c'è poi una sfumatura che si applica diversamente di regione in regione. Da qui, l'ampia registrazione e sfumature che abbiamo in Italia e che portano il prodotto a trasformarsi completamente.





Un esempio?

Basti pensare ai grassi. Partendo dal Nord, in Trentino per esempio, si utilizza di più lo strutto, la Pianura Padana è il regno del burro, mentre scendendo lungo lo Stivale vige l'olio d'oliva. Già questo crea una differenziazione totale su quella che è la ricettazione interna alle regioni che si sposa con la stagione che vive. Banale esempio: burro, salvia, parmigiano e zucca... striderebbe se ci mettessimo il pecorino. In un mondo in cui tutto è permesso, nulla ci vieterebbe di farlo, ma va da sé che ci sono determinati abbinamenti che è difficile rendere. In cucina, per me, dal 2013 a oggi, emerge un fondamento: l'armonia dei gusti.

In cosa consiste il manifesto di Daniel Canzian?

Attraverso una serie di punti il manifesto va a toccare quella che è l'essenza della cucina di matrice meramente mediterranea. Mi soffermerei sul secondo, relativo al tema della sostenibilità.

“La sostenibilità è alla base della stagionalità”: questa frase riassume bene uno dei pilastri della mia cucina. Ovvero, se entriamo nella sfera della stagionalità, la sostenibilità è un concetto racchiude già date le risposte.

Una buona melanzana alla scapece, per esempio, si può sposare perfettamente con mandorle e melone che – fatalità – sono due elementi della stessa stagione: la sapidità e l'acidità della melanzana, profumata e mentolata, viene enfatizzata dalla nota acquosa e dolce del melone e nella mandorla la parte croccante.

La sua cucina cerca di seguire i ritmi della natura, quindi.

Ogni cosa che possiamo immaginare, la natura l'ha creata... questa frase, incisa sul menu degustazione, penso sia paradigmatica. Trovo bizzarre certe tendenze della cucina contemporanea che vogliono in qualche modo ricostruire ciò che la natura ha già creato. Non riesco a comprenderne l'efficacia, soprattutto se entriamo in una sfera di attualità in cui i costi delle materie prime e dell'energia si stanno considerevolmente alzando.

Cos'è cambiato invece in questo decennio di attività?

Un cambiamento è avvenuto nel 2020 quando ho deciso quasi forzatamente di passare a una regionalizzazione della cucina italiana. Ho voluto cioè sottolineare l'importanza della valorizzazione e dello studio del nostro patrimonio gastronomico. In una realtà milanese così cosmopolita e all'avanguardia siamo continuamente stimolati da molte opzioni di cucina, etnica e no. Ecco, per una veste puramente patriottica non mi dispiacerebbe se a queste opzioni si reinserisse anche la nostra realtà, che sia piemontese, laziale, lombarda, veneta... è un'applicazione culturale che ha ragione di esistere.

L'ingrediente mancante?

Anche se la presa di consapevolezza negli ultimi anni si vede, bisognerebbe insistere sulla necessità che anche chi va al ristorante maturi una consapevolezza maggiore del valore che un certo tipo di cucina esprime. Oggi per un italiano è ancora poco digeribile l'idea di spendere una determinata cifra per un piatto di pasta.

Forse siamo ancora troppo legati a un certo tipo di mentalità...

Dovrebbe esserci una presa di coscienza, da ambo i lati, apparato trasmettente e ricevente. Chi si siede al tavolo di un ristorante, deve essere in grado di capire il valore del piatto che non è solo culturale, ma anche fisico e materiale. Il piatto è un insieme di fattori: materia prima, qualità, provenienza, lavorazione. E non è stravolgendo un risotto con l'ossobuco che si fa passare questo messaggio secondo me. Semmai attualizzandolo.



Tornando al ristorante in Brera, da quanti elementi è composta la brigata?

