

10° ANNIVERSARIO 2013 | 2023

LC PUBLISHING GROUP

MAG

NUMERO
209

13 novembre
2023

SPECIALE

Legalcommunity
Marketing Awards 2023

Food Finance

Focus sulle le principali
operazioni nel settore

Le tavole della legge

Tow, non il solito wine bar

Alce Nero e l'epopea del biologico

Negli anni '70, nasce come cooperativa votata all'agricoltura bio; nel 2000 si unisce alla comune vocazione degli apicoltori di Conapi. Con migliaia di soci e piccole imprese sparse per il mondo, Alce Nero si impegna a rafforzare l'idea di un approccio sano all'ambiente e alle persone.

MAG ne ha parlato con l'ad Massimo Monti



Marketing e bd: perché non entrano nella strategia dello studio?

Sono (per lo più) donne. Si occupano di questioni correnti. Ma il loro mandato dovrebbe essere più strategico. Si parla delle squadre che negli studi legali si occupano di marketing e business development (Mbd). Una nuova ricerca, presentata recentemente al Law Firm Marketing Summit, ha scattato questa istantanea di una categoria sempre più presente negli studi legali organizzati ma ancora troppo poco valorizzata.

L'indagine Agility In A Disrupted World, Dealing With Disruption ha messo in evidenza che quasi due terzi dei team Mbd (65%) dedicano più tempo alla gestione delle crisi o di problematiche di natura contingente che allo sviluppo di strategie. L'indagine è stata compilata da Reign Lee, responsabile della strategia di Van Bael & Bellis, e da Silvia Van Den Bruel, direttore marketing e sviluppo commerciale di Hausfeld.

Il problema è ben noto anche in Italia dove, spesso, ai professionisti impegnati nelle attività di Mbd viene chiesto di essere degli esecutori di direttive che arrivano dai soci dello studio titolari delle relative deleghe allo sviluppo e alla comunicazione ovvero dai titolari delle diverse associazioni professionali convinti di sapere

quello che davvero serve per centrare gli obiettivi di crescita che lo studio si dà ogni anno.

Inutile dire che, come ribadiscono anche i curatori di questa indagine, questo stato di cose provoca effetti deleteri come la demoralizzazione dei talenti extra legali e lo spreco di risorse.

È vero, gli investimenti, generalmente, sono limitati. Ma il punto, a mio parere, non è tanto di carattere finanziario quanto di stampo culturale. Infatti, uno studio si può anche dotare del migliore arsenale possibile sul versante Mbd in termini quantitativi ma, se poi non lo usa o lo usa male o al minimo delle sue potenzialità, quell'investimento, grande o piccolo che sia non produrrà i risultati auspicati innescando un circolo vizioso per cui a pochi risultati seguiranno pochi investimenti o veri e propri tagli, salvo poi ripartire da zero quando ci si renderà conto che "bisogna spingere di più".

C'è da dire anche un'altra cosa. L'apertura agli investimenti in marketing e sviluppo del business va di pari passo con un'attitudine alla progettualità di medio lungo periodo che, purtroppo, tende a essere una materia prima piuttosto rara all'interno del settore, dove l'inclinazione a massimizzare i risultati a breve termine è decisamente più diffusa.

Eppure, lo scenario in cui il settore si muove è tutt'altro che statico. Dalla questione tecnologica all'automazione dei servizi, dall'evoluzione delle aspettative dei clienti alle nuove modalità di lavoro, fino all'intero campionario di nodi in chiave Esg che tutti gli operatori si trovano a dover sciogliere, sono a dir poco numerosi i fronti aperti e in cui l'adozione di azioni strategiche potrebbe essere necessaria per consolidare o, meglio ancora, ampliare la propria capacità competitiva.

Allora come superare l'apparente impasse culturale? Cambiando lo status quo a partire dall'inquadramento di queste figure e delle funzioni a cui fanno capo. Detta in modo diretto, chi guida queste strutture dovrebbe avere un ruolo dirigenziale equiparabile a quello di un socio dello studio (nelle Sta è possibile) e dovrebbe agire a diretto riporto del managing partner o del comitato esecutivo della struttura (il cda degli studi legali).

Senza la formalizzazione della rilevanza di queste figure e della funzione che esercitano, i team di Mbd saranno sempre considerati alla stregua di uffici dedicati agli affari correnti e poco utili alla messa a terra degli obiettivi strategici dell'organizzazione. ■



LEGALCOMMUNITY MENA 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



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

FINANCECOMMUNITY WEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L'evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week

Milano, 13-17/11/2023

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



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



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

JANUARY

- Legalcommunity Energy Day Milan, 25/01/2024
- Legalcommunity Energy Awards Milan, 25/01/2024

FEBRUARY

- Legalcommunity Finance Awards Milan, 08/02/2024
- Iberian Lawyer Sustainability Summit - Spain Madrid, 19/02/2024
- Iberian Lawyer Labour Awards Madrid, 19/02/2024

MARCH

- Iberian Lawyer Inspiralaw Madrid, 07/03/2024
- Financecommunity Fintech Awards Milan, 14/03/2024
- Legalcommunity IP&TMT Awards Milan, 21/03/2024
- LC Sustainability Summit Milan, 26/03/2024
- LC Sustainability Awards Milan, 26/03/2024

APRIL

- LC Inspiralaw Italia Milan, 09/04/2024
- Legalcommunity Tax Awards Milan, 11/04/2024
- Iberian Lawyer Sustainability Summit - Portugal Lisbon, 16/04/2024

MAY

- LegalcommunityCH Awards Zurich, 16/05/2024
- Legalcommunity Forty under 40 Awards Milan, 23/05/2024
- Iberian Lawyer IP&TMT Awards Madrid, 30/05/2024

JUNE

- Legalcommunity Week Milan, 10-14/06/2024
- Legalcommunity Corporate Awards Milan, 12/06/2024
- Rock the Law Milan, 13/06/2024
- Iberian Lawyer Energy Day Madrid, 27/06/2024
- Iberian Lawyer Energy Awards Madrid, 27/06/2024

JULY

- Save the Brand - Foodcommunity Milan, 01/07/2024
- Italian Awards Rome, 04/07/2024

SEPTEMBER

- Legalcommunity Litigation Awards Milan, 12/09/2024
- Iberian Lawyer Legaltech Day Madrid, 24/09/2024
- Legalcommunity Labour Awards Milan, 26/09/2024

OCTOBER

- Inhousecommunity Days Rome, 02-04/10/2024
- Legalcommunity Real Estate Awards Milan, 10/10/2024
- Inhousecommunity Awards Italia Milan, 17/10/2024
- Legalcommunity Marketing Awards Milan, 21/10/2024
- Inhousecommunity Days Switzerland Zurich, 24-25/10/2024
- Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards Madrid, 29/10/2024

NOVEMBER

- Iberian Lawyer Legal Day Madrid, 05/11/2024
- Iberian Lawyer Gold Awards Madrid, 05/11/2024
- Financecommunity Week Milan, 11-15/11/2024
- Financecommunity Awards Milan, 14/11/2024
- LegalcommunityMENA Awards Cairo, 21/11/2024
- Foodcommunity Awards Milan, 25/11/2024

DECEMBER

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

LEGEND

- Legalcommunity / LegalcommunityCH
- LegalcommunityMENA
- LegalcommunityWEEK
- Inhousecommunity
- Iberian Lawyer
- The Latin American Lawyer
- Financecommunity / FinancecommunityWEEK
- Foodcommunity
- LC



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 Tolstoj 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 36727659



11

AGORÀ

Sts Deloitte, Lualdi confermato ad. Gabrielli nuovo presidente

19

BAROMETRO

Il Real Estate che c'è

25

Studi legali: è il momento dell'India

33

A lezione dai mercanti di pace

37

Il "Client – Mindset" sopra tutto

73

Cosa vuol dire certificarsi per uno studio professionale

77

Law firm: gli avvocati italiani nelle stanze dei bottoni

81

OBIETTIVO LEGALITÀ

Il Metaverso: realtà "virtuale", ma opportunità e rischi reali

83

SPECIALE

Legalcommunity Marketing Awards 2023: I vincitori

101

DIVERSO SARÀ LEI

Donne nel cemento

103

Nasce la General Counsels Association

107

CARTOLINE

Nel 2027 il mercato Entertainment & Media italiano verrà oltre 42 miliardi

129

Ver Capital: dal private debt al restructuring

133

FOOD FINANCE

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

143

Startup: Spill scommette sui cocktail ready – to – drink

147

TAVOLE DELLA LEGGE

TOW: NON È IL SOLITO WINE BAR!

149

LO SPUNTINO

Passione crime: perché ci piace frugare nel torbido

151

MIMEMAG

Sts Deloitte, Lualdi confermato ad. Gabrielli nuovo presidente



RICCARDO GABRIELLI

ALESSANDRO LUALDI

Come anticipato da Legalcommunity, l'assemblea dei soci dello studio tributario e societario Deloitte – Sts Deloitte ha confermato **Alessandro Lualdi** come amministratore delegato per i prossimi 4 anni e ha nominato **Riccardo Gabrielli** come presidente con deleghe in tema di perseguimento degli scopi sociali derivanti dallo status di società benefit. Compongono il cda di STS Deloitte l'amministratore delegato di Deloitte Italia **Fabio Pompei**, **Paolo Caprotti**, **Fabrizio Cavalli**, **Andrea Circi**, **Maddalena Costa** e **Simone Viligiardi**.

Alessandro Lualdi ha iniziato la sua carriera professionale nel 1993 in Arthur Andersen e successivamente nello studio tributario e societario Deloitte. Nel 2006 è stato nominato tax partner di Deloitte e dal 2017 ricopre la carica di country tax&legal leader per Italia e Central Mediterranean. Nel corso della sua carriera professionale, ha ricoperto ruoli di mercato a servizio di clienti a livello EMEA e Italia.

Riccardo Gabrielli, dottore commercialista e revisore contabile, è stato nominato partner dello studio tributario e societario Deloitte nel 2002. Esperto di fiscalità d'impresa e di operazioni straordinarie, è presidente del collegio sindacale di varie società anche quotate. È responsabile delle sedi di Roma, Napoli, Catania e Bari dello studio, oltre che presidente del cda e membro del comitato esecutivo. È inoltre consigliere dell'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Roma e professore universitario incaricato presso l'Università degli Studi di Roma Tor Vergata e Università degli Studi Link Campus University.



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

La direzione legale di Sanofi apre le porte a Luisa Adami



LUISA ADAMI

Nuova risorsa per la direzione giuridica della farmaceutica Sanofi, che ha accolto **Luisa Adami** come legal head Italy and Malta. L'avvocata ha oltre 20 anni maturata sia nel libero foro sia nel mercato in house. Prima di entrare in Sanofi, è stata dal 2017 general counsel e franchising director di McDonald's. In passato è stata head of corporate affairs di Rottapharm. Sempre in Sanofi, dal 2007 al 2015, ha ricoperto il ruolo di legal counsel commercial operation. Dal 2015 al 2017 è stata head of legal, regulatory e compliance Italia e Grecia di Danone. Ha inoltre collaborato con diversi studi legali.

Marco Lattuada è executive chairman corporate & institutional banking Italy di Bnl Bnp Paribas

Marco Lattuada, già head of corporate & institutional banking di BNP Paribas in Italia, dall'1 novembre è anche executive chairman corporate & institutional banking di BNL, con responsabilità sul business corporate della banca e acquisendo il ruolo di membro del comitato di direzione di BNL, oltre che del board del global banking EMEA di BNP Paribas. Arrivato nel gruppo BNP Paribas lo scorso febbraio, è stato in precedenza global head investment banking & structured finance della divisione IMI CIB di Intesa Sanpaolo, senior director per Bank of America-Merrill Lynch e vice president in Bank of America – CIB.



MARCO LATTUADA

Latham&Watkins nomina tre counsel a Milano



ERIKA BRINI RAIMONDI, GIORGIO IGNAZZI E GUIDO BARTOLOMEI

Latham & Watkins annuncia la promozione di **Erika Brini Raimondi**, **Giorgio Ignazzi** e **Guido Bartolomei** al ruolo di counsel dall'1 gennaio 2024. La nomina è stata resa nota insieme a quella di 34 nuovi partner e 48 nuovi counsel in tutto il mondo. Brini Raimondi assiste clienti in operazioni di acquisition financing, debt capital markets e private capital, private equity finance, restructuring. Ignazzi assiste fondi di private equity, emittenti, fondi di private credit e banche d'investimento. Bartolomei è specializzato in corporate finance. È entrato in Latham & Watkins nel 2012.



LEGALCOMMUNITY **MENA**

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

Versace, Luca Ciccocioppo è il nuovo responsabile dell'area affari legali



LUCA CICCOCIOPPO

Luca Ciccocioppo è il nuovo legal director e responsabile dell'area affari legali di Versace. Con riporto diretto alla VP global legal, general counsel e a capo di una squadra composta da un legal manager e due legal specialist, il professionista supervisiona non solo il lavoro del suo team, ma anche quello dei team stranieri, con focus diretto sull'area digital (E-commerce, IT, CRM) e sui progetti speciali. Proviene dalla direzione legale di Giorgio Armani, dove è stato negli ultimi 8 anni, dopo aver maturato esperienza in IBM, Barilla, Amazon ma anche in studi legali come Rucellai&Raffaelli e KStudio – KPMG.

Deloitte Financial Advisory annuncia l'ingresso di Claudio Scardovi come equity partner

Deloitte Financial Advisory si rafforza con l'ingresso di **Claudio Scardovi** come equity partner, con l'obiettivo di consolidare ulteriormente il proprio posizionamento nella consulenza in ambito m&a e private equity. Il professionista, docente alla SDA Bocconi e all'Imperial College di Londra, in passato ha fondato e diretto come ceo l'incubatore digitale Intervaluenet ed è stato ceo di Oliver Wyman Italia. Dopo un'esperienza in Lehman Brothers e Nomura come managing director e head of FIG, è diventato operating partner di Advent International e si è unito ad AlixPartners come managing director e global co-head of FIG. È stato inoltre fondatore e ceo di Hope Sicaf.



CLAUDIO SCARDOVI

Clyde & Co, Marco Dimola nuovo counsel



MARCO DIMOLA

Primo lateral hire italiano per Clyde & Co, studio internazionale specializzato nel settore assicurativo, a poco meno di un anno dal suo arrivo a Milano. Lo studio ha infatti annunciato l'ingresso di **Marco Dimola** in qualità di counsel. L'avvocato Dimola proviene da DLA Piper e vanta una notevole esperienza nel settore assicurativo, in particolare nell'ambito delle financial lines, della responsabilità da prodotto e dei grandi rischi industriali, dove assiste regolarmente assicuratori italiani e stranieri in complesse controversie domestiche e cross-border.



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



ANNA GASPARIN

Fidia Farmaceutici, Anna Gasparin entra come legal manager

Anna Gasparin è la nuova legal manager di Fidia Farmaceutici. Il nuovo ruolo vede la professionista impegnata nella gestione di tutte le questioni di diritto societario e di governance relative alle società del gruppo italiane ed estere nonché delle aree di compliance. Gasparin ricopre poi funzione di segretaria del consiglio di amministrazione e referente interna dell'organismo di vigilanza e riporta direttamente al senior vice president corporate di Fidia. Presente nel mercato legale in house da oltre 18 anni, è stata da ultimo in Engie Italia e, prima, in Wolters Kluwer Italia, in Gdf Suez Energie e Vodafone Italia.

Marco Turrina nominato senior advisor in Banca Finnat

Banca Finnat ha nominato **Marco Turrina** come senior advisor. Turrina ha lavorato per oltre 40 anni nel settore della finanza e delle banche e nel 1997 ha fondato Banca Akros (poi entrata nel Gruppo Bpm), dove ha ricoperto la carica di amministratore delegato e direttore generale fino al novembre 2022. È poi diventato membro del comitato investimenti di GAP (Anthilia Sgr) ed è stato nominato consigliere indipendente di FM. È anche vice chairman di Assosim e membro dell'advisory committee del cda di Euronext Borsa Italiana.



MARCO TURRINA



LEGAL COMMUNITY MENA AWARDS

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

In collaboration with  Association of
Corporate Counsel
MIDDLE EAST &
NORTH AFRICA

SAVE THE DATE 23 NOVEMBER 2023

CAIRO - From 18.15

HILTON CAIRO HELIOPOLIS HOTEL

Salah Salem Street (Uruba Street)

Heliopolis Cairo | EGYPT

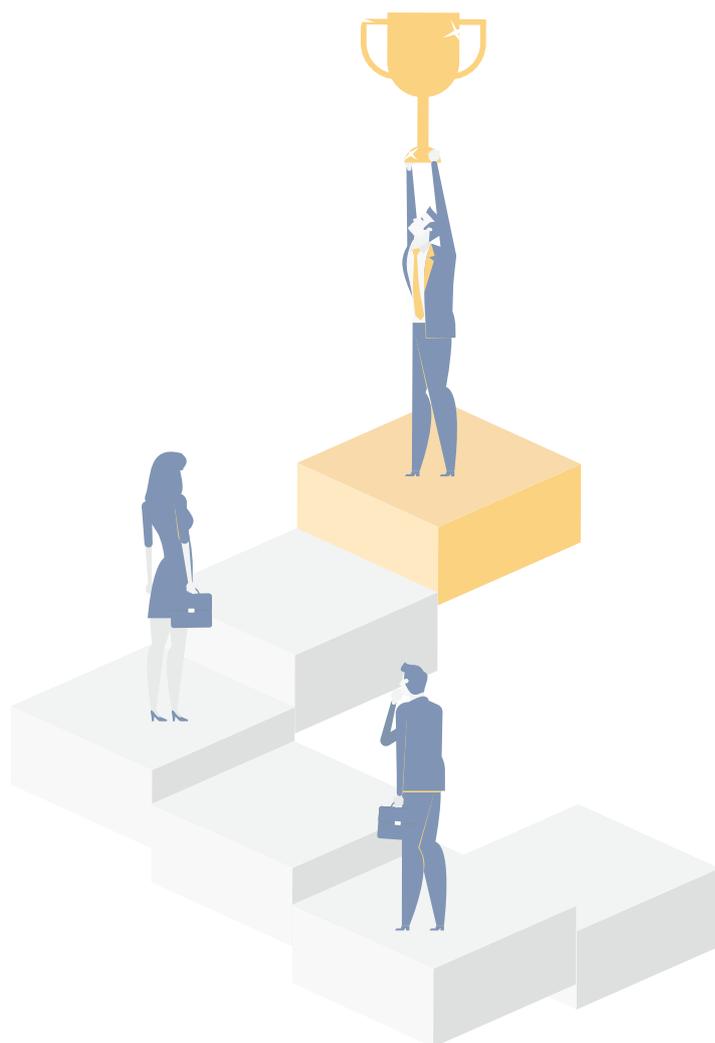
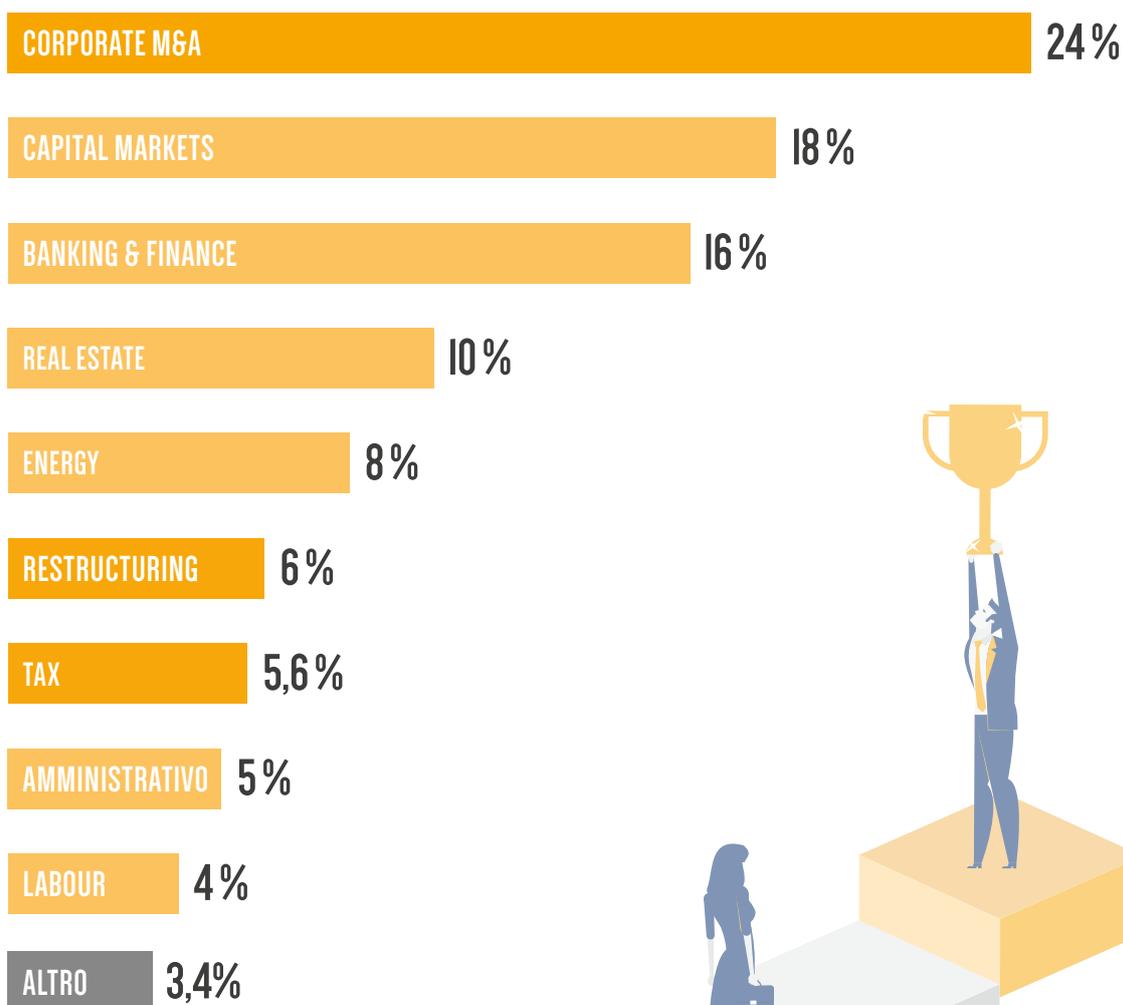
#LcMenaAwards 
www.legalcommunityMENA.com

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

Il Real Estate che c'è



I SETTORI che tirano



Periodo dal 10 ottobre al 22 ottobre 2023. Fonte: Legalcommunity.it

Baker McKenzie e Dentons nell'operazione record di acquisto del Six Senses Roma

Baker McKenzie ha assistito il gruppo Statuto nell'acquisizione del Six Senses di Roma, un luxury hotel con 96 camere, di recente apertura nella capitale.

Il team di Baker McKenzie è stato guidato dal partner **Pietro Bernasconi**, con la counsel **Cinzia Massara** e l'associate **Carola Cambiaghi**. Per la parte relativa al finanziamento, il team di Baker McKenzie si è avvalso del partner **Ludovico Rusconi**, con la counsel **Elisa Impalà** e la senior associate **Arianna Ferri**, e per i profili tax del counsel **Davide Chiesa**.

Dentons ha assistito il venditore, Orion European Real Estate Fund V, con un team multidisciplinare guidato dal managing partner **Federico Sutti** e composto dal senior associate **Alessandro Ruele**, dall'associate **Claudiana Barella** e dal trainee **Riccardo Storti** per i profili transactional; dal managing counsel **Edoardo Galeotti** e dalla senior associate **Rosalba Pizzicato** per i profili banking & finance; nonché dal partner **Davide Boffi** e dalla senior associate **Francesca Servadei** per gli aspetti giuslavoristici.

Coldwell Banker Commercial ha agito in qualità di advisor finanziario.

Di fatto, si è trattato della più grande operazione di real estate alberghiero realizzata nel 2023 considerato il valore di 245 milioni di euro (che ne fa anche una delle maggiori a livello europeo). La cifra rappresenta un record assoluto in Italia in termini



PIETRO BERNASCONI



CINZIA MASSARA



FEDERICO SUTTI



DARIO LONGO

di valore per camera, pari a 2,55 milioni di euro per ognuna delle 96 stanze di cui si compone la struttura.

La practice

Real estate

Il deal

Acquisto hotel Six Senses

Gli studi

Baker McKenzie, Dentons

Altri advisor

Coldwell Banker Commercial

Il valore

245 milioni di euro

Doppio investimento milanese del fondo Bistrot

Bistrot, il fondo immobiliare gestito da Natissa Sgr e detenuto dalla joint venture tra Bain Capital Special Situations e Borio Mangiarotti, ha concluso due importanti investimenti finalizzati allo sviluppo immobiliare di due aree residenziali a Milano (Bistolfi 31 e ex Trotto di San Siro) per una superficie lorda complessiva di circa 57mila metri quadri. Entrambi gli investimenti sono stati finanziati da Cheyne Capital.

Dentons ha assistito Borio Mangiarotti con un team multidisciplinare guidato dal managing partner **Federico Sutti** e composto dalla senior associate **Carlotta Soli** per gli aspetti di diritto immobiliare e joint venture dell'operazione, nonché dal partner **Alessandro Engst** per la costituzione del fondo e i relativi aspetti regolamentari.

Linklaters ha assistito Bain Capital Special Situations con un team multidisciplinare coordinato dal partner **Dario Longo** e composto dal senior managing associate **Emanuele Umberto Aurilia** e

dal managing associate **Samuele Manfredo Pio** per gli aspetti di strutturazione e regolamentari connessi agli accordi con Borio Mangiarotti e al set-up del fondo, e dalla senior managing associate **Lilia Lani**, dal managing associate **Pasquale Mosella** e dagli associate **Filippo Nola** e **Guido Parisi** per gli aspetti relativi al finanziamento dell'operazione. Gli aspetti fiscali sono stati seguiti dal partner **Roberto Egori**, dal counsel **Fabio Balza** e dalla senior managing associate **Eugenia Severino**. Gattai, Minoli, Partners, con un team composto dal partner **Andrea Francesco Castelli**, la counsel **Federica Baccigalupi** e l'associate **Matteo Luison**, ha assistito Hines e Prelios Sgr, quale gestore del fondo Invictus, nella vendita dell'area dell'ex Trotto di San Siro per tutti gli aspetti contrattuali e di diritto immobiliare.

Lo studio legale internazionale Gianni & Origoni ha assistito Bain Capital Special Situations per la due diligence e gli aspetti immobiliari, urbanistici ed edilizi degli interventi di sviluppo, per il supporto sui profili immobiliari riguardanti la predisposizione degli accordi di joint venture e del contratto di finanziamento nonché per la predisposizione e la negoziazione dei contratti di progetto (development management agreement e contratti di appalto) con un team guidato dai partner **Maria Grazia Lanero** e **Gianfranco Toscano** coadiuvati dal counsel **Emilio Ciccarino**.

