10° ANNIVERSARIO 2013 | 2023

LC PUBLISHING GROUP

MAG

NUMERO 205 | Il settembre 2023



La storia

Parusso e la vita della vite

Tavole della legge

Innovazione, cucina e arte da Spazio 7

«La pasticceria è la mia vita». Tête à tête con Damiano Carrara

Protagonista del mondo della pasticceria e della televisione, il toscano Damiano Carrara si divide tra America e Italia nella gestione dei suoi 4 punti vendita. Tra un atelier e l'altro, il tiramisù rimane ancora il suo dolce preferito

Editoriale

Nicola Di Molfetta



Avvocati: nessuna leadership è per sempre

Lo abbiamo detto e ridetto. Il matrimonio a tre, Pedersoli-Gattai-Montagna, da cui a gennaio nascerà una nuova insegna dal brand univerbato (così come si usa ormai), rappresenta forse una delle novità più importanti degli ultimi anni sulla scena del mercato dei servizi legali d'affari italiano.

In molti, nei mesi scorsi, hanno seguito la gestazione di questo progetto più per amor di gossip che con reale intenzione di capire. Eppure, al di là della sapidità intrinseca che certi scoop malcelati (alla fine erano davvero in pochi a non sapere chi andasse dove) sono in grado di regalare, la cosa più importante di tutta questa storia che, ricordiamocelo, non è ancora incominciata, è capire perché.

La spiegazione, semplice, chiara, netta l'ha data nell'intervista esclusiva a Legalcommunity.it (che in questo MAG riproponiamo

arricchita di qualche dettaglio importante e un po' di numeri) Bruno Gattai, che i suoi futuri soci hanno definito «l'ariete» del deal, ovvero l'uomo che ha fortissimamente voluto portare a casa il risultato storico di una fusione tra studi da cui scaturisse *d'emblée* un'organizzazione con 350 professionisti: «Abbiamo visto che si stavano creando spazi e abbiamo deciso di fare la nostra mossa per dar vita a uno studio *tier one*».

Oltre la didascalia ufficiale dell'operazione, però, c'è un sottotesto importante da considerare perché ci dice qualcosa sullo stato del settore e quindi ha una più ampia rilevanza di sistema. L'operazione PedersoliGattai, seppur al termine di una lunga gestazione, sboccia in velocità. Contrariamente a tutti i precedenti che hanno costruito, un passo alla volta, un certo posizionamento facendosi spazio nell'élite del comparto, l'iniziativa PedersoliGattai punta a dar vita a un soggetto "già pronto" e destinato a essere riconosciuto tra i super big del settore. C'è un presente che incombe e che gli avvocati di PedersoliGattai hanno visto. È in corso un avvicendamento nelle posizioni di primato all'interno del comparto e questo allargamento del gioco di incastri che nell'ultimo ventennio ha reso sostanzialmente immobile la geografia del settore (con il suo magic circle tricolore, le super boutique, gli internazionali, gli studi delle Big Four e le boutique locali) adesso potrebbe essere sufficiente a fare spazio a una serie di cambiamenti che avranno come risultante ultima la ridefinizione della mappa del potere legale in Italia.
I promotori di PedersoliGattai, di fatto, sono i primi ad aver fatto una mossa eclatante investendo su un progetto concentrato in alcune aree di pratica strategiche (m&a e litigation in primis) e corredato da una capacità d'azione full service che si sviluppa ad ampio spettro su tutti gli altri fronti della domanda di servizi legali. Si tratta di una prima risposta. Anzi, visto che lo studio nascerà a gennaio, potremmo dire che si tratta di una premessa. Il resto verrà e lo scopriremo seguendo le vicende dello studio.

Ma credo che tutti gli operatori del settore, quelli che nei prossimi mesi decideranno di giocare in attacco, così come quelli che preferiranno manovrare in difesa, quelli che si misureranno in una gara di rilanci, così come quelli che alla fine decideranno di percorrere vie alternative, dovranno quanto prima cominciare a fare i conti con tutte le variabili che nel prossimo futuro potrebbero impattare sul mercato, preparando le loro iniziative. Di quali variabili parliamo? I passaggi generazionali, la rinnovata competitività delle big four, la crescente internazionalizzazione dei mandati, l'evoluzione del concetto di specializzazione professionale in chiave di settore, la questione tecnologica, le nuove prassi gestionali degli studi, la necessità di rivedere i concetti di spazio e tempo nell'esercizio della professione, l'urgenza di riconsiderare le gerarchie interne alle organizzazioni professionali, fino alla possibile finanziarizzazione del comparto. I prossimi protagonisti del settore saranno quelli che avranno chiara e definita una politica per affrontare ciascuno di questi temi o, quantomeno, buona parte di essi. Perché (e questa è una regola aurea) dopo l'occupazione degli spazi, bisogna lavorare al mantenimento delle posizioni. E come stiamo vedendo in questa fase, si tratta di un'impresa tutt'altro che semplice. Nessuna leadership è per sempre. Soprattutto in un'economia di mercato.

EVENTS CALENDAR 2023

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com • 02 36727659

LEGALCOMMUNITY AWARDS

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

Litigation Awards	Milano, 14/09/2023
Labour Awards	Milano, 21/09/2023
Real Estate Awards	Milano, 09/10/2023
Marketing Awards	Milano, 23/10/2023

LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

Sono gli eventi che celebrano gli in-house e gli avvocati di private practice in Svizzera..

Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 26-27/10/2023

LEGALCOMMUNITYMENA AWARDS

I Legalcommunity MENA Awards
celebrano gli in-house e gli avvocati di private practice
nei mercati Middle East & North Africa.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 23/11/2023

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	Roma, 04-06/10/2023
Inhousecommunity Awards Italia	Milano, 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.

Foodcommunity Awards	Milano, 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.

Financecommunity Awards	Milano, 16/11/2023

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L' evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milano, 13-17/11/2023

LC PUBLISHING GROUP

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

Energy Day	Milano, 12/09/2023

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

IBERIAN LAWYER AWARDS

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

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

THE LATINAMERICAN 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 CH AWARDS

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

Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 26-27/10/2023

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.

Legalcommunity MENA Awards	Cairo, 23/11/2023

EVENTS CALENDAR 2024

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com • 02 36727659

LEGALCOMMUNITY AWARDS

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

Energy Awards	Milano, 25/01/2024
Finance Awards	Milano, 08/02/2024
IP&TMT Awards	Milano, 21/03/2024
Tax Awards	Milano, 11/04/2024
Forty under 40 Awards	Milano, 23/05/2024
Corporate Awards	Milano, 12/06/2024
Italian Awards	Roma, 04/07/2024
Litigation Awards	Milano, 12/09/2024
Labour Awards	Milano, 26/09/2024
Real Estate Awards	Milano, 10/10/2024
Marketing Awards	Milano, 21/10/2024

LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

Sono gli eventi che celebrano gli in-house e gli avvocati di private practice in Svizzera.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurigo, 16/05/2024
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 24-25/10/2024

LEGALCOMMUNITYMENA AWARDS

I Legalcommunity MENA Awards celebrano gli in-house e gli avvocati di private practice nei mercati Middle East & North Africa.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 21/11/2024

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week	Milano, 10-14/06/2024
Contest Rock the Law	Milano, 13/06/2024

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	Roma, 02-04/10/2024
Inhousecommunity Awards Italia	Milano, 17/10/2024

FOODCOMMUNITY AWARDS

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

Save the Brand	Milano, 01/07/2024
Foodcommunity Awards	Milano, 25/11/2024

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	Milano, 14/03/2024
Financecommunity Awards	Milano, 14/11/2024

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L' evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milano, 11-15/11/2024

LC

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

Energy Day	Milano, 25/01/2024
Sustainability Summit	Milano, 26/03/2024
Sustainability Awards	Milano, 26/03/2024
Inspiralaw Italia	Milano, 09/04/2024

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

IBERIANLAWYER

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

Iberian Lawyer Sustainability Summit Spain	Madrid, 19/02/2024
Iberian Lawyer Labour Awards	Madrid, 19/02/2024
Iberian Lawyer Inspiralaw	Madrid, 07/03/2024
Iberian Lawyer Sustainability Summit Portugal	Lisbon, 16/04/2024
Iberian Lawyer IP&TMT Awards	Madrid, 30/05/2024
Iberian Lawyer Energy Day	Madrid, 27/06/2024
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 27/06/2024
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 24/09/2024
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 29/10/2024
Iberian Lawyer Legal Day	Madrid, 05/11/2024
Iberian Lawyer Gold Awards	Madrid, 05/11/2024

THE LATINAMERICANLAWYER

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

The LatAm Awards Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 11/12/2024

LEGALCOMMUNITYWEEK

The global event for the legal business community in Milan.

Legalcommunity Week	Milan, 10-14/06/2024

LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

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

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurich, 16/05/2024
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 24-25/10/2024

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.

Legalcommunity Mena Awards	New Cairo, 21/11/2024

Sommario


32
DLA PIPER COMPIE 20 ANNI
E SI LAUREA ISTITUZIONE


62
LEGAL PRIVILEGE:
LA RIVINCITA DEI *JURISTES D'ENTREPRISE* IN FRANCIA


78
BROLETTO ADVISORY,
IO E LODE IN EDUCATION


106
«LA PASTICCERIA È LA MIA VITA».
TÊTE À TÊTE CON DAMIANO CARRARA

10
AGORÀ
Davide Proverbio, da gennaio, in Eversheds Sutherland

16
BAROMETRO
I big deal dell'estate

24
PedersoliGattai: si parte a gennaio con 350 avvocati e 120 milioni di fatturato

42
"23l sempre più importante. Ma è l'ora di una riforma"

50
C'è vita oltre Linkedin?

58
OBIETTIVO LEGALITÀ
L'Amministratore senza deleghe: spunti per una difesa tecnica in ambito penale

68
DIVERSO SARÀ LEI
Perché a lui dai di più?

70
JLL: il gioco di squadra al vertice del legal

76
CARTOLINE
Aste: nel primo semestre 2023 coinvolti oltre 90mila lotti

84
PRIVATE EQUITY FOCUS

96
Il settore food cresce col private equity

100
FOOD FINANCE
L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni

110
Marco Parusso. La vita della vite

116
LE TAVOLE DELLA LEGGE
Innovazione, cucina e arte da Spazio 7

118
CALICI E PANDETTE
Il pinot grigio Vigne di Zamò, con amore, a piedi nudi su una spiaggia

122
LO SPUNTINO
Generazione Barbie: c'è chi ne fa parte e chi mente

124
MIMEMAG

Agorà

Davide Proverbio, da gennaio, in Eversheds Sutherland


DAVEIDE PROVERBIO

Come già anticipato da Legalcommunity, Eversheds Sutherland si appresta a diventare il referente europeo di King & Wood Mallesons (Kwm), che ha deciso di concentrare la sua operatività diretta in altre aree geografiche. Secondo quanto risulta a Legalcommunity, nell'ambito delle intese tra le due law firm, il managing partner della sede di Milano di Kwm, **Davide Proverbio**, dovrebbe passare a Eversheds Sutherland con un team di almeno due persone (si fanno i nomi delle avvocate **Giulia Zoccarato** e **Irene Munaretto**). Il passaggio dovrebbe avvenire formalmente dal prossimo gennaio 2024.
Proverbio, lunga carriera alle spalle in ambito corporate m&a e private equity, dovrebbe entrare in Eversheds Sutherland non solo come socio, ma anche come membro del team di coordinamento della practice dedicata alle fusioni e acquisizioni. Prima di approdare in Kwm, Proverbio è stato in Pedersoli per più di cinque anni, per poi passare in Dla Piper prima e Norton Rose Fulbright, poi.

Francesca Covone passa a Enav come general counsel


FRANCESCA COVONE

Enav, l'Ente Nazionale per l'Assistenza al Volo, apre le porte a Francesca Covone, che entra ai vertici della squadra legale aziendale come general counsel. La professionista arriva dall'ufficio legale di Terna, dove è entrata nel 2015 in qualità di direttore affari legali e societari e membro del consiglio di vigilanza e dove è cresciuta professionalmente ricoprendo posizioni quali membro e segretario del consiglio di amministrazione del gruppo e delle sue controllate. Dal 2002 al 2014 ha lavorato come libera professionista in Hogan Lovells. Covone subentra a **Raffaella Romagnoli**, in Enav dal 2002 e general counsel dal 2014.

Valeria Brambilla è la nuova amministratrice delegata di Deloitte & Touche


VALERIA BRAMBILLA

Valeria Brambilla è la nuova ad di Deloitte & Touche. Prima donna a ricoprire questo ruolo in una società del network Deloitte in Italia, assume la guida dell'Audit&Assurance, che oggi conta 2200 persone e che, nei prossimi 12 mesi, prevede l'ingresso di oltre 200 nuovi professionisti. Partner dal 2007, Brambilla ha guidato l'ufficio di Parma ed è stata capo del settore Life Sciences & Healthcare per l'intero network Deloitte Italia. Nel 2019 è diventata membro del cda di Deloitte & Touche, assumendone la presidenza nel 2021. Nel suo nuovo ruolo succede a Stefano Dell'Orto, che assume l'incarico di presidente di Deloitte & Touche.

LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMAZIONE



EVENTI



CENTRO RICERCHE



PUBBLICAZIONI

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

MAG
LEGALCOMMUNITY
LEGALCOMMUNITYCH
LEGALCOMMUNITYMENA
FINANCECOMMUNITY
FINANCECOMMUNITYES
INHOUSECOMMUNITY
INHOUSECOMMUNITYUS
FOODCOMMUNITY
FOODCOMMUNITYNEWS
IBERIANLAWYER
THE LATINAMERICANLAWYER

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

Cresce il corporate e public m&a di Gatti Pavesi Bianchi Ludovici: entra la partner Federica Munno

Nuovo arrivo in Gatti Pavesi Bianchi Ludovici. Lo studio, come anticipato da Legalcommunity, rafforza il proprio dipartimento corporate e public m&a con l'ingresso di **Federica Munno**, partner specializzata in operazioni su società quotate. Munno è stata oltre 16 anni in BonelliErede, dove rivestiva il ruolo di partner occupandosi di diritto societario e m&a, con focus sulle operazioni sui mercati di capitali per società quotate, fondi di PE e istituti finanziari. Ha anche maturato esperienza presso un primario studio di Londra e attualmente ricopre la carica di officer nel Securities Law Committee dell'International Bar Association.



FEDERICA MUNNO



ANDREA BERTUCCELLI

Andrea Bertuccelli entra in Brioni come legal counsel & compliance specialist

Nuovo ingresso nella direzione legale di Brioni, azienda italiana di abbigliamento maschile di proprietà del gruppo di lusso Kering. **Andrea Bertuccelli**, da luglio 2023, è il nuovo legal counsel & compliance specialist della squadra, dove si occupa prevalentemente di diritto contrattuale, proprietà intellettuale, contrattualistica e trattamento dei dati personali all'interno dell'azienda. Bertuccelli non è in realtà nuovo nel gruppo Kering, di cui è stato group corporate legal counsel negli ultimi 5 anni, al termine di un'esperienza di un anno come avvocato praticante presso Maclaw Law Firm.

Edmond De Rothschild: Tommaso Benerecetti è a capo della divisione private banking italiana

Edmond de Rothschild ha promosso **Tommaso Benerecetti** a responsabile della succursale italiana per la divisione private banking, con funzione di supervisionare da Milano tutte le attività in Italia (Torino, Modena e Padova). Nel gruppo da oltre 15 anni, il professionista ha ricoperto posizioni chiave nel private banking, nell'ufficio legale e nel wealth engineering e ha contribuito a sviluppare i servizi per la clientela Uhnwi (Ultra high net worth individual). L'idea è che adesso sfrutti le vaste conoscenze che ha acquisito sul gruppo e sul suo ecosistema per accelerarne la dinamica commerciale.



TOMMASO BENERECETTI

LC PUBLISHING GROUP

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


MASSIMILIANO BELI

Nunziante Magrone apre al penale d'impresa con Massimiliano Belli

Nunziante Magrone ha annunciato l'ingresso come of counsel di **Massimiliano Belli**, cui viene affidato il coordinamento della nuova practice di Diritto Penale d'Impresa e di Compliance dello studio. Con lui, altri quattro professionisti: **Stefania Nardella, Chiara Fiorani, Filippo Ragaiolo** ed **Eleonora Borroni**. Belli, proveniente dallo studio legale Insolera, è esperto di diritto penale commerciale e tributario e, in genere, di white collar crimes. Si è occupato inoltre di tematiche penali inerenti pubblica amministrazione, sicurezza sul lavoro e ambiente. Ha sempre associato all'attività professionale l'insegnamento universitario, da ultimo presso la Scuola di specializzazione per le professioni legali dell'Università di Bologna.


FABIO BIANCHINI

Manuela Pardini è la nuova direttrice HR di L'Oréal Italia

Manuela Pardini è la nuova direttrice delle risorse umane di L'Oréal Italia. Dopo una lunga esperienza nel settore HR maturata in realtà multinazionali in Italia e all'estero, Pardini è entrata in L'Oréal nel 2014 con l'incarico primario di sostenere il trasferimento della divisione da Torino a Milano, caratterizzato da forti cambiamenti di management e leadership team. Nel 2020 ha assunto l'incarico di talent acquisition director di L'Oréal Luxe. La nuova direttrice HR sostituisce **Constantinos Bovolis**, a sua volta nominato global SVP of HR for operations del gruppo L'Oréal.


VALERIA DE PERGOLA

Koinos Capital rafforza l'investment team: Valeria De Pergola entra come principal

Il team di Koinos Capital, SGR indipendente dedicata al private equity attraverso fondi chiusi, cresce con l'ingresso di **Valeria De Pergola**, principal per il team dedicato alla selezione e gestione degli investimenti.
De Pergola entra in Koinos Capital dopo essere stata investment director in Dea Capital nella divisione Programmi di investimento corporate credit e special situation. Laureata all'Università Bocconi in Amministrazione Finanza e Controllo, ha iniziato la sua carriera in Deloitte Financial Advisory, dove è rimasta fino al 2017 come manager, entrando poi in Credito Fondiario.

LC PUBLISHING GROUP

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



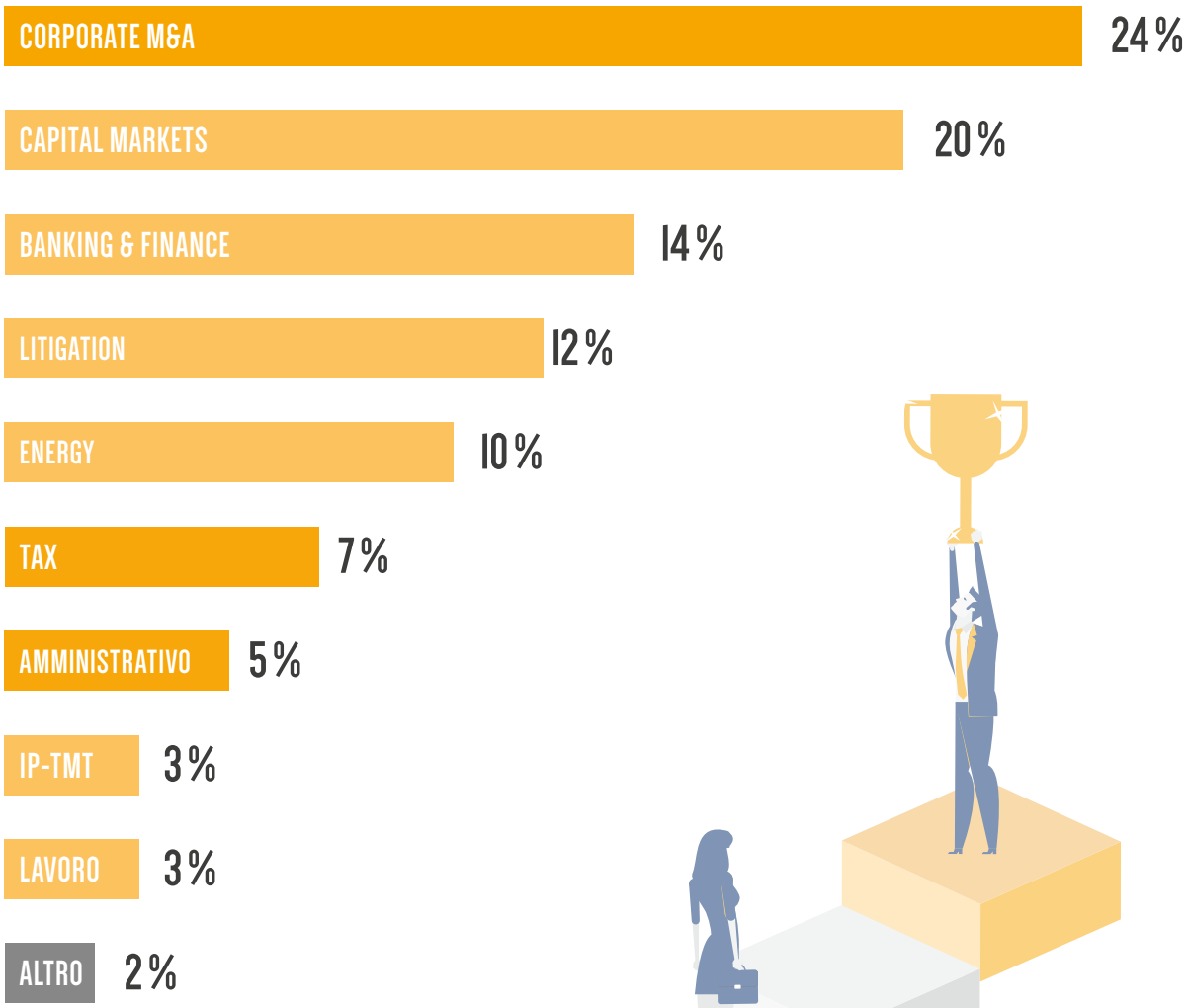
Follow us on

www.legalcommunitymena.com

I big deal dell'estate



I SETTORI che tirano



Periodo dal 17 luglio al 10 settembre 2023. Fonte: Legalcommunity.it

Prelios, pronto il passaggio a X3 Group (Ion)

Davidson Kempner Capital Management, società globale di gestione degli investimenti, ha sottoscritto un accordo vincolante con X3 Group, controllata di Ion, per la cessione di Prelios Spa (gestione di asset alternativi, nel servicing e nei servizi immobiliari specializzati). Da quando i fondi di investimento che si avvalgono della consulenza di Davidson Kempner hanno acquisito l'azienda nel 2018, Prelios è riuscita a far crescere il proprio fatturato da 100 milioni di euro a oltre 300 milioni di euro, incrementando al contempo la redditività in modo significativo. Il perfezionamento dell'operazione è soggetto all'autorizzazione delle autorità competenti. Nell'operazione Ion è stato affiancato dagli studi legali Gattai Minoli Partners e Chiomenti e dallo studio legale tributario Facchini Rossi Michelutti (Frm).

In particolare, Gattai Minoli Partners ha fornito consulenza legale e Chiomenti ha fornito consulenza regolamentare. Gattai Minoli Partners ha agito con un team composto dai partner **Bruno Gattai**, **Gerardo Gabrielli** e **Damiano Battaglia**, dal senior associate **Jacopo Ceccherini** e dagli associate **Roberto Garrone** e **Giacomo Taidelli** per i profili m&a, dal partner **Gaetano Carrello**, dalla counsel **Silvia Pasqualini** e dall'associate **Matteo Zoccolan** per gli aspetti di diritto italiano relativi al finanziamento dell'operazione.


GERARDO GABRIELLI


RICCARDO MICHELUTTI


PIETRO BELLONI


ANDREA BOLLETTA

I profili di finanza strutturata relativi all'operazione sono stati seguiti dalla partner **Emanuela Campari Bernacchi** e dal senior associate **Mattia Valdinoci**. La due diligence è stata svolta da un team multidisciplinare coordinato dal counsel **Nicola Martegani** e dal senior associate **Matteo Bortolotti**. Frm ha assistito Ion per tutti gli aspetti fiscali con un team coordinato dai partner **Riccardo Michelutti** e **Francesco Capitta**.

Ubs ha agito come advisor finanziario di Ion. UniCredit, Intesa Sanpaolo e BNP Paribas hanno diretto il consorzio di banche, comprendente anche Banco BPM, Standard Chartered Bank e Mediobanca, che ha finanziato X3 nell'ambito dell'operazione. BNP Paribas e Mediobanca hanno agito in qualità di advisor finanziari di X3. Milbank è stato il consulente legale di X3 per il finanziamento, mentre Latham & Watkins ha ricoperto il ruolo di advisor per i soggetti finanziatori.

Linklaters ha assistito Davidson Kempner Capital Management LP con un team cross-practice e multi-giurisdizionale coordinato dall'ufficio di Milano. Il team è stato guidato dai partner **Pietro Belloni**, Ben Rodham e Alex Lehtinen (Londra), affiancati, con riferimento agli aspetti corporate, dai managing associate **Matteo Tabellini** e Christina Mao (Londra), dall'associate **Giulia Bordin** e dal junior associate **Filippo Maria Linzi**. Per gli aspetti banking, hanno agito i partner **Francesco Faldi** e **Diego Esposito**, affiancati dall'associate **Ludovica Elena Benedetta Turrina**. I profili regolamentari dell'operazione sono stati seguiti dalla counsel **Anna Ferraresso** e dai managing

associate **Emanuele Umberto Aurilia**, **Samuele Manfredo Pio** e **Giulio Farolfi**. I profili tax sono stati seguiti da un team di Londra.

Goldman Sachs International ha svolto il ruolo di advisor finanziario di Davidson Kempner.

Russo De Rosa Associati, invece, ha curato tutti gli aspetti legal, corporate e tax della vendita e del reinvestimento dei manager e del loro MIP. Lo studio ha agito con un team coordinato dal socio **Andrea Bolletta** e composto dal socio **Gianmarco Distasio** con gli associati **Alessandro Manico** e **Sergio Mori**, per la parte legal, e **Paolo Crippa** per la parte tax.

Lazard ha svolto il ruolo di advisor finanziario di Prelios con un team composto dal managing director **Giacomo Liberti**, dal director **Sergio Martinelli**, assieme a **Chengxue Chen**, **Pier Giorgio Russo** e **Giacomo Suardo**.