In totale siamo undici, più sei o sette collaboratori esterni. Collaboriamo con Alma - Scuola Internazionale di Cucina Italiana, dove svolgiamo anche il ruolo di docenti. La formazione per noi è fondamentale; mi piace definirla una "messa a terra". Chiunque può avere un'idea, ma se non riesce ad affrontarla nella maniera corretta e se non viene preparato al fatto che c'è la possibilità che vada male, che ci siano degli ostacoli, allora vuol dire che non trasmettiamo il messaggio giusto.

Cucina contemporanea, mediterranea e regionale. Quali sono i suoi piatti iconici e perché?

Il ristorante propone anche un menu iconico che contiene tutti i piatti storici dal 2013 a oggi, piatti che hanno un significato personale importante, in quanto innescano un ricordo preciso. Da un punto di vista più commerciale, invece, il piatto iconico richiama il concetto di brandizzazione per cui la messa in opera di un'idea diventa efficace e crea del seguito. Il fatto che qualcuno ancora oggi venga qui per mangiare il risotto al limone, liquirizia e riduzione di arrosto, è per me fonte di orgoglio.

Prima di tutto cuoco ma anche imprenditore... come si coniugano le due anime?

Essere imprenditori secondo me vuol dire avere gli occhi aperti su tutto, per cercare di comprendere l'attualità. Questo crea limiti ma anche opportunità. Bisogna saperle cogliere.

Dal 2016, lei fa parte dell'associazione JRE (Jeunes Restaurateurs d'Europe), che riunisce giovani cuochi e ristoratori d'Europa. Quali sono i criteri per accedere?

Per entrare nell'associazione occorre detenere una quota, avere un minimo e un massimo di età, e aver accumulato almeno due o tre anni di continuità nella stessa azienda. Sono prerequisiti rigorosi, ma importanti perché danno una visione a 360° di quella che è la realtà ristorativa.

Cioè?

La parte più estetica della cucina e dei piatti deve essere scissa dalla parte gestionale del brand, che è decisamente la parte più difficile e meno immediata, soprattutto per uno chef alle prime armi.

Qual è, o quale dovrebbe essere, lo scopo di un'associazione di questo tipo, secondo lei? Dovrebbe porre le basi per lasciare lo spazio

a chi verrà dopo. Oggi io ricopro il ruolo di vicepresidente del board e ci stiamo preoccupando di quale tracciato ci sarà nel 2030, facendo in modo che quelli che verranno dopo di noi trovino un determinato terreno e portino avanti l'associazione. Questa ritengo che sia una posizione molto avanguardista. A patto che si abbia come reale obiettivo comune quello di preparare i giovani a muoversi autonomamente... in un mondo ideale, sarebbe bello che i cuochi con più anni di esperienza alle spalle facessero da mentori ai più giovani, dando loro strumenti, consigli, ma anche spazio per sbattere la testa.

Fra i progetti più recenti, la collaborazione, nata nel 2020, con il campus SDA Bocconi e Compass Group Italia, di cui lei cura, in qualità di consulente, la proposta gastronomica.

L'idea si sposa con il discorso che abbiamo fatto fino ad ora. Se devo pensare a un concetto di formazione, cosa è meglio dell'università per far comprendere anche ai ragazzi la differenza di un panino fatto in uno e in un altro modo? Non mi riferisco solo ai termini nutrizionali, ma anche di comprensione delle materie prime, dei fornitori e così via. Ecco perché abbiamo affrontato in maniera molto energica ed entusiasta l'operazione Bocconi, perché è tra le università più prestigiose che conosciamo, il made in Italy incide, ovviamente, e la figura del cuoco è decisamente rilevante nel panorama internazionale attuale.

In che cosa consiste la proposta gastronomica all'interno del campus?

Consiste in tre spazi. Un ristorante, che si chiama Materia, all'interno del quale diamo un servizio alla carta sia per i corsisti che per i docenti; poi ci sono il Caffè Letterario, anche questo prevalentemente ad uso di chi studia o lavora in università, e il Bar Centrale, che è invece una realtà più dinamica che si apre anche al pubblico passante.

L'imprenditore deve davvero sapersi adattare e anche reinventare.