Ashurst ha assistito Cheyne Capital, in qualità di finanziatore dei due investimenti, con un team, multidisciplinare e internazionale, coordinato dal partner **Mario Lisanti**, con il supporto del counsel **Luca Maria Chieffo**, dell'associate **Beatrice Melito** e del trainee **Andrea Scarfone** per gli aspetti finance. Il partner **Andrea Caputo**



ANDREA FRANCESCO CASTELLI



GIANFRANCO TOSCANO



MARIO LISANTI



GUIDO ALBERTO INZAGHI



FABIO TODARELLO



ORLANDO BARUCCI

e l'associate **Matteo Sortino** hanno curato gli aspetti real estate, mentre gli aspetti di town planning sono stati seguiti da un team coordinato dal partner **Elena Giuffrè**, con il supporto del trainee **Marco Messina**. Il partner **Michele Milanese** e l'associate **Federico Squarcia** hanno seguito gli aspetti tax.

Belvedere Inzaghi & Partners, con un team composto dal co founder **Guido Alberto Inzaghi** e dalla counsel **Carolina Romanelli**, ha assistito Prelios SGR, per conto del Fondo Immobiliare Invictus, sia nel procedimento di approvazione del Piano Attuativo "ex Trotto di San Siro" fino alla stipula della relativa convenzione attuativa sia nella vendita di parte dell'asset al fondo Bistrot, per tutti gli aspetti di diritto urbanistico.

Todarello&Partners, con un team coordinato dal founder **Fabio Todarello** e dai counsel **Maria Grazia Scorrano** e **Francesco Schiano di Cola** e dall'associate **Anna Giaccone** ha assistito Borio Mangiarotti e il Fondo Bistrot nella negoziazione contrattuale per l'acquisto da Sammontana dell'area di Via Bistolfi, nonché, con specifico riferimento ai profili ambientali e urbanistici, nella negoziazione contrattuale per l'acquisto dal Fondo Invictus dell'area ex Trotto. Lo studio ha inoltre assistito il Fondo Bistrot nelle due diligence ambientali e urbanistiche relative alle aree di Via Bistolfi e dell'ex Trotto.

Todarello & Partners ha anche seguito il Fondo Bistrot nei procedimenti urbanistico ed ambientale che hanno portato alla firma della Convenzione urbanistica e al rilascio dei certificati di avvenuta bonifica per via Bistolfi nonché nel contratto per la cessione di parte delle aree di via Bistolfi destinate alla realizzazione di interventi di Edilizia Residenziale

Sociale.

Vitale & Co ha assistito in qualità di advisor finanziario Bain Capital Special Situations per gli aspetti relativi al finanziamento dell'operazione con un team guidato dal managing partner **Orlando Barucci** supportato dal vice president **Marco Negri**.

La practice

Real estate

Il deal

Investimenti del fondo Bistrot a Milano

Gli studi

Dentons, Linklaters, Gattai, Minoli, Partners, Gianni & Origoni, Ashurst, Belvedere Inzaghi & Partners, Todarello&Partners

Altri Advisor

Vitale & Co

Legance, Bertacco Recla e Gattai nel progetto Linate Airport District

Legance Avvocati Associati ha assistito SEA, società concessionaria degli aeroporti di Milano, nel progetto di trasformazione di un'area dell'Aeroporto di Linate, adiacente all'aerostazione passeggeri e prospiciente l'Idroscalo, in un innovativo smart district denominato Linate Airport District (Lad).

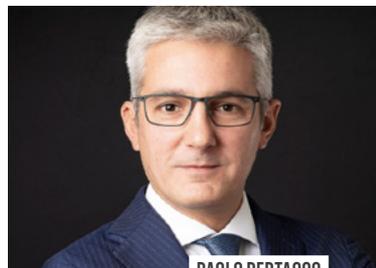
Il Lad sarà realizzato da Chorus Life Linate di Costim, società controllata dal Gruppo Polifin, sulla base del concept ChorusLife, modello di "città del futuro" che promuove la sostenibilità, la condivisione e la socializzazione tra generazioni differenti, combinando servizi e offrendo vantaggi sia alle funzioni aeroportuali, sia ai frequentatori di Lad.



GIOVANNI SCIROCCO



GIACOMO TESTA



PAOLO BERTACCO



MARIA GRAZIA BUONANNO



NICOLA GAGLIONE

Costim è stata assistita nell'operazione da Bertacco Recla & Partners e, per gli aspetti corporate, da Gattai, Minoli, Partners. Il team multidisciplinare di Legance è stato guidato dai partner **Alessandro Botto** e **Giovanni Scirocco** e coordinato dal counsel **Giacomo Testa**, coadiuvato dalla senior associate **Isabella Gisonna** per i profili project e dal counsel **Francesco Castoldi** e dall'associate **Angela Maiuri** per i profili real estate. I profili fiscali sono stato seguiti dalla partner **Claudia Gregori** con il counsel **Riccardo Petrelli**. Bertacco Recla ha operato con un team multidisciplinare guidato dai partner **Paolo Bertacco** e **Maria Grazia Buonanno**, coadiuvato dal senior associate **Antonio Carlino**. Il team multidisciplinare di Gattai, Minoli è stato coordinato dai partner **Emanuela Campari**, **Nicola Gaglione** e **Carla Mambretti**. SEA ha operato con un team multidisciplinare guidato dal direttore cargo and real estate **Francesco Raschi** e dal direttore legal and corporate affairs **Pierluigi Zaccaria**, con il supporto dell'head of real estate business development **Isabella Foresti**, dell'head of legal affairs **Marilina Palmiotto** e dal legal counsel **Daniela Loreti**. Costim ha operato con un team guidato dal direttore sviluppo **Andrea Giovannini**, con il supporto del business development director **Luca Di Sciuolo**, dell'investment manager **Andrea Trinetti** e della development manager **Francesca Guffanti Pesenti**.

La practice

Real estate

Il deal

Progetto Linate Airport District

Gli studi

Legance, Bertacco Recla, Gattai, Minoli, Partners

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

10-14

JUNE 2024

MILAN 8th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

SAVE THE DATE

Platinum Partner



Gold Partners



Media Partners



www.legalcommunityweek.com



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



Studi legali: è il momento dell'India

L'avvocato inglese Chris Parsons si occupa del Paese da circa vent'anni, e l'ha girato in lungo e in largo. A MAG ha raccontato le particolarità di quello che da quest'anno è il paese più popoloso al mondo e quali opportunità offre sul fronte del business e non solo...

L'INDIA OGGI IN 5 PUNTI

Economia: degli 1,42 miliardi di abitanti indiani stimati dalle Nazioni Unite ad aprile 2023, la metà hanno meno di 30 anni. Con un tale bacino di forza lavoro, l'India potrà mantenere il ritmo di crescita che le ha consentito di scalzare il Regno Unito come quinta economia mondiale, e diventare la terza entro il 2030. La Banca Mondiale prevede che il Pil crescerà di circa il 6% sia nel 2023 che nel 2024, dopo che il 2021 e il 2022 avevano fatto registrare rispettivamente un +9% e un +7%.

Governo: il primo ministro indiano Narendra Modi è in carica dal 2014. Ex chief minister della regione del Gujarat, si è fatto eleggere con la promessa di portare acqua, elettricità e servizi anche nelle zone più povere: non ci è ancora riuscito, ma nei 7 anni di governo il Pil indiano è cresciuto del 40%. Sta investendo molto anche nei trasporti: in nove anni ha quintuplicato la spesa su strade e ferrovie. Il suo pitch per attrarre gli investimenti esteri in India fa leva sulle 3 "d": democrazia, domanda, demografia.

Urbanizzazione: la grande fetta di popolazione rurale indiana si sta spostando nei grandi centri come New Delhi, Mumbai o Lucknow, dove hanno sedi le multinazionali e le grandi società di servizi. Si stima che la popolazione urbana passerà dai 483 milioni del 2020 a 675 milioni nel 2035. Ma ad oggi gran parte della popolazione (circa i due terzi) vive fuori dai grandi centri.

Cultura: il 93% degli indiani è membro effettivo di una religione (soprattutto indù); rimane influente la tradizionale suddivisione in caste, sebbene abolita formalmente nel 1947. Tenzialmente, le famiglie sono "allargate", anche nelle grandi città: le donne seguono i mariti (e solo una su cinque lavora formalmente), mentre gli uomini hanno più libertà. Sono importanti la tradizione musicale e soprattutto quella cinematografica: ogni anno in India si producono circa mille film (il doppio di Hollywood) e si vende il 73% dei biglietti di tutta l'Asia

Disuguaglianze: in India c'è un grande dislivello tra stati ricchi, paragonabili a paesi occidentali a medio reddito, e regioni povere. La popolazione in povertà estrema, sebbene sia calata molto, è ancora la più alta al mondo (83 milioni): questo anche perché il 90% del lavoro in India è "informale", senza previdenza o ferie. Secondo l'Oxfam, il 5% degli indiani possiede più del 60% della ricchezza del paese, mentre la metà più povera solo il 3%.

Un anno e mezzo fa, lo studio Herbert Smith Freehills (Hsf) annunciava l'ingresso nella partnership di **Siddharta Shukla**, avvocato specializzato in corporate m&a attivo nell'ufficio di Londra della firm. Ma soprattutto, primo partner di Hsf ad arrivare alla partnership partendo dal programma di internship che lo studio ha in piedi sul territorio indiano da più di dieci anni.

L'unica persona forse più contenta di lui quel giorno era chi quel programma ha contribuito a crearlo. E cioè **Chris Parsons**, dal 2005 chairman dell'India practice dello studio. Appassionato di Asia, ha lavorato a Hong Kong negli anni '80, per poi trasferirsi a Singapore nel 2001, dove per un triennio ha ricoperto la carica di managing partner dello studio per il Sud Est Asiatico. Al termine del mandato, il suo obiettivo è diventato sviluppare la presenza di Hsf nel mercato indiano, compito su cui si è concentrato negli ultimi vent'anni.

Pur non essendosi mai trasferito formalmente in



CHRIS PARSONS



2nd Edition

ENERGY & INFRASTRUCTURE

The event dedicated to in-house and 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

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

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards

2nd Edition

ENERGY & INFRASTRUCTURE

JURY



**Jon Nieva
Arrondo**
General Counsel
Acciona Energia Brasil



**Alice
Azevedo**
Associate General
Counsel
Latam Recurrent Energy



**Inaiê
F. Mendes Reis**
Legal Affairs Director and
ESG Ambassador LATAM
PRYSMIAN GROUP



**Rickard
Schafer**
Managing Director, Grupo
ASJA Brasil



**Victoria
Viñes**
International Arbitrations
Head of Department
Maire Tecnimont



**Monique
Gonçalves
Soriano**
BRK Ambiental



**Magaly
Bardales Rojas**
Gerente Corporativo Legal y
Relaciones Institucionales
Nexa Resources Perú



**Carlo
Fratin**
Associate General
Counsel – Latin America
Enerflex



**Daniel
Crispim**
Head of Legal
Galp Brasil



**Guido
Silveira**
Vice Presidente Jurídico
e de Relações Institucionais
Ipiranga



**Gianfranco
Cinelli**
Diretor Executivo
Jurídico e Regulatório
Hidroviás do Brasil



**Jose Eduardo
Guimaraes
Barros**
Diretor Jurídico Geral
Eletrobras



**Carlos
Pompermaier**
Vice-Presidente de Assuntos
Corporativos e Regulação
AES Brasil



**Yuri
Müller Ledra**
General Counsel & Ethics
Officer Brazil (Diretor Jurídico
e de Ética) *ENGIE*



**Renata
Martins**
Diretora Jurídica na
AENA Brasil



SIDDHARTA SHUKLA

India, ha «visto più India di molti indiani». Anche perché nel 2015 ha deciso di festeggiare i suoi 30 anni in Hsf percorrendo a piedi, in 30 giorni, i 1260km che uniscono Mumbai e Bangalore (l'equivalente di una maratona al giorno).

Un'impresa bissata nel febbraio 2020, quando ha percorso in bici l'intero paese da sud a nord: 4100km documentati su blog e social dedicati. Raccogliendo in tutto quasi un milione di dollari destinati a supportare le vedove indiane e i loro figli.

Insomma, Parsons è la persona giusta con cui parlare per farsi un'idea più precisa della storia e delle prospettive che offre quello che dallo scorso aprile è il mercato del paese più popoloso al mondo (si veda il box). Anche perché ha legami con il mercato italiano, in cui ha operato dalla metà degli anni '90 fino a inizio 2000, periodo della fusione tra Olivetti e Telecom Italia. «Conosco bene e apprezzo l'Italia. Che tra l'altro condivide con l'India diversi valori» ha detto Parsons a MAG. «Penso all'importanza della famiglia e del cibo, e della fede. E trovo similitudini anche nell'amore che entrambi i paesi hanno per la lingua parlata».

JOB

Un altro parallelismo possibile tra Italia e India è il bipolarismo geografico dei rispettivi mercati legali. Sono Mumbai e Nuova Delhi le "Milano e Roma" indiane, con Bangalore come "terzo polo": è lì che si smista la maggior parte del lavoro legale. Un dato che consente di aggirare in parte la complessità politica di un territorio diviso in 28 stati, ognuno con governi e norme distinti. «Ma bisogna anche ricordare che agli avvocati stranieri non è permesso occuparsi di diritto locale; quindi, per assistere aziende clienti

nell'espansione in India è sempre necessaria una qualche forma di partnership con uno studio o un professionista del luogo» spiega Parsons. Pur non trattandosi di un divieto assoluto paragonabile a *quello cinese*, rimane un limite consistente alla libertà dei professionisti.

Ad oggi le law firm straniere non possono nemmeno aprire uffici o società collegate sul territorio indiano. E il cambio di paradigma annunciato dal bar council indiano lo scorso marzo, sembra essere in realtà ancora lontano: «Abbiamo concretamente valutato l'opzione di aprire un piccolo ufficio in India per fare consulenza sul diritto straniero. Ma la possibilità è condizionata innanzitutto alla reciprocità: quindi il governo indiano dovrebbe verificare per ogni richiesta se e come il paese dello studio interessato sia parimenti accessibile a uno studio indiano. E in ogni caso, la normativa in questione fa riferimento a una serie di appendici ancora non pubblicate e non credo che lo saranno a breve, anche a causa delle elezioni imminenti».

Se l'entrata nel mercato legale indiano rimane soggetta a molti vincoli per gli stranieri, le competenze dei giuristi indiani possono fare il percorso inverso. Nel 1987 una riforma dell'istruzione ha istituito delle national law





PRIYANKA MADAN

schools, che oggi sono 26. «Essendo così poche rispetto alla popolazione, la competizione per essere ammessi è pazzesca. E i laureati che ne vengono fuori sono di livello eccezionale». Molti di questi proseguono gli studi in prestigiose università inglesi o americane, per poi finire nei migliori studi internazionali: è il caso ad esempio di **Priyanka Madan**, IP litigator attiva nella sede di Milano di Hsf dal 2018. Ma il discorso va anche al di là del solo mercato legale, per estendersi a quello corporate: ad oggi società come Microsoft, Google, Adobe, Ibm e Starbucks sono tutte accomunate dall'aver un ceo indiano.

MARKET

A conferma della grande vivacità e della crescita che l'India sta vivendo, c'è il dato sugli "unicorni": oggi sono oltre 110 le startup indiane che hanno raggiunto una capitalizzazione superiore al miliardo (davanti ci sono solo Usa e Cina). Il loro valore complessivo è di circa 342 miliardi

di dollari, e sono per lo più tutte aziende a componente tech.

Ma per quanto attrattivo, il mercato indiano conserva particolarità uniche. «Gli investimenti stranieri in India sono possibili dall'inizio degli anni '90. L'unica cosa che non si può fare è aspettarsi che lo stesso business plan che ha funzionato in un altro mercato funzioni in quello indiano: posso garantire che non è così» afferma Parsons. Insomma, la collaborazione con realtà locali può essere una via proficua non solo per gli studi legali; e in effetti anche brand multinazionali come M&S hanno scelto di affidarsi a joint venture con gruppi locali per sbarcare in India.

La caratteristica principale e più nota del mercato indiano è la *price-sensitivity*. «È il motivo per cui l'approccio di aziende come Apple, che mantengono fisso il prezzo dei prodotti tra i vari mercati, per lungo tempo non ha funzionato in India; e questo nonostante l'economia e la classe media si siano sviluppate moltissimo». Ma le big tech stanno adattando le loro strategie: in India non si lavora sulla marginalità, ma sulla quantità. E per farlo spesso conviene produrre direttamente sul territorio, sfruttando il costo del lavoro ancora basso. Il fornitore di Apple Foxconn ha annunciato di recente il raddoppio degli investimenti e della forza lavoro indiana; mentre Google sta costruendo a Hyderabad il suo campus più grande al di fuori degli Usa.

«Un'altra particolarità del tessuto imprenditoriale indiano è che non è sempre semplice capire chi prende le decisioni» prosegue Parsons. «Questo perché il paradigma prevalente è quello dell'*ownership-management* da parte delle famiglie imprenditrici, che conservano la maggioranza delle quote sociali e gestiscono



NARENDRA MODI



JACOPO GASPERI



LUCA ANTONY

Dall'Italia

Il desk India "madrelingua" di Eptalex

Nell'impossibilità di aprire sedi in India, il lavoro degli studi legali stranieri su quel mercato è delegato ai cd. India desk, ossia a gruppi di professionisti basati in Italia ma focalizzati sul mercato indiano. Uno dei più attivi in Italia è quello dello studio Eptalex Garzia Gasperi & Partners, guidato dal founding partner **Jacopo Gasperi**, che ha vissuto in India tra il 2005 e il 2006: "Volevo fare esperienza in un paese di common law, e quello indiano era un mercato meno esplorato di Usa o Uk" racconta a MAG.

Tornato in Italia, ha continuato ad aiutare aziende italiane a svilupparsi in India (e viceversa), nei settori più vari: fashion, costruzioni, horeca, aerospaziale. Questo anche grazie alla partnership con lo studio indiano Titus & Co, di cui è anche of counsel. Poi, nel 2020, al desk indiano si è unito il giovane avvocato **Luca Antony**: con madre italiana e padre indiano, è nato in Italia ma cresciuto in India. Oggi, è uno dei pochi avvocati indiani di madrelingua italiana (se non l'unico).

I due professionisti spiegano a MAG come le difficoltà a operare in un paese come l'India spesso dipendono anche dalla poca conoscenza del paese stesso: «Gli ostacoli normativi agli investimenti stranieri dagli anni Duemila in poi sono caduti. Rimangono ovviamente delle differenze culturali: per questo bisogna conoscere almeno le basi di storia, religione e cultura locali» spiega Gasperi. Insomma: aver visto l'ultimo film di Bollywood, o almeno sapere che Sonia Gandhi non è la nipote del Mahatma Gandhi, «un po' ti qualifica rispetto a chi va lì con spirito più "coloniale"». E che magari finisce per tornare in Italia lamentando una fantomatica poca affidabilità dei clienti indiani. Osserva

Gasperi: «Ho assistito a storie di società italiane con joint venture indiane che hanno avuto difficoltà sul mercato domestico e sono state supportate, anche finanziariamente, proprio dal partner indiano» spiega. «A volte l'approccio amichevole che caratterizza molti clienti indiani induce a dare per inteso qualcosa o a posticipare qualcos'altro: creando così delle aree grigie che sarebbe sempre meglio evitare, a prescindere dal paese in cui ci si trova».

altresi tutti i business di famiglia». Tata, Adani, Reliance, Bharti, Aditya Birla: sono solo alcuni dei nomi di grandi conglomerati di aziende attive nei segmenti più variegati, ma tutti guidati da una diversa *promoter family*. «Fa parte della cultura indiana: è così che il paese è cresciuto. E tutte queste famiglie sono in genere molto restie a cedere quote di equity».

COMMITMENT

La passione di Parsons per la cultura indiana rimane palpabile in ogni momento dell'intervista: «Sono in Hsf da quarant'anni, e i venti che ho passato occupandomi di India sono stati i più felici della mia carriera. Per me è una seconda casa». L'avvocato spiega come il lavoro di sviluppo che ha svolto per conto dello studio sia stato particolarmente gratificante, anche perché nel suo svolgimento ha potuto godere «di

una straordinaria libertà: di tessere relazioni, conoscere il paese, suggerire iniziative. Mi sono sentito come un imprenditore». È da questa libertà di movimento che sono nati i programmi di internship e education, una moot competition di corporate law e una gara di negoziazione, iniziative la cui importanza strategica rimane valida dopo molti anni: «A chi mi chiede consigli per espandersi sul mercato indiano, dico sempre che bisogna essere disposti a dedicargli del tempo. Se l'idea di partenza è essere sul posto una o due volte l'anno, tanto vale lasciar perdere; serve un *commitment*, e serve che sia individuale, non solo di studio. Costruirsi un network è una parte imprescindibile di qualsiasi strategia; e trattandosi di un mercato giovane, in India è ancora possibile farlo in maniera più semplice rispetto ad altri luoghi. Ma solo a patto di metterci la faccia». 🍷



IBERIAN LAWYER



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:

info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on





A lezione dai mercanti di pace

MAG racconta cosa si è detto al primo Arbitration forum organizzato da Icc Italia. Nel complesso quadro geopolitico, aumentano le liti su energy e costruzioni. Mentre gli investimenti esteri hanno un peso sempre maggiore, per avvocati e governi

ENERGY & CONSTRUCTION

Quasi la metà degli arbitrati Icc del 2022 sono riconducibili ai settori dell'energia (18%) e delle costruzioni (24%): un dato che si spiega facilmente considerando i problemi di approvvigionamento dell'energia conseguenti alla crisi russo-ucraina e all'aumento di prezzi causato dall'inflazione. A queste due practice area è stata dedicata la mattinata del Forum. **Cecilia Carrara**, arbitro e partner dello studio Legance, ha moderato il segmento focalizzato sull'arbitrato energy.

«Mercanti di pace»: così vollero farsi chiamare nel 1919, all'indomani della Grande Guerra, i fondatori della Camera di commercio internazionale (Icc). L'espressione è stata richiamata a più riprese dalla segretaria generale di Icc Italia **Barbara De Donno** durante la prima edizione dell'Icc Italia Arbitration Forum, il convegno organizzato da Icc Italia e ospitato da Unidroit (l'Istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato) nella sede romana di via Panisperna il 19 ottobre scorso.

Gli sconvolgimenti geopolitici, dopotutto, non possono non ripercuotersi sul mercato internazionale: dove c'è guerra non c'è commercio, e viceversa. Ma l'evento di Icc è servito a dare sostanza a questo assioma, evidenziando i mutamenti e i trend del commercio internazionale attraverso la lente dell'arbitrato, sempre più il mezzo di risoluzione delle controversie preferito delle imprese con interessi transnazionali. Ospite d'onore dell'evento è stata infatti Claudia Salomon (si veda l'articolo a seguire), presidente di quella Corte internazionale di arbitrato che proprio nel 2023 festeggia i cento anni dalla costituzione.



BARBARA DE DONNO



CECILIA CARRARA

«I dati mostrano che il lead time, il tempo che passa tra la conclusione di un contratto e l'attivazione della relativa clausola arbitrale si sono allungati notevolmente. Con ipotesi di "forza maggiore" quali guerre, disruption nella logistica, costruzioni che si interrompono e costi che salgono, tutto fa presumere che questo tempo aumenterà ancora: costringendo chi redige la clausola arbitrale a proiettarsi molto più in avanti nel tempo». In effetti, è emerso durante i lavori come oltre il 50% degli arbitrati del 2022 si sia basato su clausole arbitrali sottoscritte 5-6 anni prima; e solo il 20% su contratti siglati nei due anni precedenti.

Conseguenza delle tensioni geopolitiche anche il progressivo avanzare di Singapore come sede degli arbitrati rispetto a Hong Kong; mentre Londra rimane la sede preferita soprattutto delle controversie energy.

Si è poi parlato molto di due temi particolarmente cari alla community arbitrale: l'impossibilità



MARIA CHIARA MALAGUTI

concreta di rendere esecutivi i lodi in determinati paesi, che affligge diverse multinazionali e si ripercuote sulle relative scelte imprenditoriali. E il third party funding, ormai sdoganato anche tra i player europei, alla perenne ricerca della massima efficienza e diversificazione nei budget dedicati al contenzioso.

INVESTIMENTI

Maria Chiara Malaguti, of counsel di Gattai Minoli Partners e presidente di Unidroit, ha moderato il segmento del Forum dedicato agli arbitrati d'investimento (cioè quelli relativi a contratti tra investitori stranieri e Stati ospitanti): «È importante parlarne perché anche in Italia sono aumentati moltissimo» spiega Malaguti a MAG. «E perché Unidroit, in collaborazione con Icc, sta iniziando un progetto sui contratti d'investimento, per provare a identificare e

risolvere alcune problematiche tipiche del settore, riducendo il contenzioso».

Sul tema, l'avvocato generale dello stato **Gabriella Palmieri Sandulli** ha spiegato l'importanza strategica della collaborazione tra avvocatura dello stato e professionisti del libero foro in questo specifico settore: «Abbiamo cominciato a collaborare con gli studi perché avevamo bisogno di asseverare quello che dicevamo: mentre nel sistema giurisdizionale italiano quello che l'avvocato dello stato dice fa fede, nell'arbitrato internazionale siamo avvocati come gli altri. E quindi le nostre considerazioni vanno asseverate da degli experts, sia economici che legali. Li abbiamo selezionati tramite delle piccole gare, cercando professionisti di standing internazionale; e abbiamo lavorato insieme sulle modalità di svolgimento delle udienze arbitrali internazionali, che sono molto diverse da quelle nazionali: è stato anche un lavoro di apprendimento».

Nel medesimo panel, **Amedeo Teti**, coordinatore della segreteria tecnica permanente del comitato interministeriale per l'attrazione degli investimenti esteri (l'hub unico a disposizione degli investitori interessati all'Italia), accenna a due iniziative di cui sentiremo probabilmente parlare più approfonditamente nei prossimi mesi di legislatura: in primis, il censimento dei siti industriali che si intende mettere a disposizione degli investitori stranieri, con relativo registro online. E poi una partnership siglata con LinkedIn e finalizzata a creare due elenchi: uno dedicato agli italiani in posizioni apicali in aziende multinazionali, e uno ai talenti formati in Italia ma attivi professionalmente all'estero. 



GABRIELLA PALMIERI SANDULLI



AMEDEO TETI

SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



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



PARLIAMO
DI LUCI E OMBRE
DELLA DIVERSITY & INCLUSION



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





Il “client-mindset” sopra tutto

Claudia Salomon, presidente della Corte di arbitrato internazionale, ha partecipato all’Arbitration Forum di Icc a Roma. Ex-avvocata, a MAG ha detto la sua anche su intelligenza artificiale e sul deal A&O Shearman

A giugno 2021 l'americana **Claudia Salomon** viene scelta dal consiglio mondiale della Camera di commercio internazionale (Icc) per succedere al francese **Alexis Mourre** alla presidenza della Corte di arbitrato internazionale (Corte Icc).

Prima presidente donna nella storia della corte, la Salomon è un'avvocata di esperienza: per quasi 25 anni ha lavorato nei dipartimenti di arbitration di studi americani, arrivando a dirigere le practice di arbitrato internazionale di studi come DLA Piper e Latham & Watkins.