La practice
Corporate m&a
Il deal
Vendita di Prelios
Gli studi
Gattai Minoli Partners; Chiomenti; Linklaters; Latham & Watkins; Facchini Rossi Michelutti; Russo De Rosa Associati
Altri advisor
Ubs; Bnp Paribas; Mediobanca; Goldman Sachs; Lazard
Le banche
UniCredit, Intesa Sanpaolo, BNP Paribas, Banco BPM, Standard Chartered Bank, Mediobanca


GIACOMO LIBERTI


TOBIA CROFF


ANDREA NOVARESE

Finanziamento green da 1,4 miliardi per Italo Ntv

Lo studio legale Shearman & Sterling ha assistito Italo – Nuovo Trasporto Viaggiatori e il proprio azionista di maggioranza Global Infrastructure Partners nell'ambito della strutturazione, negoziazione e finalizzazione di una operazione di finanziamento green da 1,4 miliardi di euro. L'operazione è stata resa disponibile dal sindacato bancario guidato da Intesa Sanpaolo, BNP Paribas e UniCredit, in qualità di global coordinator, mandated lead arrangers, bookrunner e green loan coordinator, Banco Bpm e Bper Banca, mandated lead arranger, unitamente a ING Bank, Natixis, Société Générale Luxembourg, Caixabank, Mufg Bank, Banco Santander, Crédit Agricole Corporate and Investment Bank, e Coöperatieve Rabobank, in qualità di lead arranger.

Il team di Shearman & Sterling è stato guidato dai partner **Tobia Croff** e **Pasquale Bifulco**, coadiuvati dall'associate **Alessandro Ciarmiello**. White & Case ha assistito le banche finanziatrici con un team italiano guidato dai partner **Andrea Novarese** e **Tiziana Germinario**, coadiuvati dagli associate **Beatrice Bertuzzi**, **Da Sol Choi** e **Vincenzo Ferrini** e con un team inglese guidato dai soci Shane McDonald, Ingrid

York, Anthony Colegrave, Ahmad Kamran e Nathaniel Crowley, coadiuvati dagli associate Katherine Sorab e Annabel Taswell-Fryer.

Maisto e associati ha assistito le banche finanziatrici per i profili fiscali dell'operazione con un team composto dai partner **Mauro Messi** e **Stefano Tellarini** e dall'associate **Eleonora Finizio**. Facchini Rossi e Michelutti ha assistito la società per i profili fiscali dell'operazione con un team composto dai partner **Luca Rossi** e **Marina Ampolilla** e dall'associate **Alessia Vignudelli**.


MAURO MESSI


LUCA ROSSI

La practice
Banking & finance
Il deal
Finanziamento green di Italo - Ntv
Gli studi
Shearman & Sterling; White & Case
Le banche
Intesa Sanpaolo, BNP Paribas, UniCredit, Banco Bpm, Bper Banca, ING Bank, Natixis, Société Générale Luxembourg, Caixabank, Mufg Bank, Banco Santander, Crédit Agricole Corporate and Investment Bank, Coöperatieve Rabobank
Valore
1,4 miliardi di euro


FRANCESCO GIANNI

A Kering il 30% di Valentino

La multinazionale del lusso francese Kering ha sottoscritto un accordo vincolante per l'acquisizione del 30% di Valentino da Mayhoola, il veicolo di investimento controllato direttamente da Qatari Mayhoola for Investments LLC. L'accordo prevede un'opzione a favore di Kering di acquisire il 100% del capitale sociale della maison di moda italiana non oltre il 2028. Kering diventerà così un azionista significativo nel capitale di Valentino, con presenza anche nel consiglio di amministrazione del marchio mentre Mayhoola rimarrà l'azionista di maggioranza con il 70% del capitale, e continuerà a portare avanti l'implementazione della strategia di elevazione del marchio. L'operazione, che ha un valore di 1,7 miliardi di euro, fa parte di una più ampia partnership strategica tra Kering e Mayhoola, che potrebbe portare Mayhoola a diventare azionista di Kering. Si prevede che l'operazione si concluderà entro la fine del 2023, previa autorizzazione da parte delle autorità garanti della concorrenza.

Kering è stata assistita, per i profili di diritto italiano, dallo studio legale internazionale Gianni & Origoni con un team guidato dal partner **Francesco Gianni** e composto dal partner **Donato Romano** e dagli associate **Vincenzo Gallè** e **Matteo Grillo Moselli**. I profili IP sono stati seguiti dal partner **Massimo Sterpi** e dagli associate **Andrea Colantuoni** e **Alessandro Gai** mentre quelli

di diritto del lavoro sono stati seguiti dal partner **Cristina Capitanio**, con la managing associate **Veruska Crucitti** e la senior associate **Eleonora Rainaldi**. Gli aspetti relativi al finanziamento sono stati seguiti dal partner **Matteo Gotti**, dal counsel **Claudia Lami** e dall'associate **Federica Oliviero**. I profili ambientali sono stati seguiti dagli associate **Marta Barretta** e **Andrea Terraneo**. Per gli aspetti fiscali, Kering è stata assistita dallo studio Foglia & Partners con un team coordinato dai soci **Giuliano Foglia** e **Matteo Carfagnini**, composto da **Francesco Capogrossi, Mariangela La Pastina, Emanuele Gentile, Maddalena Cecci** e **Michele Ferraro**. Per gli aspetti di diritto tributario francese, Foglia è stato coadiuvato dallo studio Arsene. Per i profili di diritto francese Kering è stata assistita dallo studio Darrois Villey Maillot Brochier.

Centerview partners ha assistito Kering come advisor finanziario.
BonelliErede ha agito al fianco di Mayhoola con un team di professionisti membri del Focus Team Alta Gamma. In particolare, ha agito un team multidisciplinare guidato dai soci **Umberto Nicodano** e **Stefano Micheli** e composto da **Alessandro Ippolito**, senior associate, e da **Cristina Langford** per gli aspetti corporate. **Emanuela Da Rin**, partner, e **Francesco De Filippi**, associate, hanno curato i profili di diritto bancario e finanziario; il socio **Francesco Anglani**, con il managing associate **Pasquale Leone** e l'associate **Riccardo Cavalli**, ha seguito i profili


DONATO ROMANO


GIULIANO FOGLIA


STEFANO MICHELI


FRANCESCO ANGLANI

antitrust dell'operazione. Ha agito inoltre per gli aspetti giuslavoristici un team composto dalla partner **Antonella Negri**, dal managing associate **Martino Ranieri** e dall'associate **Martina Marino**, mentre **Giovanni Guglielmetti**, partner, **Filippo Russo**, managing associate, e **Pasquale Tammaro** e **Alessio Bottero**, entrambi senior associate, hanno seguito gli aspetti IP. Per le attività di due diligence BonelliErede si è avvalso del team Transaction Services di beLab coordinato da **Michel Miccoli** con **Giulia Impiombato Andreani**.

Intesa Sanpaolo (Divisione IMI CIB), Rothschild & Co e JP Morgan (che ha agito come financial advisor e fornito una fairness opinion) hanno seguito Mayhoola.

La practice
Corporate m&a
Il deal
Vendita del 30% di Valentino
Gli studi legali
Gianni Origoni & Partners; Foglia & Partners; Darrois; Arsene
Altri advisor
Intesa SanPaolo Imi Cib; Rothschild & Co; Jp Morgan; Centerview
Il valore
1,7 miliardi di euro

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

FINANCECOMMUNITY



ENERGY DAY

12 SEPTEMBER 2023 • 9:00-13:00

ROSA GRAND HOTEL
PIAZZA FONTANA, 3, MILAN

REGISTER HERE

Partner DLA PIPER

Sponsor green arrow CAPITAL
The Alternatives Platform

#LcEnergyDay

For info: alice.pratissoli@lcpublishinggroup.com

LEGALCOMMUNITY INHOUSECOMMUNITY FINANCECOMMUNITY

ENERGY DAY

12 SEPTEMBER 2023 • 9:00-13:00

ROSA GRAND HOTEL
PIAZZA FONTANA, 3, MILAN

PROGRAM

8:45 **CHECK-IN & WELCOME COFFEE**

9:10 **WELCOME MESSAGE**
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*

9:15 **WELCOME SPEECH**
Germana Cassar, Partner, *DLA Piper*

9:30 **SESSION I: "ITALY UNDER STORAGE. IS IT REALLY TIME FOR RENEWABLES?"**
Barbara Benzoni, Head of Legal, International Mid-Downstream and Chemicals activities, *Eni*
Piergiuseppe Biandrino, Executive Vice President Legal & Corporate Affairs and General Counsel, *Edison*
Alessandro Marangoni, Chief Executive Officer, *ALTHESYS Strategic Consultants*
Giulio Maroncelli, Partner, *DLA Piper*
Germana Mentil, General Counsel, *Italgas*
MODERATOR
Michela Cannovale, Journalist**,** *Inhousecommunity.it*

10:45 **COFFEE BREAK**

11:00 **SESSION II: "BANKS, ADVISORS AND INVESTORS IN THE EVOLUTION OF THE ENERGY SECTOR"**
Valerio Capizzi, Head of Energy EMEA, *ING Bank*
Eugenio de Blasio, Founder & CEO, *Green Arrow Capital*
Paolo Dell'Orletta, Director, Financial Advisory, *Lazard*
Alessandro Marchesini, Head of Corporates and Financial Sponsors Italy, *Santander CIB*
Giovanni Ragnoni Bosco Lucarelli, Partner, *DLA Piper*
Domenico Vinci, Founding Partner & CEO, *Green Horse Financial Advisory*
MODERATOR
Eleonora Fraschini, Journalist**,** *Financecommunity.it*

12:15 **CLOSING REMARKS**
Vincenzo La Malfa, Partner, *DLA Piper*

12:30 **LIGHT LUNCH**

REGISTER HERE

Partner DLA PIPER Sponsor green arrow CAPITAL The Alternatives Platform

#LcEnergyDay

For info: alice.pratissoli@lcpublishinggroup.com



PedersoliGattai: si parte a gennaio con 350 avvocati e 120 milioni di fatturato

Il mercato italiano non ha mai avuto un'operazione di questa portata. L'obiettivo della nuova organizzazione è ovviamente quello di conquistare un posto al sole al vertice del comparto. M&a e litigation saranno le locomotive del progetto che comunque si porrà come operatore full service

di nicola di molfetta



ASCOLTA
IL PODCAST

Un'impresa titanica, senza precedenti nella storia del mercato dei servizi legali italiano. Gli studi Pedersoli e Gattai Minoli Partners hanno deciso di procedere con il progetto di fusione di cui Legalcommunity aveva già parlato a giugno, riprendendo le **numerose voci di mercato.** Da questa integrazione fra pari, nascerà un nuovo studio legale con circa 350 professionisti, tra cui 64 soci (tutti equity) e un fatturato aggregato di circa 120 milioni di euro.

Numeri e cifre superano quelli che si possono derivare dalla semplice addizione dei dati 2022 delle due *superboutique* e la ragione è semplice. La nascita di questo nuovo campione nazionale coinvolgerà anche un terzo gruppo di professionisti. Si tratta di un team di avvocati tutti provenienti dall'area corporate m&a del colosso nazionale BonelliErede.

La nuova insegna sarà Pedersoli Gattai e debutterà, ufficialmente, a gennaio 2024.
Come dicevamo, si tratta di un progetto senza precedenti. In passato, il mercato dei servizi legali nazionale ha certamente assistito a integrazioni e fusioni tra studi, ma mai tra due entità di tali dimensioni e quasi mai tra due studi che, almeno sulla carta, non avessero la necessità di unire le forze per far fronte a una situazione di crisi potenziale o attuale.
Gattai Minoli, in base ai dati dello speciale **Best 50 di MAG** si presenta all'altare di questa unione con 175 professionisti e ricavi 2022 pari a 56,9 milioni di euro, in crescita del 18% rispetto al 2021. Pedersoli arriva con una squadra che nel complesso conta 162 professionisti e che, nell'ultimo anno, ha totalizzato un fatturato di 52,5 milioni, anche qui, con una crescita del 1,7%.

Lo studio in cifre

2024
L'anno in cui sarà operativa la nuova insegna (dal primo gennaio)

350
Il numero complessivo dei professionisti

64
I soci della nuova iniziativa

120
I milioni di fatturato che le tre anime della "start up" aggregheranno

3
Le sedi: Milano, Roma, Torino

CORAZZATA M&A

Lo studio che nascerà da questa integrazione avrà una fortissima trazione m&a. Sia per Gattai che per Pedersoli, infatti, l'area di pratica dedicata alle fusioni e acquisizioni, inclusa l'attività private equity muove ben oltre la metà del giro d'affari complessivo di studio: si tratta del 55% nel caso dello studio guidato da **Carlo Pedersoli** e del 62,4% in quello fondato da **Bruno Gattai.** Inoltre, anche il team di ex BonelliErede, guidato dal socio **Carlo Montagna** e di cui sono componenti anche i partner **Stefano Cacchi Pessani,** ed **Enrico Vaccaro** oltre agli avvocati **Alessandro Capogrosso** ed **Elisabetta Bellini** (che saranno soci nella nuova organizzazione), ha una prevalente trazione m&a.
Di fatto, se ci affidiamo alle analisi della bibbia delle directory internazionali, Chambers & Partners, Pedersoli Gattai potrà schierare una sorta di dream team dell'm&a nazionale con ben 12 professionisti inseriti all'interno del ranking sul settore *m&a high-end capability* (13, se estendiamo la ricerca all'Equity capital markets): più di Chiomenti (7), più di BonelliErede (7), più di Gianni & Origoni (5), più di Gatti Pavesi Bianchi Ludovici (5) e più di Legance (3). Molti, nel mercato, si chiedono se questa sarà anche una condizione per cui lo studio rischierà di subire l'effetto boomerang dei conflitti, ma questo è un dato che, al momento, i protagonisti dell'operazione considerano marginale. «Se ci saranno questioni di conflitti sui clienti le gestiremo – dice a Legalcommunity Carlo Pedersoli –. L'importante è che non ci siano conflitti interni». «In realtà abbiamo una clientela molto diversificata – aggiunge Bruno Gattai –. Noi siamo molto presenti sui fondi, loro sulle banche e anche riguardo ai clienti industriali, abbiamo referenti diversi». «Ovviamente la questione l'abbiamo valutata – sottolinea Montagna – e la risposta ci è arrivata del nostro track record storico. Guardando indietro negli anni, sono state rarissime le situazioni in cui abbiamo rischiato di essere sugli stessi clienti. Invece, è accaduto di lavorare gli uni di fianco agli altri su operazioni particolarmente articolate e di riuscire a farlo in grande sinergia». Come nei giorni della "partita" sui diritti tivù del calcio, quando Gattai ha lavorato al fianco di Cvc e Montagna per Advent.

LA GOVERNANCE

LA LEADERSHIP

Carlo Pedersoli (presidente)
Bruno Gattai (managing partner)
Stefano Cacchi Pessani (deputy mp)
Carlo Re (deputy mp)

IL COMITATO GARANTI

Carlo Pedersoli
Antonio Pedersoli
Bruno Gattai
Luca Minoli
Carlo Montagna



> **«La nostra è una mossa aggressiva. Nel mercato si stavano aprendo degli spazi. Così abbiamo deciso di investire nella creazione di un operatore *tier one*»**
>
> Bruno Gattai

IN 40 PER IL LITIGATION

Ma, l'effetto Pedersoli Gattai non si produrrà solo sul fronte m&a. Di sicuro, l'operazione consentirà di dare ulteriore consistenza all'area banking & finance, dove l'integrazione dovrebbe creare sinergie sul fronte capital markets e restructuring. E, soprattutto, il nuovo studio sarà in grado di schierare una notevole potenza di fuoco in ambito litigation dove l'organizzazione avrà una squadra di almeno 40 persone, tra cui anche il professor **Giuseppe Sbisà**, anch'egli ex BonelliErede, che si è unito allo studio Pedersoli di recente, con il titolo di of counsel.
Invece, per le aree tax, labour, amministrativo/regolamentare, Ip e real estate, la fusione metterà assieme competenze nuove o consentirà la nascita di dipartimenti più articolati apportando competenze ex novo o integrando la dotazione professionale delle strutture d'origine. In prospettiva, sottolineano i soci degli studi fondatori, «queste aree potranno crescere ancora». Pedersoli Gattai, per dire così, nascerà con le porte aperte. «L'importante, per noi – sottolinea Pedersoli – sarà lavorare sulla qualità che rimarrà un tratto distintivo anche in questa nuova struttura», «assieme – aggiunge Montagna – alla modernità, che vuol dire consapevolezza delle mutate esigenze dei clienti».
Lo statuto, inoltre, prevede che si possa restare soci fino al compimento dei 75 anni. Dopo i quali, il professionista ha la possibilità di scegliere di restare ancora in attività con un ruolo di of counsel.
Esg e tecnologia saranno, invece, due fronti su cui Pedersoli Gattai continuerà a lavorare in linea con quanto fatto finora dai suoi promotori e con il trend di mercato, nella consapevolezza che la morfologia di uno studio proiettato al futuro non potrà prescindere da certe caratteristiche. Gattai ha appena pubblicato il suo primo bilancio sociale, ha una certificazione "carbon footprint" e, fronte tech, è certificato per la sicurezza delle informazioni nel suo sistema di gestione. Pedersoli porta avanti da anni un piano di sostenibilità e nel 2022 ha creato un sector group interdisciplinare guidato dal socio **Antonio Pedersoli**.

I promossi in corsa

In occasione dell'annuncio ufficiale del merger gli studi e i professionisti coinvolti hanno messo online un sito *(Pglex.it)* che tra, le altre cose, risponde a una delle domande che in molti si sono fatti in queste settimane: chi saranno effettivamente i soci di questo nuovo progetto professionale. L'elenco contiene 64 nominativi. E tra questi si notano (anche perché opportunamente asteriscati) i nomi di quattro avvocati che diventeranno equity partner della nascente organizzazione, proprio in occasione della sua apertura ufficiale prevista a gennaio 2024. Si tratta di **Alessandro Capogrosso** ed **Elisabetta Bellini** in arrivo con il team di ex BonelliErede e di **Andrea Faoro, Edoardo Pedersoli** e **Giulio Sandrelli**, tutti appartenenti allo studio Pedersoli.

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

Litigation

4th Edition

14.09.2023

h19.15 CHECK-IN

h19.30 COCKTAIL

h20.15 CEREMONY

h21.00 STANDING DINNER

EAST END STUDIOS – SPAZIO ANTOLOGICO

Via Mecenate 84/10 | Milan

Charity Partner

la casa DELLE LUCI FONDAZIONE

#LcLitigationAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

LEGALCOMMUNITY AWARDS

Litigation 4th Edition

14.09.2023

GIURIA



Mariella Barletta
Vice President – Head of Legal South-East Europe Deutsche Post, *DHL*



Alessandra Borgia
Legal Lead
Takeda Italia



Andrea Castaldi
Vice President
Deutsche Bank



Donatella Catapano
Head of Legal
Leonardo Elicotteri



Emanuela Chizzoni
Legal Director
Takeda Italia



Rosy Cinefra
VP, Head of Legal and Compliance
NTT DATA Italia



Silvia Di Donato
Head of Corporate & Legal Affairs – Data Protection Officer and Secretary of the Board od Directors, *Gruppo IGD*



Daniele Di Gregorio
Senior Legal Counsel, PetrolValves



Alice Flacco
General Counsel
Microport CRM



Francesca Fonzi
Responsabile Coordinamento Legale di Gruppo, Immobiliare e Contenzioso,
Cassa Depositi e Prestiti



Claudia Ghiraldi
Responsabile Ufficio Legale e Contenzioso
Credito Padano



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



Ludovica Marvasi
Head of Litigation
Sky Italia



Elena Mauri
Group Legal Affairs & IP Director
Ermenegildo Zegna



Andrea Navarra
General Counsel
ERG



Niccolò Pallesi
General Counsel & Secretary of the Board of Directors,
Ferretti Group



Laura Pavese
Senior Litigation Manager
Hewlett Packard Enterprise



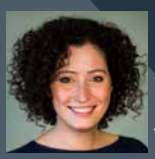
Salvatore Pelleriti
CEO
Gruppo Free SpA e Free Energia



Francesco Pergolini
Head of Litigation
Vodafone Italia



Anteo Picello
Head of Legal, Compliance & Corporate Affairs; Secretary of the Board of Directors; DPO, *DB Cargo Italia & DB Cargo Transa – FLS Italia*



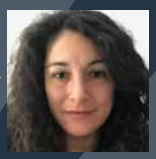
Laura Rigo
Senior Counsel Emea litigation & Governmental Investigation
HP Italy



Ranieri Venerosi Pesciolini
Senior Vice President Corporate, *Fidia*



Micaela Vescia
Direttore Affari Legali e Societari
Azienda Trasporti Milanesi



Giuseppina Zucca
General Counsel
Fenice Services AG

Charity Partner

la casa DELLE LUCI FONDAZIONE

#LcLitigationAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

GOVERNANCE

Quanto alla governance, per i primi quattro anni, è previsto che Carlo Pedersoli rivesta la carica di presidente dello studio, mentre Bruno Gattai sarà il managing partner. Lo schema di vertice prevede anche la presenza di due deputy managing partner che, per questo primo mandato, saranno i soci **Carlo Re** e Stefano Cacchi Pessani. «Avremo anche un comitato esecutivo – sottolinea Gattai – che sarà composto da 14 soci. Per questo primo quadriennio le nomine saranno fatte tenendo conto della rappresentatività delle diverse componenti che hanno costituito lo studio. Dal successivo, quando l'amalgama della struttura sarà perfezionato, questo non sarà più un criterio». La governance sarà completata anche da una serie di altri comitati come quello remunerazioni, conflitti e garanti che andranno a occuparsi dei vari aspetti rilevanti della vita e del funzionamento dello studio. Attività che saranno affiancate da una struttura manageriale che si occuperà della direzione generale, finanziaria, operativa, hr e marketing della struttura, attingendo dalle risorse interne degli studi che già sono dotati di figure di questo tipo. Particolarmente delicato sarà il ruolo del temporary manager selezionato dallo studio per "mettere in moto" la macchina («anche perché noi dobbiamo anche continuare a lavorare», dice con una battuta Gattai). Si tratta di **Ugo Bisacco** che opererà come advisor esterno. Il professionista, già global cfo di Value Partners e tra i registi della start-up di ACB Group, tra il 2017 e il 2023, è stato chief operating officer in Dentons dove si è occupato proprio di coordinare e ottimizzare le attività operative e progettuali dello studio, supervisionando un team di oltre 40 persone nelle aree marketing e business development, talent management, It, office management, risk e compliance.

Diversity, ci sarà da lavorare

Spulciando tra gli elenchi dei futuri soci di PedersoliGattai non potevamo non prestare attenzione anche alla questione diversity e in particolare alla gestione delle quote di genere. Ovviamente, ad oggi, gli elenchi non riportano altro che la risultante di quella che sarà la fusione tra i soggetti promotori dell'iniziativa. Detto questo, però, emerge chiaro che il tema diveristy all'interno della partnership di PedersoliGattai sarà uno di quelli da affrontare. Infatti, solo dieci dei 64 soci della nascente organizzazione risultano donne, vale a dire il 15,6% del totale (la media delle socie negli studi legali d'affari attivi in Italia è, invece, del 21%). Di queste, sei sono ex Gattai Minoli, tre ex Pedersoli e una dovrebbe arrivare col team Montagna.



«È un progetto che nasce pensando ai nostri giovani e con l'obiettivo di non disperdere l'avviamento che queste strutture hanno realizzato nel tempo»

Carlo Pedersoli



> **«Ci è già accaduto di lavorare gli uni di fianco agli altri su operazioni particolarmente articolate e di riuscire a farlo in grande sinergia»**
>
> Carlo Montagna

UNA INIZIATIVA D'IMPATTO

Insomma, Pedersoli Gattai nasce per incidere sul mercato. «La nostra è una mossa aggressiva – sottolinea Gattai – tutt'altro che difensiva. L'idea è nata perché abbiamo visto che nel mercato si stavano aprendo degli spazi e abbiamo avuto chiara l'idea che per poterci inserire in quegli spazi serviva un soggetto con determinate caratteristiche dimensionali e professionali». Il teorema Gattai è molto chiaro: le dimensioni contano in questo settore dove lavoro porta lavoro. «Così abbiamo deciso di investire nella creazione di un operatore *tier one*, istituzionalizzato e, pertanto, capace di garantire anche un adeguato ricambio della sua leadership». «È un progetto che nasce pensando ai nostri giovani e con l'obiettivo di non disperdere l'importante avviamento che queste strutture hanno realizzato nel corso del tempo». «E proprio l'opportunità di dare vita a un progetto nuovo – aggiunge Montagna – è stato ciò che mi ha convinto a fare questo passo. Realizzare un'iniziativa nuova, provare a lasciare il segno nel mercato con un'organizzazione innovativa e capace di fare la differenza, sono le cose che mi hanno convinto a dire di sì». Un passaggio fondamentale per questa storia visto che, come ricorda Bruno Gattai, «già un anno fa avevamo provato a realizzare questo progetto con Carlo e lo studio Pedersoli». Le trattative, tuttavia, erano finite in una fase di stallo che si è sbloccata proprio quando Gattai è potuto tornare da Pedersoli con anche l'adesione di Montagna e soci. «Non c'è che dire – confermano gli avvocati – Bruno è stato il vero ariete, il trascinatore del gruppo». Una battuta a cui il fondatore di Gattai Minoli (e in passato numero uno di Dewey & LeBoeuf e Simmons & Simmons) risponde sottolineando che «loro sono le uniche persone con cui avrei mai potuto fare una cosa così importante e impegnativa. Perché, prima di tutto, sono persone per bene. E questo per me conta».