Quando ho aperto il ristorante nel 2013, pensavo che la parte più importante fosse quella di costituire la cosiddetta "brigata", dividendo i vari ruoli, ma mi sono reso conto che un'azienda è resa salda anche dalla presenza di altre figure:

il commercialista, l'avvocato penalista, civilista, il consulente del lavoro. Questi sono ruoli importantissimi e occorre dare ai giovani anche queste informazioni.

L'imprevisto è sempre dietro l'angolo.

Tutti commettiamo errori, per inesperienza certo, ma anche per una cattiva informazione di partenza rispetto all'impegno che gestire un ristorante comporta. Non è formativo. Oggi con caparbietà, un po' di supporto e tirandomi su le maniche, sono amministratore unico della mia azienda, ho inserito in società due ragazzi che collaborano con me che ritengo molto capaci e sono molto orgoglioso di quello che stiamo costruendo.

L'azienda ha avuto perdite a causa della pandemia?

Ho avuto la fortuna di chiudere il 2020 con una perdita minima, l'anno successivo con un utile importantissimo, e di stabilizzarmi nel 2022 con un utile appena più basso rispetto al 2021, che però è inficiato da tanti fattori.

Grazie al Covid ho fatto partire un sistema di e-commerce che ha salvato la vita aziendale e il brand chiudendo il 2020 con una perdita totale di 4mila euro. È stata un'impresa ma anche una grande formazione perché ha aperto le porte a tantissimi altri progetti. Non ho dubbi che avrei potuto affrontare il momento in modo diverso, come tanti altri hanno fatto. Ho deciso di rischiare. A marzo 2020 ho inserito da un giorno all'altro "Daniel Canzian A Casa Tua", il servizio di asporto e delivery, e l'ho fatto per necessità, perché dovevo pagare i miei dipendenti e non potevo aspettare che arrivassero sovvenzioni di sorta. Le misure prese per fronteggiare la situazione di emergenza si sono rivelate un'opportunità per ampliare il nostro business.

Ambizioni future?

Sicuramente sviluppare i progetti e le collaborazioni già avviati e insistere sulla formazione in prima linea. La squadra con cui collaboro è parte fondamentale dell'impianto lavorativo e del ristorante. Ci sono molti aspetti gestionali che richiedono uno sguardo preciso e attento e cerco sempre di trasmettere ai ragazzi con cui lavoro quelli che sono punti focali. Ecco, questo per me è il primo vero investimento. ■



FOODCOMMUNITY

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

IL BUSINESS DEGLI CHEF E PRODUTTORI

APPROFONDIMENTI

SCENARIO ECONOMICO DEL SETTORE FOOD

INTERVISTE AI PROTAGONISTI

FATTURATI DEGLI CHEF

NEWS SUL MONDO FOOD & BEVERAGE
CON APPROCCIO ECONOMICO



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.foodcommunity.it

10th Edition

PUBLISHING GROUP
LC

SAVE THE BRAND

BY FOODCOMMUNITY

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

SAVE THE DATE

03.07.2023

18.45

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILANO

Nell'intervista a MAG, Davide Cobelli, national coordinator di SCA Italy, illustra la missione dell'associazione: raccontare un caffè più sostenibile, di qualità e prospero per tutta la filiera



DAVIDE COBELLI

Specialty Coffee Association: la narrazione di un caffè equo e sostenibile

«Il movimento Specialty è fatto di persone che hanno come obiettivo comune sostenere la filiera comprando, vendendo e consumando un prodotto attraverso il quale trovare una propria collocazione di sostenibilità»



Un tempo considerato l'oro nero del Medio-Oriente, status symbol, spazio di ritrovo e momento di condivisione e poi piccolo piacere di tutti i giorni, il caffè porta con sé uno storico denso di significati.

Dal 2017 la Specialty Coffee Association (SCA) ha fuso l'associazione americana SCAA, nata nel 1982, e la versione europea SCAE, sorta a Londra nel 1998.