Dalla nomina alla guida della Corte Icc, è basata a Parigi; e ad ottobre è stata ospite di Icc Italia per l'Arbitration Forum di Roma. A MAG, che è riuscito a farle qualche domanda a margine dell'evento, la presidente Salomon spiega l'obiettivo principale del suo mandato. Ovvero «assicurare che ogni aspetto dell'arbitrato internazionale abbia quello che chiamiamo "client mindset", e cioè che risponda alle esigenze delle parti».

Quali sono ad oggi i fattori che rendono un paese più o meno arbitration-friendly?

Paesi o città che vogliono promuoversi come centri per l'arbitrato internazionale necessitano di alcuni ingredienti. In primis quelli normativi: la sottoscrizione della convenzione di New York (che dal 1958 garantisce il riconoscimento internazionale dei lodi e delle convenzioni arbitrali, ndr) a livello internazionale, ma anche una

legislazione nazionale pro-arbitrato. Che poi deve essere sostenuta in concreto dalle corti: che devono sì esaminare attentamente ogni lodo impugnato o problema di enforcement, ma senza interferire ingiustamente con la procedura arbitrale.

Cos'altro?

Per finire, è importante coltivare in ogni paese una community vivace, in cui giuristi e imprenditori possano riunirsi e lavorare insieme per promuovere l'arbitrato.

Da presidente della corte Icc ha notato qualche nuovo trend "geografico" relativo alle procedure arbitrali?

In Asia abbiamo notato sicuramente un aumento delle clausole che scelgono Singapore come sede delle dispute. Più in generale, negli ultimi anni sono aumentati gli investimenti intra-regionali, rispetto al trend storico che li vedeva orientati da nord verso il sud, o dall'ovest verso l'est. E nel



momento in cui tutte le parti in causa sono di una stessa regione, spesso preferiscono che la loro disputa sia risolta da una corte vicino a loro: diventa quindi più raro, ad esempio, che parti asiatiche o latinoamericane scelgano l'Europa come sede dell'arbitrato.

Ultimamente si parla molto di intelligenza artificiale applicata al mestiere dell'avvocato o del giudice. Per l'arbitrato rappresenta più un rischio o un'opportunità?

L'IA ha un grande potenziale: credo che per la community arbitrale sia particolarmente intrigante perché rappresenta un modo per ridurre tempi e costi delle procedure. Ma se la velocità e il costo fossero gli unici criteri che contano quando si risolve una controversia, allora andrebbe bene anche lanciare una monetina. Ma non è così: le parti vogliono giustizia. E quindi una procedura, la trasparenza, il contraddittorio. Deve essergli garantito che la loro specifica situazione sarà analizzata e non solo risolta in via statistica. Detto questo, il potenziale c'è; ma dobbiamo

affrontare problemi come quello dei bias o delle black box prima che l'IA diventi una vera soluzione.

Recentemente si è ufficializzata l'operazione A&O Shearman. Lei è stata avvocatata per oltre vent'anni: come giudica la tendenza verso l'integrazione delle strutture di consulenza che stiamo vedendo sia a livello globale che nei singoli paesi?

Durante la mia carriera ho senz'altro vissuto l'evoluzione dei servizi legali in senso sempre più internazionale, con clienti in cerca di studi che potessero soddisfare le loro esigenze in qualsiasi paese o settore. È senz'altro questo l'appello delle strutture davvero internazionali. Ma dall'altra parte vediamo ancora oggi formarsi delle boutique di successo, anche nel campo delle dispute internazionali. Perché possono essere più snelle, agili e assemblare team ad hoc per le specifiche esigenze di ogni disputa. Quindi credo che continueremo a vedere questa varietà di forme nell'offerta dei servizi legali anche nei prossimi anni. (g.s.)





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

FRANCESCO GATTI

L'avvocato dell'anno

Ecco i 50 numeri uno dell'avvocatura d'affari italiana nel 2023 secondo MAG e Legalcommunity. Sono i professionisti che hanno lasciato il segno negli ultimi dodici mesi, superando le insidie della geopolitica e tenendo testa ai primi segnali di rallentamento dell'economia globale minacciata dalla recessione

di nicola di molfetta

Doveva essere l'anno della grande frenata. Qualcuno parlava già di recessione. Doveva essere l'anno segnato dalla crisi energetica e dagli effetti collaterali delle tensioni geopolitiche. Doveva essere un anno complesso, anche per gli studi legali d'affari che, invece, nonostante le prime avvisaglie di un cambio di passo congiunturale hanno affrontato la transizione giocando in attacco e puntando sul rafforzamento delle loro organizzazioni, sulla valorizzazione dei talenti, su nuovi mercati, l'innovazione e sulla costruzione di modelli operativi strategicamente orientati a una ridefinizione in chiave olistica della propria offerta di servizi.

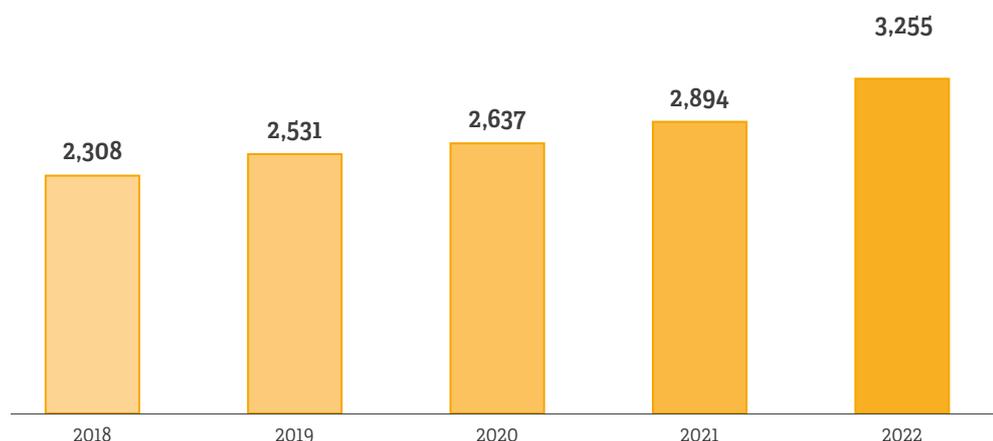
Sono tempi difficili che richiedono capacità progettuale ai loro protagonisti. E non è un caso, quindi, che buona parte dei profili che proponiamo nello speciale *L'Avvocato dell'Anno* alla fine di questo 2023 appartengano a professionisti che sono riusciti a interpretare al meglio queste sfide e che, di conseguenza, hanno agito da propulsori per la competitività delle organizzazioni che guidano o di cui sono parte.

IL PODIO

Nelle prime tre posizioni troviamo i soci fondatori di tre progetti relativamente "recenti". E forse non è un caso. **Francesco Gatti**, l'Avvocato dell'Anno 2023, è il cofondatore di Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, studio nato di fatto nel 2016 e arrivato al suo assetto attuale dopo una serie di passaggi evolutivi essenziali (l'ultimo e fondamentale è stato l'integrazione di Ludovici Piccone & Partners e la storica decisione di aprire al tax) che lo hanno portato a diventare la più importante super boutique nazionale; **Filippo Troisi** è il co-fondatore della più "giovane" delle insegne del magic circle italiano, Legance (nata a fine 2007 con una chiara ambizione istituzionale), che oggi rappresenta un benchmark di riferimento per buona parte delle organizzazioni attive in questo comparto; **Bruno Gattai** che, subito dopo aver tagliato il traguardo dei dieci anni con la sua insegna indipendente Gattai Minoli Partners, si appresta a cominciare il 2024 dando vita assieme ai soci di Pedersoli e a un gruppo di professionisti ex BonelliErede guidato da

IL MERCATO

L'andamento dei ricavi dei primi 50 studi legali d'affari attivi in Italia - Dati in miliardi di euro



Carlo Montagna, a una nuova organizzazione di stampo full service con 350 professionisti e più di 60 soci. La fotografia di questo 2023, quindi, ci racconta un mercato in movimento, dove la morfologia del settore cambia i suoi confini e ridefinisce il proprio assetto cardinale.

DIVERSITY

Tra i maggiori segnali di cambiamento che emergono da questa edizione dello speciale, c'è anche un importante aumento della presenza di donne che sono arrivate a essere quasi il 20% dei profili sotto la lente (in linea con il numero di partner avvocate presenti all'interno dei primi 50 studi legali d'affari per fatturato attivi in Italia: si veda il numero 201 di MAG). Molte le conferme, come **Gabriella Covino**, socia di riferimento per Gianni & Origoni; **Stefania Radoccia**, numero uno di EY Slt che ormai è il primo studio in termini di ricavi attivo nel Paese; **Sara Biglieri**, super lawyer del contenzioso di Dentons; o **Laura Orlando**, managing partner e fondatrice della practice italiana di Herbert Smith Freehills. Ma tante, anche le *new entry*, tra cui possiamo ricordare **Eliana Catalano**,

che da gennaio 2024 sarà la prima avvocat italiana a diventare managing partner di un grande studio indipendente di matrice nazionale; **Monica Colombera**, colonna della nomenclatura di Legance e punto di riferimento del mercato finance ed energy; così come **Paola Colarossi**, anche lei prima avvocat italiana a ricoprire il ruolo di managing partner nella sede locale della law firm globale Baker McKenzie.

STATISTICHE

Anche quest'anno, i cinquanta nomi inclusi nella classifica appartengono prevalentemente a professionisti nel pieno del proprio percorso di carriera. Il 60% dei profili appartiene a cinquantenni, il 26% a sessantenni e la restante parte a quarantenni. I profili dei settantenni e over 70 non sono stati presi in considerazione per convenzione. Il più giovane in elenco è il managing partner di Freshfields, **Francesco Lombardo**. Mentre il più senior è il fondatore dello studio CastaldiPartners, **Enrico Castaldi**. La distribuzione degli avvocati e delle avvocate in lista è risultata sostanzialmente paritetica tra realtà italiane (51%) e internazionali (49%).

LA HALL OF FAME

I professionisti che hanno ottenuto il titolo di avvocato o professionista dell'anno dal 2014 a oggi

2014	Francesco Gianni	Gianni & Origoni
2015	Stefano Simontacchi	BonelliErede
2016	Stefano Simontacchi	BonelliErede
2017	Filippo Troisi	Legance
2018	Bruno Gattai	Gattai Minoli Partners
2019	Claudia Parzani	Linklaters
2020	Filippo Troisi	Legance
2021	Filippo Troisi	Legance
2022	Charles Adams	Clifford Chance
2023	Francesco Gatti	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

Il metodo

I professionisti individuati dall'osservatorio di MAG e Legalcommunity sono coloro che, in base alla considerazione di esclusivi e insindacabili criteri qualitativi, si sono messi in luce oltre che in virtù della reputazione professionale (di cui tutti i profili inclusi godono ai massimi livelli) e della capacità di generare business, per l'attitudine alla gestione, la forza delle relazioni, l'apertura all'innovazione, l'attenzione verso la comunicazione e l'internazionalità del raggio d'azione.



Francesco Gatti

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
+3
59 anni
Il responsabile

1

L'avvocato è uno dei soci fondatori dello studio Gatti Pavesi Bianchi Ludovici (Gpbl), una delle insegne più attive sulla scena del mercato dei servizi legali d'affari nazionale. Assieme ai suoi soci è da tempo al lavoro sulla costruzione di un'organizzazione professionale che riesca a fare coesistere un approccio contemporaneo al mercato con i pilastri di una cultura forense classica. Lo studio Gpbl guarda, senza farne troppo mistero, a modelli americani come Wachtell Lipton Rosen & Katz o Cravath Swaine & Moore, capaci di un posizionamento di massimo livello in settori chiave come il corporate m&a e il contenzioso. Un concetto che Gatti ama ripetere, e al quale informa il suo *modus operandi* è quello di «responsabilità». È lì, dice, che si sostanzia il valore aggiunto che un avvocato e uno studio legale sono in grado di fornire ai loro assistiti.

Anche nel 2023, l'avvocato si è confermato uomo chiave delle principali partite societarie e finanziarie, dopo un 2022 che ha visto partire il consolidamento dello studio e del suo operato anche a livello internazionale.

Storicamente al fianco di società come Tim e Generali, è coinvolto in prima persona (ogni giorno a ogni meeting),

con i più importanti manager italiani in operazioni di rilevanza strategica per lo sviluppo economico del sistema Paese, che hanno poi a cascata una rilevanza e impatto a livello europeo.

In questi giorni, per esempio, è al fianco di Tim per l'offerta vincolante sulla rete. Advisor non solo legale ma strategico per tutto il business.

Insieme a Carlo Pavesi, sono tra i pochi avvocati in grado di supportare i clienti a tutto tondo, in operazioni di mercato e anche nelle principali cause giudiziali. Per ricordarne una soltanto, si pensi all'assistenza fornita a Blackstone in quella che i giornali hanno fatto passare alla storia come la "battaglia di via Solferino".

Ricordiamo anche che Francesco Gatti è stato al fianco di Generali nella nomina del CdA e ancora oggi nella gestione della governance e dei rapporti tra gli azionisti della società.

Ha contribuito alla costruzione di una squadra di giovani professionisti di grande talento che contribuiscono alla crescita dello studio portandolo avanti nel rispetto di tre valori imprescindibili: la responsabilità (verso i clienti e verso i colleghi) di cui abbiamo detto; innovazione, che vuol dire pensare fuori dagli schemi per ottenere il massimo da ogni operazione; e competenza che si traduce nella massima attenzione alla qualità del lavoro, qualunque sia il valore e la rilevanza di una pratica: se si fa si deve fare nel migliore dei modi.

Poliedrico, uomo squadra e da sempre attivo in prima persona nel campo del sociale, Francesco Gatti è l'Avvocato dell'Anno 2023 per MAG e Legalcommunity.it.

Managerialità	Reputazione	Relazioni	Business	Visibilità	Innovazione	Internazionalità

PUBLISHING GROUP
LC



**ORDINA
LA TUA COPIA!**

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.com



MiFeLL

Master in Fashion e Luxury Law ^{III ed.}

In collaborazione con



Camera Nazionale della Moda Italiana

Con il contributo di



Inizio delle lezioni: gennaio 2024
Fine delle lezioni: dicembre 2024



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore

MASTER

<https://asgp.unicatt.it/asgp-mifell>






Filippo Troisi

Legance
=
58 anni
Il leader

2

È considerato uno dei grandi rainmaker presenti sul mercato: gli uomini della pioggia, quelli che fanno arrivare i deal che contano sulle scrivanie degli avvocati dello studio. Visione, leadership, autorevolezza e network sono gli elementi in cui si sostanzia la chimica delle sue performance annuali che, anche nel 2023, sono state tra le più elevate nel settore. Il co-fondatore di Legance, infatti, ha guidato il team dello studio che ha assistito Lutech nell'acquisizione di Atos Italia; così come ha agito al fianco di Permira nell'acquisto di una quota di maggioranza del Gruppo Florence; ovvero ha coordinato il pool di professionisti che per San Quirico ha lavorato all'acquisizione di Minerva Hub. Sul piano strategico ha messo a punto l'operazione con cui lo studio ha ulteriormente rafforzato la sua capacità d'azione nel tax prendendo i partner Andrea Silvestri, Matteo Fanni e Giulio Mazzotti, tutti ex BonelliErede, assieme a un team di circa quindici professionisti.






Bruno Gattai

Gattai Minoli Partners
+4
64 anni
L'ariete

3

A dieci anni dalla fondazione di Gattai Minoli Partners, l'avvocato ha voluto fortissimamente realizzare un progetto trasformativo. Così è nata l'idea di creare PedersoliGattai fondendo lo studio con un'altra delle più autorevoli insegne del mercato, Pedersoli, e un team di ex BonelliErede guidato da Carlo Montagna. L'idea è diventata realtà lo scorso 26 settembre e sarà pienamente operativa da gennaio '24. I suoi soci, Carlo Pedersoli e Montagna, hanno pubblicamente dichiarato che senza la sua caparbia ostinazione sarebbe stato difficile chiudere il cerchio. Lo hanno definito "un ariete". Il risultato del loro comune impegno sarà un grande studio indipendente con più di 350 professionisti, 63 soci e oltre 120 milioni di fatturato aggregato: per cominciare. Un'impresa unica, che il prossimo anno dovrà sostenere il test del mercato ma che già ha fatto capire in quale categoria intende giocare affiancando Gip nella vendita del 50% di Italo a Msc.

Stefano Simontacchi

BonelliErede
- 1
53 anni
Il visionario

4

Il tributarista e presidente uscente di BonelliErede è un uomo di visione. Ha condotto lo studio nel processo che lo ha trasformato in organizzazione professionale, ha gestito il fondamentale passaggio generazionale della struttura, ha stimolato e ispirato la sua evoluzione in senso internazionale e tecnologico facendo nascere al suo interno il primo Alsp italiano. Sempre questa sua dote lo ha portato a sedere nei cda di Rcs, Prada, ISPI, Cordusio Sim, Fattorie Osella e Assoedilizia. Presiede la Fondazione Buzzi. Nel 2020 è entrato nel Comitato di esperti in materia economica e sociale della Presidenza del Consiglio, per fronteggiare la cosiddetta “fase 2” dell'emergenza legata al Covid-19. Da febbraio 2022 è nel board consultivo di Nextalia.

Charles Adams

Clifford Chance
- 4
55 anni
Il primo

5

È il primo avvocato italiano a essere diventato numero uno mondiale di una law firm del magic circle inglese. Sotto la sua guida, nell'anno fiscale 2023, Clifford Chance ha chiuso il suo ottavo esercizio consecutivo con ricavi in crescita. Il primo bilancio della gestione Adams ha registrato un fatturato di 2,391 miliardi di euro a livello globale, in aumento del 5%. L'utile per equity partner è stato pari a 2,3 milioni. Risultati, ha dichiarato, «che riflettono la forza e la resilienza derivanti dalle competenze globali dello studio». Nell'ambito dell'impegno verso le proprie persone, lo studio ha avviato una strategia di *wellbeing*, attraverso corsi di formazione su benessere e salute mentale e l'investimento in risorse, come i *mental health champions* e l'*employee assistance programme*.











Federico Sutti

Dentons
=
58 anni
Il trascinatore

6

Oltre che managing partner e responsabile della practice italiana di real estate di Dentons, l'avvocato è stato nominato quest'anno chairman europeo della law firm. Una nomina particolarmente significativa considerato che il ruolo, nella governance dello studio, è di indirizzo strategico. Sutti avrà infatti il compito di formulare e proporre, unitamente al ceo Tomasz Dąbrowski, i piani strategici per l'approvazione da parte del board Europe e di assicurarne l'implementazione. È il capostipite della prima generazione di manager legali italiani, è anche un vero deal maker del mercato immobiliare. Quest'anno, fra gli altri, ha lavorato per il Fondo Protego nell'acquisizione di un portafoglio di sei asset, e ha seguito la vendita del Six Senses di Roma.

Il managing partner dello studio si conferma una presenza costante del mercato m&a di prima fascia. È di poche settimane fa la notizia del suo ruolo al fianco di Msc nell'acquisizione del 50% di Italo che si inserisce in scia a una lunga serie di deal tra cui ricordiamo l'investimento di Bdt & Msd in Ima e l'opa di Dufry su Autogrill. L'area corporate dello studio, quest'anno, è cresciuta in modo particolare sul versante energy, infrastrutture e urbanistica dove lo studio ha messo a segno alcuni importanti lateral hire a cominciare da quello di Mario Roli ed Elena Busson (ex BonelliErede) fino a quello di Federico Vanetti (in arrivo da Dentons). Assieme al managing partner Gregorio Consoli ha messo nero su bianco il piano strategico a dieci anni dello studio, battezzato *To the Future*.











Filippo Modulo

Chiomenti
+14
52 anni
Il deal maker

7










Patrizio Messina

Orrick
=
54 anni
Mister Dj

8

Head del banking & finance in Italia, è anche senior partner per l'Europa. Tra i pionieri delle cartolarizzazioni, lavora con i principali operatori. Recente, l'assistenza a Bper per la strategia di *deleveraging*, attraverso la cartolarizzazione di portafogli di crediti Utp e Npl, fino a 2,5 miliardi. Attivo anche nel debt capital markets, ha seguito Tim nell'emissione da oltre 1,2 miliardi. Con Messina, Orrick è diventato l'unico studio italiano a esportare una practice in Europa utilizzando l'Italia come hub. In Grecia, ha prestato assistenza sia a Piraeus, sia a Do Value nella prima vendita secondaria sul mercato greco di prestiti cartolarizzati e nella prima cartolarizzazione Sts sintetica di crediti navali in bonis in Europa. Alle spalle ha anche un passato da dj.

È il grande manovratore del progetto Grimaldi Alliance che continua ad aggregare insegne in giro per il mondo (l'ultima in Canada) e oggi conta più di 2mila professionisti, senza contare i 12mila della partnership con i cinesi di Yingke. Intanto, il managing partner dello studio fa crescere la struttura anche sul territorio nazionale portando avanti un impegno di penetrazione territoriale che ha portato il brand a insediarsi anche Napoli e nel Triveneto raggiungendo il traguardo record delle 14 sedi nel Paese. Strategico e amante del gioco in attacco, quest'anno ha posto in essere la prima alleanza italiana sul fronte *litigation funding* avviando una collaborazione con i professionisti di Deminor. Intanto, a Bruxelles, ha rafforzato le attività sul fronte diritto Ue e advocacy.



-
-
-
-
-
-
-

Francesco Sciaudone

Grimaldi Alliance
= 53 anni
Il dominus

9



-
-
-
-
-

Gabriella Covino

Gianni & Origoni
= 55 anni
Il riferimento

10

È uno dei principali punti di riferimento dello studio in materia di fusioni e acquisizioni, diritto societario, diritto commerciale e joint ventures. È co-responsabile del dipartimento restructuring. Fa parte dello studio dal 1995, ed è divenuta partner nel 2004. Ha anche lavorato presso l'IRI in relazione alle maggiori privatizzazioni. È iscritta all'Albo degli Avvocati di Roma e al New York State Bar. È secretary del Corporate governance subcommittee e membro del Constitution and governance committee dell'm&a committee della International bar association (Iba). È, inoltre, vicepresidente di Banca del Fucino. Ha assistito Salcef nell'acquisizione di Fvcf; ha seguito il Gruppo Dalma nel passaggio a Nextalia; e il gruppo Ganau nel concordato preventivo.

Managing partner dello studio assieme a Filippo Modulo, ha elaborato la strategia a dieci anni di Chiomenti che punta a conservare la leadership del settore formando e aggregando eccellenze. Protagonista del mercato banking & finance, nell'anno ha seguito, tra le altre, Crédit Agricole Italia nel suo covered bond premiun da 1 miliardo; Telecom nell'emissione da 750 milioni; Pop Sondrio e Bfi in una cartolarizzazione da 1,5 miliardi.



-
-
-
-
-
-
-

Gregorio Consoli

Chiomenti
+8
45 anni
Il pivot

11

◀ BARBERINO'S ▶

PER SENTIRSI BELLO SEMPRE



Scopri le nostre Colonie di Sicilia
e scegli quella più adatta a te.

Visita il sito barberinosworld.com

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/>





Icone: persona, bilancia, gruppo, grafico, tv, lampadina, globo



Franco Toffoletto

Toffoletto De Luca Tamajo
=
66 anni
Il forward thinker

12

Il managing partner di Toffoletto De Luca Tamajo, è tra i forward thinker del mercato legale italiano. Nel 2023 lo studio ha proseguito nel percorso di integrazione tra assistenza legale, consulenza per le risorse umane e aspetti fiscali del rapporto di lavoro. Aprendo a Treviso ha portato a 12 le sedi dello studio in Italia. Nel futuro? Ci sarà sempre più informatica per aumentare l'efficienza produttiva e migliorare il controllo di qualità, sia del prodotto sia dei processi interni.

È il trascinateur della super boutique sul fronte corporate m&a. Nel corso dell'ultimo anno è stato al fianco di Unicredit e Azimut impegnate a definire una partnership commerciale nell'asset management. Mentre rumors di mercato lo hanno dato tra i legali al lavoro sul dossier Sampdoria per conto di uno dei fondi interessati. Cultore della musica rock, cura per Radio K55 il programma Rock Evergreen che si può ascoltare anche nella versione podcast.



Icone: persona, bilancia, gruppo, grafico, tv



Roberto Cappelli

Cappelli Rccd
=
64 anni
Il rock guru

13



Icone: persona, bilancia, gruppo, grafico, tv, lampadina, globo



Michele Briamonte

Grande Stevens
=
46 anni
Le parisien

14

Rete di relazioni ai massimi livelli, preparazione tecnica d'eccellenza, capacità di lettura del mercato senza pari. Il managing partner prosegue nell'internazionalizzazione della super boutique che quest'anno è sbarcata a Parigi. Impegnato nell'esplorazione delle applicazioni tech alla professione, è l'uomo che grandi imprese e manager vogliono al proprio fianco nelle litigation più delicate così come nelle operazioni straordinarie.

Dal momento del suo rinnovato impegno in Italia, Linklaters lo ha voluto alla testa del gruppo di professionisti che ha affermato la presenza del brand magic circle in Italia. Il managing partner è considerato uno dei più autorevoli giuristi in materia di banking & finance. È membro del global innovation steering committee della law firm che da anni ha deciso di rendere la Penisola uno degli avamposti dello studio sul fronte innovazione.



-
-
-
-
-
-
-

Andrea Arosio

Linklaters
= 54 anni
L'innovatore

15



-
-
-
-
-
-

Stefano Sciolla

Latham & Watkins
+2
55 anni
Unstoppable

16

Prosegue il percorso dell'avvocato alla guida della sede italiana di Latham & Watkins sempre più protagonista sul fronte m&a e private equity. Ha seguito, tra le altre, Biofarma (Ardian) nell'acquisizione di Us Pharma Lab; Aimia e Paladin nell'acquisto di Bozzetto; e l'ingresso di Ta Associates in Diatech Pharmacogenetics. È co-chair europeo del gruppo retail & consumer products e membro del gruppo aerospace, defense & government services dello studio.

Dopo essere diventata la prima donna a guidare un grande studio d'affari in Italia, quest'anno ha centrato un altro record portando il braccio legale e tributario del colosso della consulenza ad affermarsi come insegna numero uno per fatturato (235 milioni di euro). Grandi doti manageriali, profonda conoscenza delle dinamiche del settore, la professionista non arresta la sua ascesa e si afferma sempre più anche come interprete arguta del sistema Paese.



-
-
-
-
-
-
-

Stefania Radoccia

Ey SIt
+8
53 anni
La primatista

17



Alessandro De Nicola

Orrick
-2
62 anni
Il presidente

18

Ha implementato presso numerosi clienti l'innovativo programma di protezione know how e trade secrets, e sta assistendo alcune aziende in relazione alle sanction law. Ha costituito il Comitato 231 composto da general counsel e responsabili compliance delle big corporate e dei principali istituti finanziari italiani e internazionali. Presiede più di venti Odv. Ha fondato l'Adam Smith Society italiana.

Cresce il riconoscimento per le doti manageriali dell'avvocato che guida il braccio legale del colosso della consulenza. Quest'anno è arrivata anche la nomina a managing partner per il Nord e Sud Europa. Intanto, in Italia, ha guidato lo studio in un'ulteriore campagna di acquisizioni professionali dalla sport law (Pierfilippo Capello e Andrea Bozza), alla corporate compliance (Valeria Logrillo), passando per gli strategic and international affairs (Beniamino Iradi) e l'm&a (Federico Loizzo).