AAA CERCASI SEDE

Tra le varie questioni che restano da smarcare in vista del debutto ufficiale della nuova insegna c'è quella della sede. Soprattutto a Milano, né gli uffici di Gattai Minoli Partners in via Principe Amedeo, né quelli di Pedersoli in via Monte di Pietà saranno in grado, da soli, di ospitare tutti i 350 professionisti che costituiranno la nuova struttura. «Si tratta di una delle cose più difficili», dicono gli avvocati a Legalcommunity, «a Milano non ci sono molti spazi così grandi». Nel mentre, prima di scoprire se i nuovi uffici saranno all'interno o nelle immediate vicinanze del cosiddetto Quadrilatero della moda, i professionisti di Pedersoli Gattai si divideranno tra le due sedi degli studi fondatori, dove i team delle varie practice saranno redistribuiti per cominciare a lavorare insieme. «A Roma, invece, abbiamo già cominciato a cercare una sede unica». Completa la lista degli indirizzi dello studio, Torino, dove è di stanza da diversi anni Pedersoli. Mentre, per quello che riguarda l'estero, al momento non sono previste aperture in nessuna delle capitali del legal business mondiale, ovvero Londra e New York.



Dla Piper compie 20 anni e si laurea istituzione

Dallo sbarco in Italia alla costruzione di un campione che conta più di 300 professionisti, 57 soci e 111 milioni di fatturato. MAG incontra il managing partner Wolf Michael Kühne, da poco diventato anche cittadino italiano, per parlare di futuro e passaggio generazionale «che è già cominciato»

nicola di molfetta

«In tema innovazione tecnologica e legal design, in Italia, abbiamo deciso di sperimentare una forma di reverse mentoring, per cui saranno i giovani a insegnare ai vecchi»

La storia di Dla Piper in Italia non è solo quella dell'arrivo di una law firm internazionale nel mercato dei servizi legali nostrano e della sua scalata ai vertici del settore. È anche la storia di un legame che negli anni ha fatto sì che l'Italia divenisse una delle giurisdizioni più strategiche di questa organizzazione. Un legame istituzionale e, per certi versi, anche personale come dimostra la recente scelta del managing partner dello studio, **Wolf Michael Kühne**, di diventare anche cittadino italiano. «L'Italia – racconta prima di cominciare l'intervista sui vent'anni d'attività di Dla Piper nella Penisola – mi ha dato tutto: lavoro, famiglia, amici. Qui ho studiato, mi sono formato, ho cominciato la mia carriera». Era il 1993, infatti, quando Schürmann & Partner lo mandò a Milano, nemmeno trentenne, per aprire un ufficio di rappresentanza. «Il primo giorno, c'eravamo io e una segretaria part-time». Poi nel 2000 passò agli americani Coudert Brothers dove rimase fino al 2003 quando Dla Piper lo convinse a sposare un progetto ambizioso che puntava a creare un'organizzazione internazionale, full service, con forte radicamento locale e professionisti dal piglio imprenditoriale. «Fu sicuramente una grande scommessa – dice Kühne a MAG –. Eravamo 30 professionisti. Dla Piper stava appena cominciando il suo percorso di espansione all'estero. Aveva un ufficio a Bruxelles con 8 persone. Un ufficio a Hong Kong. E stava discutendo con uno studio austriaco. Ci siamo incontrati e quello che abbiamo percepito è stato un progetto con una chiara visione, un piano, una strategia molto allineata con il nostro modo di vedere le cose. Dicemmo di sì perché ci convinse l'idea ma ci convinsero anche le persone: la loro trasparenza, l'onestà e il senso pratico».

Dai 30 professionisti dell'epoca, siamo arrivati a oltre 300 professionisti con 57 soci. E siete l'unico studio internazionale che ha raggiunto 111 milioni di fatturato nell'ultimo esercizio. Il che suggerisce che la scommessa di venti anni fa è stata una scommessa vinta... Cos'è che ha funzionato così bene?
Quello che è accaduto è stato effetto di una serie di scelte strategiche di base. Abbiamo lavorato per riuscire a combinare al meglio due fattori. Il primo: essere parte di uno studio internazionale globale. Il secondo: essere uno studio di forte connotazione italiana, perché operiamo in Italia, seguiamo gli interessi di clienti italiani in Italia o verso l'estero e di clienti internazionali verso l'Italia. Questi due aspetti, nel nostro approccio, sono diventati le due facce della nostra strategia che si è manifestata chiaramente nell'attuazione del concetto di studio glocal e nella volontà di mantenere sempre una forte presenza anche a Roma.

Il mercato però è un mercato che sta cambiando. Le carte si stanno rimescolando. In questo scenario impattato dalla sfida tecnologica, dai cambi generazionali, dalle questioni Esg, dalla dematerializzazione delle attività, dalla integrazione effettiva delle strutture internazionali, come sta cambiando la vostra strategia?
I cambiamenti a cui assistiamo sono molteplici e non tralasciano alcun aspetto della professione legale. Pensiamo al concetto di spazio. Questi uffici sembrano molto moderni, ma oggi, a distanza di qualche anno, probabilmente li faremmo diversi. Sono cambiate le modalità di lavorare, le richieste dei clienti, le esigenze del mondo economico, le aspettative dei giovani e i flussi di lavoro. Non c'è un aspetto della professione che non sia interessato dal cambiamento. E questa tendenza è destinata a velocizzarsi. Cambia il contesto geopolitico, cambia l'economia a livello globale e gli avvocati sono sempre più i service provider chiamati a tenere il passo di queste nuove sfide. La nostra strategia parte sempre dalla nostra vision: essere la *leading global business law firm*.

E in cosa si concretizza questa strategia?
Abbiamo individuato sei pilastri. I primi tre sono quelli storici e su cui da sempre si basa la nostra attività: *clients, quality, people*, ovvero attenzione ai clienti, alla qualità e alle persone. Gli altri tre riguardano innanzitutto *l'alignment* ovvero la necessità di realizzare un allineamento dell'attività dello studio e dei suoi professionisti in tutte le sue sedi creando uno standard riconoscibile ed efficiente di alta qualità. L'esatto opposto del condominio

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

LABOUR

12th Edition

21.09.2023

h19.15 CHECK-IN

h19.30 COCKTAIL

h20.15 CEREMONY

h21.00 STANDING DINNER

EAST END STUDIOS – SPAZIO ANTOLOGICO

Via Mecenate 84/10 | Milan

Charity Partner

la casa DELLE LUCI FONDAZIONE

#LcLabourAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

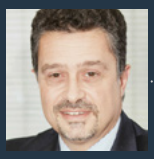
LCPUBLISHINGGROUP
LEGALCOMMUNITY
AWARDS

LABOUR

12th Edition

21.09.2023

GIURIA



Federico Amietta
Manager – COE Organization Design & Change
Air Liquide Europe Industries



Gabriele Belsito
Chief Human Resources Officer
Eataly



Ermanno Bonessi
Head of Legal Advice & Contracts Italy Department
UniCredit



Laura Bruno
People&Culture Director
Sanofi



Michelangelo Ceresani
VP, HR & Organization
Capgemini Italy



Fabio Comba
Human Resources Director
KPMG Advisory



Riccardo Corbani
People Relations Partner
Roche



Gianluca Crea
HR BP – Manager
Gruppo Fiera Milano



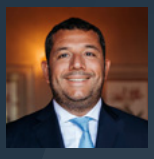
Laura Filippi
CEO
ITW Italy Holding



Daniela Gareffa
Responsabile Diritto del Lavoro – Direzione Risorse Umane
Almaviva



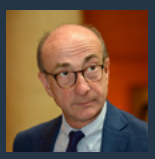
Silvia Garino
Consigliere
Obsidian Capital SGR



Marco Gervasio
Head of Legal, Corporate Governance & Compliance
Ferrero Italia



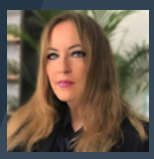
Luca Grazioli
Dirigente Settore Risorse Umane
Autostrada del Brennero



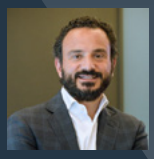
Renzo Iorio
Amministratore Delegato e Direttore Generale
FSINTERNATIONAL



Nicola Ladisa
HR & Organization Director Holding, *De Agostini Group*



Monica Nannarelli
Direttore Ufficio Legale
Morellato



Clemente Perrone
Chief Human Resources of the Organization & Communication Office, *Gruppo Sirti*



Lavinia Pupelli
Direttore Risorse Umane e Organizzazione
Snaitech



Ilaria Quattrociocche
Group VP Human Resources
Chromavis



Patrizia Radice
Chief Human Resources Officer & Internal Communications, *Saras*



Valentina Ranno
Direttore Affari Legali e Societari
L'Oréal Italia



Marco Russomando
Chief HR & Organization Officer,
Illimity Bank



Roberto Zecchino
Deputy General Manager & Corporate Vice President Human Resources, *Bosch Group South Europe*

Charity Partner

la casa DELLE LUCI FONDAZIONE

#LcLabourAwards

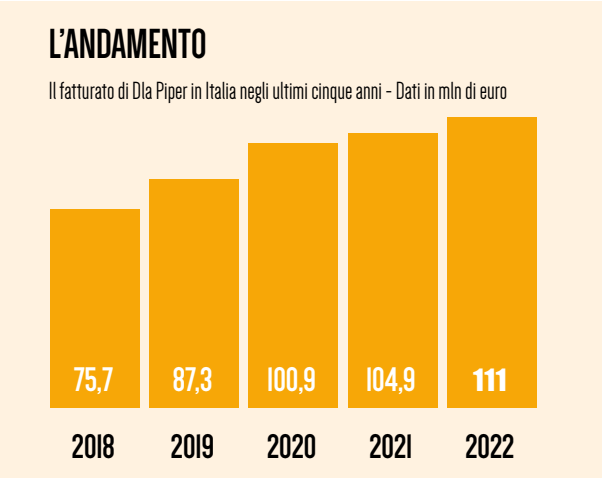
Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

«L'impatto del managing partner è molto minore che in passato. Il passaggio generazionale, soprattutto dal punto di vista del day by day, è in gran parte già avvenuto e credo si veda»

che, sotto un brand, raggruppa professionisti che agiscono in maniera disarticolata. Il secondo punto riguarda l'innovazione che non è solo legal tech che da noi opera sotto il brand Law&. Mentre il terzo è la *sustainability*. Il tutto riassunto nello slogan, che abbiamo fatto nostro, *same destination, faster journey*.

Da cosa derivano queste scelte?
Rappresentano la nostra risposta a quello che il mercato vuole. E il mercato vuole studi legali capaci di offrire un servizio di alta qualità ovunque, come se fosse reso da un'unica mano; il mercato vuole innovazione, perché ogni miglioramento comporta maggiore efficienza, velocità e sicurezza; e il mercato chiede sempre più un contributo per raggiungere obiettivi di sostenibilità.

Vi definite un'istituzione: cosa significa?
Significa sposare un modello di studio che prescinda dalle individualità ovvero da un approccio personalistico. Parte dal presupposto che uno studio abbia un brand, una visione, dei valori (per noi, essere *supportive*, *bold*, *exceptional* e *collaborative*) e un approccio meritocratico e corale dove gli interessi del collettivo prevalgono sugli interessi dei singoli.



Non ci devono essere rendite di posizione: perché questo è importante?
È importante perché essere un'istituzione vuol dire essere un'entità che ha un valore a prescindere dai singoli e che offre le stesse opportunità e richiede le stesse cose a tutti. Nella pratica, questo significa che non importa da dove uno viene, quale sia il colore della pelle, o quanti anni ha, ma importa esclusivamente qual è il contributo che è in grado di dare alla istituzione e alla collettività. Questa è, a mio avviso, l'espressione massima della meritocrazia perché il singolo non è determinante in sé, ma le persone sono determinanti nel loro complesso. E questo si riflette anche nel modo in cui noi ci muoviamo nel mercato.

In che senso?
Non credo che oggi Dla Piper venga identificato con specifici individui, ma viene percepito come uno studio che ha raggiunto una sua maturità e autorevolezza, all'interno del quale operano tanti professionisti di qualità. Dla Piper è percepito come organizzazione. E questo per noi è fondamentale.

Ha fatto riferimento anche al concetto di innovazione e ha specificato che non è solo legal tech. Allora, cosa significa innovazione?
La domanda è molto ampia. Provo a rispondere così: l'innovazione che ci interessa maggiormente è quella che riguarda la nostra mission di aiutare i nostri clienti e quindi quella che si traduce nei servizi che noi offriamo. Questo è un processo culturale che noi gestiamo anche col sistema del design thinking che ci porta a scoprire proattivamente le esigenze dei clienti e a trovare le soluzioni migliori. È un cambio culturale fare in modo che questo approccio si estenda e diffonda in tutta l'organizzazione.

Esempi?
Sono diversi, sia a livello locale sia a livello internazionale. Penso al nostro impegno nel litigation funding; penso a Toko, una soluzione blockchain che si presta anche ad essere impiegata negli smart contract. Poi, a livello locale, abbiamo sviluppato un AI Score Box, un servizio per la valutazione del livello di compliance rispetto alla regolamentazione esistente degli strumenti d'intelligenza artificiale impiegati dai nostri clienti.



Lo studio in cifre

310
I professionisti in Italia

57
I soci in Italia

80
I Paesi in cui è presente lo studio nel mondo

111
I milioni fatturati in Italia

+5,8%
La crescita nell'ultimo anno

2
Le sedi: Milano e Roma

Ha fatto riferimento alla questione culturale. Qual è il vostro approccio?
In tema innovazione tecnologica e legal design, in Italia, abbiamo deciso di sperimentare una forma di reverse mentoring, per cui saranno i giovani a insegnare ai vecchi. Abbiamo nominato per ogni gruppo e sector dello studio dei *legal tech ambassador* tra i più giovani. Questi colleghi, generalmente under 30, esaminano i prodotti che sono sul mercato, e aiutano i colleghi a capire le opportunità che le nuove tecnologie possono offrire. Abbiamo anche realizzato degli hackaton interni per mettere a confronto idee e progetti. Ecco, questo, secondo me, racconta bene il cambio di approccio.

Ma non parliamo di un ribaltamento delle gerarchie...
No, certo. Ma anche il concetto di seniority è sicuramente toccato dal fenomeno del cambiamento di cui abbiamo parlato. Resta l'accezione classica, per cui i professionisti più anziani possono essere guida e riferimento per i colleghi più giovani. Ma allo stesso tempo penso che oggi il mercato chieda anche altro e che questo qualcosa sia molto più chiaro ai professionisti giovani che non agli avvocati della mia generazione.

E allora qual è la vostra visione, al momento, riguardo all'utilizzo della tecnologia e in particolare dell'intelligenza artificiale nella professione? Questo è stato l'anno di ChatGpt...
Io credo che non si possano chiudere gli occhi dinanzi a questo fenomeno. Ma penso anche che serva molta cautela. La storia dell'avvocato americano sbeffeggiato dal giudice per aver portato dei precedenti inventati dalla macchina ha fatto il giro del mondo.

E quindi?
Quindi resta fondamentale la responsabilità professionale. Poi, dico anche che sono convinto che questi strumenti giocheranno un ruolo fondamentale nel prossimo futuro. Forse, questa volta, l'approccio delle autorità di regolamentazione sarà più severo. L'Italia si è mossa bene dimostrando di essere un Paese tutt'altro che retrogrado.

L'altra grande questione riguarda l'Esg...
Vero. Ma credo che vada considerata in una duplice

prospettiva. La prima ci riguarda come studio ed è relativa al nostro modo di porci di fronte alle sfide della sostenibilità. All'interno diamo molta attenzione al tema. Fronte green, per esempio, siamo stati il primo studio a siglare un Power Purchase Agreement. Alla Cop 26 siamo stati gli advisor ufficiali dell'organizzazione. E alla Cop 27 siamo stati i consulenti della Georgia. Poi potrei parlare del nostro impegno nel sociale o di quello in favore della parità di genere...

Chiaro. Ma parlava di una duplice prospettiva...
Esatto. E mi riferivo alle necessità dei nostri clienti. Qui noi siamo in prima linea come consulenti. Di recente abbiamo investito nell'arrivo di una professionista, Alice Villari, entrata come counsel per guidare la neocostituita practice di EHS (Environmental / Health&Safety). Inoltre, la tematica Esg viene curata in Italia da Bruno Giuffrè che è anche membro del board internazionale dello studio.

Il tema Esg e la relativa compliance è importante anche in relazione all'ottenimento di incarichi?
Lo è sempre di più. Tra i nostri clienti più grandi c'è chi chiede di dimostrare il nostro livello di sostenibilità, inclusa la disclosure del nostro posizionamento su Ecovadis (piattaforma internazionale di valutazione dell'impegno alla sostenibilità delle azienda, ndr). Quindi il tema Esg ci coinvolge a trecentosessanta gradi, sia per l'organizzazione interna, sia nella nostra attività di consulenti, sia nella interconnessione con i clienti. E siamo solo all'inizio.

Abbiamo parlato dei giovani e dell'importanza di dare opportunità a tutti. Ho due domande per chiudere. La prima riguarda il passaggio generazionale. Come lo state gestendo, se avete cominciato a occuparvene?
Il passaggio generazionale è in pieno corso. Due anni fa con la nuova governance, abbiamo avviato un percorso che sta creando una classe dirigente di giovani con un'attribuzione di responsabilità puntuale basata sulla professionalità e la competenza, sia per i practice group, sia per i sector, sia per le aree trasversali. Lo studio oggi è gestito da una classe dirigente di giovani. L'impatto del managing partner è molto minore che in passato. Il passaggio generazionale, soprattutto dal punto di vista del day by day, è in gran parte già avvenuto e credo si veda. Lo studio parla a più voci e come accade nelle grandi istituzioni, c'è una figura apicale ma le funzioni sono distribuite su più spalle.

La mia ultima domanda, invece, è questa. Quando avete fondato lo studio avevate più o meno 40 anni (lei credo 38). Oggi crede che un quarantenne, in questo scenario di mercato, potrebbe replicare una esperienza come questa?
La mia risposta è un chiaro e deciso sì. Non ho dubbi che anche i trentenni, oggi, abbiano grandi possibilità di fare un percorso del genere o persino migliore. E lo dico per due ragioni. La prima è la trasformazione del mondo legale che comporterà la nascita di nuovi soggetti e la forte trasformazione di molti di quelli esistenti. È un settore più dinamico che mai. E questo ha a che fare con i processi di cambiamento di cui abbiamo parlato. Nasceranno nuove aree di competizione. Ci saranno clienti più giovani che vorranno interlocutori a loro simili. La seconda è la preparazione dei giovani che sono più aggiornati, più internazionalizzati e più consapevoli di quanto non fossimo noi vent'anni fa. Infine, io sostengo da sempre che il compito principale di una leadership sia selezionare professionalità migliori delle precedenti. Io credo che questo è un lavoro che qui stiamo facendo. E che sarà essenziale per garantire un futuro di ulteriore successo alla nostra organizzazione.



LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

6th Edition

MARKET/NG

23.10.2023

h19.15 CHECK-IN

h19.30 COCKTAIL

h20.15 CEREMONY

h21.00 STANDING DINNER

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8 | Milano

Charity Partner

la casa DELLE LUCI FONDAZIONE

#LcMarketingAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

3rd Edition

REALESTATE

09.10.2023

h19.15 CHECK-IN

h19.30 COCKTAIL

h20.15 CEREMONY

h21.00 STANDING DINNER

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8 | Milano

Charity Partner

la casa DELLE LUCI FONDAZIONE

#LcRealEstateAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

LEGALCOMMUNITY AWARDS

3rd Edition REALESTATE 09.10.2023

GIURIA



Alessandro Busci
Head of Fund Management
Prelios SGR



Laura Calini
Head of Corporate & Regulatory Affairs
Investire SGR



Gabriele Cerminara
COO & CIO
Aedes



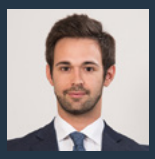
Alessandro Pio Cinquegrana
Legal estate legal affairs specialist
Generali Investment Holding



Giuseppe Colombo
Head of Real Estate Italy
DWS International GmbH



Giampaolo Corea
Head of Real Estate
Intrum



Stefano Fallica
Senior Legal Business Affairs and M&A
Prelios S.p.A.



Marita Freddi
General Counsel
Azimut



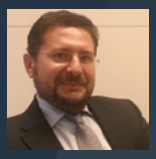
Paola Gialetti
Referente Legale Business
Colliers Global Investors Italy



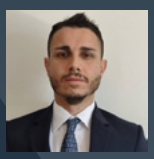
Marco Plazzotta
CEO, Chiron AM – Vice Presidente, Namira SGR – Board Member
Metropolitana Milanese



Giulia Ponomarev
Senior Underwriter M&A Insurance
ANV



Roberto Schiavelli
General Counsel & Board Secretary
DeA Capital Real Estate SGR



Fabrizio Trani
Head of Asset Management Italy
PATRIZIA

#LcRealEstateAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com



MARA CHILOSI

«231 sempre più importante. Ma è l'ora di una riforma»

L'avvocata Mara Chilosi, presidente di AODV231, racconta a MAG le priorità dell'associazione.

di giuseppe salemme

DI COSA PARLIAMO

Decreto legislativo 8 giugno 2001, n.231 (d.lgs.231/01 o, in breve, 231): atto con forza di legge che ha introdotto nell'ordinamento italiano la possibilità di addebitare a società o associazioni i reati commessi dalle persone fisiche che ne fanno parte o che agiscono a loro vantaggio (superando il principio giuridico espresso nel brocardo *societas delinquere non potest*).
Reato presupposto: reato che, qualora commesso da una persona fisica nell'interesse o a vantaggio di un ente sottoposto alla normativa 231/01, funge da presupposto per l'applicazione di una sanzione amministrativa ai danni di quest'ultimo. I reati presupposto 231 sono esplicitamente individuati dalla legge.
Modello di organizzazione, gestione e controllo: struttura organizzativa adottabile dagli enti sottoposti a normativa 231/01 al fine di prevenire l'insorgere di responsabilità.
Organismo di vigilanza: organo interno dell'ente sottoposto alla normativa 231/01 dotato di autonomi poteri di iniziativa e controllo al fine di vigilare affinché non vengano poste in essere condotte fraudolente da parte dell'organizzazione, e venga osservato il modello di organizzazione, gestione e controllo adottato. Deve essere caratterizzato da autonomia, indipendenza e professionalità: ne consegue che i membri non possono essere coinvolti nei processi aziendali.

AODV231 è un'associazione che riunisce oltre 1300 membri di organismi di vigilanza (odv) di società italiane. Nata nel 2008, sette anni dopo l'entrata in vigore del d.lgs.231/01, che aveva istituito gli odv come pilastri della disciplina sulla responsabilità penale degli enti (si veda il box), ha oggi un "parco soci" eterogeneo: non solo avvocati penalisti, ma anche civilisti, professionisti corporate, consulenti e professori universitari.
Soci che, lo scorso giugno, hanno confermato alla presidenza dell'associazione l'avvocata milanese **Mara Chilosi**. «L'associazione rappresenta ormai di fatto migliaia di aziende, in tutti i settori in cui si applica la 231», ha spiegato Chilosi a MAG. «E non sono solo grandi multinazionali: osserviamo quotidianamente come gli strumenti della 231 in tempi recenti si stiano diffondendo sempre più anche nelle piccole realtà, con i dovuti adattamenti».
Questo perché, come prosegue Chilosi, la 231 ha rappresentato uno spartiacque per il mondo aziendale italiano. «Sono state le imprese in primis le artefici del successo della normativa. Anche grazie alla spinta di Confindustria, che ha subito capito le opportunità che potevano aprirsi in termini di competitività e di tutela aziendale, le imprese italiane hanno maturato velocemente un approccio alla compliance che vede quest'ultima come un valore, una rete di protezione e uno strumento di comunicazione: interna, nella supply chain, e anche esterna, verso gli stakeholder collettivi». Un'importanza suffragata dall'opera del legislatore stesso, che sempre più spesso ha posto i modelli organizzativi introdotti dalla 231 alla base di norme extrapenali: «Dal codice della crisi d'impresa, alle misure di sostegno, monitoraggio o commissariamento della normativa anticorruzione, alle norme antimafia: in tutti questi contesti gli assetti organizzativi dell'impresa assumono sempre maggior rilievo, anche in un'ottica di *business continuity* e di valutazione delle performance di gestione del rischio» spiega Chilosi.
Non solo: è stato ampliato progressivamente anche il catalogo dei reati "presupposto" dell'applicazione della 231 (si veda il box), peraltro secondo Chilosi «in maniera non del tutto coerente con le patologie che riscontriamo realmente nel mercato e rendendo sempre più complessa l'applicazione della disciplina».

PUBLISHINGGROUP
LC



PREZZO
39.90€

ORDINA
LA TUA COPIA!

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.com

LEGALCOMMUNITY

WomenX IMPACT

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/



«Le imprese italiane hanno maturato velocemente un approccio alla compliance che vede quest'ultima come un valore»

RIFORMA

La dimensione alluvionale dell'azione legislativa sul tema, unita a un'applicazione giudiziaria delle norme non sempre uniforme, fa sentire mai come oggi l'esigenza di una riforma organica del d.lgs.231/2001, rimasto per forza di cose "indietro" rispetto agli sviluppi dei successivi vent'anni dalla sua redazione.
Per la presidente Chilosi, oltre alla razionalizzazione della lista di reati presupposto, sarebbe essenziale soprattutto «precisare alcuni requisiti che oggi lasciano ancora molta discrezionalità interpretativa alla magistratura. È un'esigenza che sentiamo particolarmente in relazione al ruolo dell'odv, che nella normativa originaria non ha un vero e proprio "statuto", e questo causa spesso un'aspettativa di sconfinamento dell'odv in funzioni non sue proprie». Chilosi cita a tal proposito temi come le investigazioni interne o la gestione del canale *whistleblowing*, che ad oggi non trovano adeguata regolamentazione nella normativa.
Relativamente ai modelli di gestione adottati, sarebbe necessario tra l'altro «capire se e come le certificazioni eventualmente ottenute dalla singole imprese possono agevolare la difesa dell'organizzazione adottata dall'ente, in termini di oneri probatori», e dunque incidere sulla determinazione della responsabilità dell'ente.
Infine, margini di miglioramento rilevanti rimangono anche nelle forme utili ad agevolare la collaborazione tra aziende e autorità giudiziaria. «Al pari dell'evoluzione che abbiamo visto in campo penale e processuale, si dovrebbero introdurre istituti riparatori, deflattivi o premiali dei comportamenti virtuosi, che oggi non abbiamo. Ed è un limite: nelle normative anglosassoni, alla cui matrice è ispirata la 231, istituti come la *probation* dell'ente sono presenti e riconosciuti. In Italia le disposizioni premiali incidono invece solo sulla quantificazione della pena, non sulla determinazione della responsabilità».
Della possibilità e della sostanza di una riforma si discute già da qualche anno nel mondo accademico.
«La ministra Cartabia aveva annunciato una commissione ad-hoc, che però è passata presto (e giustamente) in secondo piano rispetto alla riforma della giustizia nel suo complesso.
Dalle nostre interazioni con l'attuale ministero della Giustizia, è emersa tuttavia la volontà di novellare la disciplina».