L'obiettivo rimane quello di rappresentare l'autorità garante dell'eccellenza del caffè, avendo come mission creare e ispirare la qualità nella comunità del caffè attraverso innovazione, ricerca, formazione e comunicazione. Oggi, SCA è una realtà in crescita che annovera migliaia di professionisti del caffè e

organizzazioni in oltre 100 Paesi del mondo. SCA Italy dal 2014 si occupa di diffondere in Italia la filosofia dello specialty coffee, affiancandosi alla proposta tradizionale, con il quale forma una differenziazione di offerta dal punto di vista qualitativo, economico e soprattutto etico.

Davide Cobelli, national coordinator dell'associazione italiana, svela in un'intervista a MAG il mondo dello specialty coffee, consacrato alla tutela di un prodotto e di una filiera che ha radici millenarie.

Sempre più spesso si sta parlando di "specialty coffee", ma in molti ancora non sanno di cosa si tratta. Ci aiuterebbe a fare un po' di chiarezza?

Lo specialty coffee è più cose nello stesso momento, è un

prodotto di altissima qualità, è un movimento di persone appassionate. Il prodotto specialty o eccellente è la base di partenza ma la filiera è molto lunga e inizia con i produttori di caffè nel mondo che per lo più sono famiglie povere che dipendono totalmente da questo prodotto e dalla sua vendita. Spesso questo è il perno commerciale per l'industria mondiale che tiene in pugno queste famiglie e che ha interesse a mantenerle povere per poter avere maggiori margini di guadagno. Il movimento specialty è invece fatto di persone che hanno come unico obiettivo comune sostenere la filiera comprando, vendendo e consumando un prodotto attraverso il quale trovare una propria collocazione di sostenibilità. In

«SCA ingloba quasi tutti i paesi produttori e consumatori del mondo, ed è formata da oltre 10mila soci nel mondo e trainer autorizzati»



genere, il movimento impatta sulle nuove generazioni, più inclini a costruire un futuro migliore, come conseguenza ad una qualità migliore di prodotto.

Un'altra domanda per chi si approccia al tema... che cosa si intende per "coffee chain"?

Quando si parla di "coffee chain" si fa riferimento a tutte le fasi della filiera dalla coltivazione al raccolto, fino alla fase di esportazione e vendita, fasi in cui è necessaria una grande meticolosità per ottenere un caffè di qualità.

In che termini può essere definita certificata e controllata?

Ad oggi non possiamo sostenere che la coffee chain sia una filiera controllata al 100%

e questo limite ha diverse cause come, ad esempio, il fatto che il prodotto passi in molte mani diverse, rendendo così difficile esercitare un pieno controllo su tutti gli attori.

È un limite dello specialty coffee: una catena fatta di moltissimi anelli molto segmentati di cui, quasi mai, si riesce ad avere una totale chiarezza. Sicuramente oggi ci sono importatori che garantiscono, anche grazie alla trasparenza del prezzo pagato all'origine, una filiera economicamente sostenibile per i contadini al pari del prodotto di qualità che vendono.

Ci sono parametri specifici perché un caffè si possa definire tale?

La definizione di specialty coffee non ha un bollino

specifico, viene lasciato da dei professionisti denominati "Q graders": queste figure assegnano dei punteggi qualitativi sulla base di una serie di parametri disparati, tenendo conto di aspetti aromatici, tattili e gustativi, dalla valutazione visiva del caffè e di quello tostato, all'assaggio, fino alla fase finale che decreterà la qualifica di specialty.

Tra gli obiettivi dell'associazione quello di rendere accessibile a tutti il caffè di alta qualità. Come fare ciò, tenendo conto della differenza economica consistente rispetto a un normalissimo caffè al bar?

Stiamo creando una cultura intorno al tema. Il caffè dovrebbe essere sempre



un'esperienza di valore, veloce o lento che sia, e solo in quest'ottica la questione del prezzo passa in secondo piano.

Quanto costa mediamente un chilo di specialty coffee?