Carlo Gagliardi

Deloitte Legal
+1
49 anni
Il manager

19



Eliana Catalano

BonelliErede
NEW
50 anni
La managing partner

20

Dal prossimo mese di gennaio sarà la nuova managing partner di BonelliErede. L'elezione è arrivata lo scorso ottobre assieme a quella del nuovo presidente, Massimiliano Danusso. È un m&a lawyer di grande talento, già componente del consiglio degli associati dello studio e del cda di Be Lab. È leader del focus team private equity e membro del focus team innovazione e trasformazione digitale. Tra le altre, quest'anno, ha seguito l'ingresso di Fsi in Nice ed Essentra nell'acquisizione di Bmp.

Fondatore e presidente dell'Asla, che quest'anno compie trent'anni. Fondatore e managing partner dello studio Lca, che si attesta tra le organizzazioni più attrattive sul mercato, ancora una volta campione di lateral hire. Da anni è al lavoro per costruire una forma di studio alternativa alla tradizione più paludata e capace di interpretare il futuro. Ha certificato l'impegno alla parità di genere, ha incluso i dipendenti nella distribuzione degli utili, insegue il sogno della quotazione.



Giovanni Lega

Lca
+3
65 anni
La calamita

21



Giuseppe La Scala

La Scala Stapa
=
64 anni
L'incontenibile

22

Idee, progetti, innovazione. L'avvocato, fondatore dello studio di cui è anche senior partner e presidente del cda, è coordinatore dell'area imprese e private clients, negli anni ha guidato lo sviluppo delle practice garantendo ai diversi clienti una risposta integrata di assistenza legale e di "counseling" giuridico strategico. Presidente o membro del cda di diverse imprese finanziarie o industriali. Vicepresidente dell'Associazione Piccoli Azionisti dell'A.C. Milan.

Da 20 anni è alla guida di Dla Piper che ha condotto a diventare il primo studio internazionale attivo in Italia per fatturato. Una squadra con più di 300 professionisti, 57 soci e 111 milioni di ricavi. È il promotore di un processo di devolution delle responsabilità e degli incarichi che ha, di fatto, avviato il passaggio generazionale all'interno dell'organizzazione. Curiosità: quest'anno ha preso la cittadinanza italiana.



Wolf Michael Kühne

Dla Piper
+5
59 anni
L'italiano

23

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



IMPRESA



GIUSTIZIA
CIVILE



ARBITRATO

QUALI PROSPETTIVE? II EDIZIONE

Torino, Venerdì 17 novembre 2023

Con il patrocinio di



Ordine Avvocati Torino



Organizzato da



In collaborazione con



Giurisprudenza
Arbitrale

Media Partner



PROGRAMMA DELLA GIORNATA

8.30 - 9.00 — Registrazione e caffè di benvenuto

9.00 - 9.15 — Saluto di apertura del Secondo Convegno Annuale della Camera Arbitrale del Piemonte

Avv. Carlo Pavesio Presidente, Camera Arbitrale del Piemonte

9.15 - 9.45 — Relazione introduttiva

Prof. Avv. Paolo Montalenti Emerito di Diritto Commerciale, Università di Torino

9.45 - 10.30 — La dichiarazione di indipendenza e di imparzialità: nomina e conferma degli arbitri

Prof. Avv. Sergio Maria Carbone Emerito di Diritto dell'Unione Europea, Università di Genova
Avv. Enrico Giliberti Presidente, Camera Arbitrale di Milano

Moderatore

Avv. Cristina Martinetti Giunta Esecutiva Camera Arbitrale del Piemonte

10.30 - 11.15 — I poteri cautelari degli arbitri e la fase di reclamo

Prof.ssa Chiara Giovannucci Orlandi già Professoressa di Diritto Processuale Civile, Arbitrato nazionale ed internazionale, Università di Bologna

Dott.ssa Gabriella Ratti Presidente Sezione Imprese, Tribunale Civile di Torino

Moderatore

Avv. Remigio Belcredi Giunta Esecutiva Camera Arbitrale del Piemonte

11.15 - 11.45 — COFFEE BREAK

11.45 - 12.30 — L'arbitrato societario: un anno dopo

Prof. Avv. Oreste Cagnasso Emerito di Diritto Commerciale, Università di Torino

Prof. Avv. Eva Desana Ordinaria di Diritto Commerciale, Università di Torino

Moderatore

Avv. Carlo Re Giunta Esecutiva Camera Arbitrale del Piemonte

12.30 - 13.30 — Tavola rotonda: le imprese, i professionisti e la domanda di giustizia

Dott. Giorgio Marsiaj Presidente, Unione Industriali Torino
Dott. Gian Paolo Coscia Presidente, Unioncamere Piemonte

Dott. Dario Gallina Presidente, Camera di commercio di Torino

Avv. Simona Grabbi Presidente, Ordine degli Avvocati di Torino

Not. Maurizio Gallo-Orsi Presidente, Consiglio Notarile dei Distretti Riuniti di Torino e Pinerolo

Dott. Luca Asvisio Presidente, Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Torino

Moderatore

Dott. Marco Zatterin Vicedirettore, La Stampa

13.30 - 14.30 — LIGHT LUNCH

14.30 - 15.15 — Il collegio arbitrale: il Presidente, gli arbitri designati da una parte, la relazione di minoranza

Prof. Avv. Francesco Benatti Emerito di Diritto Privato, Università di Milano

Avv. Mario Napoli Consiglio Nazionale Forense, Foro di Torino

Moderatore

Avv. Carlo Pavesio Presidente, Camera Arbitrale del Piemonte

15.15 - 16.00 — Gli arbitrati amministrati e la riforma: sfide e opportunità

Avv. Stefano Azzali Direttore Generale, Camera Arbitrale di Milano

Prof. Avv. Maria Beatrice Deli Segretario Generale, Associazione Italiana per l'Arbitrato

Avv. Vittorio Cresta Segretario Generale, Camera Arbitrale del Piemonte

Moderatore

Avv. Paolo Bertolino Vice-Presidente, Camera Arbitrale del Piemonte

16.00 - 16.45 — La mediazione: un anno dopo

Avv. Alberto Del Noce Consiglio Camera Arbitrale del Piemonte

Dott. Edoardo Di Capua Giudice della Prima Sezione del Tribunale Civile di Torino

Avv. Patrizia Romagnolo Foro di Torino

Moderatore

Avv. Marco D'Arrigo Giunta Esecutiva Camera Arbitrale del Piemonte

16.45 - 17.30 — Arbitrato Internazionale tra Stati

Prof. Edoardo Greppi Ordinario di Diritto Internazionale, Università di Torino, Presidente dell'Istituto Internazionale di Diritto Umanitario

Prof. Avv. Fausto Pocar Emerito di Diritto Internazionale, Università di Milano, già Presidente del Tribunale Penale Internazionale per l'ex Jugoslavia

Moderatore

Prof. Avv. Stefania Bariatti Ordinaria di Diritto Internazionale, Università di Milano

17.30 - 17.45 — Conclusioni

Prof. Avv. Paolo Montalenti Emerito di Diritto Commerciale, Università di Torino

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



Paolo Montironi

Advant Nctm
+6
61 anni
Il lungimirante

24

Fondatore e senior partner dello studio, è stato il primo sostenitore del progetto Advant che ha visto nel corso dell'anno un ulteriore rafforzamento dell'alleanza con Altana e Beiten (in Francia e Germania). Da pochi mesi è stata poi annunciata l'apertura di una nuova sede a Genova (la quindicesima di Advant) attraverso l'integrazione con lo studio Berlingieri. Ha inoltre dato il via ai lavori del Focus Group Esg.

Socia della law firm magic circle, profonda esperta di equity capital markets è considerata modello e fonte d'ispirazione da molte colleghe avvocate e manager. Presidente di Borsa Italiana, vicepresidente del Gruppo 24 Ore, per la settima volta è stata inclusa nella classifica HERoes. Alle donne dice: «Osiamo di più. Se ti chiedono quanto vorresti guadagnare vai dal tuo amico maschio più ambizioso, chiedigli come risponderebbe, e se dice cose che ti sembrano follia pura, falle tue».



Claudia Parzani

Linklaters
NEW
52 anni
L'ispiratrice

25



Paolo Sersale

Clifford Chance
NEW
54 anni
Il milanese

26

Ottimi risultati nel suo primo anno da managing partner di Clifford Chance in Italia. L'avvocato, nello studio dal 1998 e partner dal 2002, è responsabile dell'area corporate m&a, è attivo su operazioni di m&a, corporate finance e ristrutturazioni societarie. Ha fatto parte del pool legale che ha seguito il dossier Aspi e recentemente assistito To-Increase nell'acquisizione di Ax for Pharma. Nell'anno ha ottenuto la promozione del partner Filippo Isacco e la nomina di tre counsel.

Quasi 35 anni di carriera nello studio. Commercialista, dal 2015 è anche avvocato. È lo stratega dell'associazione impegnato, in questa fase, nella revisione della governance e nell'ampliamento della compagine legale. Deal maker seriale, ha seguito Aci-Somagep nell'acquisizione di Colves Fluid Control; ha fatto parte del pool legale per il riassetto societario della Vincenzo Rovagnati; ha affiancato PI Industries nell'acquisizione di Archimica.



Massimo Di Terlizzi

Pirola Pennuto Zei
NEW
63 anni
Lo stratega

27



Ferdinando Emanuele

Cleary Gottlieb
+3
55 anni
Il gentiluomo

28

Eleganza d'altri tempi e grande competenza tecnica. Il socio della law firm è un talentuoso litigator e un fuoriclasse nel settore degli arbitrati. Il suo nome compare da anni nelle liste dei professionisti Icsid e Icc. Nel corso dell'anno ha assistito l'AS Roma nell'arbitrato sullo sponsor; ha fatto parte del pool che ha ottenuto l'inammissibilità della class action contro A2A; e ha ottenuto un'importante vittoria in materia di responsabilità da prodotto per conto di Msd Italia.

Il co-managing partner di Pwc Tls è impegnato nello sviluppo dell'area legale dello studio. Si occupa soprattutto di corporate e m&a. Nell'anno, tra le altre, ha affiancato Cattaneo Zanetto & Co nell'operazione con cui ha unito le proprie forze a Community e ha dato vita alla holding Excellera Advisory Group. L'avvocato è un appassionato di corse e velocità, corre in Formula Italia a bordo della sua Bmw.



Giovanni Stefanin

Pwc Tls
=
54 anni
The driver

29










Francesco Lombardo

Freshfields
+2
41 anni
Il board member

30

Quest'anno è entrato a far parte del board globale della law firm internazionale. Dall'anno scorso, invece, guida la sede italiana del magic circle londinese. È considerato uno dei talenti più vivaci nel mercato del banking & finance e del real estate. Tra le operazioni seguite più di recente, il finanziamento da 1,2 miliardi ottenuto da Phoenix Tower International. Inoltre, è stato al fianco di Mediobanca nella partnership con Banca Ifis sugli Npl.

Ha guidato la crescita della practice di litigation sul fronte italiano rendendola un vero e proprio hub del contenzioso nazionale. Inoltre, ricopre il ruolo di head del litigation della law firm a livello europeo. Il suo team è da poco arrivato a contare otto soci che coprono tutti i fronti del contenzioso fino alla specializzazione nel white collar crime. Il budget per l'anno, della squadra, è stato fissato a 12 milioni: +420% rispetto al primo anno di attività.










Sara Biglieri

Dentons
+2
56 anni
La regina

31










Monica Colombera

Legance
NEW
55 anni
Mrs. Energy

32

La senior partner di Legance coordina il team di energy, project & infrastructure ed è personalmente coinvolta nelle operazioni di maggiore importanza seguite dallo studio. Fra le tante, ha recentemente assistito il pool di finanziatori nel green loan da 264 milioni finalizzato alla costruzione di uno tra i più grandi portafogli greenfield in Italia da parte di Reden Solar. È stata anche al fianco di Innovo Renewables nell'investimento di Aviva Investors.

Managing partner e fondatrice della practice italiana di Herbert Smith Freehills (Hsf). È global head of Ip della law firm. Ha ottenuto che lo studio stabilisse in Italia la practice trademark&design europea. Ha puntato sul corporate m&a (portando in squadra il socio Augusto Santoro) e portato avanti la strategia full service. Le performance della sede italiana nell'anno sono state premiate anche con la promozione interna di un nuovo socio (Simone Egidi).



Laura Orlando

Herbert Smith Freehills
+6
47 anni
La prima della classe

33



Luca Arnaboldi

Carnelutti
=
62 anni
L'americano

34

Saldamente alla guida dello storico studio Carnelutti, nell'ultimo anno ha lavorato all'ampliamento di alcune aree di pratica dopo il completamento dell'integrazione con la boutique d'Urso Zena che aveva rafforzato la portata della firm sul fronte corporate litigation. Nell'Ip è arrivata Elisabetta Mina, quale nuova partner, mentre nell'energy, Marco Lacaíta. Arnaboldi è presidente dell'American Chamber of Commerce in Italy.

È il managing partner di Gpbl. Ha seguito operazioni come Farfetch-Richemont, dimostrando di essere diventato il punto di riferimento per Richemont, oltre che per Ynap. È la guida strategica dello studio che nel corso dell'anno ha accolto nuovi soci come Gilberto Nava nel tmt, e Federica Munno nell'm&a. Mentre continua il consolidamento di Roma, sotto la sua guida, lo studio Gpbl porta avanti anche iniziative di D&I e Esg.



Stefano Valerio

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
=
53 anni
La guida

35



LEGALTECH FORUM 2023

29 NOVEMBRE
Cappella Farnese | Bologna

forum.legaltechitaly.com

COUPON SCONTO 50%

LC_LTF23_GUEST

ARTIFICIAL INTELLIGENCE
BIG DATA
BLOCKCHAIN
CYBER INSURANCE
CYBER SECURITY
DATA PROTECTION
DIGITAL FORENSICS
INTELLECTUAL PROPERTY
INTERNET OF EVERYTHING
LEGAL DESIGN
METAVERSE

MEDIA PARTNER



ILT



ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

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

Per informazioni: info@italianlegaltech.it

Per membership: membership@italianlegaltech.it

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



Gabriele Cuonzo

Trevisan & Cuonzo
= 66 anni
L'architetto

36

Un approccio geometrico alla professione e alla sua evoluzione fa del managing partner dello studio un vero e proprio architetto dell'avvocatura contemporanea. La boutique fondata assieme a Luca Trevisan ha fondamenta che si reggono su tre pilastri: legale, tecnico e finanziario. E le componenti di questo modello oggi si chiamano Tcbm (marchi e brevetti) e ApicAll (corporate finance) che si uniscono all'offerta dello studio concentrata sul contenzioso Ip e la consulenza per industry.

È stato il gran maestro delle cerimonie per i 25 anni della law firm in Italia. Il managing partner è considerato uno dei più autorevoli professionisti in materia di banking and finance attivi nel Paese. Ha recentemente assistito TMF Trustee Limited nella cartolarizzazione di mutui fondiari residenziali Ing; è stato a fianco alla banca finanziatrice nell'operazione di finanziamento del portafoglio multi-asset logistico del Fondo Traianus.



Stefano Sennhauser

Allen & Overy
= 59 anni
L'autorevole

37



Ugo Molinari

Molinari Agostinelli
= 59 anni
L'uomo di fiducia

38

Fondatore della boutique e punto di riferimento per i grandi operatori della finanza. Nel corso dell'anno ha assistito un gruppo di una quindicina di creditori finanziari nell'ambito del risanamento di Trevi; e ha affiancato le banche finanziatrici e l'agente nella ridefinizione dell'esposizione finanziaria di Ferroli. Ha avviato il processo di devolution gestionale dello studio che a maggio ha nominato managing partner Alessandro de Botton e Roberto Crosti.

Esperto in materia di consulenza a istituzioni finanziarie e fondi comuni di investimento italiani ed esteri in materia di normativa bancaria, finanziaria, assicurativa e nel diritto societario. È co-fondatore e co-managing partner dello studio. Si è di recente occupato del processo autorizzativo di BG Suisse (Banca Generali), specializzata nel private banking e nel wealth management. È un appassionato di musica rock di fede springsteeniana.



Francesco di Carlo

Fivelex
+1
53 anni
L'esperto

39



Giuseppe Velluto

Gianni & Origoni
NEW
53 anni
L'eletto

40

È stato eletto co-managing partner dello studio assieme al socio Antonio Auricchio (che riveste la carica da diversi anni). Esperto amministrativista, ha un'approfondita esperienza in materia di appalti, edilizia, urbanistica, project financing, in particolare sul fronte energy. Recente l'assistenza a Capital Dynamics nell'acquisizione di due agrivoltaici in Sicilia; ha affiancato le banche nel finanziamento di Enfinity per la costruzione di tre impianti fotovoltaici nel Lazio.

Fondatore dello studio nel 2007. È uno dei più apprezzati esperti in materia Ip e Tmt a livello nazionale. Dopo aver portato avanti un'intensa campagna di lateral hire ha investito decisamente nella valorizzazione delle risorse interne dello studio che ha promosso cinque soci. Rivendica la struttura multipractice dello studio incentrata attorno ai pilastri dell'Ip/Tmt e del corporate transactional. In precedenza, è stato responsabile di dipartimento in Freshfields.



Matteo Orsingher

Orsingher Ortu
=
61 anni
Il trentino

41



Profile card for Gregorio Gitti. On the left, a vertical stack of icons: a person, scales of justice, a group of people, a bar chart, and a video camera. A circular portrait of Gregorio Gitti is centered. Below the portrait, his name 'Gregorio Gitti' is written in a white rounded rectangle. At the bottom left, it says 'Gitti & Partners = 59 anni Il chairman'. At the bottom right, the number '42' is displayed in large orange font.

Fondatore e chairman della boutique, è appena stato rieletto nella carica assieme a tutto il comitato esecutivo. È un corporate lawyer di lungo corso e ordinario di diritto civile della facoltà di giurisprudenza dell'Università di Milano. Tra le altre, quest'anno, ha seguito Brave Wines nel deal Rosetta Saffirio e ha affiancato Red Circle Investments come lead investor in un'operazione in favore di Poke House, format di "health bowls" italiano.

Il managing partner della sede italiana dello studio, è stato appena eletto anche a componente del board globale della law firm. È anche il socio responsabile della practice di Energy & Infrastructure dello studio italiano. Di recente ha seguito Keppel MET Renewables nell'acquisizione del 100% di un progetto fotovoltaico in Puglia; ha assistito Natixis CIB per il finanziamento di un nuovo data center per Stack Emea; ha affiancato le banche in tre finanziamenti per 330 milioni a Erg.



Profile card for Carloandrea Meacci. On the left, a vertical stack of icons: a person, scales of justice, a bar chart, a video camera, a lightbulb, and a globe. A circular portrait of Carloandrea Meacci is centered. Below the portrait, his name 'Carloandrea Meacci' is written in a white rounded rectangle. At the bottom left, it says 'Ashurst +I 50 anni Onnipresente'. At the bottom right, the number '43' is displayed in large orange font.



Profile card for Giovanni Galimberti. On the left, a vertical stack of icons: a person, scales of justice, a bar chart, a video camera, a lightbulb, and a globe. A circular portrait of Giovanni Galimberti is centered. Below the portrait, his name 'Giovanni Galimberti' is written in a white rounded rectangle. At the bottom left, it says 'Bird & Bird NEW 52 anni Il traghettatore'. At the bottom right, the number '44' is displayed in large orange font.

È uno dei fondatori della sede italiana dello studio di cui è anche managing partner e responsabile del dipartimento Ip che ne ha rappresentato il nucleo fondante. Un percorso che è arrivato al suo ventesimo anno in Italia e che ha visto la struttura evolvere in senso full service. Ha partecipato alla gestione del passaggio dello studio alla forma societaria ed è al lavoro sul fronte innovazione. Litigator di razza ha difeso Ferrero nella tutela delle confezioni di Tic Tac.

Socia di Simmons & Simmons, guida il dipartimento di debt capital markets della law firm in Italia. Il suo nome compare nella lunga lista di emissioni di Btp dello Stato (Italia, Futura, Valore, ecc.) l'ultima delle quali risale allo scorso ottobre. Ha affiancato le banche nel bond Leasys da 750 milioni. Notevole il suo impegno su green e social. Ha seguito l'emissione verde di A2A da 500 milioni. Di recente, è stata indicata tra i legali più innovativi dal Financial Times.



-
-
-
-
-
-
-

Paola Leocani

Simmons & Simmons
= 52 anni
La signora dei Btp

45



-
-
-
-

Paola Colarossi

Baker McKenzie
NEW
51 anni
La donna squadra

46

Un'intera carriera svolta in Baker McKenzie, dov'è entrata nel 1997 e di cui è diventata managing partner (per l'Italia) quest'anno. Opera nel dipartimento corporate m&a e guida la practice corporate reorganizations. Qualità, innovazione tecnologica, sostenibilità e inclusività sono i pilastri del suo mandato. Nel corso del suo primo anno alla guida dello studio ha portato in squadra un asso del corporale m&a come Paolo Ghiglione e ha ottenuto la promozione di Paolo Galli a partner.

Il commercialista è il fondatore dello studio le cui origini risalgono al 1985. Nato con un forte focus nella consulenza fiscale e tributaria, oggi il progetto ha una doppia anima tax & legal perfettamente equilibrata. Ha da poco varato il rinnovo della governance dello studio finalizzata a un approccio di gestione collettiva. Ha dichiarato: «Cba è uno studio da sempre attento all'evoluzione del mercato e alla crescita dei suoi professionisti e guarda con attenzione ai nuovi scenari».



-
-
-
-
-
-

Angelo Bonisconi

Cba
NEW
64 anni
Il fondatore

47



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



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



La Natura ti aspetta.



— www.geographicalexploring.com

— federica.colombo@methodsociety.it

Cosa vuol dire certificarsi per uno studio professionale

di emanuele riva*



Sostenere gli studi legali nello sviluppo e nella diffusione di una cultura positiva del rischio, considerando un'efficace e ben organizzato risk management correlato alla propria attività come un'opportunità per coglierne tutti i possibili benefici. È questo uno degli obiettivi perseguiti dalla norma tecnica UNI 11871:2022, entrata in vigore il 14

settembre 2022. Promossa dall'Associazione italiana degli Studi Legali Associati (ASLA) e fortemente sostenuta dalla Cassa Nazionale Forense che ha pubblicato anche dei recenti bandi di finanziamento per favorirne l'applicazione, la norma stabilisce un insieme di criteri di riferimento validi, sperimentati e aggiornati per la gestione delle attività professionali, promuovendo al contempo un'adeguata e moderna organizzazione di sistema. E favorendo la diffusione della normazione volontaria nell'attività professionale di Avvocati e Dottori Commercialisti attraverso la definizione di criteri e metodi organizzativi per prevenire o comunque gestire eventuali rischi. Non solo, secondo la UNI 11871:2022 gli Studi legali di qualunque dimensione e forma giuridica possono farsi certificare, su base volontaria, da organismi accreditati da Accredia. Da soggetti esterni e competenti quindi, che possano

attestare le competenze degli avvocati per ottenere, ad esempio, eventuali punteggi preferenziali nell'assegnazione di incarichi professionali in riferimento ad appalti e bandi di gara, pubblici e privati.

Perché certificarsi? I vantaggi sono diversi e sostanziali. Prima di tutto per incrementare le opportunità di lavoro, proteggere e accrescere la reputazione e credibilità dello Studio e tutelare le esigenze e le aspettative del cliente. Senza dimenticare l'importanza che può determinare la certificazione per minimizzare i rischi che comportano costi e danni alla reputazione e per fornire con regolarità standard elevati di servizi che soddisfino il cliente.

La certificazione, garantita dall'accreditamento, inoltre, può diventare sempre più decisiva e fornire un plus anche in ottica di specializzazione delle

professioni. Sempre più spesso vengono richieste competenze specifiche in ambiti riconducibili, ad esempio, alle esigenze di mercato introdotte con i report di sostenibilità e con l'applicazione dei criteri ESG, all'interno delle imprese, che richiedono inevitabilmente la necessità di approfondire materie come il diritto ambientale. E, quindi, ecco esperti in class action, risk manager e, più in generale, manager della sostenibilità necessari con l'attuazione delle norme comunitarie sul Green New Deal da parte degli Stati membri. Solo alcuni esempi di nuove professionalità che si stanno facendo largo nel mondo dei legali e dei commercialisti e che possono ricevere una definizione reputazionale e qualitativa anche attraverso il riconoscimento di standard garantiti dalle certificazioni sotto accreditamento.

E trovare una nuova applicazione, oltre a quella che è tipica dello studio legale, dell'attività giudiziale o extra giudiziale, come ad esempio

la possibilità di fornire consulenza entrando nei team di verifica degli ispettori che vanno appunto ad accreditare gli organismi che rilasciano la certificazione o nei team degli organismi per la verifica nelle aziende. Questo avviene per esempio con la certificazione accreditata della parità di genere, per cui il team di valutazione deve essere composto anche da avvocati esperti in tema di diritto del lavoro.

Altre professioni hanno già intrapreso questo iter di riconoscimento del valore della certificazione accreditata. Gli ingegneri hanno infatti determinato in questa direzione la certificazione sotto accreditamento di alcune figure professionali là dove il mercato richiede specializzazioni che necessitano un'elevata riconoscibilità dei propri standard. Operando attraverso questa modalità, l'ingegnere che si presenta sul mercato può qualificarsi non solo perché iscritto all'ordine professionale ma

anche perché ha ottenuto una certificazione da un organismo accreditato sulla base di determinati standard, che verificano la competenza in specifici settori. Possono inoltre far riferimento ad un proprio Ente di certificazione, Certing, formato al suo interno da ingegneri. In questo ambito, per ottenere la certificazione è richiesto il superamento di un colloquio che verifica la competenza in materia e la presentazione di quanto fatto negli ultimi 3 anni, inerente alla specializzazione richiesta, come gli studi ambientali nel caso appunto della specializzazione ambientale.

Un percorso di certificazione accreditata fatto nell'ottica del riconoscimento di una specializzazione ormai sempre più richiesta, così come accade negli studi legali.

**Vice Direttore Generale
Accredia e Presidente IAF*





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



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



Law firm: gli avvocati italiani nelle stanze dei bottoni

Anche nel 2023 molti professionisti basati nella Penisola sono stati eletti o nominati in ruoli di peso nella governance dei grandi studi internazionali. Ecco in rapida successione di chi si tratta e che ruolo ha assunto

Federico Sutti è diventato chairman europeo di Dentons, mentre Carlo Gagliardi managing partner North & South Europe di Deloitte Legal

Cresce, anno dopo anno, il numero di avvocati italiani che assume ruoli di rilievo nella governance e nella gestione sovranazionale delle organizzazioni legali. Il 2022, si ricorderà, è stato l'anno in cui questo trend ha toccato l'apice con l'elezione di **Charles Adams** alla guida globale di Clifford Chance nelle vesti di global managing partner. Prima di lui, **Massimiliano Mostardini**, fondatore del capitolo italiano di Bird & Bird, ha



CHARLES ADAMS

ricoperto dal 2016 al 2020 il ruolo di chairman sempre a livello mondo.