> «Si dovrebbero introdurre istituti riparatori, deflattivi o premiali dei comportamenti virtuosi, che oggi non abbiamo»

L'ASSOCIAZIONE

Una delle ambizioni di AODV231 nel prossimo triennio è proprio quella di interloquire direttamente con il governo sull'opportunità e la sostanza di una riforma della normativa 231/2001. «Avevamo già formulato una proposta qualche anno fa; ora è in corso di aggiornamento» spiega Chilosi.

Già in passato l'opera dell'associazione ha contribuito in via consultiva alla stesura delle linee guida sul decreto *whistleblowing* e sulla riforma del codice dei contratti pubblici; questo anche grazie alle collaborazioni avviate con altre associazioni che si occupano di temi correlati.

Per avvicinarsi all'obiettivo, prosegue Chilosi, «vorremmo far sentire la nostra voce anche tramite un salto di qualità nei contenuti che produciamo: istituendo nei prossimi mesi un organo scientifico in cui veicolarli, come una rivista o un osservatorio, facendo leva sui nostri rapporti con il mondo accademico». Rapporti che l'associazione ha coltivato mettendo a disposizione premi di laurea, sponsorizzando master e altre iniziative di formazione.

«Il terzo e ultimo filone sul quale vogliamo lavorare nei prossimi tre anni - conclude Chilosi - è quello "sindacale", o comunque relativo alla tutela dei professionisti membri di odv. In particolare, è necessario elaborare contenuti sul contratto dell'odv e precisare limiti e rischi del mandato: i temi relativi alla 231 coinvolgono sempre più non solo gli avvocati penalisti ma anche figure aziendali (i dipartimenti di internal auditing, corporate affairs e compliance ad esempio) e professionisti del diritto societario; e la due diligence 231 ha un peso sempre maggiore anche nelle operazioni straordinarie».



LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

26th - 27th OCTOBER 2023

PARK HYATT ZURICH

Beethovenstrasse 21, 8002 - Zürich • Switzerland



REGISTRATION

THE EVENT DEDICATED TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

Partners

BÄR & KARRER

DILITRUST

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

#InhousecommunityDaysCH

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

PROGRAM

26th OCTOBER

14:30 CHECK-IN
15:00 WELCOME MESSAGES
15:15 **ROUNDTABLE I** "IN-HOUSE COUNSEL AND AI: HOW IS YOUR TEAM GOING TO LOOK LIKE IN 10 YEARS?"
16:15 COFFEE BREAK
16:45 **ROUNDTABLE II** "UNLEASHING THE POTENTIAL: AI IN THE HANDS OF GC"
17:45 GC COCKTAIL
19:00 DINNER AND PARTY

27th OCTOBER

9:00 CHECK-IN
9:30 WELCOME MESSAGE
9:45 **ROUNDTABLE III** "CYBERSECURITY AND INHOUSE DEPARTMENTS"
11:15 COFFEE BREAK
11:30 **ROUNDTABLE IV** "ESG AND CLO"
12:45 CLOSING REMARKS
13:00 LIGHT LUNCH

SPEAKERS*

Dahir Ali, Vice President, General Counsel Asia Pacific, *CNH Industrial*
Elmar Büth, Group General Counsel, *Ivoclar*
Claudio Elia, Legal Director, *STMicroelectronics*
Christian Kunz, Partner, *Bär & Karrer*
Federico Piccaluga, Group General Counsel, *Duferco*
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*
Kees van Ophem, Global General Counsel & EVP, *Fresenius Medical Care*
Guido Wennemer, General Counsel, EMEA Legal Department, *Acer Europe*

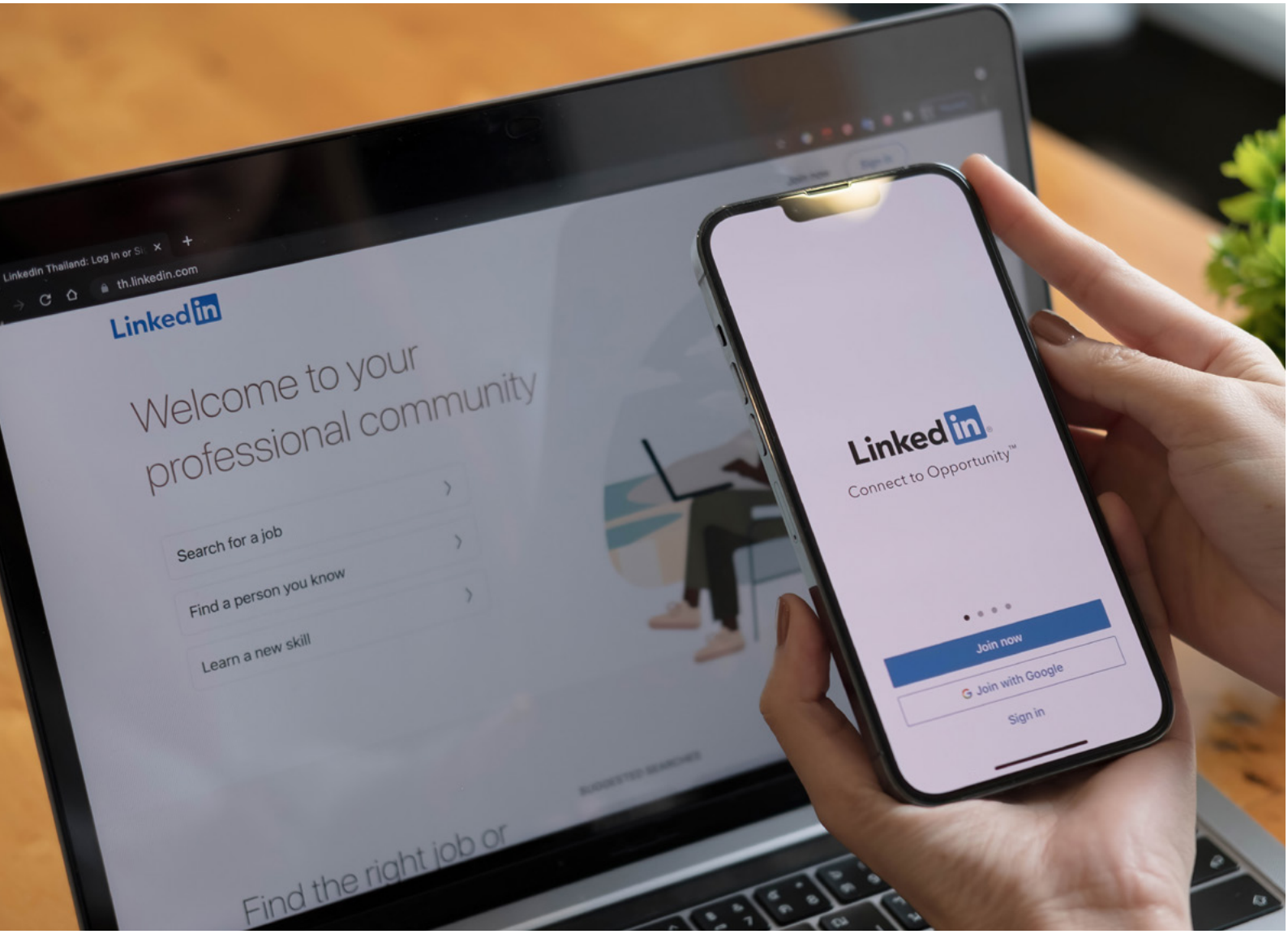
*in progress

REGISTRATION

Partners

BÄR & KARRER

DILITRUST



C'è vita oltre Linkedin?

MAG esamina la presenza dei primi 50 studi d'affari in Italia. La piattaforma professionale rimane il porto sicuro, ma i cambiamenti nel web contribuiscono alla stasi delle altre piazze digitali. Tra i nuovi trendi, podcast e incontri dal vivo meglio di Tiktok

di giuseppe salemme

L'ultima volta che su queste pagine si censiva la presenza social dei Best 50, i primi cinquanta studi legali d'affari d'Italia per fatturato, era l'ottobre 2021 (e i dati risalivano all'agosto di quell'anno). Non che sia necessariamente una notizia, ma nei due anni trascorsi da allora è cambiato più il mondo del web che il mercato legale. Abbiamo imparato (a fatica) cosa significa metaverso; per poi dimenticarlo con l'arrivo dei chatbot intelligenti, che come mai prima hanno palesato le capacità dell'intelligenza artificiale. A farne le spese è stata in primis Facebook, ora ribattezzata Meta, il cui discutibile *all-in* sul metaverso sembra aver aperto la prima vera stagione di crisi dell'industria social. A proposito, ha cambiato nome anche Twitter: ora si chiama X, è stato acquisito da Elon Musk, che lo gestisce in maniera alquanto lunatica e che pare voglia farne un'app tuttofare (sono già state implementate chiamate audio e video, per dire). Nel frattempo, tra polemiche e dubbi sulla privacy, l'app cinese Tiktok è diventata la piattaforma di riferimento della gen-z e non solo, mentre Instagram (anch'essa appartenente alla galassia Meta) ha provato a seguirla a ruota proponendo anch'essa ai suoi utenti un flusso continuo di mini-video. In mezzo a tutto questo, qualcuno ha intravisto per la prima volta la "fine dell'era social", almeno per come l'abbiamo conosciuta finora. Cosa significa tutto questo per gli studi legali d'affari? Vediamolo, prendendo in considerazione come sempre tutti e solo i profili social italiani degli studi presenti nell'edizione di quest'anno della Best 50 .

SAFE HARBOUR

Sono sempre ragioni di business a orientare la scelta di presidiare o meno uno spazio, anche virtuale. Per gli studi queste sono essenzialmente due: possibilità di guadagnare clienti o di rendersi *h* verso potenziali futuri collaboratori. Nel mare di dubbi sul futuro delle piattaforme social, sul tipo di utenti che le frequenteranno e su come eventualmente presidiarle, gli studi si rifugiano nel loro porto sicuro.
Linkedin è il social d'elezione della business community, nonché quello rimasto più stabile e



I "BEST 50" SU LINKEDIN

POSIZIONE	STUDIO LEGALE	FOLLOWERS AL 4/9/2023	DIFFERENZA RISPETTO AL 24/8/2021
1 =	BonelliErede	88.760	+24.373 (+37,85%)
2 =	Deloitte Legal	87.164	+49.592 (+131,99%)
3 =	Gianni & Origoni	39.930	+8.780 (+28,19%)
4 =	Chiomenti	36.567	+9.919 (+37,22%)
5 =	Advant Nctm	31.497	+5.257 (+20,03%)
6 ↑	Pirola Pennuto Zei & associati	28.719	+9.393 (+48,6%)
7 ↑	Legance	27.796	+7.841 (+39,29%)
8 ↓	La Scala	27.192	+5.028 (+22,69%)
9 ↑	PwC TLS	21.768	+5.237 (+31,97%)
10 ↓	Rödl & Partner	20.258	+2.409 (+13,5%)
11 ↑	Grimaldi Alliance	17.467	+8.932 (+104,65%)
12 ↓	Gattai Minoli Partners	16.276	+4.620 (+39,64%)
13 ↑	Baker McKenzie	14.978	+4.078 (+37,41%)
14 ↓	Pedersoli	13.730	+3.601 (+35,55%)
15 ↓	Carnelutti Law Firm	12.582	+2.036 (+19,31%)
16 ↓	Maisto e associati	12.068	+2.719 (+29,08%)
17 ↓	Tonucci & Partners	10.695	+1.965 (+22,51%)
18 ↓	Toffoletto De Luca Tamajo	10.617	+2.467 (+30,27%)
19 ↑	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici	10.160	+4.294 (+73,2%)
20 ↓	Orrick	9.434	+2.827 (+42,79%)
21 ↓	Pavia e Ansaldo	9.416	+2.502 (+36,19%)
22 ↓	RP Legal & Tax	9.346	+3.049 (+48,42%)
23 ↓	Dentons	9.202	+3.248 (+54,55%)
24 ↓	Linklaters	8.660	+2.819 (+48,26%)
25 ↓	Russo De Rosa associati	7.556	+2.240 (+42,14%)
26 =	Gitti and Partners	6.340	+1.828 (+40,51%)
27 ↑	Trifirò & Partners	6.153	+3.400 (+123,5%)
28 ↓	CMS	6.007	+1.276 (+26,97%)
29 ↑	Eversheds Sutherland	5.060	+2.812 (+125,09%)
30 ↓	LS Lexjus Sinacta	4.656	+1.064 (+29,62%)
31 ↑	Andersen Italy	4.431	+2.321 (+110%)
32 ↓	Trevisan & Cuonzo	3.707	+1.445 (+63,88%)
33 =	Greenberg Traurig Santa Maria	3.065	+1.070 (+53,63%)
34 =	Grande Stevens	563	+414 (+277,85%)
	TOTALE	621.829	+190.596 (+44,19%)

Deloitte Legal fa registrare la crescita più interessante sia in percentuale che in valore assoluto, più che raddoppiando i follower rispetto a due anni fa

vicino alla definizione originaria di social network incentrata su contatti e collegamenti. Anche per questo, è l'unico luogo virtuale da cui le law firm non possono prescindere, nonché l'unico che valga la pena analizzare più nel dettaglio per capire quale delle strategie social adottate dalle varie insegne stia dando i frutti migliori.
Negli ultimi due anni, il network dei primi 50 studi italiani su Linkedin è cresciuto del 44,19%: sono più di 190mila i follower guadagnati complessivamente dalle insegne prese in esame.
Un dato trainato dal balzo di Deloitte Legal, che fa registrare la crescita più interessante sia in percentuale che in valore assoluto, più che raddoppiando i follower rispetto a due anni fa e arrivando a insidiare da vicinissimo il primato di BonelliErede, che pure ha accresciuto la platea di seguaci di quasi il 40%. Completano la top five, invariata nell'ordine rispetto al 2021, Gianni & Origoni (+28,19%), Chiomenti (+37,22%) e Advant Nctm (+20,03%); sebbene Pirola Pennuto Zei e Legance, che fanno registrare crescite rispettivamente del 48,6% e del 39,29%, siano vicinissimi.
Da segnalare poi gli ottimi risultati di Grimaldi Alliance, che raddoppia il suo pubblico facendo registrare un +104,65%, e Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, che ci va vicino con +73,2%: entrambi sfondano così il muro dei 10mila followers.
Altrettanto buoni in percentuale, sebbene su ordini di grandezza diversi, i risultati di Trifirò & Partners, Eversheds Sutherland, Andersen Italy e Grande Stevens.

STASI

Negli altri social la situazione invece è quella di una sostanziale stasi. In primis su Facebook e Instagram, che negli ultimi 24 mesi non hanno accolto nuovi studi della Best 50 né hanno registrato crescite particolarmente degne di nota per coloro che già vi erano presenti.
Due anni fa avevamo descritto come la presenza su piattaforme incentrate su contenuti video come Youtube e Vimeo fosse la più gettonata dopo quella su Linkedin. Ma, a pandemia passata, il trend non sembra essersi confermato: dei 21 studi presenti su una di queste piattaforme, solo poco più della metà (12) ha pubblicato almeno un video di qualsiasi tipo negli ultimi due anni. C'è solo un canale nuovo, quello di Deloitte Legal su Youtube (con contenuti solo in parte in italiano). Tra i più attivi segnaliamo comunque i canali Youtube di Pirola Pennuto Zei, Tonucci & Partners, Grimaldi Alliance e Rödl & Partner.
Peculiare la situazione su Twitter (pardon, X), dove alcune firm risultano addirittura aver perso qualche follower. Un dato probabilmente dovuto alla guerra che il nuovo proprietario Elon Musk ha mosso ai cosiddetti "account bot", ovvero ai profili creati in massa in maniera automatizzata, privi di un utente reale dietro. La cancellazione di molti di questi account (pratica comune anche in altri social) potrebbe quindi aver causato la perdita di qualche manciata di seguaci dai profili degli studi.



ELON MUSK

LC PUBLISHING GROUP

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

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITYES

The 100% digital information tool
dedicated to the financial market players in Spain





- DIGITAL NEWS
- MARKET TRENDS
- FINANCIAL ADVISORS
- MOVES

Follow us on

www.financecommunity.es

Probabile che le firm italiane valutino Tiktok poco adatto alle loro esigenze. Dopotutto, l'app gira intorno a un flusso di brevi video scelti da un algoritmo

BALLETTI?

E Tiktok? Il social cinese al momento rimane estraneo alle strategie delle grandi law firm italiane. Potrebbe essere a causa dei timori che l'app, particolarmente vorace di dati personali, possa cadere facilmente sotto il controllo di Pechino. Eppure, sia le società di consulenza globali che qualche studio internazionale (ad esempio Osborne Clarke, DLA Piper Svezia o CMS UK) hanno effettivamente un profilo Tiktok, così come diversi studi legali medio-piccoli in tutta la Penisola.
Quindi, oltre a nutrire legittimi dubbi sulla privacy che la piattaforma cinese è in grado di garantire, è probabile che le firm italiane valutino un social come Tiktok come poco adatto alle loro specifiche esigenze. Dopotutto, l'app gira intorno a un flusso continuo di brevi video scelti da un algoritmo, che tiene conto solo relativamente dei profili che scegliamo esplicitamente di seguire. È il contenuto ad essere al centro *(social media)*, non il rapporto con la propria rete di contatti *(social network)*: per una professione fatta di relazioni e basata sul rapporto fiduciario tra avvocato e cliente, è inevitabile che la riduzione ai minimi termini della componente relazionale renda l'ambiente meno attrattivo. Anche perché presidiarlo con efficacia, con contenuti ad hoc, richiede uno sforzo notevole e probabilmente oggi non giustificato dai potenziali benefici.

DISGELO

Tiriamo le somme: Tiktok è rischioso e probabilmente inadatto agli studi legali, e Instagram sembra starne seguendo la scia. Twitter/X, una volta la piazza globale in cui condividere notizie, analisi e opinioni, sembra starsi lentamente snaturando (e spopolando). Facebook è ormai quasi un elettrocardiogramma piatto. Quali sbocchi possono trovare le strategie di digital marketing degli studi legali italiani? Che fine faranno tutti i discorsi sull'avvocato che deve seguire il cliente ovunque egli si trovi?
In attesa di capire se questa crisi d'identità comune a molti social avrà una fine, e soprattutto che aspetto avrà un possibile futuro nuovo status quo della nostra presenza sul web, ci sono almeno un paio di trend di cui dare conto.
Il primo è la crescita del fenomeno podcast. Con più di un decennio di ritardo rispetto al mercato statunitense, anche in Italia la richiesta di contenuti audio seriali e di durata variabile è in continuo aumento. Meno invasivi e impegnativi di un video o di un articolo, permettono di creare una relazione stabile con il proprio pubblico: molti avvocati e studi stanno lanciando i loro podcast anche per questi motivi.
Il secondo dato, infine, coincide con il rimbalzo delle occasioni di ritrovo dal vivo. Eventi, convegni, cocktail, mostre, concerti: se c'era qualche dubbio che la nostra voglia di socialità finisse frustrata per sempre dai continui lockdown degli anni passati, gli ultimi mesi hanno dimostrato che non è stato così. Anzi, la voglia di stare insieme nel mondo reale, senza la tecnologia a mediare le nostre interazioni, si sente. Ed è per questo che molti studi hanno ripreso a organizzare con successo momenti di ritrovo con tutti i loro stakeholders, riscoprendo l'importanza del networking faccia a faccia. E concedendosi qualche occasione per ricordare che erano i social a essere nati come surrogato della vita vera, e non viceversa.



LC PUBLISHING GROUP

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

Obiettivo legalità

L'Amministratore senza deleghe: spunti per una difesa tecnica in ambito penale

di stefano martinazzo*



Nell'ambito dei procedimenti penali accade sempre più spesso di essere incaricati in qualità di Consulenti Tecnici di Parte, esperti nelle materie amministrative e contabili, a difesa di Consiglieri di Amministrazione senza deleghe, chiamati dalle Procure della Repubblica a rispondere di reati societari e tributari.
In molti casi, infatti, gli Avvocati penalisti hanno la necessità di dimostrare, anche dal punto di vista tecnico-amministrativo, l'assenza di responsabilità dei propri assistiti – nella fattispecie si tratta di Amministratori "non esecutivi" o "deleganti" – andando a ricercare elementi di prova che evidenzino la concreta estraneità ai fatti di rilievo penale ad essi contestati dalla Pubblica Accusa.
In questi casi, l'impostazione di una difesa tecnica deve innanzitutto tenere conto del fatto che la riforma del diritto societario, operata con il D. Lgs. 6/2003, fa ricadere sugli Amministratori senza deleghe l'obbligo di "valutare" (e non più "vigilare", come invece previsto dalla disciplina previgente) il generale andamento della gestione dell'impresa, sulla base delle relazioni degli organi "esecutivi" o "delegati".
Tale "valutazione" si realizza grazie al potere concesso dall'ultimo comma dell'art. 2381 del Cod. Civ., il quale attribuisce a ciascun Amministratore il potere di richiedere "informazioni relative alla gestione della società". Ciò garantirebbe quell'"agire in modo informato" a cui sono tenuti tutti i componenti del principale Organo Amministrativo dell'impresa.
Fatta questa necessaria premessa, l'azione del Consulente nominato dall'"Avvocato penalista si realizza, in buona sostanza, con una serie di accertamenti tecnici finalizzati a dimostrare che l'Amministratore delegante non era in alcun modo venuto a conoscenza dei fatti di rilievo penale contestati e, conseguentemente, non vi è stato alcun comportamento omissivo nell'attivarsi per impedirne la realizzazione.
L'Amministratore non delegato, infatti, è chiamato a rispondere con gli esecutori materiali delle condotte illecite solo se omette di intervenire in presenza di "campanelli (o segnali) di allarme" intesi come indicatori di pericolo che forniscano fondati sospetti che vi sia qualcosa da conoscere, da approfondire e/o da chiarire.
Ai fini difensivi, è quindi di fondamentale importanza accertare

l'eventuale presenza di tali segnali o indicatori di pericolo.
A tal proposito, in termini generali, l'attività del Consulente Tecnico della difesa si concretizza anche grazie all'analisi degli apparati digitali (in genere PC e smartphone) acquisiti nella fase delle indagini preliminari e depositati agli atti (in particolare attraverso l'esame, con tecniche di "informatica forense", della posta elettronica, della messaggistica e degli altri file salvati nei medesimi dispositivi elettronici).
Il Consulente Tecnico nominato dall'Avvocato difensore pertanto dovrà riferire se vi siano stati sintomi di pericolo oggettivamente percepibili, chiari e inequivoci del fatto di reato, indirizzati all'Amministratore non delegato e, nel caso vi fossero stati tali segnali, come quest'ultimo abbia reagito. Naturalmente, nella sua valutazione tecnica, il Consulente dovrà anche tenere conto delle specifiche competenze del soggetto difeso, in quanto queste possono fortemente circoscrivere la responsabilità penale di tipo omissivo.
Quanto sin qui illustrato, è stato ancora una volta confermato dalla Suprema Corte di Cassazione (Terza Sez. Penale) nella recentissima sentenza n. 31017 dello scorso 18 luglio 2023.
Nello specifico, la Corte ha accolto il ricorso di due Amministratori non delegati condannati dai giudici di merito per il reato di dichiarazione fraudolenta mediante l'utilizzo di fatture per operazioni inesistenti, i quali, peraltro, non avevano nemmeno sottoscritto la dichiarazione ritenuta mendace.
In particolare la Sentenza, ricordando un precedente giurisprudenziale (Sent. n. 30689 del 4 maggio 2021), sottolinea che "(...) nel caso di delitto deliberato e direttamente realizzato da singoli componenti del consiglio di amministrazione di una società di capitali nel cui ambito non sia stata conferita alcuna specifica delega, ciascuno degli altri amministratori risponde a titolo di concorso per omesso impedimento dell'evento, ove sia ravvisabile una violazione dolosa dello specifico obbligo di vigilanza e di controllo sull'andamento della gestione societaria derivante dalla posizione di garanzia di cui all'art. 2392 cod. civ.".
Più in particolare, il concorso per omesso impedimento dell'evento illecito in capo all'Amministratore privo di deleghe è configurabile solo quando "(...) emerga la prova, da un lato, dell'effettiva conoscenza di fatti pregiudizievoli per la società o, quanto meno, di "segnali di allarme" inequivocabili dai quali desumere, secondo i criteri propri del dolo eventuale, l'accettazione del rischio del verificarsi dell'evento illecito e, dall'altro, della volontà, nella forma del dolo indiretto, di non attivarsi per scongiurare detto evento.".
È l'esatto contrario delle tesi accusatorie formulate troppe volte in passato basate sulla semplicistica affermazione del "non poteva non sapere".
Gli Amministratori non delegati, quindi, rispondono in concorso per i fatti e i comportamenti illeciti materialmente commessi dagli altri Amministratori, solo se ne erano a conoscenza e non hanno fatto il possibile per impedirne il compimento.
La Cassazione, nel caso specifico, ha quindi disposto l'annullamento della sentenza impugnata rinviando per un nuovo giudizio alla Corte d'Appello.