È davvero impossibile definire un prezzo al chilo, sarebbe come definire il costo che dovrebbe avere una bottiglia di vino rosso di qualità: definire significa standardizzare un prodotto che è unico in ogni produttore nel mondo. Possiamo dare dei range che vanno dai 30-35 ai 60-80 euro al chilo al consumatore finale, ma anche qui bisogna prestare attenzione perché in quella fascia di prezzo molto spesso si insinuano anche caffè di media-bassa qualità, sovrastimati, che fanno leva sull'ignoranza del consumatore. A questo si aggiunge che si possono trovare dei vecchi raccolti che erano specialty ma dopo uno o due anni hanno perso tutte

le qualità organolettiche (il caffè funziona al contrario del vino, invecchiando peggiora notevolmente). Possiamo dire invece che al gestore di un bar, un caffè di bassa qualità può costare dai 10 ai 15-25 euro, con punte anche superiori, mentre uno specialty può costargli dai 18 euro in su: la differenza è che il caffè di bassa qualità viene venduto con le attrezzature comprese nel prezzo di vendita, mentre lo specialty coffee non ha quasi mai le attrezzature comprese.

L'edizione 2023 del Sige ha visto un grande protagonismo della caffetteria.

Che aria si respira in Italia?

Sige è un appuntamento importante per SCA Italia e per lo specialty coffee, la manifestazione ospita i campionati nazionali da quasi un decennio.

In giro per la Penisola, il movimento di specialty coffee sta continuando a registrare un aumento di interesse: partito in sordina a fine degli anni 2000, oggi è maturo per entrare nel tessuto sociale italiano, affiancandosi alla proposta tradizionale (che non ha nessuna intenzione di scalzare), con il quale forma una differenziazione di offerta sia dal punto di vista qualitativo, che di prezzo, che di scelta etica. Le nuove generazioni sono molto attente a ciò che consumano.

Quando nasce SCA e quanti professionisti e organizzazioni riunisce?

SCA nasce nel 2017 dall'unione di due associazioni europea e

americana, SCAA e SCAE, nate rispettivamente nel 1982 e nel 1998. Ingloba quasi tutti i paesi produttori e consumatori del mondo, ed è formata da oltre 10mila soci nel mondo e trainer autorizzati che certificano le competenze di baristi e professionisti per un totale di oltre 40mila certificazioni all'anno.

Gli eventi in cui SCA è coinvolta raccolgono centinaia di migliaia di persone ogni anno.

La giovane SCA Italy invece nasce nel 2014.

Su quali pilastri poggia l'associazione?

La Specialty Coffee Association è un'associazione di categoria costituita su basi come apertura, inclusività e sul potere della conoscenza condivisa. Il suo scopo quello di promuovere le comunità del caffè a livello globale per sostenere tutte le azioni volte a rendere quello del caffè un settore più sostenibile, equa e prospera per l'intera catena del valore.

Perché è importante oggi, secondo lei?

Dai coltivatori di caffè ai baristi e ai torrefattori, i nostri membri si estendono in tutto il mondo, abbracciando ogni elemento della catena del valore del caffè. La SCA agisce come forza unificante all'interno dell'industria del caffè specialty, avvalendosi di anni di intuizioni e ispirazioni da parte della comunità, e lavora per rendere il caffè migliore, aumentando gli standard a livello mondiale attraverso un approccio collaborativo e progressista. 

Tavole della legge

Dall'orto, alla mente, alla tavola. Brera accoglie Horteria

di letizia ceriani

Non fatevi ingannare dal nome, la vocazione di Horteria non è veggio. Il primo locale nasce nel 2017 a Mirano (VE) dove si incontrano gli osti **Giorgia Codato** (classe 1988) e **Mauro Salerno** (classe 1990), coppia in sala e nella vita. A

novembre 2022 inaugurano un sequel a Milano, in Via della Moscova 24.