E quest'anno? Anche nel corso del 2023 alcune delle principali law firm internazionali presenti in Italia hanno scelto alcuni dei loro soci attivi nelle sedi di Milano o Roma per integrare organi, comitati e consigli su cui si regge la loro architettura gestionale.

Partiamo dai nuovi ingressi nel board globali. Anche se non è uso dello studio fare annunci sui rinnovi delle cariche nel board globale, secondo quanto appreso da MAG e legalcommunity.it, il managing partner di Freshfields in Italia, **Francesco Lombardo** (che è anche il professionista più giovane incluso nello speciale 2023 de L'Avvocato dell'anno che potete leggere in questo numero del nostro magazine), è entrato a far parte del global board della law firm del magic circle inglese. Nomina analoga è arrivata per **Carloandrea Meacci**: il managing partner di Ashurst in Italia, infatti, dallo scorso primo di novembre è stato nominato tra i nuovi componenti del board globale dello studio per contribuire alla futura direzione strategica della law firm.

Guardando alla governance, non c'è dubbio che una delle nomine più importanti dell'anno

Tra i ruoli più interessanti quello ottenuto da Claudio Cerabolini, nominato membro del Partnership Council globale di Clifford Chance



CARLO GAGLIARDI

sia stata quella di **Carlo Gagliardi**, a cui Deloitte Legal ha conferito anche (oltre a quello di managing partner Italia) l'incarico di managing partner North & South Europe. Gagliardi, in questi anni, è stato il propulsore del rilancio del braccio legale del colosso della consulenza nel Paese che, nell'ultimo anno, in tandem con Deloitte Sts, è risultato tra le organizzazioni legali che hanno avuto la maggiore crescita. La cosa non sarà passata inosservata ai vertici della law firm che avranno deciso di scommettere sull'italian way per replicare la performance a

livello internazionale.

Altra nomina di calibro continentale è stata quella di **Federico Sutti**, fondatore e managing partner della practice italiana di Dentons nonché membro del global ed european board, che ha preso posto anche sulla poltrona del chairman Europa. Si tratta di una nomina particolarmente significativa considerato che il ruolo di chairman, nella governance dello studio, è di indirizzo strategico. Sutti avrà infatti il compito di formulare e proporre, unitamente al ceo Tomasz Dąbrowski, i piani strategici per l'approvazione



FEDERICO SUTTI



CLAUDIO CERABOLINI

da parte del board Europe e di assicurarne l'implementazione. Sutti non è nuovo a questi incarichi internazionali. Era già arrivato a ricoprire il ruolo di managing director continental Europe and Africa in Dla Piper, altro studio internazionale arrivato in Italia con lui. In questo caso, però, brucia tutte le tappe ottenendo questa nomina, all'esito di votazioni interne che hanno coinvolto tutti i soci europei, dopo neanche 8 anni dal suo ingresso in Dentons. Probabilmente, merito della buona performance dello studio in Italia dove, oggi, la law firm conta su una squadra di oltre 160 professionisti, tra cui 39 partner, che nell'ultimo esercizio è riuscita a portare a casa un fatturato di 59,8 milioni (+15%), con un incassato di 56,9 milioni (+9%) e un utile di 24,4 milioni (+8,5%).

Tra l'altro, va osservato che in Dentons il numero di soci italiani con incarichi internazionali è particolarmente consistente. Sempre quest'anno, infatti, il socio **Carsten**

Steinhauer è stato nominato co-head europeo dell'Energy sector. Insieme all'altro co-head Christian Schnell, Steinhauer si occuperà principalmente di facilitare il processo di collaborazione tra team locali nelle varie giurisdizioni europee e di consolidare la proposta sul mercato di riferimento. Il nuovo ruolo europeo di Steinhauer si aggiunge a quelli, già confermati nel corso del 2022, di **Davide Boffi** (head of Europe Employment and Labour practice group), **Sara Biglieri** (head of Europe Litigation and Dispute Resolution practice group), **Alessandro Fosco Fagotto** (head of Europe Banking & Finance practice group) e **Giangiaco Olivi** (co-head of Europe Intellectual Property, Data and Technology practice group).

Tra i ruoli più interessanti, assunti da professionisti italiani nel corso del 2023, c'è poi quello di **Claudio Cerabolini**, socio dell'area corporate di Clifford Chance, che è stato eletto nuovo membro del Partnership Council globale dello studio, con effetto a partire dallo scorso 13 luglio. Il Partnership Council è un organismo eletto, presieduto dal senior partner dello studio, e attualmente composto da sei membri interni e un membro esterno non-esecutivo che restano in carica per tre anni. Si riunisce regolarmente per esaminare l'efficacia della leadership e del management di studio. Claudio Cerabolini è socio di Clifford Chance dal 2011, ed è specializzato in operazioni complesse e multi-giurisdizionali di Private Equity, private and public m&a e real estate.

Infine, tra le nomine più recenti, va senz'altro evidenziata quella di **Stefano Modenesi**, socio di Dla Piper, che è diventato anche regional co-head della practice europea di arbitrato internazionale unitamente alla collega Anna Mills (di base a Londra). Modenesi è socio di Dla Piper da oltre 20 anni, e ha guidato il dipartimento italiano di Litigation & Regulatory. 📄

Obiettivo legalità

Il Metaverso: realtà “virtuale”, ma opportunità e rischi reali

di maria carmela genovese*



Il termine “Metaverso” è stato coniato da Neal Stephenson nel romanzo (post)cyberpunk *“Snow Crash”* (del 1992) per indicare uno spazio tridimensionale dove le persone possono muoversi, condividere idee e interagire con gli altri, mediante degli *Avatar*.

In particolare, nel romanzo in parola, il Metaverso prende forma per permettere all’uomo di scappare da una realtà cupa e insopportabile, scaturita da una crisi economica.

Idee simili risultavano riscontrabili, tuttavia, anche prima: nel 1984, ad esempio, William Gibson trattava dello stesso concetto, chiamandolo *“Cyberspace”* o *“The Matrix”*, nel suo romanzo *“Neuromancer”*.

Queste idee, sin dagli anni 90, hanno riscosso successo anche nel mondo dei videogiochi: è però solo negli ultimi anni che il Metaverso è riuscito a ritagliarsi uno “spazio” anche fuori dai libri e dai videogiochi.

Il Metaverso deve il suo “nuovo vestito” a Mark Zuckerberg (fondatore di Facebook), che nell’ottobre 2021 ha annunciato la nascita della società “Meta” e di “Metaverse” (piattaforma immersiva che consente di “stare dentro l’esperienza invece di guardarla dall’esterno”), con un investimento di oltre 10 miliardi di dollari.

Successivamente, diverse altre aziende (tra cui, le “Big tech”) hanno annunciato progetti legati al Metaverso.

Secondo uno studio di *Grand View Research*, pubblicato da Bloomberg il 6 marzo 2023, il mercato del Metaverso dovrebbe infatti raggiungere un valore di 936,6 miliardi di dollari entro il 2030.

Anche secondo lo studio *“Value Creation in the Metaverse”* di McKinsey del giugno 2022, entro il 2030 il valore del Metaverso potrebbe essere elevato, raggiungendo 5 trilioni di dollari.

Potenzialmente, gli ambiti di applicazione del Metaverso sono molteplici: nel campo della medicina, della sicurezza e dell’edilizia, esso permetterebbe di effettuare diagnosi/visite (a distanza) e/o simulare operazioni e progetti, al fine di prevederne gli effetti in caso di successiva realizzazione nel mondo reale.

Si riscontrano inoltre applicazioni in aree quali lo shopping, lo smart working, la didattica a distanza, gli eventi virtuali live, ecc.

Al momento – oltre alle “Big tech” e alle società di entertainment – le aziende che più hanno iniziato ad investire nel Metaverso sono quelle del lusso e della moda (tra cui Burberry, Dior, Louis Vuitton), nonché quelle operanti nel mondo dell’arte.

Tali società hanno difatti individuato nuovi possibili clienti negli utenti del Metaverso che vogliono vestire, curare ed abbellire Avatar e spazi virtuali mediante l’acquisto di oggetti virtuali, grazie alle possibilità offerte da *Blockchain* e *NFT (Non-fungible token, ovvero “certificati digitali”* che, attraverso la Blockchain, permettono l’identificazione univoca, insostituibile e non replicabile della proprietà di un prodotto digitale).

L’ingresso nel Metaverso, tuttavia, comporta per le imprese anche dei rischi: ne è un esempio il cosiddetto “*Caso MetaBirkins*”, originatosi con la lettera di diffida inviata da *Hermès* all’artista Mason Rothschild.

Questo artista aveva, difatti, messo all’asta su Rarible (marketplace di NTF) n. 100 opere virtuali raffiguranti le borse “*Birkin*” di *Hermès*, al prezzo di 40.000 dollari ciascuna, riuscendo a venderne alcune con successo.

Hermès ha pertanto rivendicato la contraffazione dei suoi diritti di proprietà intellettuale sul nome “*Birkin*” e sul disegno della sua borsa iconica, per evitare (tra l’altro) il rischio di confusione ed associazione di tali opere virtuali a *Hermès* o ad una collaborazione ufficiale con l’artista.

Si sono verificati rischi simili anche nella vendita di opere d’arte in formato virtuale, dove sono emerse problematiche relative alla tutela della proprietà intellettuale sull’opera originaria.

In alcuni casi, queste vendite sono state pertanto bloccate: ne sono degli esempi la messa all’asta sul marketplace “*OpenSea*” dell’NFT di un’opera di *Jean-Michel Basquiat* e la tentata vendita - per 240 mila euro - dell’Opera “*Tondo Doni*” (creazione NFT), posta in essere dal Museo degli Uffizi di Firenze.

Peraltro, le aziende non sempre ricevono l’autorizzazione a registrare i propri marchi nel Metaverso: ne è un esempio recente Burberry, a cui l’EUIPO (Ufficio dell’Unione Europea per la Proprietà Intellettuale) ha parzialmente rigettato la domanda di registrazione nel Metaverso del marchio figurativo “*Tartan a quadri*”.

Le vicende riportate sono solo alcuni degli esempi che evidenziano come la tutela della proprietà intellettuale sul Metaverso appaia ancora debole.

Vi sono altresì rischi legati, in generale, alla violazione di dati personali/sensibili acquisiti nel Metaverso.

I possibili danni (anche di immagine) per uso improprio di brand e/o dati sensibili nel Metaverso appaiono pertanto notevoli e, spesso, difficili da quantificare.

Risulta dunque chiaro che il Metaverso nel prossimo futuro potrebbe essere fonte di notevoli opportunità di business, ma allo stesso tempo potrebbe far aumentare sia i rischi legati alla protezione dei dati e della proprietà intellettuale, sia le perdite per danni di immagine: beni immateriali già, di per sé, difficili da tutelare.

Per far fronte a tali insidie, l’esperienza *Forensic e Investigation* approda quindi anche nel Metaverso, al fine di offrire supporto - anche in questa realtà virtuale - in attività a presidio della proprietà intellettuale, dei dati sensibili e della reputazione, così come in attività volte ad accertare l’utilizzo improprio/contraffazione di brand, immagine e dati, al fine di quantificare il danno patito a causa di tali azioni illecite.

*Forensic Accountant

Legalcommunity Marketing Awards 2023

I VINCITORI



[SFOGLIA LA FOTOGALLERY](#)



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



Al Four Season Hotel di Milano si sono tenuti i **Legalcommunity Marketing Awards 2023**, l'occasione per omaggiare i team e i professionisti del mondo del marketing e della comunicazione negli studi legali.

Di seguito, l'elenco di tutti i vincitori presenti alla serata.



Categoria	Vincitore
TEAM OF THE YEAR	Legance
PROFESSIONAL OF THE YEAR	Marco Visaggio - Linklaters
THOUGHT LEADERSHIP	Roberta De Matteo - Orrick
TEAM OF THE YEAR BUSINESS DEVELOPMENT	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
PROFESSIONAL OF THE YEAR BUSINESS DEVELOPMENT	Valentina Greco - Ashurst
TEAM OF THE YEAR SOCIAL MEDIA	Deloitte Legal
PROFESSIONAL OF THE YEAR SOCIAL MEDIA	Gisella Reda - La Scala Società tra Avvocati
TEAM OF THE YEAR EXTERNAL COMMUNICATION & MEDIA RELATIONS	Gianni & Origoni
PROFESSIONAL OF THE YEAR EXTERNAL COMMUNICATION & MEDIA RELATIONS	Catia Agnolucci - Maisto e Associati
TEAM OF THE YEAR SUBMISSION	Dentons
PROFESSIONAL OF THE YEAR SUBMISSION	Francesca Panasiti - Gianni & Origoni
TEAM OF THE YEAR EVENTS	Pirola Pennuto Zei & Associati
PROFESSIONAL OF THE YEAR EVENTS	Claudia Maman - Herbert Smith Freehills
TEAM OF THE YEAR PITCH	Bird & Bird
PROFESSIONAL OF THE YEAR PITCH	Sarah Favaro - Simmons & Simmons
TEAM OF THE YEAR INTERNAL COMMUNICATION	Clifford Chance
PROFESSIONAL OF THE YEAR INTERNAL COMMUNICATION	Ilaria Piazzi Guatri - Eversheds Sutherland
TEAM OF THE YEAR KNOWLEDGE MANAGEMENT	Bernoni Grant Thornton
PROFESSIONAL OF THE YEAR KNOWLEDGE MANAGEMENT	Giorgio Maria Di Nicolò - Morri Rossetti
TEAM OF THE YEAR INNOVATION MANAGEMENT	Allen & Overy
PROFESSIONAL OF THE YEAR INNOVATION MANAGEMENT	Roberta De Matteo - Orrick
TEAM OF THE YEAR LEGAL DESIGN	On The Web Side
PROFESSIONAL OF THE YEAR ADVERTISING	Giulia Ravasio - Orsinger Ortu
TEAM OF THE YEAR SUSTAINABILITY & ESG	Baker McKenzie
PROFESSIONAL OF THE YEAR RISING STAR	Patrizia Ammirati - Legance
TEAM OF THE YEAR PORTUGAL	Abreu Advogados
PROFESSIONAL OF THE YEAR PORTUGAL	Pedro Trindade e Brito - Cerejeira Namora, Marinho Falcão
TEAM OF THE YEAR SPAIN	Ambar Partners
PROFESSIONAL OF THE YEAR SPAIN	Carmen Castillo Parejo - Ceca Magán Abogados
PROFESSIONAL OF THE YEAR SWITZERLAND	Andrin Binder - Bär & Karrer



TEAM OF THE YEAR

DELOITTE LEGAL

DENTONS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE



ALICE ALLI, CAMILLA NUGARA, PATRIZIA AMMIRATI, ELISA ZETTI, CHIARA SCOTTI
CLAUDIA REDAELLI, VITO VARESAO, GIORGIO GALLUZZO

PROFESSIONAL OF THE YEAR

ROBERTA DE MATTEO
Orrick

SARAH FAVARO
Simmons & Simmons

BARBARA OLIVIERI
Gianni & Origoni

MARCO VISAGGIO
Linklaters

ELISA ZETTI
Legance



THOUGHT LEADERSHIP

ROBERTA DE MATTEO
Orrick





TEAM OF THE YEAR BUSINESS DEVELOPMENT

ASHURST

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LINKLATERS

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI

SIMMONS & SIMMONS



FRANCESCA RICCI, MARIA ABBATESCIANNI

PROFESSIONAL OF THE YEAR BUSINESS DEVELOPMENT

LUZIO CODAGNONE

Pirola Pennuto Zei & Associati

GIORGIO MARIA DI NICOLÒ

Morri Rossetti

SARAH FAVARO

Simmons & Simmons

VALENTINA GRECO

Ashurst

MARCO VISAGGIO

Linklaters



TEAM OF THE YEAR SOCIAL MEDIA

BAKER MCKENZIE

BERNONI GRANT THORNTON

DELOITTE LEGAL

EVERSHEDS SUTHERLAND

SIMMONS & SIMMONS



GAIA CONTERIO, VALERIA CAVALLO, FRANCESCA TIRINO, FABIO DI MAGGIO

PROFESSIONAL OF THE YEAR SOCIAL MEDIA

CHIARA MACCARINI
Baker McKenzie

ILARIA PIAZZI GUATRI
Eversheds Sutherland

GISELLA REDA
La Scala Società tra Avvocati

CLAUDIA REDAELLI
Legance

MARCO VISAGGIO
Linklaters



TEAM OF THE YEAR EXTERNAL COMMUNICATION & MEDIA RELATIONS

EVERSHEDS SUTHERLAND

GATTI, PAVESI, BIANCHI, LUDOVICI

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

LINKLATERS



RITIRA IL PREMIO GIUSEPPE VELLUTO - CO-MANAGING PARTNER, GIANNI & ORIGONI

TEAM OF THE YEAR SUBMISSION

ALLEN & OVERY

ASHURST

BIRD & BIRD

DENTONS

LEGANCE



FLAVIA CASSARÀ, GIULIA MAURI, LETIZIA CATTANEO, MARTA NICOLO, GIOIA BRAGALANTI

PROFESSIONAL OF THE YEAR SUBMISSION

CRISTINA CANEPONE
Allen & Overy

SEBASTIANO DI STEFANO
Pedersoli Studio Legale

VALENTINA GRECO
Ashurst

FATIONA MUZHAQI
CBA

FRANCESCA PANASITI
Gianni & Origoni



TEAM OF THE YEAR EVENTS

BAKER MCKENZIE

EVERSHEDS SUTHERLAND

HERBERT SMITH FREEHILLS

ORSINGER ORTU

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI



PROFESSIONAL OF THE YEAR EVENTS

ALICE ALLI
Legance

CHIARA MACCARINI
Baker McKenzie

CLAUDIA MAMAN
Herbert Smith Freehills

GIULIA RAVASIO
Orsingher Ortu

MARCO VISAGGIO
Linklaters



TEAM OF THE YEAR PITCH

BIRD & BIRD

DENTONS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LEGANCE

SIMMONS & SIMMONS



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

PROFESSIONAL OF THE YEAR PITCH

VALENTINA CADOPPI
Bird & Bird

SARAH FAVARO
Simmons & Simmons

FATONIA MUZHAQI
CBA

ILARIA PIAZZI GUATRI
Eversheds Sutherland

FRANCESCA RICCI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici



TEAM OF THE YEAR INTERNAL COMMUNICATION

BIRD & BIRD

CLIFFORD CHANCE

LA SCALA SOCIETÀ TRA AVVOCATI

LEGANCE

ORSINGHER ORTU



LUCIANO CALIA, IMMACOLATA GIANNELLA, FRANCESCA BALDUSSI, FLAVIA PERUGINI, CHIARA ANNUNZI

**PROFESSIONAL OF THE YEAR
INTERNAL COMMUNICATION**

ILARIA PIAZZI GUATRI
Eversheds Sutherland

GISELLA REDA
La Scala Società tra Avvocati

GIULIA RAVASIO
Orsinger Ortù

CATIA AGNOLUCCI
Maisto e Associati

MARCO VISAGGIO
Linklaters



**TEAM OF THE YEAR
KNOWLEDGE MANAGEMENT**

BERNONI GRANT THORNTON

EVERSHEDS SUTHERLAND

GIANNI & ORIGONI

MORRI ROSSETTI

ORSINGER ORTU



LORENZO DI BONAVENTURA, GIULIA NUNZIATA, STEFANIA GANDINI
SIMONE SABENE, DANIELE FRANCESCO ABATE

**PROFESSIONAL OF THE YEAR
KNOWLEDGE MANAGEMENT**

MARIA ABBATESCIANNI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

GIORGIO MARIA DI NICOLÒ
Morri Rossetti

DANIELA MORANTE
Allen & Overy

BARBARA OLIVIERI
Gianni & Origoni

ILARIA PIAZZI GUATRI
Eversheds Sutherland



**TEAM OF THE YEAR
INNOVATION MANAGEMENT**

ALLEN & OVERY

BERNONI GRANT THORNTON

DENTONS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

ORRICK



DANIELA MORANTE, CRISTINA CANEPONE, MARINA BULGARI, MARIANNA GRASSO

**PROFESSIONAL OF THE YEAR
INNOVATION MANAGEMENT**

VALERIA CAVALLO

Deloitte Legal

ROBERTA DE MATTEO
Orrick

STEFANIA DEBORA GANDINI

Bernoni Grant Thornton

GISELLA REDA

La Scala Società tra Avvocati



**TEAM OF THE YEAR
LEGAL DESIGN**

ON THE WEB SIDE



LUCA PASELLA, ELENA IMI, SIDA JAKUPI, ALBERTA ANTONUCCI
ALBERTO PACI, ROSA MARIA, RICCARDO TACCIOLI

PROFESSIONAL OF THE YEAR ADVERTISING

ANNE CARION
Toffoletto De Luca Tamajo

VALERIA CAVALLO
Deloitte Legal

GIORGIO MARIA DI NICOLÒ
Morri Rossetti

SARA MORONI
AndPartners

GIULIA RAVASIO
Orsingher Ortu



TEAM OF THE YEAR SUSTAINABILITY & ESG

BAKER MCKENZIE



CHIARA ACCARINI, ANTONELLA FRIGERIOT

PROFESSIONAL OF THE YEAR RISING STAR

PATRIZIA AMMIRATI
Legance



TEAM OF THE YEAR
PORTUGAL

ABREU ADVOGADOS



MARIA ANTÃO, GUILHERME ZUZARTE, FILIPE RIO

PROFESSIONAL OF THE YEAR
PORTUGAL

PEDRO TRINDADE E BRITO
Cerejeira Namora, Marinho Falcão



PROFESSIONAL OF THE YEAR
SPAIN

CARMEN CASTILLO PAREJO
Ceca Magán Abogados





Così i general counsel tagliano i costi

Solo una minoranza usa l'IA per razionalizzare operazioni e, di conseguenza, spese:
si punta su studi boutique e internalizzazione

di michela cannovalè

A fronte dell'aumento generale dei prezzi e dei vincoli di bilancio delle società, sono diverse le opzioni che i dipartimenti legali in house possono scegliere per contenere le spese: internalizzare il lavoro giuridico, scegliere studi legali più piccoli per le consulenze esterne (gli avvocati, d'altronde, sono la voce di costo più alta per i general counsel), ma anche ricorrere alla tecnologia per portare a termine attività che, se svolte manualmente, rischiano di essere lunghe e costose.

L'internalizzazione, nello specifico, sembra essere la soluzione preferita dalla maggior parte dei dipartimenti in house. A dirlo è il rapporto "The State of Collaboration in Corporate Legal Departments" pubblicato di recente dall'Association of Corporate Counsel (ACC), in collaborazione con la piattaforma cloud-native di contenzioso e investigazione Everlaw. Con l'obiettivo di ridurre i costi, il 66% dei 373 chief legal officer intervistati ai fini del report, infatti, ha dichiarato di voler gestire internamente un numero maggiore di attività (nel 2022 ha dato questa risposta il 59% degli interpellati); il 39% ha detto di preferire gli studi più piccoli a quelli più grandi; il 33% intende utilizzare le potenzialità dell'intelligenza artificiale (AI) per razionalizzare operazioni e, di conseguenza, costi.

"The State of Collaboration in Corporate Legal Departments": i dettagli del sondaggio di ACC ed Everlaw

STRUMENTO DI INDAGINE

Il questionario iniziale è stato somministrato agli intervistati attraverso una piattaforma di sondaggi online. I link di invito al questionario sono stati inviati via e-mail alla popolazione target, consentendo ai partecipanti di salvare le proprie risposte e di compilare le risposte in più di una seduta, se necessario.

PERIODO DI RILEVAZIONE

Il sondaggio è stato aperto l'8 giugno 2023 e chiuso il 7 luglio 2023, con e-mail di sollecito alla risposta inviate settimanalmente.

POPOLAZIONE TARGET

Gli inviti sono stati inviati ai membri dell'ACC situati negli Stati Uniti.

PARTECIPAZIONE

Hanno partecipato all'indagine 373 professionisti in house, tra cui giuristi d'impresa di vario livello e altro personale legale.

ANONIMATO

Le risposte al sondaggio sono state completamente anonime. Nessuna informazione è collegata in alcun modo ad un singolo rispondente. I risultati sono stati forniti solo a livello aggregato.

Quest'ultima cifra, in particolare, pur essendo quasi triplicata rispetto all'anno scorso (quando solo il 12% di intervistati aveva dato la stessa risposta), rimane l'opzione meno scelta soprattutto perché non tutti i team legali hanno la possibilità di guardare alla tecnologia come soluzione primaria. Una grande maggioranza dei chief legal officer (ben l'80%) ha infatti affermato che la propria squadra non è ancora sufficientemente tecnologica se messa a confronto con altre unità aziendali e che è fondamentale che gli strumenti di collaborazione utilizzati siano integrati con quelli degli altri per migliorare la collaborazione tra le unità dell'intera azienda. In questo senso, nonostante molti legali in



VALENTINA FINAZZO

house intervistati da ACC ed Everlaw si dicano favorevoli a un uso più intensivo dell'AI, molti di loro non dispongono di fatto della possibilità di sfruttarne appieno il valore.

Le cose non sembrano andare diversamente fra gli interlocutori di Inhousecommunity.it. «Con specifico riferimento al nostro dipartimento legale e uso dell'AI – ha detto **Valentina Finazzo**, head of Italy & CSEE commercial legal di Nexi Group, raggiunta da MAG – al fine di consentirci di dedicare più tempo ad attività strategiche, un interessante strumento di supporto potrebbe essere un tool che efficienti la gestione end-to-end dei contratti a partire dalla realizzazione dei template, fino all'attività di editing e di ricerca rapida di clausole chiave e che più in generale gestisca tutte le attività a basso valore aggiunto, oggi interamente a carico delle risorse interne. Condivido, però, i dati che emergono dal report, specie con riferimento alle difficoltà che si incontrano, poi in concreto, nell'implementazione di queste nuove tecnologie, dato il significativo impiego di tempo che richiede la loro "istruzione", che spesso è a carico proprio delle risorse interne, che rappresentano gli utenti finali».

Per **Andrea Brancatelli**, legal director di Moneygram, a sua volta raggiunto da MAG,

«il motivo per cui l'AI non ha ancora invaso i dipartimenti legali non è legato al fatto che non si hanno risorse sufficienti, quanto al fatto che non si hanno persone sufficientemente preparate, in grado di implementare la tecnologia e innovarla, soprattutto all'interno degli uffici legali dove – lo sappiamo bene – non siamo particolarmente innovativi per tradizione».

Tornando a quanto messo in luce dal report di ACC ed Everlaw, la strategia principale per controllare i costi sembra dunque quella di internalizzare il lavoro. I vantaggi di questa opzione, sulla base di quanto menzionato dagli intervistati, sono diversi: la riduzione dei costi totali (per l'82%); l'aumento delle capacità e un migliore utilizzo delle competenze interne (per il 54%) e una maggiore prevedibilità dei costi (per il 51%). Circa un terzo degli intervistati ritiene, infine, che una collaborazione più efficace con i consulenti esterni possa portare a una riduzione dei costi considerevole mantenendo gli stessi livelli di qualità dei servizi offerti.