**Dottore Commercialista/Revisore dei conti e Forensic Accountant*

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP



10-14 JUNE 2024

MILAN 8th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

SAVE THE DATE

Platinum Partner

pwc PwC TLS

Gold Partners

Accuracy Baker McKenzie. GPBL

Media Partners

LEGALCOMMUNITY LEGALCOMMUNITYCH LEGALCOMMUNITYMENA INHOUSECOMMUNITYUS INHOUSECOMMUNITY FINANCECOMMUNITY FINANCECOMMUNITYES IBERIANLAWYER THELATINAMERICANLAWYER FOODCOMMUNITY

www.legalcommunityweek.com

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

LC PUBLISHING GROUP

THE LATINAMERICANLAWYER AWARDS

2nd Edition

ENERGY & INFRASTRUCTURE

The event dedicated to private practice lawyers,
experts in the sector of energy & infrastructure in Latin America

13 December 2023

Tivoli Mofarrej São Paulo Hotel

Alameda Santos, 1437 - Cerqueira César, São Paulo

Program

18.30	CHECK-IN
18.45	COCKTAIL
19.15	ROUNDTABLE
20.00	CEREMONY
21.00	DINNER

Send your submission or ask for info to
guido.santoro@iberianlegalgroup.com
vincenzo.rozzo@iberianlegalgroup.com
elia.turco@iberianlegalgroup.com

For general information:
amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Follow us on

#TheLatamLawyerAwards

www.thelatinamericanlawyer.com
DRESS CODE: business suit / cocktail dress



Legal privilege: la rivincita dei *juristes d'entreprise* in Francia

Catalano, presidente Aigi: «Ma le cose stanno cominciando a cambiare anche in Italia. L'associazione invierà una nuova proposta di legge nelle prossime settimane»

di michela cannovale

Il legal privilege è appena diventato realtà anche per i giuristi d'impresa francesi. Proprio nel MAG uscito lo scorso 26 giugno, parlando di quello che abbiamo soprannominato "paradosso italiano del legal privilege", menzionavamo una recente apertura da parte della Cour de Cassation francese, che aveva da poco riconosciuto il diritto alla riservatezza nella corrispondenza aziendale prodotta da un gruppo di avvocati in house in riferimento ad attività di audit.

Ci sono voluti solo pochi giorni perché quell'apertura raggiungesse l'Assemblea Nazionale, il Parlamento d'Oltralpe, e venisse inclusa nell'articolo 19 del disegno di legge *d'orientation et de programmation du ministère de la Justice 2023-2027* (o semplicemente: "*Projet de loi Justice*"). Il 10 luglio, con grande gioia dei juristes d'entreprise di tutta Francia, il ministro della Giustizia Éric Dupond-Moretti ha annunciato che l'emendamento presentato dal presidente del gruppo centriste Hervé Marseille per il riconoscimento della riservatezza dei pareri e delle consulenze dei legali in house, ratificato già a giugno dal Senato, sarebbe stato inserito nell'articolo 58-1 della legge n. 71-1130 del 31 dicembre 1971 dopo il sì dei deputati. «L'assenza di segretezza nuoce all'attrattività della Francia. Ecco perché molti uffici legali scelgono di stabilirsi nei paesi anglosassoni e in Belgio, dove godono del privilegio legale», ha fatto presente il ministro durante il suo annuncio.

Il testo approvato, frutto di un lavoro durato mesi e portato avanti dai legali in house dell'Association Française des Juristes d'Entreprise (AFJE) e del Cercle Montesquieu, dalla Cancelleria e da alcuni avvocati, stabilisce un principio generale fondamentale per la professione: "La consulenza legale fornita e redatta da un giurista d'impresa o, su sua richiesta e sotto la sua supervisione, da un membro del suo team posto sotto la sua autorità, è riservata".

La nuova legge – che entrerà in vigore solo dopo essere ritornata in Parlamento ad ottobre e che riguarderà, se confermata, tutti e 20mila i juristes d'entreprise di Francia – è stata salutata dalle associazioni di categoria come «una svolta storica che conferma l'importanza del diritto nelle imprese e di chi lo esercita» e che «si inserisce in una visione moderna ed equilibrata del nostro Stato di diritto, volta a una migliore tutela degli interessi economici e a un maggiore



STEPHANIE FOUGOU

rispetto delle norme etiche e giuridiche». «Finalmente anche i legali in house potranno esprimere il loro giudizio giuridico senza correre il rischio di un'autoincriminazione per la società in cui lavorano. È una grande occasione per portare avanti senza paure le strategie di business aziendali e per aumentare l'attrattività del sistema legale ed economico francese. La Francia sarà sullo stesso piano di altre nazioni in cui il legal privilege è riconosciuto a tutte le professioni legali. Sarà un paese in cui le aziende vorranno insediarsi perché sapranno di poter contare su una tutela giuridica» ha spiegato, interpellata da MAG, **Stephanie Fougou**, presidente onoraria dell'AFJE e general counsel e board secretary di Technicolor Creative Studios.

LEGAL PRIVILEGE SÌ, MA NON PER TUTTE LE CAUSE

La riservatezza dei pareri legali votata il 10 luglio è soggetta ad alcune condizioni. La consulenza, innanzitutto, deve essere fornita da un avvocato interno che sia in possesso di una laurea magistrale in Giurisprudenza o di un titolo equivalente francese o straniero. Lo stesso avvocato deve aver seguito dei corsi di formazione iniziale e continua in materia etica.

Del legal privilege, inoltre, si potrà godere solo nell'ambito di cause civili, commerciali o amministrative, mentre rimangono escluse le questioni penali e fiscali. In altre parole: se fino ad oggi le autorità avevano accesso, in occasione dei loro controlli o delle loro indagini, a tutte le consulenze scritte dai legali all'interno dell'azienda, con la nuova legge potranno accedere unicamente ai documenti che riguardano procedimenti tributari e di white collar crime. «Ma per il momento ci accontentiamo, è pur sempre un passo avanti», ha commentato Fougou.

UNA BATTAGLIA TRENTENNALE

È ancora Fougou ad aver spiegato a MAG che l'approvazione del legal privilege per gli avvocati interni è il risultato di una lunga battaglia. Una battaglia durata quasi trent'anni. «Erano gli anni '90 quando le associazioni dei giuristi d'impresa hanno iniziato la loro lotta per il riconoscimento della professione. Ad esempio, l'AFJE ha sempre collaborato con i rappresentanti di tutte le professioni legali e insieme hanno dato vita ad occasioni di incontro come *Le Grenelle du droit*, conferenza che dal 2016 riunisce una volta all'anno tutti gli avvocati interni ed esterni, o come i campus di formazione per i giuristi d'impresa».

«Sempre l'AFJE ha tentato di lavorare in stretta consultazione con la politica», ha proseguito Fougou, sottolineando che proprio il presidente Emmanuel Macron ha svolto un ruolo importante nel riconoscimento del legal privilege in azienda. E infatti: «Nel 2015, quando era ancora ministro dell'Economia, Macron ha presentato un progetto di legge volto a porre fine alla segmentazione delle attività commerciali. Il testo conteneva anche un approfondimento per superare una volta per tutte la divisione tra legali interni ed esterni, portando in Parlamento un articolo sull'importanza della riservatezza della consulenza offerta da tutti gli avvocati, compresi gli in house. Non era mai successo prima».

E IN ITALIA?

La tutela del segreto professionale è un diritto di cui godono ormai sempre più giuristi d'impresa a livello internazionale. In Italia rimane invece ancora un miraggio per chi lavora in house. La domanda sorge spontanea: che cosa manca nel nostro Paese che ha invece permesso alla Francia di trasformare il legal privilege in legge? Lo abbiamo chiesto a **Giuseppe Catalano**, presidente di Aigi (Associazione italiana giuristi



GIUSEPPE CATALANO

d'impresa) e company secretary and head of coporate affairs di Assicurazioni Generali.

«Fino a oggi non c'è stato il riconoscimento perché il diritto al segreto professionale è garantito solo agli avvocati iscritti all'albo e, com'è noto, i legali d'impresa, almeno quelli delle imprese private, non possono essere iscritti anche se hanno passato l'esame. Più di dieci anni fa, Aigi ha sottoposto la questione alle diverse istituzioni, ma con un successo solo parziale: molte delle nostre istanze non sono state comprese né a livello politico né, probabilmente, da parte dei colleghi del libero foro. Oggi sembra che le cose stiano cambiando: la politica pare più attenta alla figura del legale d'impresa perché forse si rende conto che è un tema che riguarda la competitività economica ed il benessere del Paese, e non più solo i diritti e doveri di singoli professionisti. Diciamolo forte e chiaro: qualunque multinazionale sarebbe più propensa a basare il proprio ufficio legale in paesi dove la tutela del segreto professionale esiste già. Quindi, per il momento, non in Italia. Allo stesso tempo, e per il medesimo motivo, anche da parte degli ordini di avvocati scorgo più volontà a guardare ai legali d'impresa non più come dei "concorrenti". Ecco perché ci sentiamo un po' più forti nel presentare al Parlamento la proposta di legge che riconosce anche ai giuristi d'impresa diritti similari a quelli di cui già godono gli avvocati del libero foro, compreso il diritto alla confidenzialità delle opinioni del legale nella corrispondenza aziendale. Aigi invierà la proposta nelle prossime settimane».



UNA GIOIA CONDIVISA (NON PROPRIO) DA TUTTI

Se i *juristes* d'entreprise gioiscono per la nuova legge, alcuni avvocati della private practice hanno già messo in guardia il Governo francese sui rischi del diritto alla riservatezza in azienda, che potrebbe ostacolare o addirittura impedire i controlli di routine presso società quotate e altre entità regolamentate.

Come ha spiegato a MAG **Lisa Alice Julien**, avocat au Barreau de Paris e partner di Grimaldi Alliance, sono due le linee di pensiero che attraversano il libero foro in questo momento:

«Alcuni colleghi francesi, in accordo con il CNB (Conseil National des Barreaux), ritengono che il perimetro di applicazione (e il meccanismo di rimozione) della riservatezza previsto dalla legge recentemente approvata in Francia introduca incertezza giuridica e possa nuocere agli interessi delle società. Proteggere la corrispondenza e i pareri legali dei giuristi d'impresa condurrebbe, di fatto, alla creazione di una nuova professione regolamentata e al ridimensionamento delle prerogative degli avvocati.

Di parere opposto, invece, quei colleghi convinti che le aziende si rivolgano a un avvocato per le sue competenze e la sua esperienza, così come per alleggerire il carico di lavoro dei legali interni e che, dunque, il ricorso ad uno studio legale non sia motivato esclusivamente dal fatto che questo gode del segreto professionale.

Questi stessi colleghi ritengono che la professione del giurista d'impresa rimanga oggi completamente distinta da quella di avvocato e che la nuova legge non confligga in alcun modo con le prerogative della loro professione. Anche perché, come sottolineato da associazioni come AFJE, ANJB (Association Nationale des Juristes de Banque) e ACE (Association des Avocats Conseils d'Entreprises), il riconoscimento della riservatezza dei pareri legali dei giuristi d'impresa contribuirà per certo a proteggere maggiormente le società francesi nel contesto della competizione economica a livello mondiale».

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP



13-17 NOVEMBER 2023

MILAN 5th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE FINANCE COMMUNITY

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILAN

Platinum Partners

CHIOMENTI

GPBL

Legance

VITALE

Gold Partners

AON

BSNP Biscozzi Nobili Piazza

CARNELUTTI LAWFIRM

Linklaters

MEDIOBANCA

Morpurgo e Associati

Nextalia

PEDERSOLI

Santander Corporate & Investment Banking

Silver Partners

intrum

STPG Scouting Capital Advisors

Sponsor

Accuracy

Supporters

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

ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

www.financecommunityweek.com

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

Financecommunity Week 2023 – Program (in progress)

Open with registration | Invitation only

MONDAY 13 NOVEMBER					
09:00 - 13:00		**Opening Conference** Action plan for Finance in Italy	VITALE CHIOMENTI M&M Nextalia	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
13:00 Light Lunch					
14:00 - 16:00		**Roundtable**	Santander Corporate & Investment Banking	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
16:00 - 18:00		**Roundtable** 2023 Tax Reform (DELEGA FISCALE): a business perspective	Linklaters	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
TUESDAY 14 NOVEMBER					
09:00 - 13:00		**Conference**	GPBL	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
09:15 - 11:15		**Roundtable**	Morpurgo e Associati	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
13:00 Light Lunch					
14:00 - 16:00		**Roundtable**	CARNELUTTI LAWFIRM	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
16:00 - 18:00		**Roundtable**	AON	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
WEDNESDAY 15 NOVEMBER					
09:30 - 13:00		**Conference**	CHIOMENTI	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
13:00 Light Lunch					
14:00 - 16:00		**Roundtable**	FIVELEX STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
THURSDAY 16 NOVEMBER					
09:00 - 13:00		**Conference** Private Equity	Legance	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
13:00 Light Lunch					
14:00 - 16:00		**Roundtable**	PEDERSOLI	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
19:15 - 23:00		**Financecommunity Awards**	FINANCECOMMUNITY AWARDS	**Palazzo Del Ghiaccio** **Via Giovanni Battista Piranesi, 14 | Milan**	FOR INFO

Diverso sarà lei

Perché a lui dai di più?

Elena Falconi, hr director di ADP Italia, e la dura verità sugli aumenti salariali

di michela cannovale



ASCOLTA IL PODCAST

Sapete che nel 2021 il divario retributivo medio di genere in Unione Europea era ancora del 12,7%? È esattamente come dire: se un uomo ha uno stipendio di 1000 euro mensili, quello della sua collega donna (stesse competenze, stessa preparazione, stesso onere di lavoro) è di 873 euro. Sarà mica giusto!?



In Italia, *incredible but true*, la media è un po' più bassa: ci fermiamo al 5%. Rifacciamo i calcoli. Lo stipendio di lui resta 1000 euro, ma quello di lei arriva in questo caso a 950 euro. Stesse competenze, stessa preparazione, stesso onere di lavoro. Ma sarà mica giusto, comunque!?

La lista di motivi di questo divario potrei recitarvela come fosse una di quelle sigle dei cartoni animati che si guardava quando si era bambini e che rimangono impresse nella memoria per tutta la vita: la gravidanza, il carico di cura dei figli, il carico di cura della casa, il carico di cura dei nonni (anche quelli di lui), e quindi la preferenza per un orario part-time, ma anche la preferenza per settori a bassa retribuzione (come l'istruzione o la sanità) così come la rarità di ritrovarsi a ricoprire un posto dirigenziale. Tutto questo, signore e signori, riguarda molto più spesso la carriera di una donna e quasi mai quella di un uomo.

Nel 2022, tuttavia, si è riscontrato un altro trend che va a finire dritto dritto nel calderone del gap salariale: solo il 36% delle lavoratrici ha avuto un aumento, contro il 50% dei lavoratori.
A rivelarlo è il rapporto "People at Work" dell'ADP Research Institute, che ci serve su un piatto d'argento un'ulteriore dolente verità: quel divario retributivo, per alcuni, non sarà mai colmato.

Ne ho parlato con **Elena Falconi**, hr director di ADP Italia. Trovate tutto in quest'ultima puntata del nostro podcast, *Diverso sarà lei.*
Buon ascolto a tutti!

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITY**MENA**

AWARDS

The event celebrating in-house & private practice lawyers
in the Middle-East and North African markets

SAVE THE DATE

23 NOVEMBER 2023

CAIRO - From 18.15

HILTON CAIRO HELIOPOLIS HOTEL
Salah Salem Street (Uruba Street)
Heliopolis Cairo | EGYPT

#LcMenaAwards
www.legalcommunityMENA.com

To candidate: amr.reda@lcpublishinggroup.com
For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com



JLL: il gioco di squadra al vertice del legal

Intervista doppia a Teresa Martin e Maria Mariniello, che guidano le direzioni Emea e South Europe del gruppo. «La chiave è l'empatia»

di michela cannovale

Due donne ai vertici della direzione legale di JLL, realtà di consulenza del settore real estate. Sono **Teresa Martin** e **Maria Mariniello**. La prima, in azienda dal 2015, è general counsel per la parte EMEA, dunque Europa, Medio Oriente e Africa, per un totale di circa quaranta paesi. La seconda è entrata nel dicembre 2021 come head of legal and compliance per l'Italia. Solo sei mesi dopo è stata nominata per il ruolo precedentemente ricoperto da Martin, diventando responsabile legal and compliance del cluster Sud Europa, che comprende Spagna, Portogallo e Italia, Grecia e Malta.
«A livello locale rispondo a Barbara Cominelli, chief executive office di JLL Italia, ma la mia line manager è Teresa. Teresa che, a sua volta, riporta al global chief legal officer dell'azienda, Alan Tse, che è negli Stati Uniti», spiega Mariniello a MAG.
Che cosa vuol dire, per chi sta a capo delle diverse direzioni legali di una multinazionale, dover gestire le attività di un business che conta ben 94.000 dipendenti, come nel caso di JLL? Come comunicano fra loro i vari head of legal, quando a separarli non sono solo i chilometri di distanza, ma anche leggi e normative nazionali diverse? Come vengono comunicate e recepite le decisioni da un livello all'altro?
MAG ne ha parlato con Teresa Martin e Maria Mariniello.

Focalizziamoci sulla parte EMEA e Sud Europa. Come riuscite a lavorare in modo omogeneo, quando i paesi in cui operate hanno normative tutt'altro che conformi fra loro?
Teresa Martin: A livello EMEA lavoriamo su circa quaranta nazioni, che, come può immaginare, è una bella cifra. Ogni volta che facciamo una domanda, riceviamo quaranta risposte diverse. Quindi è difficile raggiungere l'omogeneità assoluta. Mi vengono in mente le regole giuslavoristiche, per esempio, che funzionano in modo diverso nei vari paesi. In questo caso, per poter attuare efficacemente le strategie occupazionali al livello globale, è essenziale che vi sia coordinamento tra le funzioni di business, HR e il dipartimento legale. Da quando ho preso in mano le redini della direzione legale EMEA, infatti, ho ritenuto fondamentale che team legal ed HR iniziassero a lavorare fianco a fianco su base quotidiana perché è importante che i legali siano parte del processo decisionale per poter identificare i possibili rischi e ideare la strategia migliore a livello sovranazionale.

Come lavorate invece per tutto ciò che non è diritto del lavoro ma è relativo alla vostra attività di business?
T.M.: Ogni ufficio legale (nove in tutto per i quaranta paesi in cui lavoriamo) si occupa dell'intero ciclo del real estate, quindi di consulenza, intermediazione nelle transazioni, valutazioni, gestione immobiliare, project management e costruzioni. Per tutte queste linee di business, come giuristi supportiamo ovviamente la contrattualistica commerciale, ma curiamo anche la compliance, il diritto del lavoro, le operazioni di m&a. Ogni ufficio ha inoltre la possibilità di collaborare con dei business line counsel che aiutano a garantire la conformità locale senza allontanarsi dagli obiettivi strategici aziendali.

E i vari uffici legali come si coordinano tra loro?
Maria Mariniello: La tecnologia in questo ci offre



«Sono convinta che il ruolo del general counsel consista essenzialmente nel saper comprendere le differenze e le esigenze dei Paesi in cui opera»

Teresa Martin

SEGUI I NOSTRI PODCAST



LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



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



PARLIAMO
DI LUCI E OMBRE
DELLA DIVERSITY & INCLUSION



IL PODCAST CULTURALE
CHE GUARDA LA BUSINESS COMMUNITY
CON LA LENTE DELLA CULTURA POP



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



«Talvolta si tende a vedere l'avvocato interno come un vincolo, mentre è un'opportunità. Anzi, direi che un in house counsel è un problem solver»

Maria Mariniello

una grande mano. Con l'arrivo di Teresa abbiamo iniziato a utilizzare Iris, piattaforma online che funge da archivio per tutte le attività di ricerca che svolgiamo, ma anche da strumento per approvare e firmare i documenti elettronicamente. Di recente, poi, abbiamo iniziato a usare un'altra piattaforma di legal tracker che ci permette di conoscere in tempo reale su cosa stanno lavorando le diverse direzioni legali a livello globale, quali avvocati se ne stanno occupando esattamente e qual è budget per ciascuna attività.

Qual è, secondo voi, il requisito più importante che un head of legal dovrebbe avere per lavorare su team così estesi geograficamente?
T.M.: Sono tre e sono tutte imprescindibili. Empatia, capacità di lavorare di squadra e di creare connessioni.
M.M.: Empatia sicuramente, ma anche avere il coraggio di sostenere le proprie decisioni di fronte al management, spiegando tutti i rischi che potrebbero derivare da alcune scelte e, eventualmente, mostrandosi in grado di mitigare quegli stessi rischi. In sostanza, direi che un requisito importantissimo è quello di saper educare il business.

Avete parlato entrambe di empatia...
T.M.: Sì, perché sono convinta che il ruolo del general counsel consista essenzialmente in quanto segue: saper comprendere le differenze e le esigenze dei paesi in cui opera. E questo non solo per quanto riguarda i codici giuridici, ma anche e soprattutto per quel che concerne le persone e la cultura che caratterizza tutto ciò che circonda il business. È chiaro che è possibile guidare una squadra legale anche senza empatia, ma questo di certo non permetterà di comprendere appieno il contesto sociale in cui si lavora.

E lei come si sforza di comprendere tutti al meglio?
T.M.: Nessuno sforzo. Molto semplicemente: parlo con i miei colleghi e collaboratori, li riunisco tutti attorno allo stesso tavolo, mi confronto con loro.

Avvocata Mariniello, lei prima menzionava anche la "capacità di educare il business". Che cosa intende?
M.M.: Sa, per quanto la figura dell'in house counsel stia acquisendo sempre più importanza, non tutte le aziende sono consapevoli di quanto sia cruciale. Con educare intendo far capire ai business manager che il valore delle direzioni legali sta anche nel prevenire eventuali problemi, e non solo nel risolverli a posteriori. Talvolta si tende a vedere l'avvocato interno come un vincolo, mentre è un'opportunità. Anzi, direi che un in house counsel è un problem solver e un supporto efficace per l'attuazione delle strategie aziendali, che deve sapere come muoversi nelle giurisdizioni in cui è presente.

Cioè?
M.M.: Beh, il giurista interno non può essere un esperto di tutto, soprattutto quando lavora per una società multinazionale. Non può conoscere a priori tutte le normative esistenti in ciascun paese in cui l'azienda opera, ma deve rimboccarsi le maniche, studiare. Insomma, deve essere in grado di andare oltre i confini – non solo fisicamente – per comprendere le regole ed il buon senso comune che si applicano ad ogni transazione. Deve dare pareri e fornire soluzioni, consultandosi con gli esperti e combinando la propria conoscenza con quella altrui. In questo modo, può dare indicazioni e suggerimenti sulla strategia aziendale.

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER

THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

- Interviews to lawyers, in-house counsel, tax experts
- Business sector studies
- Post-awards reports
- Video interviews

Follow us on

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

For information:
info@iberianlegalgroup.com

Aste: nel primo semestre 2023 coinvolti oltre 90mila lotti

Nell'ultimo Osservatorio "Cherry Brick", servizio che monitora le opportunità di investimento tra gli immobili all'asta sviluppato da Cherry srl, emerge come nel primo semestre del 2023 sono stati circa 91.300 i lotti oggetto di tentativi d'asta (rispetto ai 112.916 dello stesso periodo del 2022, -19%), per un valore complessivo dell'offerta minima di partenza pari a circa 14,5 miliardi di euro (rispetto ai 18,8 miliardi della prima metà del 2022).

Il 14% del totale delle aste pubblicate nel Portale Vendite Pubbliche è localizzato in Lombardia (per un totale di 11.552 nuovi avvisi, -21% sullo stesso periodo 2022), il 12% in Sicilia (9.955) e il 10% nel Lazio (8.450). A livello macro territoriale la maggior concentrazione è nel Centro Italia (26%), seguito da Sud (23%), Nord-Ovest (23%), Isole (16%) e Nord-Est (12%).

Tra le grandi città, invece, Roma si conferma la prima in Italia per numero di aste censite (2.259, -13% sulla prima metà del 2022), seguita da Napoli (586), Torino (451) e Milano (429).

A livello di Tribunali locali, quello in cui sono state pubblicate il maggior numero di nuove aste risulta essere quello di Roma (2.886, -16%, con 3.346, pari a circa il 3% del totale nazionale), a cui seguono Brescia (1.927), Catania (1.848) e Milano (1.778).

I lotti oggetto di tentativi d'asta tra i mesi di gennaio e giugno di quest'anno fanno riferimento per la maggior parte a immobili di tipo residenziale (55%), seguiti principalmente da quelli di ambito commerciale (19%) ed industriale (4%).

A livello regionale la Lombardia si conferma il territorio in cui si è tenuto il maggior numero di aste con quasi 11.000 immobili all'incanto, pari al 13% dei lotti andati all'asta su tutto il territorio nazionale. Seguono il Lazio con 9.209 aste e la Sicilia con 8.959, mentre a fondo classifica si mantiene la Valle d'Aosta con 116.

Rispetto alla suddivisione geografica, il 71% delle aste si è svolto tra Centro Italia (27%), Sud (24%) e Nord-Ovest (20%), mentre il 15% ed il 14% si trovano rispettivamente nelle Isole e nel Nord-Est.