Horteria è permeato di un concetto "green" – come lo spazio, adorno di legno e di piante – che coincide con l'esaltazione dell'orto, spazio fisico e spirituale in cui riposano i ricordi d'infanzia di Giorgia e di Mauro, trascorse rispettivamente in Veneto e in Cilento. La sostenibilità detta legge e si esprime nell'accurata scelta delle materie prime di filiera non corta, ma cortissima; molti prodotti, come l'olio evo per esempio, provengono da **Domus Salerno**, azienda agricola cilentana di proprietà di Mauro.

Scriveva Virginia Woolf che «non si può pensare bene, amare bene, dormire bene, se non si è mangiato bene». Il benessere psicofisico è il fil rouge che vive tra le pieghe del progetto Horteria votato a un'alimentazione corretta e genuina unita a un estro creativo e gourmet. Le pietanze indagano i mondi delle proteine come carne e pesce, ma è soprattutto lo studio del vegetale a guidare la ricerca firmata da **Roberto Cogni**, giovane chef classe 1994.

Giorgia e Mauro ci accolgono con un amuse-bouche – servito in una meravigliosa cocottina rigorosamente veneta – intitolato "scarpetta" e composto da un biscottino salato con salsa al pomodoro e da un ravanella





intinto in salsa ajoli e maionese al nero di seppia. Leggero, divertente, dal sapore deciso.

Si continua con una freschissima ombrina, marmorizzata e cotta a bassa temperatura, con polvere di erbe dell'orto, innaffiata da una salsa di panna affumicata e olio al prezzemolo.

Ci si ritrova in una terra di mezzo tra mare e montagna. Il pane e la focaccia home made intimano la scarpetta. Senza remore.

Il percorso prosegue per approdare in una zona comfort: sa di casa e di domenica il tagliolino all'uovo artigianale legato da una salsa al lievito madre e condito con ragù di cortile; il coniglio sfilacciato è morbidissimo e si amalgama con il carboidrato di fine e delicata resa.

Iconico "l'horto", servito come secondo, un vero e proprio tripudio di verdure cotte, crude e fermentate. È un piatto che ben descrive lo stile del locale: ben bilanciato, gustoso, sano e reso accattivante dal fondo agro.

Orto sì, ma anche carne. Cottura al sangue su brace per il fianchetto di cavallo, che ben si sposa con il retrogusto amarognolo della cima di rapa e con una salsa agli agrumi e al peperoncino.

Anche l'occhio vuole la sua parte: il piatto tricolore si divide piacevolmente tra il rosso della carne, il verde acceso del contorno e le sfumature aranciate della salsa. Buon incontro di sapori.

Interessante la carta dessert. Per noi una panna cotta con pralinato alle arachidi – molto presenti ma non invadenti – salsa di carrube (frutto siciliano dalle svariate proprietà benefiche) e vaniglia. Nonostante la natura di per sé dolce della panna cotta, risulta stranamente leggera e armoniosa al palato.

La proposta beverage è allineata con quella food: cantine scelte, alcune di altissimo livello, che spaziano dall'Italia, alla vicina Francia, per spostarsi verso la zona del Centro-Europa. Ottimo, anche a tutto pasto, il rosé ancestrale del Castello di Stefanago nell'Oltrepò Pavese: 100% pinot nero, riposa 36 mesi sui lieviti e ne vengono prodotte 4000 bottiglie l'anno.

Per un'esperienza più completa, consigliato il menu degustazione, da 4 o da 6 portate (rispettivamente 60 e 85 euro). 🍷

HORTERIA

VIA DELLA MOSCOVA, 24 - 20121 MILANO (MI) - 353 4419985

Lo spuntino

The Menu. Quando la cucina perde se stessa

di letizia ceriani



ASCOLTA
IL PODCAST

Il cibo a regola d'arte, il cibo per gli occhi e per il palato, il cibo come concept, come simbolo, il cibo nella lotta di classe. The Menu al cinema si fa notare. Un thriller curato, intelligente e inquietante q.b. The Menu indovina uno dei temi della nostra epoca: il cibo come chiave di lettura antropologica.