Ancora Andrea Brancatelli: «Noi riusciamo a tagliare i costi attraverso collaborazioni più efficaci con i consulenti esterni e selezionando,



ANDREA BRANCATELLI



LUÍS GRAÇA RODRIGUES

rispetto alle grandi law firm, studi legali minori e professionisti fuoriusciti dalle grandi realtà che aprono la loro boutique: abbiamo la stessa professionalità, lo stesso rapporto interpersonale, ma maggiore efficienza nelle risposte, costi inferiori e minore burocrazia».

Quanto la stessa riduzione dei costi possa avvenire grazie alle tecnologie, tuttavia, è ancora tutto da vedere. «Non credo si potrebbe fare a meno dei professionisti interni sostituendoli con l'AI, perché ormai i professionisti interni hanno competenze molto specifiche, mentre l'IA è più soggetta a permettere una riduzione dei costi nelle attività legali di tipo routinario. Se proprio dobbiamo immaginarci come influirà l'AI nel taglio dei costi, è più probabile che saranno gli studi legali ad implementare una tecnologia che permetterà ai dipartimenti legali interni di risparmiare sulle spese. Insomma, sarà un ulteriore servizio che loro, gli esterni, offriranno a noi interni, attrezzandosi per un'offerta avanzata per i propri clienti! Ovvero sia: quello che era fatto ieri dal professionista e costava 10, un domani sarà fatto da una macchina e costerà 6. In questo modo si parlerà

di "light-working" – lavoro reso più leggero ed economico grazie alla tecnologia – dopo che per anni abbiamo sentito parlare di smart-working» ha concluso Brancatelli.

Ha detto la sua a MAG anche **Luís Graça Rodrigues**, regional head of legal department per Europa, paesi africani di lingua portoghese e Filippine di Minsait. «È chiaro che l'aumento del lavoro giuridico in un contesto di contenimento e razionalizzazione dei costi ci impone di essere creativi nel trovare soluzioni che permettano di svolgere tutto il lavoro con qualità, sicurezza e – cosa molto importante – nei tempi necessari e utili per fare business. Internalizzare le attività giuridiche è un modo eccellente per ridurre i costi. Tuttavia, considerare questo passaggio solo come una manovra finanziaria è molto riduttivo: in aggiunta alla già citata riduzione dei costi, l'internalizzazione del lavoro aiuta a migliorare la performance giuridica delle aziende. Infatti, questo processo garantisce che il lavoro sia svolto da profili in house che lavorano tutto il giorno a fianco del personale tecnico e commerciale dell'azienda, seguono lo sviluppo di prodotti e soluzioni fin dall'inizio e, in quanto tali, hanno una conoscenza molto più approfondita del lavoro in questione e di tutte le tematiche giuridiche che comporta».

Per Valentina Finazzo, «sicuramente il mantenimento o la riduzione dei costi passa per una maggiore internalizzazione delle attività in-house. Ci sono però delle valide opzioni che possono affiancarsi all'internalizzazione o che possano renderla meno gravosa. Sono d'accordo con quanto emerge dal report, una prima soluzione è orientarsi verso le cosiddette boutique legali, studi di piccole dimensioni che – grazie alla forte specializzazione – su alcune tematiche sono in grado di fornire un supporto più veloce, mirato e di certo più contenuto in termini di costi, rispetto agli studi multidisciplinari o allo stesso uso di tool IT. È poi ovvio che per operazioni strategiche e di grandi dimensioni, non si possa prescindere dal coinvolgimento di law firms di primario standing e più strutturate per gestire questo tipo di operazioni sia da un punto di vista operativo che spesso anche relazionale e sistemico». ▣

Diverso sarà lei

Donne nel cemento

di michela cannovale



Per ogni episodio del podcast Diverso sarà lei pubblicato fino ad oggi, il titolo del pezzo testuale è stato fortemente pensato. Più che per altri articoli, ho cercato di mantenere fortemente legate le parole dell'intestazione e le emozioni emerse durante la registrazione audio. Il motivo? Semplice devozione alla causa della rubrica stessa: l'importanza dell'inclusione, della diversità, dell'emancipazione delle minoranze.

"Donne nel cemento", in questo caso, assume un doppio significato. Cemento inteso come branca di mercato in cui anche le donne – oh yes, darling – possono lavorare nonostante l'alto tasso di testosterone cui si pensa solitamente quando si parla di edilizia, settore in cui questo materiale risulta particolarmente impiegato.

Ma cemento anche come – cito letteralmente la Treccani – "sostanza polverulenta che con acqua fornisce un impasto capace di legare tra loro materiali litoidi, rapprendendosi e indurendo fortemente". Ecco, e se indurisce, ci si rimane



VALENTINA CORINO

bloccati dentro. O meglio, bloccate. Proprio come il blocco sociale cui le donne sono ancora vincolate quando si parla di lavoro.

Perché l'edilizia deve riguardare soprattutto gli uomini? Perché, invece, è più comune che sia una donna a fare le pulizie? A farmelo notare, questa volta, sono Valentina Corino e Claudia Gnesi, avvocate dello studio Gebbia Bortolotto Penalisti Associati. La prima è, fra gli altri, presidente degli ordini di vigilanza di Buzzi Unicem e di Unical, aziende che producono cemento e calcestruzzo preconfezionato (eccallà!, direbbero a Roma); la seconda è invece membro dell'organismo di vigilanza di Isab, raffineria siciliana nei pressi di Siracusa.

Quando arrivano in azienda, con le loro scarpe col tacco, possono anche sollevare qualche perplessità fra i machissimi dipendenti con cui hanno a che fare. Ciononostante, a entrambe piace guardare al lato positivo della medaglia. Buon ascolto a tutti! 🎧



CLAUDIA GNESI

San Raffaele
Business
School



SBS

University of Rome



LEGALCOMMUNITY



FINANCECOMMUNITY



Center of

European

Law and Finance



orrick
FINANCE

II Edizione

Finance Law Academy 2023



[Per ulteriori informazioni sul bando](#)



Nasce la General Counsels Association

«Con gli studi legali curiamo la nostra
preparazione a partire da m&a ed esg»

Si muove ad alta quota la comunità di legali in house, formando reti sociali sulla base delle proprie necessità. Succede con la General Counsels Association (Gca), aggregazione fra giuristi d'impresa nata nell'ottobre del 2022 come think tank ([ne avevamo parlato qui](#)) e lanciata ufficialmente come associazione di general counsel esattamente un anno dopo. Le ragioni per cui nasce sono poche e precise: fare rete, cooperare e migliorarsi, formando ulteriormente la figura del general counsel. In che modo? Attraverso la conoscenza e l'esperienza di altri membri dell'associazione



FABRIZIA FIANDACA



SARA CITTERIO

e quella dei professionisti degli studi legali. «Diamo formazione e riceviamo formazione», racconta **Francesco Wembagher**, che della Gca è presidente, oltre che general counsel di Quaestio Capital. «Anche se i ruoli non mi piacciono. La nostra è un'associazione orizzontale, siamo tutti uguali, ma per questione di ordine ci siamo dati delle funzioni», sottolinea.

MAG lo ha intervistato insieme a **Sara Citterio** e **Fabrizia Fiandaca**, rispettivamente general counsel di Trussardi e head of legal di Roboze, che nell'associazione ricoprono il ruolo di managing director, per capire come e dove si sta muovendo la Gca.

Come è nata la vostra associazione?

Francesco Wembagher (FW): È nata a margine di una riunione del General Counsel Global Symposium nel 2022, quando per la prima volta, parlando in un gruppo di circa una ventina di general counsel, ci siamo resi conto che ognuno di noi aveva idee che riguardano la nostra specifica professione. Da allora ci siamo incontrati una volta al mese fino a decidere di voler dare una struttura più definita oggi.

Sulla base di quali necessità?

Fabrizia Fiandaca (FF): L'idea era di creare

occasioni di confronto fra general counsel provenienti da realtà diverse. Chi sta a capo delle direzioni legali aziendali, d'altronde, è il primo punto di riferimento del management, ha spesso a che fare con il budget e deve prendere decisioni su cui non sempre ha possibilità di confrontarsi con altri che ricoprono il suo stesso ruolo. Siamo quindi nati per volontà di condividere in che modo vengono prese certe scelte, per darci una mano e condividere problemi che coinvolgono tutti.

Quali sono invece gli obiettivi?

Sara Citterio (SC): Sulla base di ciò che emerge durante le nostre riunioni, fare formazione sui punti in cui scopriamo di essere manchevoli. Approfondire diverse tematiche – come il whistleblowing, l'esg, l'm&a, per esempio – guardandole da quante più prospettive possibile, dalla compliance al diritto del lavoro. E in questo ci aiutano i professionisti degli studi legali, offrendoci corsi di formazione tagliati su misura per noi, che siano innanzitutto pratici e fortemente manageriali, sulla base della posizione apicale che ricopriamo in azienda.

Quanti siete?

FW: Siamo circa una ventina di general counsel che hanno lavorato consistentemente



FRANCESCO WEMBAGHER

al set up dell'associazione, ma, con il lancio ufficiale avvenuto lo scorso 12 ottobre a Milano, varie persone in più hanno chiesto di aderire.

Come scegliete i vostri membri?

FW: Abbiamo creato un Comitato Nomine e Struttura che si occupa di valutare le richieste di adesione da parte dei potenziali candidati. La domanda si invia compilando un modulo presente sul nostro sito online e indicando il socio presentatore (per noi è importante mantenere lo spirito amicale e cooperativo con cui siamo nati; ecco perché deve esserci qualcuno che sponsorizza la candidatura e il candidato). Qualora non esista uno sponsor, si può comunque fare domanda, ma ci si interfaccia con il presidente o le managing director per fare una chiacchierata di valutazione. L'idea è quella di matcharsi, di trovarsi e piacersi. Una regola fondamentale per fare application, ovviamente, è quella di ricoprire un ruolo apicale all'interno della direzione legale.

Vi è mai capitato di rifiutare una candidatura?

FW: Sì, mi è capitato quando ancora non esisteva il Comitato Nomine e Struttura. Prima della sua creazione, infatti, quando conoscevo qualcuno di interessante, lo comunicavo al resto del gruppo chiedendo se qualcuno avesse qualcosa da ridire. Ed è capitato che qualcuno alzasse la mano e dicesse che un certo candidato aveva avuto in passato un comportamento da prepotente... Motivo per cui non è potuto entrare. È così, d'altronde, che funziona tutt'oggi l'ingresso nella Gca: anche sulla base della reputazione costruita in anni di lavoro.

Quanti ruoli ci sono nella Gca?

FF: Oltre a quello del presidente e delle due managing director, c'è il Comitato Nomine e Struttura, di cui abbiamo appena parlato, e il Comitato Formazione, che si impegna a raccogliere le istanze di formazione ricevuta, ovvero erogata in favore dei general counsels,

ma anche di formazione data, ovvero erogata direttamente dai general counsels, come il progetto con la Lumsa di Roma in cui alcuni di noi faranno docenza a giovani studenti che iniziano il loro percorso come giuristi d'impresa.

Per quanto riguarda i corsi di formazione ricevuta, adesso avete in ballo "Sigma" e "Pi". Di cosa si tratta?

FW: "Sigma" è il progetto di standardizzazione dedicato all'm&a. L'obiettivo del progetto, che verrà organizzato, tra gli altri, con professionisti di BonelliErede, Cleary Gottlieb, Legance, GOP, Fivelex, RPLT, Toffoletto, Herbert Smith, Whilters, Watson Farley e Cagnola, è di creare standard di mercato che siano utili a noi e agli studi legali. Di identificare le clausole su cui concentrare le energie invece di lavorare per giorni su pagine e pagine di contratti che riguardano le negoziazioni.

SC: "Pi" è invece quello dedicato alla formazione, che attualmente prevede il progetto con l'Università Lumsa, come già detto, ma anche un percorso specificamente focalizzato sulla normativa Esg. A fine novembre inizieremo il percorso di formazione in 6 incontri (uno al mese) con Bird & Bird, Gianni & Origoni, De Berti

Jacchia Franchini Forlani, Studio Carbonetti, LCA & Greenberg Traurig, e con l'apporto di business di Generation Impact. Quello a cui miriamo alla fine del corso non sono nozioni teoriche, ma decaloghi, consapevolezze pratiche, slide, regole.

A cosa portano le relazioni con gli studi legali con cui organizzate progetti e corsi di formazione?

FW: La relazione umana è la base di tutte le nostre attività: vogliamo solo contatti umani di qualità. Se poi dalla relazione umana nasce una relazione professionale, ben venga.

Come vi finanziate?

FW: In maniera totalmente autonoma. Non ci sono ancora quote di iscrizione all'associazione. Tutti i membri al momento autofinanziano i progetti che portiamo avanti, gli eventi che organizziamo per farci conoscere, il commercialista, il notaio, Teams, le marche da bollo, così come gli abbonamenti a canali di informazione utili per noi.

Quali sono le date importanti da tenere a mente che riguardano il futuro della Gca?

FW: Ad aprile avremo concluso sia "Pi" sia "Sigma" e saremo in buono stato di avanzamento con la Lumsa e con un altro progetto che organizzeremo con la 24 Ore Business School. Approfitteremo di questo momento per fare il punto della situazione e tirare le somme. 🍷

I ruoli della Gca, in ordine alfabetico

Presidenza: Francesco Roberto Wembagher (Quaestio Capital)

Managing director: Sara Citterio (Trussardi), Fabrizia Fiandaca (Roboze)

Comitato Nomine e Struttura: Marco Basurto (Amundi), Filippo De' Donato (Sisal), Francesca Tassini (Illy Caffè)

Comitato Formazione: Federica Caruso (Moleskine), Riccardo Guarino (Iperal Supermercati), Jessica Meloni (Ceva Logistics), Ornella Pasta (Flos), Mauro Pilati (Land of Fashion), Pierfrancesco Sciplino (Eurizon), Ernesto Tammaro (360 Pay), Gaetano Vittoria (Mc Donald's).

Cartoline



Nel 2027 il mercato Entertainment&Media italiano varrà oltre 42 miliardi

Nel 2027 il mercato Entertainment&Media (E&M) italiano varrà 42,1 miliardi di euro con un tasso annuo di crescita (Cagr) '22-'27 stimato al +3,2%. Questo uno dei principali risultati dello studio PwC Entertainment & Media Outlook in Italy 2023-2027 — Resetting expectations, refocusing inward and recharging growth, che delinea le previsioni del mercato E&M al 2027 in base all'andamento dei principali segmenti: dal cinema, alla musica-radio-podcast, fino ai video, libri, periodici, quotidiani, pubblicità e così via.

La 15esima edizione del report PwC analizza l'evoluzione della spesa nel settore basata sui dati storici dei cinque anni precedenti e sulle previsioni dei cinque successivi. In linea con la crescita complessiva del PIL italiano del +3,7%, il settore E&M, tradizionalmente influenzato dall'andamento del contesto macroeconomico, consolida il proprio percorso di crescita, registrando nel 2022 un incremento del +3,7% e un valore di mercato di oltre 35,9 miliardi di euro del 2022, superiore ai livelli pre-pandemici. Secondo le stime PwC, il naturale sviluppo intrapreso dal settore E&M in Italia porterà a raggiungere circa 42,1 miliardi di euro di ricavi nel 2027.

Analizzando la crescita registrata nel 2022 dal comparto, si rileva un aumento rispettivamente del 3,4% per la spesa Consumer e del 4,3% per quella inerente all'Advertising, confermando lo stretto legame che intercorre fra le due macrocategorie del mercato.

Se da un lato le tecnologie emergenti e i nuovi modelli di business spingono la transizione digitale in logica technology-push, dall'altro le esigenze di consumo e fruizione di prodotti e contenuti creano le condizioni ideali per il proliferare di iniziative native digitali, in logica demand-pull.

Gli attori di mercato e le forze in gioco tendono ad ampliare il gap esistente fra i segmenti non-digital e digital. Quest'ultimi vedranno una crescita (Cagr '22-'27 del +5,0%, guidata dall'aumento di ricavi della pubblicità online e dai servizi di streaming Ott e resa possibile dallo sviluppo di reti di accesso a Internet ad alta velocità e affidabilità. Si conferma, in particolare, la rilevanza dei segmenti digital più maturi, come la componente Ott del segmento Video, la quale sfiorerà quota 30 milioni di utenti entro il 2027, a testimonianza della pervasività dei contenuti video on-demand come forma di intrattenimento. 



Global Energy
Transition Congress
and Exhibition

1-3 July 2024

Allianz MiCo - Milano Convention Centre,
Milan Italy

Accelerating the Global Energy Transition

GET real action | GET real projects | GET real partnerships

Join the LNG, Renewables, Nuclear, CCUS, Hydrogen, Cement, Steel, Mining, Utilities, Chemical, Transport, Aviation, Shipping, Machinery, Tech, Finance, Start-Up sectors and more, all working together to achieve Net Zero.

The only global event uniting the low-carbon energy and industrial ecosystems under one roof.

With **300+ exhibitors**, **20,000+ visitors**, **70 conference sessions** featuring **300+ Ministers** and **CEOs**, this is the event to demonstrate low-carbon solutions to new markets and work together to meet international climate objectives.

**BOOK YOUR
STAND TODAY**

SCAN FOR MORE
INFORMATION



Media Partners



Be an Architect of the Global Energy Transition



NB Renaissance e l'approccio strategico del private equity

Fabio Cané e Stefano Bontempelli spiegano a MAG le caratteristiche della società con 2,8 miliardi di euro di masse in gestione e un team di 30 professionisti

di eleonora fraschini



«La riduzione degli investimenti è legata a uno scenario macroeconomico più debole e incerto, caratterizzato da un'inflazione elevata, alti tassi d'interesse ed estrema volatilità della domanda»

Fabio Cané

Neopharmed, U-Power e Bending Spoons sono solo i più recenti di una serie di investimenti portati a termine da NB Renaissance. La società di investimento è nata nel 2015 come spin-off di Intesa Sanpaolo Private Equity, in partnership con Neuberger Berman, e vede tra i suoi fondatori **Stefano Bontempelli, Fabio Cané e Marco Cerrina Feroni**. Ha oltre 2,8 miliardi di euro di masse gestite per conto di importanti investitori istituzionali globali.

Negli anni, NB Renaissance si è ritagliata un ruolo di primo piano nel panorama del private equity italiano, ponendosi come partner strategico per imprenditori e management team che vogliono accelerare la crescita e sfruttare il potenziale inespresso delle proprie società.

Il team conta 30 professionisti, distribuiti a Milano e in Lussemburgo, supportati dalla piattaforma globale di Neuberger Berman. Per capire le caratteristiche di questa realtà e avere una panoramica sul settore, MAG ha intervistato i senior partner e co-founder Fabio Cané e Stefano Bontempelli.

Quali caratteristiche hanno le imprese in cui NB Renaissance decide di investire?

Fabio Cané: Il comune denominatore delle operazioni che realizziamo è rappresentato dalla nostra capacità di creare forti rapporti di partnership con imprenditori e manager con cui condividiamo un progetto industriale per lo sviluppo futuro dell'azienda. Nell'ultimo anno, per esempio, abbiamo realizzato tre investimenti con queste caratteristiche per un totale capitale investito di 650 milioni di euro: Neopharmed, una delle prime cinque aziende di specialty pharma in Italia, in partnership con la famiglia Del Bono fondatrice dell'azienda; U-Power, attiva in Europa nelle scarpe e abbigliamento per la sicurezza nell'ambiente di lavoro, in partnership con il fondatore Franco Uzzeni; Bending Spoons, attiva nello sviluppo di consumer apps in Europa, in partnership con i fondatori dell'azienda.

Vi siete specializzati nel corso del tempo? Quali settori avete scelto?

Stefano Bontempelli: Nel corso degli anni abbiamo sviluppato competenze e focalizzato la nostra strategia d'investimento in quattro settori: industria specialistica di nicchia, tecnologia, sostenibilità ambientale e healthcare. Nell'industria specialistica generalmente



«Le aziende del nostro portafoglio sono aziende in crescita che creano occupazione: 3.700 nuovi posti di lavoro negli ultimi 3 anni»

Stefano Bontempelli

investiamo in aziende che hanno una posizione di leadership in nicchie globali. Aziende che supportiamo nel processo di internalizzazione, come per esempio Rino Mastrotto, attivo a livello mondiale nella produzione di pelle di alta qualità per il settore del lusso, oppure Comelz, specializzato nella produzione di macchine automatizzate per il taglio di pelle e tessuti. Nell'area della tecnologia puntiamo sulla crescita della digitalizzazione sia delle imprese sia dei consumatori tramite aziende come Engineering, OverIT e Bending Spoons.

E per quanto riguarda gli altri due comparti?

S.B.: Quanto alla sostenibilità ambientale, la nostra attenzione viene da lontano: dal nostro investimento in Novamont, che abbiamo recentemente monetizzato, cui poi sono seguiti gli investimenti in Biolchim e Sicit nei biostimolanti per l'agricoltura. Rappresenta infine un settore di nostro interesse l'healthcare,

in cui siamo presenti tramite il recente investimento in Neopharmed come lo siamo stati in passato con AlfaSigma. I fondi da noi gestiti sono investiti in questi quattro settori tramite 12 aziende con un fatturato complessivo delle aziende residenti in Italia di 3,6 miliardi di euro.

In quali modi NB Renaissance sostiene la crescita e l'internazionalizzazione delle partecipate?

F.C.: Le aziende del nostro portafoglio realizzano oltre il 65% del fatturato all'estero. L'internazionalizzazione rappresenta pertanto uno dei fattori fondamentali della nostra strategia di creazione di valore che perseguiamo in modo sistematico sia a livello organico, attraverso l'apertura di filiali in nuove aree geografiche, sia tramite acquisizioni che rafforzino la nostra presenza globale. L'innovazione e il lancio di nuovi prodotti costituisce un'altra importante leva per la crescita. Infine lavoriamo attivamente sullo sviluppo dei processi organizzativi e industriali delle aziende in cui investiamo.

Ci può fare qualche esempio?

F.C.: Un esempio significativo è Novamont, attivo nella produzione di bioplastiche biodegradabili, che abbiamo recentemente ceduto al gruppo Eni. Durante il nostro periodo d'investimento l'azienda ha triplicato il fatturato, raggiungendo circa 450 milioni di euro, seguendo principalmente tre direttive di crescita. La prima è lo sviluppo di un modello di business verticalmente integrato con produzione interna di alcune materie prime critiche da fonti rinnovabili, la seconda è l'espansione internazionale tramite l'apertura di filiali commerciali in Germania, Francia, e Spagna e l'acquisizione di BioBag, e la terza consiste in un significativo allargamento del portafoglio prodotti, dal food packaging a una serie di applicazioni per l'agricoltura.

In quali modalità riuscite a coniugare i valori esg con i vostri obiettivi?

S.B.: Abbiamo adottato una nostra politica di investimento responsabile che per noi significa integrare sistematicamente le considerazioni esg, quali per esempio impatto ambientale, economia circolare, welfare, diversità, comunità locali, etica e trasparenza, in tutte le fasi del ciclo di vita degli investimenti. Scegliamo infatti aziende in cui riteniamo che la creazione di valore economico possa andare di pari passo con il valore creato

per tutti gli stakeholder.

L'aspetto ambientale è parte integrante della nostra Politica di Investimento Responsabile.

Riconosciamo l'impatto del cambiamento climatico e l'urgente necessità di accelerare la transizione verso un'economia a zero emissioni. Pertanto una delle priorità è proprio l'azione per il clima e la decarbonizzazione.

Per favorire l'implementazione della nostra Politica e gestire al meglio i temi ESG, abbiamo sviluppato un modello operativo e di governance con tre azioni fondamentali: abbiamo istituito un Comitato ESG guidato dai senior partner, nominato un operating partner come responsabile della strategia e del piano ESG e assunto una ESG manager a supporto del team d'investimento e portfolio management per mettere a terra il piano ESG definito di volta in volta per ogni azienda.

Secondo la relazione semestrale di Aifi, nella prima parte del 2023, gli investimenti sono scesi del 71%. A quali fattori si deve questo dato, a suo avviso? Cosa possiamo aspettarci dai prossimi mesi?

F.C.: La riduzione degli investimenti è legata a uno scenario macroeconomico più debole e incerto, caratterizzato da un'inflazione elevata, alti tassi d'interesse ed estrema volatilità della domanda. La minore disponibilità e maggiore onerosità del debito hanno chiaramente contribuito al rallentamento degli investimenti dei fondi di private equity in generale e in modo

più accentuato per le operazioni di grande dimensione più sensibili all'effetto leva. In questo contesto si è creato inoltre un gap valutativo tra domanda e offerta che ha ulteriormente accentuato questa contrazione. La riduzione è particolarmente significativa nel mercato secondario mentre dal nostro punto di vista il mercato primario continua a offrire opportunità molto interessanti. Spesso infatti le scelte di un imprenditore di trovare un partner e vendere una quota della propria azienda sono legate ad una serie di motivazioni molto più ampia che non al solo ciclo del mercato M&A. Riteniamo che queste dinamiche continueranno nei prossimi mesi.

Secondo alcuni studi, spesso gli investimenti da parte di fondi fanno crescere l'occupazione nelle aziende target. Riscontrate anche voi questo trend?