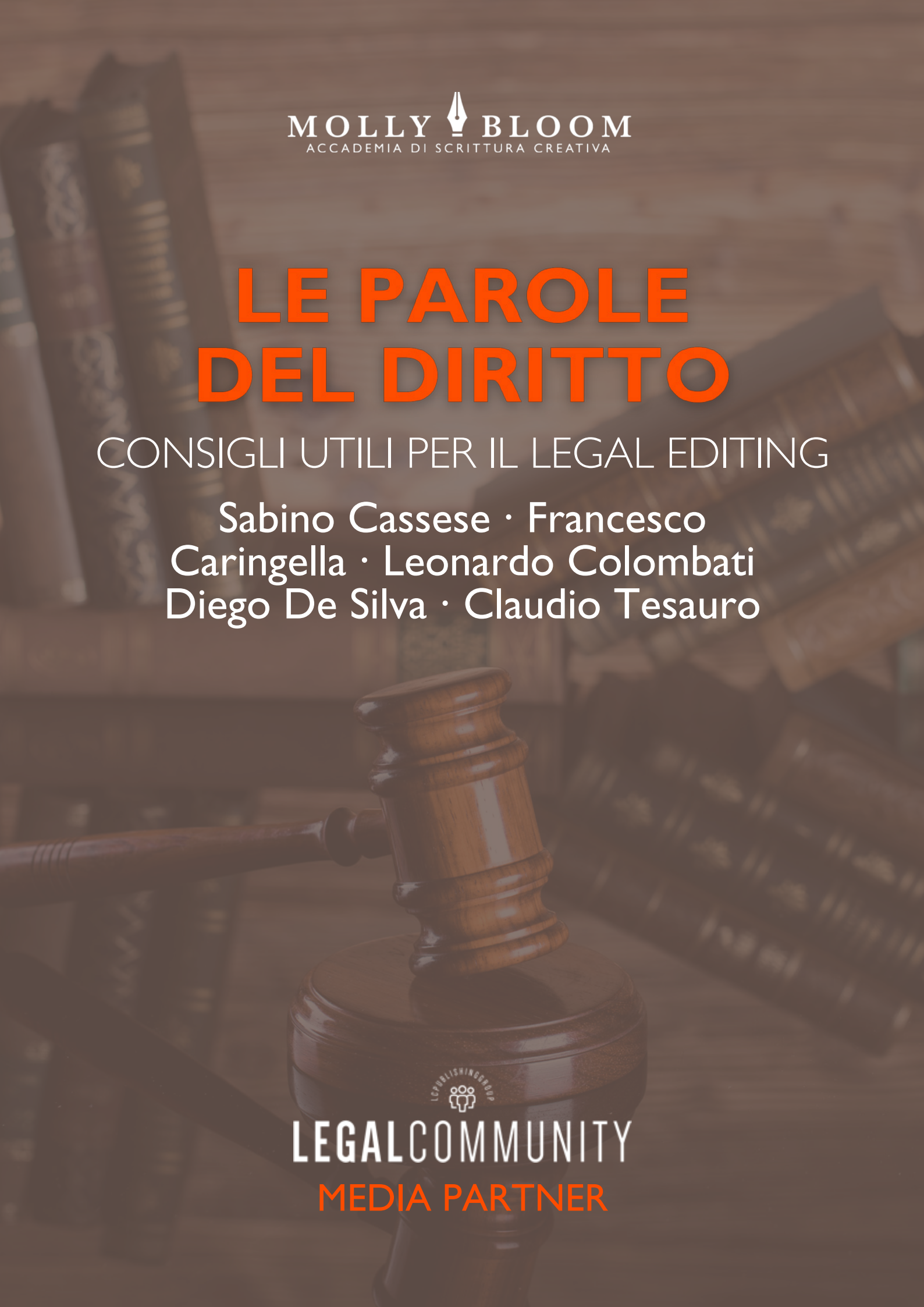
Per quanto riguarda la base d'asta media delle vendite svoltesi nel primo semestre del 2023 questa ammonta a circa 159mila euro (rispetto ai 167mila della prima metà del 2022, -5%). Analizzando le singole categorie, nel periodo in esame la base d'asta media degli immobili industriali è di 641mila euro, mentre quella degli impianti sportivi risulta essere pari a 529mila euro. Ben diverso, invece, il valore relativo agli immobili commerciali che si assesta a 174mila euro e quello degli immobili residenziali pari a 126mila euro.

MOLLY BLOOM
ACCADEMIA DI SCRITTURA CREATIVA

LE PAROLE DEL DIRITTO

CONSIGLI UTILI PER IL LEGAL EDITING

Sabino Cassese · Francesco Caringella · Leonardo Colombati
Diego De Silva · Claudio Tesauro



LEGALCOMMUNITY
MEDIA PARTNER



Broletto Advisory, IO e lode in education

Lorenzo Minoli racconta a MAG gli obiettivi raggiunti dalla boutique di consulenza. Con undici operazioni all'attivo attivo, la realtà ha acquisito una particolare competenza nel settore della formazione

«È un comparto molto resiliente e liquido, sia per l'imprenditore, in fase di deal, sia di potenziale exit per gruppi che sono partecipati dai grossi fondi internazionali»

Nel campo dell'advisory, "specializzazione" è sinonimo di "successo", a patto di saper scegliere la verticale giusta. Broletto, boutique nata a Milano nel 2021 dall'iniziativa di **Andrea Scarsi**, ha scelto, fra gli altri, di concentrarsi su un trend particolarmente fortunato, quello dell'education. In meno di tre anni, Broletto ha concluso più di dieci operazioni in questo comparto, e ha in cantiere una ricca pipeline. Il managing partner **Lorenzo Minoli**, professionista con una lunga esperienza in m&a e international corporate law, ha raccontato a MAG le aspettative di Broletto Advisory su questo versante.

Da quanto tempo Broletto Advisory si occupa di education?
Broletto ha 30 mesi di vita, siamo attivi da gennaio 2021. Abbiamo concluso 11 deal, tutti buy side, di cui nove con gruppi internazionali e due con gruppi italiani. Abbiamo inoltre altri due deals in dirittura di arrivo (che però non possono ancora essere resi pubblici per motivi di riservatezza). Tutte queste operazioni sono nel settore K-12, il comparto dell'education che riguarda gli studenti dai 5 ai 18 anni. Attualmente abbiamo sei mandati attivi, si è infatti verificata un'accelerazione in questi ultimi mesi e il mercato ci riconosce come advisor affidabili nel settore delle scuole internazionali e bilingue. Due iniziative di club deal in Italia serie e ambiziose, che hanno in programma circa cento acquisizioni da fare in Italia nei prossimi cinque anni, ci hanno poi scelto come loro consulenti.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor?
Il valore aggiunto che portiamo come Broletto Advisory è innanzitutto quello della professionalità, e poi anche la capacità di educare la controparte: spiegare come funziona un deal, come interfacciarsi con gli investitori, come funziona una valutazione. Come Broletto Advisory dedichiamo inoltre molto tempo al settore education e abbiamo dato vita a un team dedicato, composto da quattro persone.

Da esperti del settore education, come lo vedete?
È un comparto molto resiliente e liquido, sia per l'imprenditore, in fase di deal, sia di potenziale exit per gruppi che sono partecipati dai grossi fondi internazionali. I deal negli ultimi anni sono davvero tanti. Noi, per esempio, abbiamo il 100% di success rate: questo significa che c'è tanta voglia di comprare e buoni ritorni per gli imprenditori.
Il fattore comune di tutti i deal è che i nostri clienti hanno già delle partecipate nel settore education,

I DEAL SEGUITI DA BROLETTO ADVISORY

Azienda	Operazione
People & Baby	Acquisizione di Smile, gruppo attivo nel settore delle strutture scolastiche per l'infanzia con sede a Milano
People & Baby	Acquisizione di Dadà, scuola di Milano per l'infanzia specializzata in percorsi didattici innovativi
People & Baby	Acquisizione di La Vispa Teresa, asilo nido bilingue con sede a Firenze
People & Baby	Acquisizione di Canadian Island, scuola d'infanzia bilingue a Firenze
People & Baby	Acquisizione di Melabimbi, scuola dell'infanzia con sede a Roma
People & Baby	Acquisizione di l'Alveare - Busy Bees, scuole dell'infanzia
Becoming Education	Acquisizione del 70% delle quote di Olona International School, scuola multilingue primaria e secondaria di primo grado
Canadian School of Milan	Assistito il socio di maggioranza nell'acquisizione del 30% dal socio di minoranza



ICC Italia

ICC International Court of Arbitration® 100 years

ICC Italia Arbitration Forum

Arbitrato Internazionale ICC: le radici del futuro

19 ottobre 2023 | UNIDROIT | Via Panisperna, 28 | Roma

È la conferenza annuale organizzata da ICC Italia in occasione delle celebrazioni del Centenario della ICC International Court of Arbitration.

Riunisce autorevoli esperti a livello internazionale per discutere dell'evoluzione dell'arbitrato e degli altri strumenti di prevenzione, gestione e soluzione dei conflitti di ICC nei settori dell'energia, delle costruzioni e degli investimenti.

Offre un'opportunità unica di aggiornamento e di networking.

È rivolto a legali in-house, professionisti, accademici ed esponenti del mondo delle imprese e delle istituzioni.

Con la partecipazione di Claudia Salomon
Presidente della ICC International Court of Arbitration

A seguire, dalle 19 alle 22.30, saremo lieti di ospitarvi per un Cocktail di Gala, presso la Casa dei Cavalieri di Rodi, in Piazza del Grillo, 1.

ICC International Court of Arbitration 100 years

www.iccitalia.org

Sponsor

DANIELI

JMU Law Firm

ONTIER

Con il supporto di

UNIDROIT
International Institute for the Unification of Private Law
Institut international pour l'unification du droit privé

Media partner

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

ITLL LEGAL TECH CAMP II ed.

presenta

SMART LEGAL MANAGEMENT

Principi e tecniche

27 SETTEMBRE 2023 ORE 15.00

Università di Padova, Palazzo del Bo, Archivio Antico

ORE 15.00 - SALUTI

PRIMA PARTE – PROFILI REGOLATORI E NUOVE COMPETENZE

Presiede: Andressa Back, Ferriera Valsider S.p.a.

RELAZIONI

Decisioni software driven e diritto alla spiegazione.

Claudia Sandei, Unipd

Automazione contrattuale e nuovo codice degli appalti. Cosa cambia e come prepararsi.

Maria Vittoria La Rosa, Portolano Cavallo Studio Legale

SECONDA PARTE - ITLL LEGAL TECH CAMP II ED.

L'esperienza del Legal Tech Camp attraverso la voce dei protagonisti.

Filippo Andreani, ROKH S.r.l.

Cristiano Pivato-Paolo Lovato, Safilo S.p.a.

Roberto Luca Moresco-Alexia Di Bella, Fashion Box S.p.a.

Fabio Francesco Franco, E-Legal Studio Legale

TERZA PARTE - STRATEGIE E STRUMENTI PER LA TRASFORMAZIONE DIGITALE

Presiede: Claudia Sandei, Unipd

RELAZIONI

Casi di esperienza sull'adozione del Lifecycle Contract Management.

Patrizia Pasetti, Tim S.p.a.

Il progetto Legal Suite. La realizzazione di una App per la gestione integrata del contenzioso.

Davide Macchi, KPMG Advisory S.p.a.

Strumenti per la gestione semplificata della governance societaria.

Thomas Iacchetti, Fleap S.p.a.

Software di intelligenza artificiale per la ricerca legale.

Martina Domenicali, Lexroom.ai

ORE 18- APERITIVO DI NETWORKING

Per iscrizioni e informazioni: info@itll.it

Evento realizzato nell'ambito del Progetto di didattica innovativa "Millennial Lawyers" finanziato dall'Ateneo di Padova (Bando 2022)

> «Attualmente abbiamo sei mandati attivi, si è infatti verificata un'accelerazione in questi ultimi mesi»

quindi conoscono bene le dinamiche e guardano al mercato italiano con molto interesse, dato che è ad alta marginalità e molto frammentato. Le scuole internazionali e bilingue stanno andando molto bene, in parallelo a una crisi generale della scuola italiana. Il genitore italiano, con il passare del tempo, dà sempre più importanza alla formazione dei figli e ha capito che le competenze nelle lingue straniere, nella matematica, in un approccio concreto e digitale sono fondamentali. Il trend è più evidente nelle grandi città come Milano, Roma, Firenze ma anche in zone come la Brianza e il Bresciano.

Il settore interessa anche al private equity?
Assolutamente sì. Ci sono diversi importanti fondi italiani che ci hanno chiesto quali sono i settori più interessanti in cui investire le risorse che hanno raccolto e si sono poi orientati verso il comparto education. In una prima fase è stato al centro dell'interesse soprattutto dei fondi internazionali, ora però anche le realtà italiane stanno iniziando a considerare il settore. Ci aspettiamo che il trend prosegua sempre più forte e di assistere a un processo di consolidamento: ormai tutti parlano di education.

Dal nostro osservatorio vediamo che, sempre più spesso, il trend dell'education si accompagna a quello del real estate, che si specializza nella costruzione di residenze per gli studenti fuori sede. Vi è capitato di seguire operazioni di questo tipo?
La nostra attività, ad oggi, si è focalizzata solo su deal relativi all'attività scolastica. Stiamo però iniziando a guardare anche al settore della higher education, con focus su università specializzate nei vari comparti dell'eccellenza italiana (arte, moda, food, etc). Nelle realtà di grandi dimensioni, che vedono la partecipazione di tanti studenti, quello del posto letto sarà un tema fondamentale. Abbiamo infatti ricevuto richieste di consulenza da parte di fondi infrastructure che sono interessati al settore education. Operazioni invece puramente real estate, che non comprendono la parte scolastica, non ne facciamo perché si tratta di un settore proprio diverso. Ma mai dire mai.

In seguito alla pandemia, si sono sviluppate molto anche le università e la formazione online. È anche questo un trend che a vostro avviso merita interesse?
Non conosco il mondo delle università online, però posso dire che il settore della formazione online è una giungla. Alcune società infatti sono certificate dagli enti preposti e sono affidabili. Le realtà da cui invece ci teniamo lontano, che però purtroppo sono tante, sono quelle in cui la professionalità non è garantita. Il fatto che abbiano successo in termini finanziari è tra l'altro specchio del fatto che il sistema educativo italiano non prepara a sufficienza i ragazzi al mondo del lavoro, che quindi si trovano costretti a investire in certificazioni e formazione aggiuntive. Per quanto riguarda la multicanalità, personalmente penso che i corsi in presenza di qualità, supportati dai tool digitali, rappresentino il mix perfetto.



CAMERA ARBITRALE DEL PIEMONTE

Con il patrocinio di

Ordine Avvocati Torino

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Torino

Consiglio Notarile dei Distretti Riuniti di Torino e Pinerolo

Organizzato da

Unioncamere Piemonte

In collaborazione con

Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Torino

Unione Industriali Torino

AIA Associazione Italiana per l'Arbitrato 1958

Giurisprudenza Arbitrale

Media Partner

InHouseCommunity

LegalCommunity

i IMPRESA
GIUSTIZIA CIVILE g
a ARBITRATO

QUALI PROSPETTIVE?

II EDIZIONE

La riforma Cartabia e i nuovi poteri cautelari degli arbitri: nuove sfide e opportunità per le camere arbitrali

Torino,
Venerdì 17 Novembre 2023

Evento accreditato al fine della Formazione Professionale Continua. Avvocati (4 crediti per la sessione mattutina, 3 crediti per la sessione pomeridiana). Commercialisti (8 crediti materia D.6.3– per FRL: crediti non utili). Notai in corso di accreditamento.

Per info e iscrizioni eventi@cmailander.it

MAG

17.11.2023

PROGRAMMA DELLA GIORNATA

8.30
Registrazione e caffè di benvenuto

9.00
Saluto di apertura del Secondo Convegno Annuale della Camera Arbitrale del Piemonte

9.15
Relazione introduttiva

9.45
La dichiarazione di indipendenza e di imparzialità: nomina e conferma degli arbitri

10.30
I poteri cautelari degli arbitri e la fase di reclamo

11.15 Coffee break

11.45
L'arbitrato societario: un anno dopo

12.30
Tavola rotonda: le imprese, i professionisti e la domanda di giustizia

13.30
Light lunch

14.30
Il collegio arbitrale: il Presidente, gli arbitri designati da una parte, la relazione di minoranza

15.15
Gli arbitrati amministrati e la riforma: sfide e opportunità

16.00
La mediazione: un anno dopo

16.45
Arbitrato Internazionale tra Stati

17.30
Conclusioni



Private Equity Focus

A cura di Eleonora Fraschini / Fonte: AIFI e Private Equity Monitor - PEM (Liuc Business School)

Il primo semestre dell'anno chiude con numeri in crescita a 194 operazioni rispetto alle 188 registrate nello stesso periodo dell'anno precedente. Giugno segna 30 operazioni, in leggera diminuzione rispetto ai 34 del 2022. Sono i numeri rilevati dall'Osservatorio PEM di LIUC – Università Cattaneo, attivo nell'ambito delle attività della LIUC Business School. Sulla base di questi valori, l'Indice trimestrale Private Equity Monitor Index si attesta a quota 925, il valore più elevato registrato nel corso di un secondo trimestre.
«Anche nel primo semestre 2023 gli add-on (45% degli investimenti del primo trimestre 2023) confermano la rilevanza sostanziale per le strategie di crescita delle aziende partecipate da fondi di private equity», commenta **Domenico Di Luccia**, managing partner Di Luccia & Partners Executive Search.
Nel primo semestre, le operazioni di buy out hanno rappresentato il 75% dei deal totali, leggermente in calo rispetto alla media ai primi sei mesi del 2022 (76,5%), questo a favore del comparto infrastrutture che è passato dal rappresentare il 10% nella prima metà dell'ano scorso all'11% dei sei mesi di quest'anno. Attività di add-on stabile con il 45%. Il Nord Italia costituisce il polo catalizzatore anche in questa prima metà d'anno, con la Lombardia che copre il 30% delle operazioni, seguita dal Piemonte con il 12%. Prodotti per l'industria (22%), beni di consumo (17,6%) e ICT (15,1%) sono i settori con il maggior numero di operazioni.
L'attività di investimento degli operatori internazionali nelle imprese del nostro Paese ha rappresentato il 51% delle operazioni concluse, dato ormai consolidato negli ultimi anni.
Nel primo semestre dell'anno, per quanto concerne l'attività all'estero, l'Osservatorio ha mappato sei operazioni di investimento diretto all'estero da parte di operatori domestici (+20% rispetto al primo semestre 2022) e 25 operazioni di add-on (+32% rispetto al primo semestre 2022) riferite ad aziende europee.

ProductLife Group (21 Invest France) integra Gruppo Pharma D&S

ProductLife Group, il cui azionista di maggioranza è 21 Invest France, ha raggiunto un accordo per l'integrazione di Pharma D&S, gruppo toscano basato a Scandicci (Firenze), specializzato nell'erogazione di servizi e consulenze principalmente a società del settore Life Science.
Per Pharma D&S l'operazione rappresenta un'importante opportunità per accelerare il proprio percorso di crescita e di espansione, attraverso un progetto di sviluppo che prevede un ulteriore espansione geografica e un rafforzamento delle strategie commerciali sui mercati di riferimento.
Tale operazione, la più grande finora realizzata da ProductLife Group, consente a quest'ultima di rafforzare ulteriormente il proprio posizionamento sul mercato italiano.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

Deloitte ha assistito i soci di Pharma D&S in qualità di advisor finanziario e legale, in tutti gli aspetti dell'operazione, attraverso un gruppo di lavoro integrato e multidisciplinare.
Nello specifico, Deloitte Financial Advisory ha accompagnato gli imprenditori in qualità di advisor finanziario dell'operazione, con un team guidato da **Lorenzo Parrini** (equity partner) e composto da **Nicola Consolini** (manager) e **Lorenzo Romano** (assistant manager).
Deloitte Legal, con un team guidato da **Andrea Martellacci**, coordinato da **Sergey Orlov** e composto da **Antonio Bramanti** e **Jelena Segovic**, ha assistito i soci di Pharma D&S in tutti gli aspetti legali contrattuali e societari dell'operazione.

GMR Partner, con un team guidato dal partner **Alberto Montuori**, ha assistito i soci di Pharma D&S negli aspetti fiscali dell'operazione.
ProductLife Group è stata assistita, per gli aspetti legali, dallo studio CastaldiPartners, con un team composto da **Gaspare Dori**, **Steven Sprague**, **Leïla Haye** e **Margherita Luppi**, e da KPMG per quanto riguarda la due diligence finanziaria e gli aspetti fiscali dell'operazione.


LORENZO PARRINI

Gaspare Dori
I racconti dell'incredibile



Racconti brevi e brevissimi, improntati tutti al fantastico, talvolta all'assurdo.
La meraviglia è il filo conduttore delle storie, ambientate in epoche
e luoghi diversi le une dalle altre.

PRIMA PUNTATA

Il volo del colibrì



ASCOLTA IL PODCAST

UN'OPERA D'ARTE PER IL VOSTRO CALENDARIO 2024

Quest'anno, scegliete una vera opera d'arte
come regalo per il vostro Natale:
il bellissimo Calendario 2024 da parete
disegnato per La Casa delle Luci da Lorenzo Petrantoni.

Un'opera elegante ed esclusiva che potrete far personalizzare con il logo del vostro studio



Illustratore ed art director, Petrantoni è un artista amato e riconosciuto in tutto il mondo: voluto e conteso dai più grandi magazine del mondo, dal New York Times a Vogue, GQ, Vanity fair e altri, i suoi lavori sono esposti in alcune delle più importanti gallerie d'arte contemporanea e ha vinto molti premi prestigiosi tra cui il V&A Illustration Awards, il London International Awards, l'American Illustration.
www.lorenzopetrantoni.com.

Per informazioni e prenotazioni
scrivete ad Anna:
sostenitori@lacasadelleluci.it

la casa
DELLE LUCI
FONDAZIONE

TARGET COMPANY	PLATFORM	LEAD INVESTOR (GP)	CO-INVESTORS
MPE SpA		UTurn Investments	
Il Fornai del Casale SpA		Riello Investimenti SGR	
La Tecnika Due Srl	Syscom-Prorep	Siparex Italia	
Sirti SpA		Astorg	
IBO Gestione Rischi Srl	Wode Group SpA	Pollen Street Capital	
CPC Food Srl	Vivaldi Group	Unigrains Development	
Marper Srl	Vivaldi Group	Unigrains Development	
Nuova-Neue Serpan Srl	Vivaldi Group	Unigrains Development	
Eurodolce Srl	Vivaldi Group	Unigrains Development	
Pharma D&S Srl	Groupe ProductLife S.A.	21 Invest	
Finlogic SpA		Credem Private Equity SGR	NB Aurora; PM&Partners
Effebi SpA	Gruppo Florence	Permira	
Alba Srl	Gruppo Florence	Permira	
ABC Rcami Srl	Gruppo Florence	Permira	
Urbis Food Srl		Unigrains Development	Kayak Family Office; Marcap; GP Capital Partner
ADC Srl	Alpha Test Srl	White Bridge Investments	
Cabel Industry SpA	Quid Informatica SpA	Equinox	
Ipocaffè SpA		Copernicus Wealth Management	
Italtergi Srl		PM & Partners SGR	
Scuola Greco Pittella SpA	Digit'Ed SpA	Nextalia SGR	
QiNET SpA	Impresoft SpA	Clessidra SGR	
Apice SCRL		Itago SGR	
Cela Srl		Consilium SGR	
Apoteca Natura SpA		Tamburi Investment Partners	
Kleos Htel Group Slr		UTurn Investments	
Fenice Srl		AVM Gestioni SGR	
Legami SpA		DeA Capital Alternative Funds SGR	
Arof Srl	HOFI SpA	Augens Capital	BMO Global Asset Management
Twist Srl		Quadrivio Group	
Agliati Srl		Metrika SGR	

Conclusa con successo l'opa di Credem Private Equity Sgr su Finlogic

Il veicolo societario riconducibile a Credem Private Equity sgr e NB Aurora Holdings, Argo, ha comunicato al mercato il definitivo successo dell'opa su Finlogic, promossa nel mese di marzo, con conseguente delisting della stessa dall'Euronext Growth Milan.
Il lancio dell'opa su Finlogic si inserisce nel contesto della più ampia operazione di acquisizione della target da parte di Credem Private Equity sgr in co-investimento con NB Aurora Holdings, riconducibile al gruppo Neuberger Berman, e PM&Partners sgr, e con impegni di adesione e/o re-investimento di alcuni dei più significativi azionisti di Finlogic, come BF, Hydra e Italcode.
L'opa è stata finanziata facendo ricorso alle risorse messe a disposizione dell'offerente da parte di Credem Private Equity sgr, NB Aurora e PM&Partners sgr e, in parte, a quelle messe a disposizione da Crédit Agricole Italia e Bper Banca a titolo di finanziamento.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

Oltre che come banca finanziatrice, Bper Banca ha anche agito quale consulente finanziario dell'offerente e quale intermediario coordinatore della raccolta delle adesioni, curando l'intero procedimento di opa e di successivo squeeze-out sia dal punto di vista strategico-finanziario, sia di adempimenti tecnici di borsa.
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, con un team coordinato dal partner **Andrea Limongelli** e composto dal senior associate **Stefano Motta** con l'associate **Chiara Righetti** e con **Luca Coppola**, ha assistito l'offerente negli aspetti legati al financing.

Simmons & Simmons e BonelliErede hanno assistito Crédit Agricole Italia e Bper Banca, in qualità di original lenders e issuing banks, rispettivamente, per i profili banking e capital markets dell'operazione. Per Simmons & Simmons, il team è stato coordinato dal partner **Davide D'Affronto** e composto dall'of counsel **Alessandro Elisio**, la managing associate **Maria Ilaria Griffo** e l'associate **Filippo Neri**, oltre al partner **Marco Palanca** e la supervising associate **Carmen Mione** per i profili fiscali.
Per BonelliErede ha agito un team composto dagli associate **Giovanni Maria Fumarola** e **Francesca Luvisotti** e da **Pietro Faggiana** e **Angelica Morandini**, coordinati da **Alessandro Capogrosso**, managing associate e membro del focus team equity capital markets.
Nell'operazione, lo studio legale Gianni & Origoni ha assistito PM&Partners sgr con un team composto dai partner **Stefano Bucci**, che ha anche coordinato il progetto, e **Andrea Aiello**, e dal managing associate **Aldo Turella**.


MAURIZIO ESPOSITO

LCPUBLISHINGGROUP

FINANCECOMMUNITY AWARDS

9th Edition

SAVE THE DATE
16.11.2023

MILANO

19:15 Accredito
19:30 Cocktail
20:15 Premiazione
21:00 Standing dinner

PALAZZO DEL GHIACCIO
Via Piranesi 14, Milano

Sponsor

CLIFFORD CHANCE

Partners

大成 DENTONS · CHIOMENTI · Legance · orrick · simmons+simmons

#FinancecommunityAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

San Raffaele Business School
SBS
University of Rome

LCPUBLISHINGGROUP
LEGALCOMMUNITY

LCPUBLISHINGGROUP
FINANCECOMMUNITY

CELF Center of European Law and Finance

orrick FINANCE

II Edizione

Finance Law Academy 2023



Per ulteriori informazioni sul bando

Industry 4.0 Fund investe nella circular economy attraverso l'acquisizione di Twist

Industry 4.0 Fund ha rilevato la maggioranza di Twist, realtà specializzata nella vendita di smartphone, tablet e PC ricondizionati. È la settima acquisizione per il veicolo di Quadrivio Group che investe nell'innovazione tecnologica e nella transizione digitale delle pmi e che attraverso Twist entra nella circular economy. Con sede a Cava de' Tirreni, in provincia di Salerno, Twist è attiva in un settore, quello dei dispositivi rigenerati, che ha registrato una forte crescita negli ultimi anni superando il valore di un miliardo di euro a livello di mercato europeo e che, si stima, crescerà ulteriormente nei prossimi anni a un CAGR del 10%.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

Il team legale che ha seguito l'operazione per Quadrivio è quello dello studio legale Pedersoli e formato dagli avvocati **Ascanio Cibrario**, **Luca Rossi Provesi** e **Edoardo Augusto Bononi**. Russo De Rosa Associati ha seguito i profili fiscali e la struttura dell'operazione, con un team composto dai soci **Alberto Russo** e **Alessandro Manias**, insieme all'associate **Stefano Gentile**. La financial due diligence è stata affidata a Deloitte, che ha dato supporto anche nella predisposizione del business plan e nelle analisi di mercato, con i team guidati da **Francesco Iannamorelli**, **Enrico Ferraresi** e **Stefano Maria Santoro**. Advisor legali e fiscali di Twist sono stati lo studio **Pecora Ambrosino** (con l'avvocato **Paolo Pecora**) e lo studio **Alioto De Stasio** (con il dottor **Sergio Alioto**). Advisor, lato venditore, **Roberto Imperatrice** e **Rosalia Sorrentino**.