Dimmi cosa mangi e ti dirò chi sei. Da quando esiste l'uomo esiste il cibo. Bisogno primario, nutrimento del corpo, e rimando al sacro. Come noi il cibo si evolve, si libera delle sue spoglie mortali e diventa concetto, filosofia, archetipo. Julian Slowich, executive chef di un noto ristorante stellato che sorge su un'isola, ha creato veri e propri ecosistemi da cui ricava le materie prime: capesante, ostriche, selvaggina, alghe e mufte.

Tra i commensali, una critica gastronomica

spietata e il suo galoppino, una coppia di clienti affezionati e annoiati, un giovane feticista – più che fan – della cucina, tre giovani investitori, un personaggio televisivo e la sua curatrice di immagine. E poi c'è Margot, interpretata dalla magnetica Anya Taylor-Joy, che non dovrebbe essere lì.

Il ritmo della pellicola è cadenzato dai tempi del menu, preparato dalla brigata a suon di gong. Ben presto, quella che sembrava un'esclusiva experience immersiva e di alto livello, si rivela essere una trappola mortale. L'invito dello chef: «non mangiate, gustate».

Cibo e morte. L'origine del cibo è connessa al senso di casa, di focolare, di appartenenza e di riparo, ma condivide un'intimità anche con la morte. Per mangiare bisogna anche uccidere, sradicare le piante, raccogliere i frutti, invadere

gli spazi della natura, estirparli. The Menu inserisce tutto questo in un'elegante cornice fatta di immagini, sensazioni nette, concetti perturbanti.

Ogni portata, a partire dall'amuse-bouche, porta il concetto all'eccesso; emblematica la portata del "pane senza pane". Il pane tradizionalmente cibo dei poveri, risorsa della gente comune, è una portata (questo accade per davvero, al di fuori del grande schermo) che invita a soffermarci sulla nostra idea di normalità e di quotidianità. Il grano oggi è ricchezza e non è scontato che sia incluso nel coperto. Il pane senza pane...

Incontro, memoria ed espiazione. Il finale risveglia René Girard dal sonno eterno: c'è la vittima sacrificale (i commensali rimasti e l'intera brigata), c'è il rito (il tempo del menu), c'è una colpa collettiva (nella misura in cui ognuno si unisce al coro portando il proprio fardello). Si spiega allora una battuta pronunciata dalla maître a denti stretti: «Mangerai meno di quanto desideri e più di

quanto meriti».

Il sacrificio degli invitati – vestiti di marshmallow e cioccolato – espieranno la colpa di un'intera classe, recuperando – attraverso la morte simbolica del fine dining – il senso profondo del cucinare, intrinsecamente connesso alla dinamica del dono come esaudimento del desiderio di essere nutriti e quindi amati.

Atto finale: vita nova. In questo apocalittico atto finale, la memoria si ridesta e si incarna in un "banalissimo" e gustosissimo cheeseburger, addentato e poi riposto nella sua doggy bag, insieme a Proust e a Freud.

La complessità è complicazione fine a se stessa, è ricerca di una perfezione impossibile e incapacità di sintesi, intesa come superamento del conflitto, come dispiegamento del senso ultimo del nostro fare.

Non ci sono salvati né vittoriosi, ma solo sopravvissuti. Quasi a voler ricreare una nuova catena alimentare, l'uomo torna al suo stato primordiale di fame e di ricerca e la cucina è solo una delle vie possibili. 🍷



II Edizione

Finance Law Academy 2023



SUSTAINABILITY AWARDS

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE

28 MARCH 2023

19:15

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILANO

Sponsor



Media Partners



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



FOODCOMMUNITY

ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

MimēmaG

a cura de Il Praticante Medioevale*

Partner: “Benvenuto! Qui da noi il venerdì è business casual.”

Il Partner di venerdì:



Milano Marathon | 2 aprile 2023



DIVENTA UN RUNNER PER BENE CORRI CON L'ASSOCIAZIONE CAF

Da oltre quarant'anni l'**Associazione CAF** accoglie e cura in maniera specifica e professionale minori vittime di abusi e maltrattamenti.