S.B.: La recente ricerca condotta da Aifi su 159 società dove i fondi sono tutt'ora presenti nel capitale ha misurato nell'8% l'incremento dei posti di lavoro – a perimetro costante – dalla data dell'investimento ad oggi. È una dimostrazione dell'effetto positivo sull'occupazione dell'ingresso delle società di private equity nel capitale delle aziende. Per quanto riguarda NB Renaissance, il dato è più che confermato: le aziende del nostro portafoglio impiegano circa 24mila dipendenti nel mondo. Sono aziende in crescita che creano occupazione: 3.700 nuovi posti di lavoro negli ultimi 3 anni. 📈



FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

13-17

NOVEMBER 2023

MILAN 5th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE FINANCE COMMUNITY

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILAN



Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partners



Supporters



Sponsors



Patronage



www.financecommunityweek.com



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

Financecommunity Week 2023 – Program (in progress)

■ Open with registration ■ Invitation only

MONDAY 13 NOVEMBER					Language
09:00 - 13:00	■	Opening Conference Action plan for the Italian economy		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
13:00  Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable Airports and Energy Transition: Challenges and Perspectives		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable 2023 Tax Reform (DELEGA FISCALE): a business perspective		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
TUESDAY 14 NOVEMBER					
09:00 - 13:00	■	Double Session Conference • Foreign Investments in Italy • Litigation Funding		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
09:15 - 11:15	■	Roundtable Leadership & Transformation		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
13:00  Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable Private Equity & ESG		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable How financial sponsors can create value in a challenging macroeconomic environment. Focus on margins and operational improvement		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
WEDNESDAY 15 NOVEMBER					
09:30 - 13:00	■	Conference Sustainable finance in real estate projects		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable Family business: corporate structure & governance to access risk capital		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
13:00  Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable Private clients: the toolbox for generational transitions		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
16:15 - 18:00	■	Roundtable The importance of supply chain analysis in M&A transactions		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
THURSDAY 16 NOVEMBER					
09:00 - 13:00	■	Conference Private Equity		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
13:00  Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable Business Value in restructuring: challenges and opportunities under the new insolvency code		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan	 REGISTER
19:15 - 23:00	■	Financecommunity Awards		Palazzo Del Ghiaccio Via Giovanni Battista Piranesi, 14 Milan	FOR INFO

OPENING CONFERENCE

ACTION PLAN FOR THE ITALIAN ECONOMY

REGISTER

13 NOVEMBER
09.00 - 13.00

LUNCH TO FOLLOW

Event to be held in 

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek

PROGRAM

- 8.45** Check-In and Welcome Coffee
- 9.15** Greetings
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*
Emmanuel Conte, Councillor for Budget and Real Estate, *Municipality of Milan*
- 9.25** Introduction
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Financecommunity & MAG*
- 9.35** Welcome Speech
Fabrizio Pagani, Senior Advisor, *Vitale & Co.*
Professor, *SciencesPo Paris*, Former G20 Sherpa
- 9.50** Keynote Speech
Federico Freni, Under Secretary of State, *Italian Ministry of Economy and Finance*
- 10:00** Session I **"Economic Growth Financing and Interest Rates"**
Gregorio Consoli, Managing Partner, *Chiomenti*
Giovanna Della Posta, CEO, *Invimit Sgr*
Fabio Innocenzi, CEO, *Banca Finint*
Alessandra Ricci, CEO, *SACE*
Anna Tavano, Co-head of Global Banking Continental Europe and Head of Wholesale Banking Italy, *HSBC*
MODERATOR
Eleonora Frascini, Journalist, *Financecommunity.it*
- 11.15** Coffee Break
- 11.45** Session II **"Business Growth in the Current Economic Context"**
Orlando Barucci, Managing Partner, *Vitale & Co.*
Pietro Labriola, CEO & General Manager, *TIM*
Patrizia Micucci, Managing Director, *Neuberger Berman*
MODERATOR
Eleonora Frascini, Journalist, *Financecommunity.it*
- 12:30** One-to-One Talks
Francesco Canzonieri, CEO and Chairman of the Investment & ESG Committees, *Nextalia SGR*
Eleonora Frascini, Journalist, *Financecommunity.it*
- 12.50** Closing Remarks
- 13:00** Light Lunch



REGISTER

13 NOVEMBER
14.00 - 16.00
Event to be held in 

ROUNDTABLE

AIRPORTS AND ENERGY TRANSITION: CHALLENGES AND PERSPECTIVES

FOUR SEASONS HOTEL
 Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek

OPENING REMARKS

On. Galeazzo Bignami, Deputy Minister of Infrastructure and Transport

SPEAKERS

Gonzalo Acha, European Head of Structured Finance Infrastructure, *Santander*
Andrea Andorno, CEO, *SAGAT Aeroporto di Torino*
Pietro Caldaroni, Head of Communication and Institutional Relations *ITA Airways*
Francesco Lo Passo, Principal, *Brattle Group*
Alessio Montrella, Investment Principal Airports, *Mundys*
Alessandro Sabbini, Head of Institutional Relations, *Enilive*

MODERATOR

Jorge Gil, Global Head of Infrastructure, *Santander*

Media Partners

Patronage



Financecommunity Week is supported by





REGISTER

ROUNDTABLE

2023 TAX REFORM (DELEGA FISCALE): A BUSINESS PERSPECTIVE

OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR CORPORATES, BANKS AND FUNDS

SPEAKERS

Diamara Agostinelli, Head of Tax, *Renantis S.p.A.*

Laura Greco, Head of Tax, *Vodafone*

Andrea Papi, Head of Tax, *Generali Investments*

Silvia Sardi, Group Tax Director, *Ariston Thermo Group*

Giuseppe Zingaro, Head of Group Tax Affairs, *UniCredit*

MODERATOR

Roberto Egori, Partner and Head of Tax, *Linklaters Italy*

13 NOVEMBER
16.00 - 18.00

LIGHT COCKTAIL TO FOLLOW

Event to be held in 

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek

REGISTER

14 NOVEMBER
09.00 - 13.00Event to be held in 

DOUBLE SESSION CONFERENCE

PROGRAM

09:00 Check-In and Welcome Coffee

09:30 Keynote Speech

Luigi A. Bianchi, Full Professor of Corporate Law, *Bocconi University*
Partner, *Gatti Pavesi Bianchi Ludovici*

09:45 Session I

• "FOREIGN INVESTMENTS IN ITALY: PROTECTIONISM VS. PROTAGONISM"

Claudio Berretti, General Manager, *Tamburi Investment Partners***Simone Crolla**, Managing Director, *American Chamber of Commerce Italy***Paolo Ludovici**, Partner, *Gatti Pavesi Bianchi Ludovici***Natacha Minniti**, Managing Director, Head of 23 Wall for EMEA, APAC & LATAM, *JP Morgan***Francesco Moccagatta**, Italy Chief Executive, *DC Advisory***Alberto Ponti**, Senior Partner, Head of Strategy and Business Development, *F2i*

MODERATOR

Stefano Grassani, Partner, *Gatti Pavesi Bianchi Ludovici*

11:15 Coffee Break

11:30 Session II

• "LITIGATION FUNDING"

Maurizio Dallochio, Full Professor of Corporate Finance, *SDA and Bocconi University***Genta Hysi**, Managing Director - Head of M&A and Transaction Solutions Southern Europe, *AON***Barbara Napolitano**, Partner, *Gatti Pavesi Bianchi Ludovici***Paolo Nicoletti**, Founder and CEO, *BE CAUSE SICAF***Carlo Pavesi**, Partner, *Gatti Pavesi Bianchi Ludovici*

MODERATOR

Paolo Ludovici, Partner, *Gatti Pavesi Bianchi Ludovici*

13:00 Light Lunch

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek



REGISTER

14 NOVEMBER
09.15 - 11.15Event to be held in 

ROUNDTABLE

LEADERSHIP & TRANSFORMATION

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek

SPEAKERS

Tommaso Arenare, *Egon Zehnder***Silvia Bassani**, *Bank of America***Claudio Morpurgo**, *Morpurgo e Associati***Karen Nahum**, *Gruppo 24 ORE***Carmine Perna**, *Mondadori Retail***Giulia Poli**, *Amazon Ads*

MODERATOR

Michela Cannovale, *Journalist, Financecommunity.it*



REGISTER

14 NOVEMBER
14.00 - 16.00
Event to be held in 

ROUNDTABLE

PRIVATE EQUITY & ESG

SPEAKERS

Sabrina Cirillo, ESG Director, *FSI*
Carlo Mammola, Co-Head Italy & Senior Advisor
Montefiore Investment
Tommaso Paoli, CEO, *NUO S.p.A.*
Luca Maria Ravano, CEO, *ARCADIA SGR*

MODERATOR

Luca Arnaboldi, *Carnelutti Law Firm*

GREETINGS

Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.A.*
FOUR SEASONS HOTEL
 Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek

REGISTER

14 NOVEMBER
16.00 - 18.00Event to be held in 

ROUNDTABLE

HOW FINANCIAL SPONSORS CAN CREATE VALUE IN A CHALLENGING MACROECONOMIC ENVIRONMENT

FOCUS ON MARGINS AND OPERATIONAL IMPROVEMENT

SPEAKERS

Valentina Canalini, Partner, *Gatti Pavesi Bianchi Ludovici***Mara Caverni**, Founder & Managing Partner, *New Deal Advisors***Eugenio de Blasio**, Founder & CEO, *Green Arrow Capital***Andrea Foti**, Managing Director, EMEA Chief Commercial Officer – M&A
and Transaction Solutions, *Aon***Stefano Malagoli**, Partner, *Silver Economy Fund – Quadrivio Group***Claudio Scardovi**, Equity Partner, MDM M&A and Private Equity, *Deloitte Financial Advisory*

MODERATOR

Eleonora Frascini, Journalist, *Financecommunity.it*FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek



REGISTER

CONFERENCE

SUSTAINABLE FINANCE IN REAL ESTATE PROJECTS

PROGRAM

9.00 Check-In and Welcome Coffee

9.30 Greetings

Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*

9:35 Introduction by **Patrizia Liguti**, Partner, *Chiomenti* and **Federico Vanetti**, Partner, *Chiomenti* presented by **Nicola Di Molfetta**, Editor-in-Chief, *Financecommunity & MAG*

10:00 **Session I**

Giuseppe Bonomi, CEO, *Genova High Tech*

Massimo Moretti, General Manager, *CDS Holding*

Pietro Piciocchi, Deputy Mayor and Councillor for Budget and Public Works, *Municipality of Genoa*

Nicola Porcari, Head of Structured Finance, *BPER Banca*

MODERATOR

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

11:00 Coffee Break

11:30 **Session II**

Simone Bernard De La Gatinais, Partner, *Chiomenti*

Gianluca Comazzi, Councillor for Territory and Green Systems, *Lombardy Region*

Francesco Mandruzzato, Investment Management Director, *Lendlease*

Pietro Mazzi, Head of Real Estate, IMI Corporate & Investment Banking, *Intesa Sanpaolo*

Matteo Minardi, Head of Real Estate Italy & Managing Director, *Ardian*

MODERATOR

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

12:30 Closing Remarks

Patrizia Liguti, Partner, *Chiomenti*

Federico Vanetti, Partner, *Chiomenti*

13.00 Light Lunch

15 NOVEMBER
09.30 - 13.00

LIGHT LUNCH TO FOLLOW

Event to be held in 

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek

Patronage



Comune di
Milano

Financecommunity Week is supported by





REGISTER

15 NOVEMBER
11.00 - 13.00
Event to be held in 

ROUNDTABLE

FAMILY BUSINESS: CORPORATE STRUCTURE & GOVERNANCE TO ACCESS RISK CAPITAL

FOUR SEASONS HOTEL
 Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek

SPEAKERS

Carolina Avanzini, Head of Partnership, *ELITE – Euronext Group***Roberta Laveneziana**, Listing Account Manager Mid&Small Caps, *Borsa Italiana***Francesco Nobili**, Partner, *Biscozzi Nobili Piazza***Roberta Pierantoni**, Partner, *Biscozzi Nobili Piazza***Mario Sabelli**, CFO, *ACBC*

MODERATOR

Letizia Ceriani, Journalist, *Financecommunity.it*



REGISTER

15 NOVEMBER
14.00 - 16.00
Event to be held in 

ROUNDTABLE

PRIVATE CLIENTS: THE TOOLBOX FOR GENERATIONAL TRANSITIONS

FOUR SEASONS HOTEL
 Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek

SPEAKERS

Claudio Berretti, General Manager, *Tamburi Investment Partners***Ignazio Castiglioni**, Co-Founder and CEO, *HAT SGR***Alfredo Craca**, Co-Managing Partner, *Fivelex***Francesco Di Carlo**, Co-Managing Partner, *Fivelex***Angela Gamba**, Family Officer**Alessandra Losito**, Head of Wealth Management Italy, *Pictet***Francesco Mantegazza**, Co-Managing Partner, *Fivelex***Angelo Viganò**, Head, *Mediobanca Private Banking*

Patronage

Comune di
Milano

Financecommunity Week is supported by





REGISTER

15 NOVEMBER
16.15 - 18.00
Event to be held in 

ROUNDTABLE

THE IMPORTANCE OF SUPPLY CHAIN ANALYSIS IN M&A TRANSACTIONS

FOUR SEASONS HOTEL
 Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek

SPEAKERS

Silvia Baroffio, Principal, *Accuracy***Alessandro Catelli**, Sustainability Risk & Compliance Director, *Arcese Group***Edoardo Disetti**, Legal Director Head of M&A and Corporate Transactions*MSC Mediterranean Shipping Company***Roberto Ippolito**, Managing Director, *Clessidra Capital Credit SGR***Elisa Liberale**, Head of Legal, *Microsoft Italy***Davide Palazzo**, Senior Manager, *Accuracy***Matteo Pozzi**, Criminal Lawyer, *Studio Legale Isolabella*

MODERATOR

Michela Cannovale, Journalist, *Financecommunity.it*

PRIVATE
EQUITY

REGISTER

CONFERENCE

PRIVATE EQUITY

16 NOVEMBER
09.00 - 13.00Event to be held in FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek

9.00 Check-In and Welcome Coffee

9.30 Greetings

Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*

9.35 Welcome Message

Filippo Troisi, Senior Partner, *Legance*

9.45 Session I

Mauro Moretti, Founder & CEO, *Three Hills***Valentina Pippolo**, Partner and Head of Italy, *BU***Lorenzo Stanca**, Managing Partner, *MCP***Laura Li Donni**, Senior Counsel, *Legance*

MODERATOR

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

10.40 Keynote Speech: "The Role of Private Equity in the Financial Industry in Italy and Europe"

Giorgio Gobbi, Head of the Milan Regional Branch, *Banca d'Italia*

11.00 Coffee Break

11.30 Session II

Fabio Cané, Co-Founder and Senior Partner, *NB Renaissance***Francesco Casiraghi**, Partner & Head of Italy, *Advent International***Simone Cavalieri**, Partner & Head of Italy, *PAI Partners Flagship Funds***Gabriele Cipparrone**, Partner, *Apax***Renato Pizzolla**, Investment Director, *IFM Investors***Andrea Valeri**, Senior Managing Director & Chairman, *Blackstone Italy***Francesco Florio**, Partner, *Legance*

MODERATOR

Eleonora Fraschini, Journalist, *Financecommunity.it*

13.00 Light Lunch

Patronage

Comune di
Milano

Financecommunity Week is supported by



RESTRUCTURING

REGISTER

16 NOVEMBER
14.00 - 16.00

Event to be held in 

ROUNDTABLE

BUSINESS VALUE IN RESTRUCTURING: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES UNDER THE NEW INSOLVENCY CODE

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

#financecommunityweek

SPEAKERS

Federico Bonanni, Partner, Head of Restructuring, *KPMG Advisory*

Alessandra Giovetti, Partner, *Pedersoli*

Csaba Davide Jákó, Partner, *Pedersoli*

Maura Magioncalda, Partner, *Pedersoli*

Vincenzo Manganelli, Managing Director, *DeA Capital Alternative Funds SGR*

Paolo Rinaldi, Partner & Managing Director, *AlixPartners*

MODERATOR

Giuseppe Salemme, Journalist, *Financecommunity.it*

Patronage



Comune di
Milano

Financecommunity Week is supported by





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

Partners       Sponsor
     

#FinancecommunityAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com



Ver Capital: dal private debt al restructuring

La società di gestione di fondi indipendente guidata da Andrea Pescatori ha da poco lanciato il fondo Special Situations: «Faremo a breve un primo closing»

di eleonora fraschini

«Oggi fare un lavoro di special situation, che mira a investire in società che vivono uno stress finanziario, diventa più agevole»

«Se riesci a guadagnare il 12% - forse anche il 13% in una giornata davvero buona - con senior secured bank debt, cos'altro vorresti fare nella vita?».

Queste sono state le parole di **Steve Schwarzman**, fondatore e chairman di Blackstone, alla conferenza di apertura dell'Ipem di Parigi. In tempi di tassi di interesse alti, il ricorso al private debt sembra essere infatti la strada più interessante per investitori e gestori. E in questo contesto di incertezza, anche il restructuring è un settore da monitorare, considerando che alcuni comparti sono in sofferenza ormai da anni.

Per parlare di questi temi, MAG ha intervistato **Andrea Pescatori**, fondatore e amministratore delegato della società di gestione di fondi indipendente Ver Capital. La realtà è specializzata nel corporate credit e ha da poco lanciato il fondo Special Situations, dedicato ad aziende italiane in temporanea difficoltà ma con buone prospettive di crescita. Prima di fondare Ver Capital, Pescatori ha maturato 15 anni di esperienza nel corporate finance e nel capital market lavorando per Goldman Sachs, Merrill Lynch e Hill Samuel.

In cosa consiste l'attività di Ver Capital e come si differenzia dai competitor?

Ver Capital, è un credit fund manager all'anglosassone, quindi siamo focalizzati nel mondo del corporate credit attraverso cinque verticali: Euro High Yield, Euro Loans, Private Debt, Special Situations e Transizione Energetica. Tenzialmente, avendo investitori italiani o comunque europei, abbiamo sempre fondi euro-denominated, quindi anche quando facciamo fondi global, poi investiamo sempre in euro. Lavoriamo molto sul mercato dei leveraged loans e siamo di fatto gli unici a fare questa asset class in Italia. Per quanto riguarda il private debt siamo concentrati soprattutto sul mercato italiano, anche se in modo non esclusivo. Siamo l'unico gestore italiano che fa questo mestiere con tutte queste gambe e l'unico tra quelli nati prima della crisi del 2008 a essere ancora attivo.

Come vi approcciate al private debt e alle opportunità date dalla transizione energetica?

Facciamo private debt sia in maniera classica, quindi sia come direct lending, avendo l'autorizzazione della Banca d'Italia, che attraverso club deal. Da circa un anno siamo partiti anche con un fondo che fa short term private debt che fondamentalmente è un factoring sintetico. Abbiamo poi un fondo che si chiama Transition Energy Fund, che abbiamo fatto in partnership con una società di Padova che si chiama Sinloc (Sistema Iniziative Locali). Questo fondo è un articolo 9 della SFDR, quindi un vero green fund, che investe in progetti di efficientamento energetico di grandi edifici pubblici e di rinnovabili.

Quali caratteristiche avrà invece il fondo Special Situation? Come è nata questa idea?

Faremo a breve un primo closing su questo fondo, probabilmente prima di fine anno. Ci saranno degli importanti investitori, anche internazionali. Il fondo investirà in società italiane con un minimo di fatturato di 50 milioni e in situazioni di stress financial conditions, ma con buoni fondamentali economici.

Il concetto di Special Situation non è nuovo per noi. Nel corso del tempo abbiamo infatti vissuto dei cicli economici sempre più rapidi e abbiamo sperimentato nei nostri portafogli una serie di situazioni che hanno richiesto operazioni di ristrutturazione. A questo contesto si è aggiunta la riforma del diritto fallimentare attraverso l'introduzione del nuovo codice della crisi



ANDREA PESCATORI

d'impresa, che rappresenta un'importante novità. Siamo quindi convinti che il settore possa essere molto interessante nell'attuale contesto di mercato, perché abbiamo lo strumento giusto dal punto di vista tecnico- giuridico, un'attitudine istituzionale favorevole e ci troviamo in un contesto economico in cui verosimilmente ci potrebbero essere situazioni di tensione finanziaria.

Perché la riforma del diritto fallimentare è un passaggio importante?

Il codice della crisi d'impresa è molto importante perché cambia radicalmente la prospettiva: dalla prospettiva principe del codice del '42, che era la par condicio creditorum, si passa oggi a un modo forse più anglosassone, in cui si mette l'impresa al centro, e si asseconda e agevola la posizione di aziende che sono meritorie di essere salvate. Quindi con questa filosofia e impostazione giuridica di fondo, il nuovo codice della crisi mette a disposizione una serie di istituti giuridici che rendono più efficiente l'intervento da parte di fondi come il nostro. Quindi se fino a qualche anno fa sarebbe stato molto più macchinoso, oggi fare un

lavoro di special situation, che mira a investire in società che vivono uno stress finanziario, diventa più agevole.

Quale rilevanza ci aspettiamo dal settore del private debt?

Dal punto di vista degli investitori, secondo me, resta un asset molto interessante, con il caveat di prestare molta attenzione alla selezione delle realtà da finanziare. Anche per il sistema il private debt è una risorsa molto importante: le banche infatti sono sempre meno propense a erogare finanziamenti a lungo termine. Per questo il connubio tra banche e fondi, il cosiddetto mondo dello shadow banking, è molto importante. Per fare un esempio: le banche locali conoscono bene le imprese e sanno quando hanno bisogno di un finanziamento a medio-lungo termine, ma magari non hanno la possibilità di erogarlo. Possono però ricoprire il ruolo di arranger o fare finanziamenti di brevissimo termine, e affiancarsi al fondo che invece interviene per fare l'operazione a lungo termine. ▣

Media Partner



November 16 - 17, 2023
Galería de las Colecciones Reales

EUROPEAN UNION LAW SUMMIT FOR LEGAL PROFESSIONALS

With the Honorary Presidency of H.M. King Felipe VI

BOOK NOW



Organised by

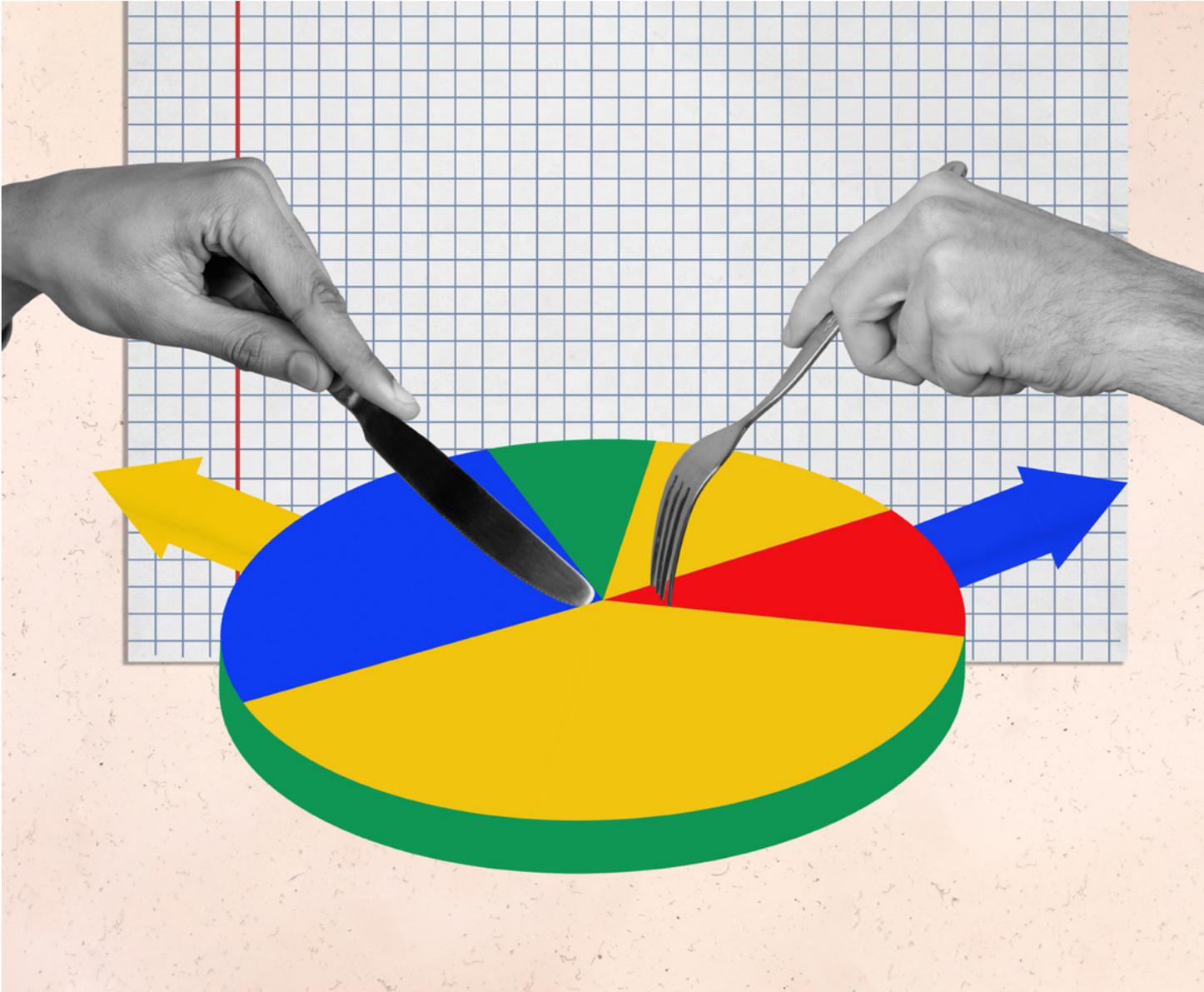


ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



MADRID

Collaborate



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@icpublishinggroup.com

Il settore food continua ad attirare l'interesse degli investitori. IBF Servizi, società nel portafoglio del fondo Nextalia Private Equity e partecipata da BF Agricola, ha acquisito Abaco, azienda che fornisce soluzioni tecnologiche proprietarie alla pubblica amministrazione, agli agricoltori e alle grandi aziende nel settore food. AVM Gestioni sgr, attraverso Italian Fine Food, e Amundi sgr, attraverso Amundi Eltif Agritaly Pir, hanno rilevato European Sud, attiva nella produzione di panificati. Infine, il polo Agrofood BIC ha deciso di investire nella start-up Biova Project. Di seguito i dettagli.

IBF Servizi, gestita da Nextalia, acquisisce Abaco da Idea Taste of Italy

IBF Servizi, società nel portafoglio del fondo Nextalia Private Equity, gestito da Nextalia, e partecipata da BF Agricola (parte del gruppo che fa capo a BF, società quotata sull'Euronext Milan), ha finalizzato il closing dell'acquisizione di Abaco, attivo nelle soluzioni software per la gestione e il controllo delle risorse territoriali, dal fondo Idea Taste of Italy, gestito da DeA Capital Alternative Funds Sgr, e dai soci fondatori.

Con tale acquisizione IBF rafforza il proprio ruolo nel settore agritech in Italia ed in Europa, in coerenza con il piano industriale, e pone le basi per un'ulteriore crescita a livello internazionale. L'operazione avviene a meno di un anno dall'acquisizione di IBF da parte di Nextalia e dall'avvio della partnership strategica con BF nel settore di riferimento.

Nell'ambito dell'operazione, IBF si è avvalsa dell'assistenza di Intesa Sanpaolo, Cassiopea, Mediobanca e Rabobank come financial advisors, di Orrick Herrington & Sutcliffe per gli aspetti legali, di RCCD come financing legal advisor, di CIL Management Consultants per la business due diligence.

Abaco si è avvalsa dell'assistenza di GP Bullhound come financial advisor, di McKinsey & Company per la business due diligence, di Marsh per gli aspetti assicurativi, di Portolano Cavallo e Gianni & Origoni per gli aspetti legali. EY ha inoltre assistito Dea Capital e Abaco per i servizi di due diligence finanziaria e fiscale, con un team guidato dal partner **Francesco Serricchio** e dal senior manager **Antonio Celenza** per la parte finanziaria, dal partner **Roberto De Bernardinis** e dal manager **Raffaele Puglisi** per la parte fiscale.

Abaco offre soluzioni tecnologiche proprietarie alla pubblica amministrazione, agli agricoltori e alle grandi aziende nel settore food per favorire l'adozione di pratiche di agricoltura di precisione, per supportare la gestione delle politiche agricole e per valorizzare i dati delle filiere garantendo la tracciabilità delle produzioni, così posizionandosi nel settore dell'agritech in maniera distintiva e complementare rispetto a IBF. Abaco continuerà ad essere guidata dall'attuale management team e dall'amministratore delegato dott.

Antonio Samaritani, in coordinamento con l'amministratore delegato di IBF dott. **Roberto Mancini**.



AVM Gestioni e Amundi sgr rilevano European Sud



AVM Gestioni sgr, con il fondo di private capital Italian Fine Food dedicato alla valorizzazione delle eccellenze regionali del food Made in Italy, e Amundi sgr, con il fondo Amundi Eltif Agritaly Pir, hanno rilevato, attraverso HoldCo il controllo di European Sud.