PIETRO PAPARONI

MAG

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

4th EDITION

4 - 6 OCTOBER 2023

ROME MARRIOTT GRAND HOTEL FLORA

Via Vittorio Veneto, 191, 00187• Rome

Event to be held in

REGISTER



THE EVENT DEDICATED TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

Partners

BonelliErede with LOMBARDI

CLIFFORD CHANCE

Deloitte. Legal

DENTONS

DILITRUST

GEBBIA BORTOLOTTO

GIANNI ORIGONI

ORSINGHER ORTU avvocati associati

Sponsor

Accuracy

With the support of

AIGI

MAG 205

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com - +39 02.36727659

#InhousecommunityDays

INHOUSECOMMUNITYDAYS
LCPUBLISHINGGROUP
4th EDITION

4 - 6 OCTOBER 2023

4 OCTOBER OPENING COCKTAIL

GIANNI & ORIGONI — Via delle Quattro Fontane, 20, Rome

18:30 Check–In

19:00 **DIALOGUE**
Umberto Baldi, General Counsel, *Snam*
Francesco Gianni, Founding Partner, *Gianni & Origoni*

19:30 Cocktail *

private event

** Event dedicated to in-house counsel lawyers upon registration. For info and registration helene.thiery@lcpublishinggroup.com*

5 OCTOBER

08:45 Check–In and Welcome Coffee

09:20 **WELCOME MESSAGES**
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*
Giuseppe Catalano, Company Secretary and Head of Corporate Affairs, *Assicurazioni Generali* | Chair, *AIGI*

09:30 **KEYNOTE SPEECH**
Giulio Fazio, Member of the General Council, *AIGI*

09:45 **ROUNDTABLE I "IN-HOUSE COUNSEL AND AI: HOW IS YOUR TEAM GOING TO LOOK LIKE IN 10 YEARS?"** — Deloitte. Legal
Emiliano Berti, Head of Legal & Compliance, *Nokia Europe* and President of the Board of Directors, *Nokia Italy*
Marilù Capparelli, Legal Director, *Google Emea*
Carlo Gagliardi, Managing Partner, *Deloitte Legal North & South Europe*
Daniele Novello, International M&A lawyer, *TotalEnergies*
Laura Segni, General Counsel, *IMI Corporate & Investment Banking*
Umberto Simonelli, Chief Legal & Corporate Affairs Officer, *Brembo*

11:15 Coffee Break

11:45 **ROUNDTABLE II "UNLEASHING THE POTENTIAL: AI IN THE HANDS OF GC"** — CLIFFORD CHANCE
Fabrizio Caretta, Group General Counsel, *Dolce & Gabbana*
Filippo Cossalter, Head of Legal, *J&J Pharma*, Board of Directors Member & Corporate Secretary, *J&J Middle East FZ LLC*
Simona Gagliardi, Head of Legal Operation Office, *Enel*
Paolo Sersale, Managing Partner for Italy, *Clifford Chance*

13:15 Light Lunch

14:15 **KEYNOTE SPEECH**

14:45 **ROUNDTABLE III "CYBERSECURITY IN THE AGE OF EMERGING TECHNOLOGIES"** — Accuracy — 大成 DENTONS
Simone Davini, Head of Legal & Corporate Affairs, *Crédit Agricole CIB Italy*
Giovanni Foti, Partner, *Accuracy*
Luís Graça Rodrigues, Head of Legal Department, *Indra Italia*
Giangiacomo Olivi, Partner, Europe Co-Head of Intellectual Property, Data and Technology, *Dentons*
Paolo Quaini, Chief Legal & Compliance Officer, *ITA Airways*

16:15 Coffee Break

16:45 **BREAKOUT SESSIONS**

17:45 **CLOSING REMARKS**

18:00 Cocktail

18:30 **DIALOGUE** — BonelliErede with LOMBARDI
Tommaso Faelli, Partner and Leader of the Innovation and Digital Transformation Focus Team, *BonelliErede*
Pietro Galizzi, Head of Legal, Regulatory & Compliance Affairs, *Eni Plenitude Società Benefit*

From 20:30 Party* — ORSINGHER ORTU avvocati associati

private event

** Event dedicated to in-house counsel lawyers upon registration. For info and registration helene.thiery@lcpublishinggroup.com*

* panels in progress

Partners

BonelliErede with LOMBARDI · CLIFFORD CHANCE · Deloitte. Legal · DENTONS · DILITRUST · GEBBIA BORTOLOTTO · GIANNI & ORIGONI · ORSINGHER ORTU avvocati associati

Sponsor

Accuracy

With the support of

AIGI

INHOUSECOMMUNITYDAYS
LCPUBLISHINGGROUP
4th EDITION

4 - 6 OCTOBER 2023

6 OCTOBER

09:00 Check–In and Welcome Coffee

09:30 **ROUNDTABLE IV "ENSURING SUSTAINABLE GOVERNANCE IN THE AGE OF AI"**
Gianpaolo Alessandro, Group Legal Officer and Secretary of the Board of Directors, *UniCredit*
Maurizio Bortolotto, Founding Partner, *Gebbia Bortolotto*
Rosy Cinefra, Vice President, Head of Legal, *NTT DATA Italia S.p.A.*
Fabrizio Gallotti, Country Manager Italy, *DiliTrust*
Giovanni Lombardi, General Counsel, illimity Bank and General Manager, *fondazione illimity*
Claudia Ricchetti, Group General Counsel, *Ferragamo*

11:00 Coffee Break

11:15 **ROUNDTABLE V "THE AI IMPACT: REDEFINING PROFESSION AND COMPENSATION"**
Fortunato Costantino, General Counsel and HR Director, *Q8 Italia*
Giovanni Cucchiarato, Group General Counsel, *Dedalus*
Luca Garramone, Partner, *Orsingher Ortu*
Gabriella Porcelli, General Counsel and Chief Compliance Officer, *Iveco Group*
Nicoletta Ravidà, Managing Director Southern Europe, *Taylor Root*

12:30 **CLOSING REMARKS**

12:45 Light Lunch

* panels in progress

Partners

Sponsor

With the support of



Il settore food cresce col private equity

Valentina Salari, da un anno partner di Vitale & Co., spiega quali sono i fattori che rendono il mercato italiano particolarmente attivo, in contrasto con il trend a livello globale

di eleonora fraschini

«La crescita dei volumi è guidata dalle strategie di buy & build e dai numerosi add-on che vengono realizzati con il supporto di operatori di private equity»

Il food & beverage trascina il consumer markets italiano, in controtendenza con lo scenario globale. È quanto emerge dai dati del primo semestre del 2023, che mostrano un calo dell'attività di m&a in questo comparto (-12%), raggiungendo un minimo storico dall'inizio del periodo pandemico. Il calo ha colpito principalmente le operazioni annunciate da investitori finanziari (-22%) e quelle di grandi dimensioni (-41%). In Italia invece l'attività m&a nel consumer markets ha registrato un aumento del 37%, confermando il trend di crescita a doppia cifra avviato nel 2018 (che si era arrestato solo nel 2020). A livello di volumi, il segmento più ricco di operazioni è stato il food & beverage, con 48 deal annunciati.
Per capire l'andamento del settore e i motivi di questa crescita, MAG ha intervistato **Valentina Salari**, partner di Vitale & Co. Insieme al mangaing partner **Alberto Gennarini**, ha seguito importanti operazioni nel settore food, tra cui l'acquisizione di Guaresi da parte di Hyle Capital Partners, quella di Bia da parte di B. F. e la creazione del Gruppo Italian Food Excellence.

Secondo il report di PwC sull'ultimo semestre, in Italia l'attività m&a nel consumer markets è in crescita e il segmento più ricco di operazioni è quello del food & beverage. Dal vostro osservatorio questi dati trovano conferma?
Dal nostro punto di vista quello che notiamo è un rallentamento del numero di operazioni di grandi dimensioni, in considerazione delle tematiche collegate al financing. Il mid market invece resta un segmento molto attivo con numero elevato di operazioni. La crescita dei volumi è anche guidata dalle strategie di buy & build e quindi dai numerosi add-on che vengono realizzati su piattaforme in corso di sviluppo, con il supporto di operatori di private equity.

Perché in Italia il comparto continua a crescere? Quali caratteristiche differenziano il mercato italiano del food & beverage da quello estero?
Sono varie le differenze che riscontriamo tra il mercato internazionale e quello italiano che determinano la crescita di quest'ultimo.
In primo luogo, il comparto italiano del food & beverage è ancora estremamente frammentato e caratterizzato dalla presenza di molte aziende private a conduzione familiare. Dall'altro lato, è molto variegato a causa dell'esistenza di innumerevoli categorie di prodotto tipiche del mercato italiano, si tratta quindi di prodotti e aziende unici a livello mondiale. Questi fattori rendono possibile la realizzazione di un numero elevato di operazioni.

In futuro potremo vedere delle concentrazioni?
Certamente questo sarà un trend dei prossimi anni. I mercati sono diventati più complessi anche a seguito della pandemia, la guerra in Ucraina, l'iperinflazione: sono tutti fenomeni che tendono ad amplificare la solitudine imprenditoriale e a guidare verso soluzioni di discontinuità come apertura del capitale e consolidamento.

Qual è stato, in questa prima parte dell'anno, e quale sarà il ruolo del private equity in questo contesto?
Il private equity resta il motore dei più importanti progetti di consolidamento. In questo senso vediamo molteplici opportunità sia per operatori italiani che esteri. Inoltre nel corso degli ultimi anni anche il mondo del private equity si è segmentato con la presenza di attori che possono intervenire per supportare progetti di sviluppo con qualsiasi tipicità, da progetti piccolissimi a molto grandi, da aumenti di capitale a strumenti ibridi fino all'acquisto di crediti, maggioranze, minoranze e permanent equity. Sarà sicuramente uno degli attori al centro della scena.

Vitale ha seguito molte operazioni del settore food nel panorama italiano. Qual è il bilancio del tuo primo anno da partner?
Il bilancio è molto positivo, Vitale & Co è una società dinamica, in continua evoluzione. Per il nostro posizionamento riusciamo a intercettare opportunità nei segmenti più diversi per tipologia e dimensione dei progetti e abbiamo modo di seguire l'evoluzione dell'm&a nei diversi cicli di sviluppo del mercato.

«Il comparto italiano del food & beverage è ancora estremamente frammentato e caratterizzato dalla presenza di molte aziende private a conduzione familiare»

LC PUBLISHING GROUP

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

LC PUBLISHING GROUP

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



Food Finance

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

a cura di eleonora fraschini*

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

Il food & beverage non si ferma durante la stagione estiva e continua a essere al centro dell'attenzione dei fondi di private equity. Refresco Group, controllato da KKR, ha acquisito GioCan, il brand della Enrico Giotti dedicato alla divisione bevande. Cdp e Sace hanno deciso di sostenere lo sviluppo green di Sammontana, attiva nel settore dei gelati confezionati. I fondatori di Berberè hanno, infine, riacquisito la quota detenuta da MiScusi grazie ad Hyle Capital Partners.

Refresco Group acquista GioCan: gli advisor

Refresco Group, imbottigliatore indipendente attivo a livello globale con 4 miliardi di euro fatturato e oltre 12 miliardi di litri di bevande prodotte l'anno, ha firmato un accordo vincolante per rilevare il business della GioCan, il brand della Enrico Giotti dedicato alla divisione bevande.

Il gruppo McCormick, attivo nel settore degli aromi con oltre 6 miliardi di fatturato e 23 miliardi di dollari di capitalizzazione di borsa, aveva comprato GioCan nel 2016, con l'acquisizione della Enrico Giotti, attiva nel settore degli aromi.

Con un sito produttivo a Fidenza, GioCan svolge l'attività di sviluppo e produzione di bevande e il servizio di riempimento di lattine attraverso linee automatizzate, fornendo a i grandi gruppi del beverage, un'ampia gamma di prodotti, tra cui succhi di frutta, ice tea, vini, birre, soft drinks, energy drinks, bevande funzionali e vitaminiche.

Refresco Group, controllato dal 2022 dal fondo di private equity KKR, è presente in Italia con le attività di Spumador, Recoaro e Beltè, e serve sia il settore retail, sia i grandi brand del beverage con una piattaforma produttiva di oltre 60 siti in Europa, Stati Uniti, Canada e Messico. Refresco Group è stato assistito dal team legale di Advant Ntcm, nelle persone di **Marco Cosa**, **Jacopo Arnaboldi** e **Linda Lorenzon**. McCormick è stato invece assistito dall'advisor finanziario CP Advisors, guidato da **Salvo Mazzotta** e assistito nell'operazione da **Marco Garro** e **Giovanni Nucera**. Shearman & Sterling, con il partner **Fabio Fauceglia** e il team composto da **Leonardo Pinta** e **Eugenio Zupo**, ha prestato l'attività di assistenza legale.



Cdp e Sace sostengono lo sviluppo green di Sammontana

Cdp e Sace sostengono lo sviluppo green di Sammontana, realtà italiana nel settore della produzione di gelati confezionati e croissainterie, per realizzare una nuova linea di produzione di gelati ad alta capacità produttiva secondo standard di ultima tecnologia. Il finanziamento di 15 milioni di euro erogato da Cdp beneficia della Garanzia Green di Sace e consentirà all'azienda di incrementare i volumi di produzione e di consolidare la propria posizione di mercato soprattutto in Italia, come previsto nel business plan 2023-2026 di Sammontana, grazie a nuovi investimenti in efficientamento energetico e green economy.



La nuova linea produttiva e gli impianti saranno realizzati nel sito produttivo di Colognola ai Colli, in provincia di Verona, e saranno caratterizzati da un ridotto impatto ambientale grazie all'utilizzo di tecnologie volte al miglioramento dell'efficienza energetica e una serie di attività legate all'economia circolare, limitando l'utilizzo di materie prime primarie nei cicli produttivi e fornendo un contributo positivo alla lotta contro il cambiamento climatico.

«Questa collaborazione con Sace e Cdp rappresenta un nuovo importante tassello per il nostro sviluppo in chiave sostenibile e nel mercato italiano. L'accordo consolida il nostro impegno per il futuro volto a creare prodotti di qualità capaci di soddisfare le esigenze dei consumatori e di portare il sorriso nelle case di tutti. Siamo molto felici che Sace e Cdp ci sostengano in questo obiettivo, concorrendo a generare un futuro migliore per tutti», ha commentato **Leonardo Bagnoli**, amministratore delegato di Sammontana.

Berberè e Hyle Capital Partners rilevano le quote di Miscusi



I fratelli **Aloe** assieme ad Hyle acquistano la quota detenuta da MiScusi in Berberè e pianificano un ambizioso progetto di espansione. Ai 17 locali che il brand gestisce in 6 città italiane (Milano, Bologna, Torino, Firenze, Roma, Verona) e a Londra, si aggiungeranno, nei prossimi quattro anni, circa 20 nuove aperture, sia in Italia che all'estero. Si inizierà con l'espansione del brand nella sua regione di nascita, l'Emilia Romagna, con le aperture di Modena e Rimini, previste per l'autunno. Il progetto di sviluppo è supportato dall'investimento di Hyle Capital Partners, Sgr indipendente e istituzionale che investe nel capitale di piccole e medie imprese italiane.

Berberè è il quarto investimento del fondo "Finance for Food One", con cui Hyle punta sul Made in Italy all'interno del macro settore del food. Hyle ha scelto di dare fiducia, attraverso un'importante iniezione di capitale, ai valori e al modello imprenditoriale dei fratelli Aloe, che rimarranno alla guida del brand con una quota di maggioranza. Archiviato il biennio 2020 e 2021, caratterizzato e impattato dalla pandemia e dai lockdown, Berberè registra tassi di crescita double digit del perimetro attuale e, partendo dai 20 milioni di euro attesi per il 2023, ha come obiettivo il raggiungimento di un fatturato di almeno 50 milioni di euro in tre anni.

ILT

LC PUBLISHING GROUP

ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

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

Per informazioni: info@italianlegaltech.it
Per membership: membership@italianlegaltech.it
www.italianlegaltech.it - T: +39 02 36727659

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITY AWARDS

Italia

8th Edition

SAVE THE DATE

19.10.2023

MILANO

19:15 Accredito

19:30 Cocktail

20:15 Premiazione

21:00 Standing dinner

PALAZZO DEL GIACCIO – VIA PIRANESI 14, MILANO

Partners

CastaldiPartners · Chiomenti · Cleary Gottlieb · Deloitte Legal · DiliTrust

Gebbia Bortolotto Penalisti Associati · Legance · Orrick · Orsingher Ortu Avvocati Associati · pwc · PwC TLS

#InHousecommunityAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.it



«La pasticceria è la mia vita». Tête à tête con Damiano Carrara

Protagonista del mondo della pasticceria e della televisione, il toscano Damiano Carrara si divide tra America e Italia nella gestione dei suoi 4 punti vendita. Tra un atelier e l'altro, il tiramisù rimane ancora il suo dolce preferito

«Dove sta andando la pasticceria? Continuerà a evolversi e diventerà sempre più sostenibile»

Con oltre un milione di followers sui social, **Damiano Carrara** calca le scene – televisive e non solo – del mondo pastry. Nato a Lucca nel 1985, in California insieme al fratello apre la sua prima pasticceria, nella luminosa Los Angeles nel lontano 2011.

Carrara preferisce definirsi imprenditore, ma è col camice da pasticcere che migliaia di spettatori sono abituati a vederlo, tra i più temuti giudici dei programmi di Bake Off Italia e di Cake Star. «I dessert contemporanei», i suoi cavalli di battaglia.

Con un occhio sempre rivolto al business, si attornia di dipendenti onesti, leali e che abbiano sempre voglia di crescere. Dal 2016 ha pubblicato cinque libri, e gestisce a distanza i tre punti vendita in California e il neonato atelier nella città natale.

Le parole chiave del suo success? Sacrificio, impegno e tanta ambizione. Nella convinzione che la pasticceria possa essere un autentico legante, di storie, tradizioni e passioni.

Tanto altro nell'intervista di Damiano Carrara a MAG.

Tutti ormai conoscono Damiano Carrara, ma come inizia la sua carriera? E perché in America?
Volevo fare qualcosa di diverso. Questa è l'idea con cui sono partito per l'America nel 2008. A Los Angeles nella Contea di Ventura dove ero io, non esisteva il tipo di pasticceria che io avevo in mente. Mancava proprio la classica pasticceria italiana, quella delle paste in famiglia la domenica. Mio fratello mi propose di aprire una pasticceria con lui e nel 2011 si trasferì in America dove ero io. Da lì iniziò tutto.

E poi?
L'America è stata per tanti anni la mia base fissa, ho la doppia cittadinanza e prima del ritorno in Italia per i miei progetti tv, vivevo lì per la maggior parte dell'anno. Ho tre pasticcerie negli Stati Uniti oltre al laboratorio artigianale e alla ditta di importazione. Massimiliano, mio fratello, si occupa degli affari in America, io seguo tutto da Lucca e cerco di dividermi il tempo nel miglior modo possibile. Ovviamente non è semplice.

Dove si trovano i punti vendita?
Tutti e tre in California. La prima pasticceria l'ho aperta con mio fratello Massimiliano si trova nella Contea di Moorpark, la seconda ad Hagoura Hills, sopra a Malibu, e la terza a Pasadena, sempre zona Los Angeles. Sono i tre punti vendita. A Moorpark abbiamo anche il laboratorio centralizzato e la ditta



> «Dei programmi di cucina unisce tanto il fatto che si intreccino tradizioni, non solo italiane, legate a dolci, immagini, storie di famiglia»

di importazione.

I prodotti vengono tendenzialmente dall'Italia quindi...
La maggior parte sì. Quello che prendiamo in loco sono le commodities come burro, latte, zucchero, uova...ovviamente tutto locale.

Nel 2021, apre il primo atelier in Italia, che fra poco spegnerà la seconda candelina. Un sogno che si avvera?
L'attività procede molto bene, si lavora tantissimo. Era sicuramente un sogno nel cassetto che non avrei pensato dieci anni fa.

Cioè?
La mia vita ormai era negli Stati Uniti e se non fosse stato per la tv non avrei proprio valutato l'ipotesi di tornare in Italia. Felice di averlo fatto però. La vita mi ha portato a concentrarmi più da questa parte del mondo, in Italia. E da lì è poi nata l'idea di realizzare quello che è sempre stato un sogno nel cassetto.

Ci saranno altri atelier in Italia?
Non escludo nulla ovviamente e mi piacerebbe molto continuare a crescere, aprire altri punti vendita o iniziare altri progetti... sicuramente le opportunità ci sono, ma vorrei fare tutto con calma, senza fretta. Non perché in passato non l'abbia fatto, ma sicuramente gli anni in America sono stati molto intensi e ho bruciato i ponti aprendo un locale dopo l'altro. In questo momento storico preferisco prendermela con calma.

Tutti gli chef come anche i pasticceri hanno un cavallo di battagliata... Il suo?
È una bella domanda... In generale, le torte moderne mi caratterizzano più di altri dolci. Il mio preferito rimane il tiramisù.

Libri, televisione, tante collaborazioni... Un'attività la sua fatta di tante sfaccettature, ma ce n'è una che preferisce?
Io nasco imprenditore e continuo a esserlo. Questo è il mio business principale. Sono pasticcere e mi piace essere presente in laboratorio, ma la mia attività è quella di gestire il personale – ho più di 100 dipendenti sotto di me – e penso che sia la cosa più gratificante. Sono convinto che fare l'imprenditore aiuti a imparare a gestire il team. A me piace responsabilizzare le persone perché crescano insieme a me.

Differenze tra l'Italia e l'America da questo punto di vista?





Crescere e fare impresa insieme in America è all'ordine del giorno, è più scontato...in Italia è un po' più difficile.

A proposito di personale... quanti anni hanno i dipendenti?
Io non mi fermo a un'età nello specifico. Non mi interessa tanto che una persona sia giovane o meno, a me interessa che rimanga leale con il proprio lavoro e che non si stanchi mai di imparare. L'onestà e la passione vengono prima di tutto il resto.

Dall'8 settembre andrà in onda l'undicesima edizione di Bake-Off. Ci saranno cambiamenti?
Cambiamenti strutturali non ce ne saranno, il format rimane quello. Il team è molto forte e affiatato; sono molto contento di questo progetto. Penso che abbiano trovato davvero la quadra vincente. Quest'anno raramente ho mangiato cose non buone, magari sbagliate, ma non buone mai. Sarà una bellissima edizione.



Pensa che questo programma avvicini gli spettatori al mondo della pasticceria?
Assolutamente sì. Perché ci mettiamo nei panni della persona che cucina a casa. In più, unisce tanto il fatto che si intreccino molte tradizioni, non solo italiane, legate a dolci e immagini e storie di famiglia. È facile rivedersi in tutto questo.

In America come viene vissuta la sostenibilità?
L'America è lontana anni luce rispetto all'Europa...noi non ci rendiamo conto ma siamo avanguardisti. Ci vorrà del tempo prima che la mentalità cambi in tutto il mondo.

Come mai?
In Italia e in Europa siamo maniacali nella selezione delle materie prime e nell'esecuzione. Cerchiamo sempre di innovarci. Laggiù hanno una cultura e delle basi diverse dalle nostre.

È una questione di mentalità?
È più un concetto di tradizione che non ha rivali. Ricette artigianali, magari tramandate di generazione in generazione.

Che cos'è la pasticceria per Damiano Carrara?
La pasticceria è la mia vita, passata, presente e futura.

E in che direzione sta andando, secondo lei?
La pasticceria sicuramente continuerà a evolversi e a reinventarsi. Diventerà sempre più sostenibile; si stanno utilizzando sempre di più ingredienti stagionali e a chilometro zero, avendo sempre in mente la tradizione ma non smettendo di innovare. La tradizione non si perderà mai di vista, è grazie a lei se siamo qui.



MARCO PARUSSO

Marco Parusso. La vita della vite

**La cantina si estende su 28 ettari e produce ogni anno 150mila bottiglie, dai vitigni di Dolcetto, Barbera e Nebbiolo (da cui si ricava anche il Barolo).
Nel 2021 ha festeggiato 50 anni di attività**

di letizia ceriani

«Le nostre aziende viste da fuori, dal mondo più contadino, che è più statico, sembra che facciano dei fatturati pazzeschi, ma bisogna considerare che le spese sono sempre molto alte»

Ci troviamo nella zona del Barolo, oggi uno dei vini più sofisticati e riconosciuti a livello internazionale. Ma «non è sempre stato così», spiega Marco Parusso, vignaiolo ed enologo che ha rilevato l'attività di famiglia negli anni '80 dando un'impronta originale, sulla scia del fenomeno dei "Barolo Boys".

Secondo Parusso, il ciclo del vino è simile a quello della vita umana, va accudito per nove mesi ed è portatore di enigmatici linguaggi, colori, «notizie». La cantina si estende su 28 ettari e produce ogni anno 150mila bottiglie, dai vitigni di Dolcetto, Barbera e Nebbiolo (da cui si ricava anche il Barolo). Nel 2021 ha festeggiato 50 anni di attività.

Il lavoro dell'enologo sta nel concepire il vigneto come una squadra, sempre in cerca dei giusti equilibri. Per questo, Parusso introduce vere e proprie «diete personalizzate» per le piante, piccole azioni quotidiane volte a colmare le carenze e gli eccessi di cui naturalmente un terroir è teatro.