I bambini e ragazzi, accolti presso le 5 Comunità Residenziali gestite dall'Associazione, provengono da contesti familiari talmente difficili e deprimenti, che spesso non hanno avuto alcuna possibilità di vivere esperienze di normalità adatte alla loro età.

L'Associazione CAF, anche quest'anno tra i principali Charity Partner della Milano Marathon, punta a raccogliere 30.000 euro per **donare a questi minori la possibilità di vivere il tempo libero** dagli impegni scolastici **facendo esperienze positive e adatte alla loro età**, proprio come fanno i loro coetanei che vivono in famiglia.

Un pomeriggio al cinema, una serata in pizzeria, una gita fuori porta: piccoli momenti di evasione che li aiutino a staccare dai loro problemi e dalla routine della vita all'interno delle strutture di accoglienza.

Partecipa alla Milano Marathon 2023 con l'Associazione CAF e contribuisci a donare occasioni di svago ai bambini accolti in Comunità



CORRI IN STAFFETTA
ALLA MILANO MARATHON
ISCRIVENDOTI TRAMITE
L'ASSOCIAZIONE CAF

<< Scopri come

SE NON SEI UN RUNNER
PUOI PARTECIPARE ALLA
MARATONA SOLIDALE
SU RETEDELDONO.IT

Scopri come >>



MASTER IN MARKETING E COMUNICAZIONE LEGALE

Media partner



In collaborazione con



ONLINE

VENERDI E SABATO DAL 31 MARZO AL 19 GIUGNO 2023

Obiettivo

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

Si tratta dell'unico master in Italia tenuto da professionisti del marketing comunicazione e business development inhouse dei principali studi legali italiani ed internazionali.

A chi si rivolge

Il master si rivolge a tutti coloro che sono interessati e motivati a intraprendere un percorso di carriera nel marketing e della comunicazione legale.

Temi trattati

Legaltech e legal design, branding e corporate identity, piano strategico di mkt operativo e legale, comunicazione e linguaggio dei social, sostenibilità e governance dello studio, legal writing e crisis management.

Modalità di ammissione

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

Per candidarsi è necessario inviare CV.

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



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

Follow us on



Search for MAG on



N.196 | 27.02.2023

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

con la collaborazione di

giuseppe.salemme@lcpublishinggroup.com
michela.cannovale@lcpublishinggroup.com
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.com
eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.com

Hanno collaborato

ilaria.iaquinta, claudia la via, camilla rocca

Graphic Design & Video Production Coordinator

francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.com

Design Team and Video Production

andrea.cardinale@lcpublishinggroup.com
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com
claudia.gentile@lcpublishinggroup.com

Group Market Research Director

vincenzo.rozzo@lcpublishinggroup.com

Market Research Executive

guido.santoro@lcpublishinggroup.com
elia.turco@lcpublishinggroup.com

Market Research Team

bruna.maciei@lcpublishinggroup.com

CEO

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

CEO Assistant

simona.anzelonibignotti@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Group CFO

valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Senior Legal Counsel

beatrice.azzolini@lcpublishinggroup.com

Events & Sales Coordinator

silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Events Assistant

ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com
alexia.pontiroli@lcpublishinggroup.com

International Project & Conference Manager

anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

Communication & Social Media Department

floriana.papalia@lcpublishinggroup.com
alice.pratissoli@lcpublishinggroup.com
martina.vigliotti@lcpublishinggroup.com

Marketing & Sales Supervisor

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Sales Coordinator

vincenzo.corrado@lcpublishinggroup.com

Direttore Responsabile Iberian Lawyer e The Latin American Lawyer

ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

Account Executive Brazil, Iberian and LatAm Markets

amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Legalcommunity CH

mercedes.galan@lcpublishinggroup.com

Legalcommunity MENA

suzan.taha@lcpublishinggroup.com

Amministrazione

lucia.gnesi@lcpublishinggroup.com

Servizi Generali

marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.com

Per informazioni

info@lcpublishinggroup.com

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