Non solo tecniche enologiche all'avanguardia, ma anche strade poco battute dagli esperti del settore, forse più rischiose ma sempre rispettose dei principi della moderazione e soprattutto dei tempi della natura, selvaggia eppure perfetta, «dove ogni elemento, ogni dettaglio, ha un suo posto». Marco Parusso, proprietario dell'azienda, ha raccontato a MAG la sua storia, la natura dei suoi vini e perché ancora oggi la Langa rimane un territorio di bellezza unica e rara.

La storia della famiglia Parusso affonda le sue radici nei primi del '900 con l'acquisto del primo vigneto nelle Langhe. Tutt'oggi la vostra è un'azienda a conduzione famigliare. Quali sono i pilastri del vostro modo di fare vino?
La storia della nostra azienda è più lunga dal punto di vista agricolo e inizia nei primi del '900 con il mio bisnonno che faceva il contadino. Poi mio padre ha iniziato a fare vino negli anni '70. Deve sapere che in quegli anni quasi mai i contadini facevano vino, ma vendevano ai trasformatori. Sono poi nate le cantine sociali e mio nonno faceva parte della Cantina Sociale di Castiglion Falletto, nella provincia di Cuneo. Questa zona era molto povera, non c'era redditività e non c'erano giovani, scappavano via.

E il Barolo non andava...
Vero, erano molto più quotati Dolcetto e Barbera. Noi siamo tre fratelli, e quando gli altri hanno intrapreso altre strade, io ho deciso di frequentare la scuola enologica... anche se il vino non mi piaceva. Bere vino buono non era così facile al tempo. Mio padre era già anziano e stanco e non voleva che io iniziassi la sua attività proprio perché era molto difficile.





E invece ha continuato.
Ho avuto la fortuna di incontrare personaggi come Domenico Clerico – grande innovatore del mondo vinicolo italiano – che mi ha portato con sé in questo mondo, insieme ad altri giovani. E nel 1986 ho fatto il mio primo vino, staccando completamente dalla storia dell'azienda della famiglia.

In che modo?
Abbiamo deciso anche di creare un'etichetta nuova, una nuova bottiglia... e dopo poco anche mia sorella è entrata in azienda. Questo è l'inizio della mia storia.

Cos'è successo poi?
La mia storia è proseguita pensando a come far evolvere il mio vino. Tenendo conto del fatto che il Nebbiolo era un'uva molto difficile, ho studiato nuove possibilità. Il Nebbiolo mi piace definirlo "purosangue", per la sua complessità, perché ha una carica tannica molto presente ed è un'uva tardiva. Abbiamo però avuto la fortuna di creare un gruppo, che esiste tutt'ora, che si è impegnato per fare ricerca, studiare, viaggiare, guardando soprattutto alla Borgogna. Lì è nata la mia idea di vino: equilibrato, piacevole, dinamico, che si possa bere giovane. Abbiamo messo a punto delle tecniche di viticoltura più contemporanee che avevano come scopo quello di fare in vigna lavori più dinamici rispetto a prima.

Cioè?
Abbiamo lavorato innanzitutto sulle diete. Io guardo le vigne in un contesto di squadra equilibrata: in una vigna ci sono sempre zone più grasse e zone più magre; quindi, bisogna lavorare personalizzando gli apporto organici e non omologandoli. Ai grassi, di base, si danno i minerali mentre ai magri sostanza organica.

E poi?
La squadra va stimolata, per evitare che si impigrisca. La concorrenza dell'erba è importante da questo punto di vista perché stimola gli apparati radicali superficiali e quindi obbliga le radici delle piante ad andare in profondità donando così più notizie all'uva, nel vino e quindi nel bicchiere.

Quali le differenze rispetto a come si faceva vino in passato?
Per farle un esempio, quarant'anni fa si era lavorato per avere cicli più brevi, ma poi ci si è accorti che più la crescita è lenta, più l'uva acquisisce le sue peculiarità. In quel momento non c'era grande conoscenza da parte dei contadini di cosa potesse o meno servire alla vite. Il mio modo di pensare il vino è un po' atipico perché parte dal presupposto che non ho esigenza di bere vino o alcol in generale. Quando bevo, deve piacermi. Per me, un grande vino è una cosa molto semplice: deve adattarsi subito, deve essere buono sempre, anche dopo cinquant'anni, deve essere stato molto educato.

E come si fa?
Chi fa il vino? Un uomo, in una grande terra. E tra la terra e l'uomo c'è poi l'ambasciatore, che è il vitigno. Ovviamente più il vitigno ha la capacità di trasportare notizie, più il vino è importante. Quindi, il Nebbiolo per esempio, il Pinot Nero, il Nerello Mascalese, portano tante notizie fini.

Che cosa intende per notizie?
Intendo profumi, colori, tannino... nel mio modo di vedere, il vino è come un libro, al cui interno

«L'uva viene vendemmiata e poi fatta riposare tre giorni. Non è un appassimento, ma un rilassamento ed è quello che io chiamo la ricerca della grande maturazione»

scopriamo tutte queste notizie, informazioni, caratteristiche.

Ha una visione del vino quasi filosofica...
Mi reputo in realtà una persona piuttosto pragmatica. Vivendo si impara, ci si mette in discussione, a partire dall'osservazione delle piccole cose. Lungo il percorso ho trovato sempre un motivo. Ho anche imparato che il ciclo naturale è molto semplice, in realtà, e ogni sua componente ha un posto e una funzione precisi. Man mano sono andato oltre la parte tecnico-teorica, e lavorando ho scoperto molti altri aspetti e ho cercato delle spiegazioni molto semplici per me, molto realistiche. Sembra poesia...e invece è un linguaggio attaccato alla realtà.

Un po' diverso da quello che sentiamo oggi forse.
Ho sempre preferito percorrere le strade più difficile, nascoste e abbandonate... per poi scoprire che erano sempre state lì, in attesa di essere riprese. Ho solo riscoperto, ma questo mi ha entusiasmato e sono entrato in un vortice di ricerca sul vino.
Mi chiedono spesso perché i miei vini siano così diversi...

E lei cosa risponde?
Ci sarebbero molte spiegazioni tecnico-scientifiche – difficilissime per me in primis – che risponderebbero alla domanda, ma non è così che voglio spiegare i miei vini. Il ciclo della vite-vino e il ciclo della vita umana sono praticamente uguali: nove sono i mesi per produrre l'uva, e il Nebbiolo in particolare, e come sappiamo nove sono i mesi della gravidanza. Ci sono tantissime similitudini...

Passiamo ora ai suoi vini allora. Quali e quante tipologie producete?
40 anni fa il Nebbiolo era invendibile, il Dolcetto valeva il doppio. Oggi è il contrario. L'azienda è partita con un ettaro di terra, mentre oggi sono 28, di cui una ventina di nostra proprietà. Il 60-70% è a base Nebbiolo.

Quante bottiglie vengono prodotte in un anno?
In tutto, produciamo 150mila bottiglie. Tra



Nebbiolo, Barbera, un bianco base Sauvignon e una piccola quantità di Dolcetto. Il Nebbiolo in varie declinazioni; produciamo anche uno spumante con metodo ancestrale.

La sua storia, Marco, è intrecciata con quella dei Barolo Boys. Quanto hanno intaccato il settore?
Il fenomeno è nato grazie a Marco De Grazia, che è stato uno dei primi Brand Ambassador dei piccoli produttori del Barolo negli anni '80 in America. Copiando dal sistema di vendita in Borgogna – dove gli agenti rappresentavano in giro per il mondo i piccoli produttori della Borgogna – inizia a fare un lavoro simile per il Barolo, considerato in quel momento un vino difficile. Verso la fine degli anni '80 avvengono delle vere e proprie crociate di piccoli produttori piemontesi che vanno in America a promuovere i loro vini. Fino ad allora il nostro mondo del vino era in mano agli imbottigliatori e non ai vignerons.

Un'impresa ben riuscita.
Assolutamente, è stata una campagna promozionale fondamentale per noi. Oltre ai viaggi, ci siamo anche trovati molto fra noi, ci siamo confrontati, abbiamo



degustato...è stata una rivoluzione culturale molto importante che si è poi allargata. De Grazia ha infatti poi iniziato a coinvolgere cantine siciliane, venete...e poi tutto è cambiato. Il vino è tornato nelle mani dei produttori.

Quanto costa fare un vino di qualità?
Una piccola premessa. Dico sempre che per fare un vino importante, sicuramente la terra è alla base, come le capacità di chi interpreta, e poi la parte economica. La qualità costa, richiede continui investimenti, continua ricerca, nuovi macchinari, sperimentazione e tanta voglia di fare. Quindi sicuramente il calcolo economico è fondamentale. Le nostre aziende viste da fuori dal mondo più contadino, che è più statico, sembra che facciano dei fatturati pazzeschi, ma bisogna considerare che le spese sono sempre molto alte. Fare vini dinamici costa caro, così come il personale e le attrezzature o tecniche particolari.

Come ad esempio?
Dal '95 noi non lavoriamo uva appena vendemmiata. L'uva viene vendemmiata e poi fatta riposare tre giorni. Non è un appassimento, ma un rilassamento ed è quello che io chiamo la ricerca della grande maturazione. Metta, per esempio, la banana. Per giungere a maturazione perfetta, perché sia un frutto al 100%, occorre aspettare qualche giorno da quando la acquisti. La stessa cosa accade per l'uva. Ovviamente è un procedimento più lungo e più dispendioso, occorre avere anche spazi fatti in un certo modo; cinquant'anni fa era troppo rischioso e con l'industrializzazione si è abbandonata questa tecnica. Io lavoro un'uva che, per me, è un frutto al 100% delle sue notizie all'attivo. Sono accorgimenti imparati con gli anni e con l'esperienza.



Molte cose stanno cambiando nel mondo del vino...basti pensare alle direttive europee proposte sulle etichettature. In che direzione sta andando, secondo lei, il vino a livello di produzione e di consumi?
Fino a qualche anno fa, il vino era un alimento, faceva parte delle diete di tutti i giorni, e questo anche perché il vino ha una funzione importante di "sgrassatore", e porta antiossidanti. Capisco che sia necessario regolamentare anche il vino, perché indubbiamente rende poco lucidi...ma permarrebbe comunque il rischio di attrarre ancora di più se bollato come qualcosa di proibito. Tutto sta nell'educazione al bere, ai rischi e alle conseguenze, alla moderazione, al gusto.

Qualcuno ha anche detto che l'età dei consumatori aumenta sempre di più e il vino non riesce ad attirare le nuove generazioni.
Lei cosa ne pensa?
Quando ero giovane io, chi beveva vino era considerato lo stupido del gruppo. Oggi sicuramente c'è chi esagera, anche io personalmente vedo tanti giovani interessati al mondo del vino e, soprattutto, al vino di qualità. La mia generazione è andata avanti a cocktail, mentre oggi io vedo più consapevolezza.

Un consiglio alle nuove generazioni?
Moderazione ed equilibrio sono alla base di tutto per me, in vigna e nella vita. Per noi il vino è cultura, ma bisogna essere preparati e attenti.

Media Partners

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

FINANCECOMMUNITY

FINANCECOMMUNITYES



ipem

SEPT. 18-20, 2023
JARDIN DES TUILERIES
PARIS, FRANCE - 9th EDITION

The world's private capital hub

Tavole della legge

Innovazione, cucina e arte da Spazio 7

di letizia ceriani



«L'essenza preziosa da modellare con rispetto e coerenza...l'istinto che in armonia guida tra le trame del passato e i sogni del futuro». **Spazio 7** si lascia alle spalle una calda estate e un curioso percorso di degustazione che racconta una Torino che sperimenta, crea, osa.

All'interno della **Fondazione Sandretto Re Rebaudengo**, che si trova nel quartiere San Paolo sull'area della Ex Fergat e sostiene i giovani artisti italiani e stranieri contemporanei, Spazio 7 mette in scena un concetto artistico del cibo, degli ingredienti e del momento conviviale, rivisitando in modo interessante la tradizione enogastronomica della zona.

Dalla primavera 2022, è lo chef **Antonio Romano** a guidare l'équipe. Classe 1993, ha immagazzinato tra le varie esperienze un periodo a casa dello chef pluristellato **Heinz Beck,** prima presso *La Pergola* a Roma e poi da *Attimi by Heinz Beck CityLife* a Milano. Tecnica, estro, voglia di scoperchiare gli schemi e una particolare attenzione per la territorialità.

Per noi il menù estivo, 7 portate e un pairing non convenzionale curato dal sommelier di sala che si destreggia amichevolmente tra un tavolo e l'altro. Il benvenuto dispiega le anime dello chef Romano: ci sono decisione, mediterraneità, giochi di consistenze, terra e mare, un saliscendi di emozioni. Indimenticabile il wafer salato con ricotta e peperone. Bollicine dall'Alta Langa per cominciare.

A seguire, la ormai consueta portata del pane, rigorosamente della casa accompagnato da burro aromatizzato, olio e sale, in questo caso "sali": il primo, islandese, è il sale marino di Saltverk, prodotto utilizzando solo l'energia dei geysir; il secondo è un sale australiano, il Murray River, caratterizzato da un particolare color rosa pesca; il sale di sedano in realtà non è sale ma sedano essiccato e naturalmente salato; il quarto sale proposto viene invece dall'India ed è noto come Kala Namak, viene estratto nelle zone del Pakistan e, contenendo sali di zolfo, ricorda il sapore dell'uovo sodo.







Dopo l'esperienza dei panificati e degli oli, è il momento della prima portata vera e propria. Uno scampo crudo è immerso in una crema di borlotti maturati, e cosparso di zafferano in grani ghiacciati, zenzero e fiori edibili. Importante accoppiamento di sapori e calori – caldo - freddo – che torneranno più volte a mo' di refrain. Birra IPA in accompagnamento. Divertente.

La trota regina – lasciata marinare qualche ora e poi leggermente scottata – è la protagonista del secondo piatto, ed è servita insieme a un piccolo nido di zucchine alla scapece, fiori di zucchina e un gelato menta e zucchina. Piatto fresco e ben bilanciato, servito insieme a un Sauvignon autoctono.

Un'autentica sorpresa la prima portata di carne; scopro con immenso piacere la gradisca, particolare taglio di carne nonché Presidio Slow Food (ottenuta da una parte pregiata di bovino adulto di razza piemontese), servita cruda su un letto di salsa di gelsi e di cetriolo. A contrastare, un saké ricavato da riso nero delle zone di Cuneo. Nulla al caso.

A seguire, l'immancabile plin, che qui assume un colore rosso aranciato, e racchiude lait brusc - formaggio vaccino di area montana e pedemontana -, albicocche di stagione e peperone crusco. Si consiglia di far esplodere la pasta sul palato per far sprigionare la magia. Vino "ruffiano" israeliano fa da chaperon.
Standing ovation per il risotto, impiattato dallo chef direttamente dal pentolino monoporzione e adagiato su un letto di rucola e una particolare senape giapponese, la *mizuna*, leggermente piccante e dal sapore amarognolo. Indimenticabile.

Ultimi giri di volta. Le portate salate si chiudono con la bavetta di manzo – che è più sottile del filetto, ma altrettanto tenera -, annegata in una salsa di mais, more e caffè. L'insieme dà colore alla carne rossa, accostando dolcezza e decisione in un sol morso.

Il pre-dessert rischia di scalzare il vero dolce dal podio; una soffice spuma al limone nasconde un cuore di gelé di agrumi. Ci congedano mentre consistenza e ingegno ballano un lento nella composizione di kiwi, limone e insalata riccia, servito su un letto di mascarpone. Una chiusura golosa ma non stucchevole.

Da Spazio 7 si entra in una dimensione nuova che tratteggia una cucina futura e futurista dove la tradizione accetta di buon grado la sfida senza mai perdersi di vista.

SPAZIO 7 | +39 011.3797626 | VIA MODANE 20 | 10141 - TORINO

Calici e pandette

Il pinot grigio Vigne di Zamò, con amore, a piedi nudi su una spiaggia

di uomo senza loden*

Confesso di sentirmi finalmente protetto e tutelato per quanto riguarda la salvaguardia dei miei dati personali: ho proceduto con la necessaria segnalazione al registro delle opposizioni!
Inoltre, avere la certezza che la competente autorità sta indagando per sapere chi abbia diffuso il filmato di una festicciola privata andata a male (da ricevimento per richiesta di matrimonio a dichiarazione, peraltro né pubblica né in luogo aperto al pubblico, di corna) mi rassicura ulteriormente.
In proposito, confesso la mia insensibilità: mai e poi mai mi sono posto il tema della gravissima violazione della privacy e della lesione all'immagine individuale – seppure nell'irrealtà del set cinematografico – ad opera di film quali *Se scappi ti sposo*, *Sabrina* (sia la versione con Humphrey Bogart e la mai superata Audrey Hepburn, sia quella, più sempliciotta, con Harrison Ford e Julia Ormond), *Quattro matrimoni e un funerale*, *Notting Hill* e così via. E io che ho versato lacrimoni sempre in attesa di un lieto fine e anzi cogliendo l'occasione per sfiorare la mano alla fanciulla che mi era accanto e sulla quale già facevo progetti di future felicità!
Torno al primo punto: ma se il mio numero è registrato nel registro delle opposizioni, perché continuo a ricevere



telefonate commerciali le più strane? Spesso con contenuti menzogneri ("siamo l'autorità che controlla le tariffe del gas e dell'energia elettrica", "quale autorità?" "quella pubblica") e ormai anche con la simpatica circostanza per la quale non compare più un numero sconosciuto, bensì un numero che se però provo a richiamare risulta essere inesistente. Dunque: è stato reso pubblico un fatto privato (quanto giornalismo di basso livello, quest'estate, persino sulle testate nazionali: e io, da sempliciotto, pensavo che di quella notizia non gliene fregasse nulla a nessuno), perfetto darsi ai grandi proclami su indagini per un caso di infedeltà... ma potrei cortesemente e sommessamente domandare perché continuo a ricevere le telefonate commerciali di cui sopra e come sia possibile che un numero che mi ha appena disturbato risulti, 15 secondi dopo, inesistente? Mi rendo conto che le mie istanze sono davvero piccine rispetto a un fatto privato di corna... probabilmente non riesco a cogliere la nozione di dati personali.
Non sollecito nessuno a cercare il senso della realtà nel vino o in qualsiasi altra situazione che possa creare dipendenza o cagionare danni alla salute qualora si ecceda la giusta misura. Però, vogliamo parlare del pinot grigio? Bistrattato, usato per spumanti (normalmente prodotti in autoclave), dal dubbio colore che va dal verzolino men che pallido, all'acqua ragia, al giallino tipo contenuto di un barattolino per il SSN? Il pinot grigio è invece vitigno misterioso e merita di essere riconsiderato per quel che è e non per quel che ci è stato raccontato debba essere: al pari dei dati personali insomma (o delle corna).
Il Friuli Colli Orientali Pinot Grigio Ramato Vigne di Zamò 2021 mi dice come potrebbe essere un registro delle opposizioni efficiente ed efficace. Oppure mi riporta ai valori della riservatezza e del pudore nelle vicende private, che al di là dell'inevitabile gossip, non dovrebbero riguardare né giornalisti, né autorità che avrebbero ben altro di cui occuparsi. Il colore rame splendente (...forse un po' troppo carico con la sua tendenza al quasi rosato) trasmette allegria e certamente stupisce. Come una felice storia d'amore che si proclama davanti a giornalisti che applaudono (penso al finale di *Notting Hill*).
Al naso, fiori: fiori da dichiarazione d'amore, fiori da matrimonio seppur buttato all'aria all'ultimo di fronte ad ospiti esterrefatti, intimamente divertiti (non tutti, lo capisco bene...). Una vaniglia che rivela l'utilizzo della botte, ma che qui apprezziamo perché sapremo tenerla sotto controllo con una temperatura adeguatamente bassa (non siberiana, ovviamente). Qualche frutto tropicale qua e là ci ricorda di un possibile viaggio di nozze: o di consolazione, come quello che Sabrina sta per intraprendere prima che Linus Larrabee corra da lei in preda alla disperazione e dopo essere stato preso in giro persino dalla sua assistente (che violazione di privacy!!). Le spezie, non eccessive, non mancano: altrimenti come potremmo pensare alla Runaway Bride di Julia Roberts? Al palato caldo, quasi spesso, persistente, sapido e ampio, persino con una vaghezza tannica che non ci si aspetterebbe. Insomma, un palato dolcemente erotico: come il primo bacio rubato in Notting Hill. Un vino adatto a questa fine estate che vorrei bere con il mio amore, al tramonto, a piedi nudi sulla spiaggia.

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

LC PUBLISHING GROUP

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

LCPUBLISHINGGROUP

FOODCOMMUNITY AWARDS

7th Edition

SAVE THE DATE

27.11.2023

Milano

#FoodcommunityAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

Lo spuntino

Generazione Barbie: c'è chi ne fa parte e chi mente

di letizia ceriani



ASCOLTA IL PODCAST

Da qualche parte, non si sa dove – ma comunque nei paraggi della soleggiata California – le Barbie (e i loro Ken) vivono, respirano e dettano legge nella super pink Barbie Land. Tutto procede "alla Truman Show" finché Barbie Stereotipo – cioè Barbie Barbie, interpretata dalla bellissima e biondissima Margot Robbie – avverte una strana sensazione: inizia a pensare. Malinconia dark, cellulite e piedi piatti non sono che il sintomo di una catastrofe incombente. Il mondo reale sta interferendo con la quiete della terra utopica delle bambole.

Inizia così un viaggio che porterà Barbie ad apprendere *l'alétheia*: essa non è che il prodotto di un sistema eretto sui pilastri del patriarcato, del consumismo e della mercificazione del corpo femminile. Lei, poverina, che pensava



di donare gioia ed empowerment alle bimbe di tutto il Globo.

Nel cast stellare variegato, ma pur sempre woke e trendy, spicca – oltre alla voce narrante dell'insormontabile Helen Mirren – l'indiscusso re del genere demenziale Will Ferrell, qui Mr. Mattel (tra i produttori della pellicola), con la cravatta rosa e la lacrima facile, che governa il colosso multinazionale con un team "tutti maschi". Sono dunque gli uomini a decidere come le donne dovrebbero desiderare di essere? Del resto, siamo belli negli occhi di chi guarda. O no?

Doveroso applauso a Ryan Gosling nei panni di un palestratissimo Ken che, in un mondo esattamente al contrario, vive in funzione dello sguardo della sua amata Barbie. Quando scopre che nel mondo reale sono gli uomini a comandare e che il patriarcato non è poi così male, cerca di riproporre il testosteronico modello a Kendom, con tanto di cappelli da cowboy e birrette in spiaggia, fino a che le Barbie, in un commovente sforzo collettivo, riporteranno gli equilibri allo stato di partenza. Alla resa dei conti, Barbie ammetterà di non essere innamorata di lui – il problema non sei tu, sono io – invitandolo a scoprire sé stesso. Un po' di psicologia spiccia non fa mai male.

Greta Gerwing, regista brillante legata all'altrettanto brillante Noah Baumbach, mette in scena una pellicola divertente, quanto dichiaratamente autoreferenziale e ideologica, sicuramente efficace e che dialoga con un ampio uditorio. Giocando con musical, satira e commedia, Gerwig scrive una buona sceneggiatura, e funzionano la messinscena e i costumi plasticosi; ridondanti invece i siparietti didascalici che ci tengono a spiegare come Barbie sia in realtà tutto ciò contro cui il femminismo (o ciò che ne è rimasto) ancora oggi indirizza invettive e battaglie.

Viviamo tempi assai interessanti, tempi in cui, come direbbe Guia Soncini, chi vuole «esistere nel dibattito pubblico (un dibattito ormai fatto di gif e condivisioni, mica di idee)», posta il proprio meme con il filtro fatto su misura per Barbie, senza capire se si tratti di un film o della «conferma della propria esistenza nel mondo».

Avevamo bisogno di Barbie per ricordarci che indossare il colore rosa non riflette un basso quoziente intellettivo e per svelare quale sia il punto debole dei discendenti di Adamo? Sicuramente la Mattel ne aveva bisogno per rilanciare il suo giocattolo di maggior successo secondo, stando alle statistiche, solo alla Lego.

Il film di Gerwig, più che una storia o un tagliente prodotto post-femminista, è più un fenomeno social(e), che ha visto orde di bambine, adolescenti e self made-women, con tanto di smalto fucsia e strass, entrare (e uscire) entusiaste in sale sempre troppo vuote.

A Barbie, occorre dirlo, alla fine le si vuole bene, è parte integrante di un seppur sbiadito immaginario collettivo. Invischiata in immaginari più o meno sbagliati, finisce per fare da collante – e non da divisore, come sperava forse Gerwig. Ma cosa succede a Barbie quando il suo sogno si frantuma in mille pixel?

Da Pinocchio a Piccole Donne, arriva per tutti il momento di diventare grandi. Con le Birkenstock ai piedi, ovviamente.



MimēmaG

a cura de Il Praticante Medioevale*



@ilpraticantemedioevale

ilpraticantemedioevale.it

~~Altezza~~

Barba perfetta mezza bellezza



PER SENTIRSI BELLO SEMPRE

Vieni a trovarci nei nostri barber shop e ritaglia del tempo per te stesso

Inquadra il QR Code e prenota il tuo appuntamento o chiama allo 0283439447

‹ BARBERINO'S ›



LC PUBLISHING GROUP

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

Download on the App Store | GET IT ON Google Play

N.205 | 11.09.2023

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

Graphic Design & Video Production Coordinator
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.com

Design Team and Video Production
andrea.cardinale@lcpublishinggroup.com
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com

Group Market Research Director
vincenzo.rozzo@lcpublishinggroup.com

Market Research Executive
guido.santoro@lcpublishinggroup.com
elia.turco@lcpublishinggroup.com

Market Research Team
amr.reda@lcpublishinggroup.com

CEO
aldo.scaringella@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

Events & Sales Coordinator
silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Events Assistant
ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

Junior Events Assistant
michela.chierchia@lcpublishinggroup.com

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

Communication & Social Media Department
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
cristina.angelini@lcpublishinggroup.com
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 Tolstoi, 10 - 20146 Milano
Tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.com