L'operazione, effettuata attraverso un LBO, prevede che la famiglia Barbaro, fondatrice della società nel 1974, reinvesta nell'azienda mantenendo un 30% delle quote e che garantisca la continuità aziendale rimanendo nei principali ruoli operativi della società: **Giancarlo Barbaro**, amministratore delegato, sarà affiancato dal nipote **Mario Barbaro**, mentre **Cosimo Barbaro** proseguirà come direttore della produzione.

Per gli aspetti legali dell'operazione, AVM Gestioni sgr e Amundi sgr sono stati supportati rispettivamente da LCA Studio Legale, con un team composto da **Benedetto Lonato**, **Francesco Doria Lamba** e **Martina Lacalamita** per gli aspetti corporate oltre a **Davide Valli**, **Luca Liberti** e **Giancarlo Aiello** per gli aspetti finance, e da King & Wood Mallesons, con un team composto dal partner **Davide Proverbio** e dalla senior associate **Giulia Zoccarato**.

AVM Gestioni, inoltre, è stata supportata da Auditores Italy per gli aspetti contabili e fiscali, e come advisor finanziario da Hoshin Corporate

Finance con un team coordinato dal partner **Alberto Maria Morra** e composto dal senior analyst **Federico Falossi**.

European Sud è stata assistita da un pool di advisor composto da GU Capital (advisor finanziario, di business e aspetti ESG) con un team coordinato dal partner **Gerardo Urti** e composto dal senior advisor **Gian Piero Giampetruzzi** e dall'analyst **Giulia Moscatelli**, Symul Finance (advisor finanziario e negoziale) con un team coordinato dal partner **Luigi Selva Verzica** e dall'analyst **Giulia Messina**, per gli aspetti fiscali e contabili dal dott. **Pasquale Ruggiero** e da SVS Lex – Studio Associato Selva Storoni (per gli aspetti societari e contrattuali) con un team guidato da **Luigi Selva Verzica** e composto dal senior associate **Tommaso Del Castello**.

European Sud è un'azienda di Taranto specializzata nella produzione di pane e panificati precotti non surgelati da materie prime di qualità italiane e con l'utilizzo del lievito madre nella realizzazione di tutte le linee di produzione. I prodotti, distribuiti ad un'ampia rete di grossisti che riforniscono i canali Ho.re.ca e GDO variano dalle classiche tipologie di pane alle tipicità regionali pugliesi e comprendono linee ad indirizzo salutistico e nutraceutico.

Il polo Agrofood BIC investe nella start-up Biova Project

Agrofood BIC (Business Innovation Center), polo di innovazione aperta multi-azienda che dal gennaio 2019 opera su scala nazionale e internazionale per cogliere e valorizzare preziose opportunità di business, ha deciso di investire in Biova Project. La start-up fonda il proprio business su un'idea precisa: salvare enormi quantitativi di pane, pasta, riso, frutta e verdura invenduti dall'inevitabile spreco e trasformarli in nuovi prodotti dall'alto valore aggiunto.

Biova Project è una B Corp, certificata ISO 22000, che utilizza almeno il 30% di materia secondaria per produrre la propria gamma di birre contro lo spreco e gli snack, nati dal recupero dei surplus della produzione brassicola. Biova Project è

inoltre un servizio di recupero degli invenduti e sottoprodotti di lavorazione per le aziende, proponendo una filosofia circolare anche per quanto riguarda recupero e distribuzione. Molto spesso, infatti, i fornitori di surplus di Biova Project diventano anche i distributori del prodotto finale. Biova Project ha sviluppato tecnologie e ricette proprietarie, facendo della rete di recupero del surplus il proprio valore aggiunto. Opera su tutto il territorio nazionale e in collaborazione con molti attori della filiera agroalimentare e proprio in questa direzione si potranno attivare con alcuni dei soci dell'acceleratore importanti partnership dirette a salvare materia prima evitando spreco e a immettere sul mercato nuovi prodotti.





Alce Nero e l'epopea del biologico

Negli anni '70, nasce come cooperativa votata all'agricoltura bio; nel 2000 si unisce alla comune vocazione degli apicoltori di Conapi. Con migliaia di soci e piccole imprese sparse per il mondo, Alce Nero si impegna a rafforzare l'idea di un approccio sano all'ambiente e alle persone.
MAG ne ha parlato con l'ad Massimo Monti

di letizia ceriani

«La nostra ambizione è diventare la prima scelta di chi cerca un prodotto che sia il massimo della bontà e della salute»

Da quasi mezzo secolo, Alce Nero percorre – nel bolognese e in tutta Italia – la strada del biologico. Il cibo viene prodotto in terreni liberi da erbicidi e pesticidi, custoditi ogni giorno nel rispetto per l'ambiente e per le persone che ci lavorano. È quanto emerso dal dialogo con **Massimo Monti**, che da più di vent'anni guida l'azienda nel ruolo di amministratore delegato.

Quella instillata da Alce Nero nel mondo dell'agricoltura è una vera e propria «rivoluzione», che ha svelato – o riportato in auge? – un modello virtuoso di vivere la terra e di concepire l'alimentazione. Tanta italianità ma non solo. Migliaia gli agricoltori produttori coinvolti nella Penisola e oltre 10mila le piccole imprese nel Sud e Centro America divenute socie della causa Alce Nero; la filiera viene rigorosamente controllata step by step.

Una realtà capillare, quindi, ma unita da un *modus* tradizionale (laddove la tradizione è da intendersi come *savoir faire* consapevole) e al contempo allineato sulle innovazioni tecnologiche, sempre rimanendo all'interno dei disciplinari

che il biologico impone. Dalle conserve, alle passate, dai legumi al cioccolato e alla pasta, più di 300 prodotti e 50 diverse categorie, pensati per rispondere alla quotidianità di tutte le fasce, anche le più delicate.

Il settore del biologico, dopo aver visto una crescita abbastanza costante dal 2012 in poi, ha mantenuto buoni ricavi durante il Covid, ma sta incontrando oggi una battuta d'arresto. Nonostante la progettualità a livello europeo sia quella di raggiungere, infatti, una percentuale del 25% di superficie media di coltivazione biologica,



«Quest'anno prevediamo di tornare in carreggiata con un +5%, chiudendo a 74 milioni»

«il grande tema è che si lavora sull'offerta ma non sulla domanda», spiega l'ad Monti.

Alce Nero lavora quindi innanzitutto per questo: «sensibilizzare sul tema dell'importanza di una nutrizione biologica» in quanto «condizione necessaria per coltivare in modo veramente sostenibile».

Questo e tanto altro, in questa intervista a MAG.

Con quali obiettivi nacque Alce Nero?

Potremmo dire che la storia di Alce Nero è divisa in due parti. Nel 1978 l'azienda nasce come esperienza cooperativa e chi l'ha fondata – Gino Girolomoni – è stato a tutti gli effetti un pioniere del biologico in Italia, soprattutto se teniamo conto del fatto che la certificazione biologica a livello europeo risale al 1991.

Alce Nero quindi traccia un sentiero.

Esatto, inizia coltivando terreni abbandonati senza utilizzare chimica. In quel tempo, c'era un fattore valoriale e concettuale che andava

quasi oltre l'aspetto agricolo, ma sicuramente uno degli obiettivi di Alce Nero fin dall'inizio fu di non utilizzare chimica nelle coltivazioni. E in quegli anni i terreni rischiavano seriamente l'avvelenamento.

Non c'erano molte condotte virtuose da seguire forse.

Erano anni molto dinamici, gli stessi in cui le campagne venivano abbandonate per andare a lavorare in città. Si stavano anche perdendo valori della civiltà contadina a cui Alce Nero teneva molto, fin dal principio...

La sostenibilità?

Sì, anche se oggi è un termine spesso abusato. Allora, c'era un'attenzione reale sia all'ambiente che al sociale, e al tempo stesso l'esigenza di intervenire in quello che fu davvero un distacco tra agricoltori e consumatori finali.

Cioè?

Il mercato tra gli anni '70-'80 era pressoché inesistente, o comunque molto piccolo. È stato così fino al 2000 circa, quando in Italia avviene (in ritardo rispetto al resto d'Europa) un allargamento commerciale. Da allora, Alce Nero inizia a crescere e qui inizia la seconda parte, che è anche quella che mi riguarda. Nel 2000 la cooperativa Alce Nero si mette insieme a CONAPI - un'altra cooperativa che di apicoltori da dove io provengo – e nasce così la società che tutti noi conosciamo.

Da lì inizia la crescita vera e propria...

Dal 2010 in poi il mercato del biologico è cresciuto





in maniera considerevole e si è consolidato. Da un punto di vista societario, ci sono state delle variazioni.

Come si colloca sul mercato Alce Nero?

Ci collochiamo nella fascia premium, cercando di mantenere il livello sia sui prezzi che sulla qualità. Uno dei motivi per cui i ricavi continuano ad essere consistenti è che spesso chi ci acquista è, per forza di cose, un consumatore che ha una disponibilità economica abbastanza alta.

Qual è ora l'andamento del mercato del bio?

La crescita del bio degli anni 2000 è rallentata tra il 2017 e il 2018, per motivi strutturali; poi c'è stato il Covid che ha portato invece a una crescita dell'azienda (come è accaduto a tutto il comparto del retail, del resto).

E ora?

Ora ci troviamo in una situazione di stallo perché il mercato del biologico non cresce più di tanto...

Anche se l'Italia è il Paese europeo con la maggior superficie di coltivazioni biologiche...

Come spiega questo fatto?

Sì, tra il 2019 e il 2021 abbiamo registrato una crescita del 16%; il rallentamento invece lo abbiamo evidenziato nel 2022 quando abbiamo segnato una perdita del 7% circa sul 2021. Quest'anno prevediamo di tornare in carreggiata con un +5%.

Di che giro d'affari parliamo?

Nel 2021, per il solo marchio Alce Nero, abbiamo

fatturato oltre 76 milioni di euro; quest'anno dovremmo chiudere a 74 milioni. Il gap tra domanda e offerta è oggi uno dei temi più caldi per l'intero comparto. Abbiamo una progettualità importante a livello europeo che dovrebbe portare il nostro Paese ad avere una superficie media di coltivazione biologica del 25%, un risultato che a noi farebbe molto piacere essendo noi già al 18%. Il grande tema è che si lavora per avere coltivazione ma che non si lavora sulla domanda.

E perché questo accade?

In Europa vige la libera concorrenza e il biologico rimane una parte piccolissima del mercato; se le istituzioni dovessero decidere di incentivare il biologico, ad esserne svantaggiati sarebbero i colossi alimentari, spesso multinazionali, che pesano molto sul mercato e a livello politico.

Tanto prodotto, ma pochi consumi. Forse gli italiani non sono disposti a spendere di più per prodotti di gamma superiore? Inflazione, guerra e caro vita sicuramente pesano molto sul carrello degli italiani...

C'è sicuramente il tema della disponibilità di reddito. Se si fa fatica ad arrivare a fine mese, è irrealistico pensare di spendere di più per comprare prodotti biologici. D'altro canto, tutti dichiarano di voler comprare cibo sostenibile, ma poi nessuno è disposto a investire in questo senso. Credo che il tema sia innanzitutto culturale: occorre far capire l'importanza di una sensibilizzazione in questo senso, ma soprattutto agire concretamente. È un lavoro lungo e complicato, che non si risolve in un sol giorno.

I plus di Alce Nero, allora?

Noi non siamo piccolissimi, ma abbiamo comunque dimensioni limitate e, di conseguenza, possibilità limitate di investire. Contiamo sul fatto che l'azienda ha una storica e solida reputazione, entrata oramai nell'immaginario collettivo. Alce Nero è garanzia di qualità e credo che tutti lo sappiano, a prescindere che poi siano consumatori assidui o meno. Questo è sicuramente un punto a nostro favore. Siamo coerenti con quello che facciamo da quasi 50 anni.

A livello di comunicazione, quali sono i messaggi a cui tenete di più?

Anche quando parliamo di comunicazione cerchiamo di adattarci a un mondo che cambia molto velocemente. In questo momento, per esempio, la nostra ultima campagna ha come titolo "Alimentiamo la vita", che è un concetto più generale che va a dimostrare che la mission di Alce Nero va ben oltre il biologico e tocca tasti universali. Quando si parla di sostenibilità, ci si focalizza su tecnicismi concentrati solo sull'aspetto ambientale: packaging, logistica...ma è molto più difficile ridistribuire lunga la catena i valori, stringere il rapporto coi fornitori.

A un bel messaggio corrisponde, di solito, un buon prodotto...



Un prodotto che rispetta la terra, le persone, dal punto di vista nutrizionale è molto attenta e ha linee dedicate alla prima infanzia, agli anziani, a tutti quanti. Abbiamo più di 300 prodotti che coprono 50 categorie diverse. Sappiamo esattamente da dove vengono tutti i nostri prodotti. In sede siamo un centinaio di persone, molte di più considerando campi e fabbriche. Se facessimo un conto a tavolino sarebbe un numero parziale. Gli agricoltori sono parecchie migliaia.

La sede centrale è nel bolognese, però.

La sede centrale e legale si trova a Castel S. Pietro Terme, tra Imola e Bologna, dove ci sono gli uffici della logistica, il controllo qualità, ricerca e sviluppo...i nostri soci invece sono sparsi in tutta Italia e sono loro che trasformano i prodotti. Gli agricoltori sono direttamente soci di Alce Nero o tramite aggregatori è come se lo fossero. Parliamo di aziende agricole che sono la quintessenza del biologico. Abbiamo anche molti piccoli produttori affiliati nel Centro e nel Sud America.

Quanto influisce l'export sul fatturato complessivo?

Rispetto all'export, va fatto un distinguo. L'Italia esporta, in genere, molta materia prima oppure fa private label. Alce Nero, invece, vende con il proprio marchio in almeno 40 Paesi del mondo, rimanendo sempre sulla fascia premium. Di export facciamo circa 15 milioni di euro.

I maggiori importatori?

Sicuramente i paesi del Far East: Giappone (secondo mercato dopo l'Italia), Singapore, Malesia, Thailandia, Indonesia, grazie a una partnership con un Gruppo francese molto importante. Esportiamo anche in Europa, ovviamente, ma qui solo in negozi specializzati e non nella Gdo. Il Paese europeo nel quale vendiamo di più è la Polonia.

La maggiore ambizione di Alce Nero?

Partendo dalla convinzione – mai venduta meno – che l'agricoltura biologica sia una condizione necessaria per coltivare in modo veramente sostenibile, la nostra ambizione è più che mai quella di diventare la prima scelta di chi cerca un prodotto che sia il massimo della bontà e della salute, delle persone e di questa terra che ci ospita. 🍅

Milan, 24 November 2023

CAM Annual Conference - 14th edition

THE COLOR OF MONEY

Economics in arbitration



MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION

WWW.CAMERA-ARBITRALE.COM

Media partner:


INHOUSECOMMUNITY


LEGALCOMMUNITY



spill

READY, STEADY, DRINK

Startup: Spill scommette sui cocktail ready-to-drink

L'incontro tra i banchi dell'Università Bocconi, l'esperienza nel mondo finanziario, poi la svolta come start-up. Ecco quali sono le nuove frontiere del beverage

«Spill può essere la risposta ad alcuni dei problemi che gli operatori del mondo horeca incontrano nella preparazione dei cocktail, sia per chi fa grandi volumi sia per chi non ha l'infrastruttura per farli»

sempre più difficile trovare personale qualificato per fare cocktail e, al tempo stesso, è complesso gestire e monitorare correttamente il drink cost, eliminando gli sprechi di prodotto».

Sembrano promettenti le previsioni di valore che indicherebbero, stando ai dati **dell'Iwsr Drinks Market Analysis** riportato da Federvini, incrementi annuali a volume dell'1% tra il 2022 e il 2027.

In questo solco si inseriscono i cocktail di Spill, che variano dallo spritz al gin tonic fino alla new entry paloma, e che vengono creati in laboratorio, poi inseriti in fusti da 20 litri e distribuiti nella filiera horeca. Pizzerie, catene di ristorazione, locali stagionali ed eventi sono i principali interlocutori a cui Spill si rivolge.

I co-founders della start-up si raccontano in un'intervista a MAG.

La vita, si sa, è fatta di incontri fortunati. Come si incrociano le vostre strade?

Giorgio ed io ci siamo conosciuti in università, in Bocconi, dove abbiamo entrambi studiato Economia e Commercio. Abbiamo poi seguito

Si chiamano **Ales Cambareri** e **Giorgio Caccia**, entrambi classe 1995 e con una carriera nel mondo finance alle spalle. Nel 2022 decidono di imbarcarsi nel mondo del Food & Beverage; a marzo 2022 aprono il primo locale milanese, Parea Bistrot, e all'incirca sei mesi dopo il secondo, Parea Mare, nell'amenata località di Santa Margherita Ligure. La formula è riassumibile nell'atmosfera che si crea: informale, casual e, soprattutto, beverina.

Sono infatti i cocktail il fulcro dell'impresa dei giovani imprenditori milanesi che, a inizio 2023, fanno un passo in più e diventano startupper. **Spill** è innanzitutto una scommessa, nata dall'osservazione sul campo: «stando nei locali ci siamo resi conto di alcune delle problematiche principali di chi lavora nel mondo della ristorazione – spiegano Cambareri (General Manager) e Caccia (Direttore Commerciale), - è



ALES CAMBARERI

«Contiamo di chiudere l'anno con un fatturato sui 400-500mila euro. Per il 2024 prevediamo di crescere in maniera molto significativa, puntando a quintuplicare il fatturato»

iter più o meno simili; io ho lavorato prima in una banca d'investimento e poi in una società di consulenza strategica. Giorgio invece prima in una banca d'affari e poi in un fondo di Venture Capital...

Ma non è abbastanza.

Ci ha sempre affascinato molto il mondo imprenditoriale, soprattutto quello delle startup, e ci siamo sempre chiesti: "e se...?". Finché una mattina di un anno e mezzo fa ci siamo dimessi dai nostri rispettivi lavori e abbiamo iniziato la nostra avventura imprenditoriale aprendo Parea Bistrot. Era il 28 marzo 2022.

Di cosa si tratta?

È un cocktail bistrot in cui serviamo cocktail e tapas per aperitivi e cene, un luogo molto informale. Si trova a Milano, in via Vigna, nel cuore delle Cinque Vie, dietro l'Università Cattolica di Milano.

Com'è andato l'avvio dell'attività?

Il primo semestre è stato piuttosto tosto, abbiamo seguito gli orari della ristorazione, dal mattino fino a tarda notte. Poi siamo riusciti ad aprire anche un secondo locale, Parea Mare, più piccolo e stagionale, a Santa Margherita Ligure. Anche lì, stessa formula: drink, piattini in condivisione e clima molto conviviale.

Quando avete aperto Parea Mare?

Sei mesi fa. Ed è proprio stando nei locali che ci siamo resi conto di alcune delle problematiche principali di chi lavora nel mondo della ristorazione: è sempre più difficile trovare personale qualificato per fare cocktail e, al tempo stesso, è complesso gestire e monitorare correttamente il drink cost, eliminando gli sprechi di prodotto.

Quindi Spill.

La società nasce a marzo 2023 e viene lanciata sul mercato a fine aprile. È una startup che prepara cocktail ready-to-drink, quindi pronti per essere bevuti.

Come funziona?

I cocktail vengono preparati nei nostri laboratori e poi inseriti all'interno di fusti da 20 litri – quelli tipicamente usati per la birra, per intenderci.

Qual è il plus rispetto a un barman che li compone al momento?

Si accorciano le tempistiche di preparazione del drink, hanno un costo facile da stimare fin dall'inizio e possono essere spillati da chiunque. Abbiamo studiato il progetto per un anno e siamo partiti commercializzando i primi fusti nei nostri due locali.

Ed è piaciuto?

Il riscontro è stato ottimo. Spill può essere, secondo noi, la risposta ad alcuni dei problemi che alcuni operatori del mondo horeca incontrano nella preparazione dei cocktail, sia per chi fa grandi volumi – dove la nostra soluzione funziona come un potenziatore –, sia per chi non ha l'infrastruttura per fare i cocktail, e in questo caso Spill è un abilitatore perché permette a chiunque di realizzare cocktail perfetti senza dover pensare ai dettagli tecnici o dovere far fronte a ingenti investimenti iniziali.

Per esempio?

Pensiamo ai food truck ma anche alle pizzerie che magari non se la sentono di sostenere il costo di un barman specializzato o di un banco bar e quindi rinuncerebbero alla proposta cocktail.

Ma c'è Spill! Da dove siete partiti?

Ci rivolgiamo a catene di ristorazione, bar, stabilimenti balneari... Per ora siamo in tutta Italia. C'è anche tutto un mondo legato alla stagione invernale – rifugi, locali di montagna e baite – con cui siamo convinti che lavoreremo molto bene. Al pari delle location estive. Il mercato potenziale è molto esteso.

Come vi dividete fra la gestione dei locali e della startup? Rimangono due realtà connesse alla fine.

Se prima io e Giorgio vivevamo nei locali, da sei mesi a questa parte le nostre energie sono focalizzate per l'80-90% su Spill e il restante sui

locali di Milano e di Santa Margherita, che vanno avanti in modo quasi autonomo. A Milano lavorano cinque persone fisse, mentre nel locale ligure ci sono una cinquantina di coperti esterni e da due a sei persone, in base all'affluenza. I locali sono stati fondamentali anche nella fase di lancio di Spill e ci hanno fornito un riscontro immediato sul prodotto che stavamo facendo, ma ora possiamo dire che hanno vita autonoma.

Il team di Spill?

Siamo in cinque, noi due full time, poi c'è Lorenzo affianca Giorgio nello sviluppo commerciale e nel business development, mentre Riccardo si occupa di data analysis; Tommaso segue infine il lato marketing. È un periodo di grande dinamismo. Per quanto riguarda la produzione, come dicevamo studiamo e realizziamo le nostre ricette in laboratorio, affidandoci poi a dei contoterzisti per la fase di infustaggio.

Comprensibile il fascino del mondo delle imprese... ma perché proprio il Food & Beverage?

È un settore che ci ha sempre appassionato...lungo tutta la catena del valore. Ma al di là della passione personale, siamo convinti che abbia un potenziale altissimo, sia sul territorio nazionale che in ottica di espansione estera, sfruttando la potenza del marchio Made in Italy all'estero. Abbiamo sempre ritenuto potesse esserci del valore da poter esprimere. Con Parea abbiamo mosso i primi passi in questo settore, dall'ultimo punto della catena di valore...e Spill è la svolta.

In cosa consiste il mercato dei ready-to-drink? In una realtà estremamente storica, complessa e dinamica come quella italiana, quali aspetti potrebbero convincere un uditorio spesso difficile? La novità è sempre un'arma a doppio taglio.

Quando si tratta di novità, è normale che dalla

parte del consumatore ci sia un po' di scetticismo iniziale... Fa parte del gioco. Ne siamo consapevoli ed è per questo che diventa prioritario proporre un prodotto con ingredienti di altissima qualità, un prodotto che sia impeccabile. Questo perché ci rendiamo conto di avere di fronte una platea molto esigente, ma siamo anche convinti che sia ricettiva e aperta. Siamo pronti per essere sempre messi alla prova. Il fusto in sé non è qualcosa che di per sé nobilita la qualità del cocktail, sono gli ingredienti a fare la differenza. Su questo siamo molto attenti. Sono ricette nostre, proprietarie, utilizziamo principalmente ingredienti italiani.

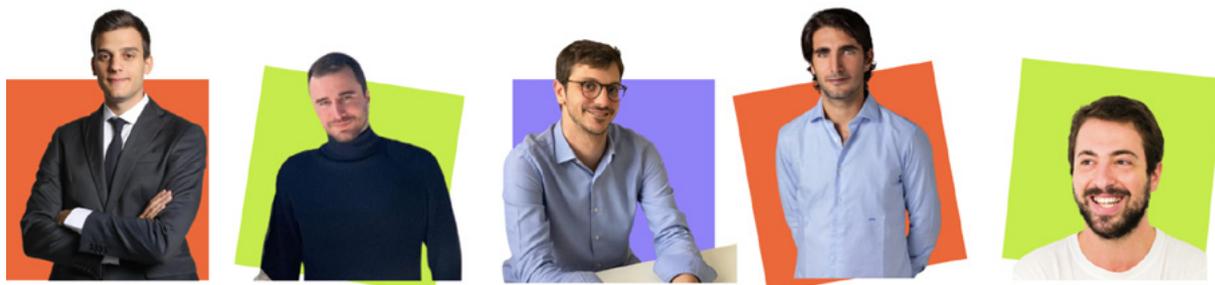
Quali scenari prevedete nell'immediato futuro?

In Italia siamo ormai quasi ovunque, con un particolare focus su Lombardia e Liguria, grazie alle partnership con primari distributori operanti nel settore beverage. L'estero è sicuramente uno degli obiettivi che ci siamo posti e prevediamo di arrivarci già dal prossimo anno. In Svizzera entreremo già da quest'inverno; abbiamo alcuni ordini programmati. Ci sono anche altri Paesi, come Germania e Spagna, in cui ci stiamo muovendo per vendere.

Qual è stato l'andamento finanziario nel primo semestre? Quali le previsioni per l'anno prossimo?

Contiamo di chiudere l'anno con un fatturato sui 400-500mila euro. Per il 2024 prevediamo di crescere in maniera molto significativa, puntando a quintuplicare il fatturato. Siamo partiti interamente finanziandoci da soli con un capitale minimo, ma a breve apriremo lo spazio ad altri finanziatori esterni per dare una spinta in più alla startup. 📈

Il team di Spill



Tavole della legge

Tow: non è il solito wine bar!

di letizia ceriani



Odd in inglese significa strano, insolito, non comune. A un mese dall'apertura, **Tow – The Odd Wine** si fa notare per l'attitudine audace, ambiziosa e spicy. Siamo in Via Losanna a Milano, al civico 16, zona Cenisio.

Il neonato locale, gestito dal patron **Andrea Griffini**, che nasce architetto ma si lega poi al mondo della ristorazione circa vent'anni fa, e dall'ingegnere **Andrea Zarra**, si inserisce in uno spazio ibrido dove sostano enoteche, cocktail bar e bistrot di impronta più contemporanea. Pochi coperti, tavoli alti a mo' di banco, un piano soppalcato e tanta voglia di lasciare il segno nel pantagruelico e movimentato affresco della

Milano da mangiare e da bere.

La sala ha un gusto minimal e sofisticato, ed è curata nei minimi dettagli da **Studio Latino**, specializzato in interior design. Varia la proposta della cucina per pranzo e cena; minuta la carta, ma ben studiata, ben fatta e pensata perché abbia un ordine. Questo non è scontato.

Prima di passare in rassegna la drink list, ci dedichiamo al menù. Mentre il lunch regala primi, secondi, insalate e contorni – per favorire il flusso sicuramente copioso in una zona come quella di Corso Sempione – la cena si incentra sulla degustazione di una serie di tapas che strizzano l'occhio ad alcuni trend oggi iper-diffusi, ma



ANDREA GRIFFINI



declinano una personalità convincente. Troviamo carne e pesce, molta Asia e salse piccanti, e pazzesche pinse con ingredienti di prima qualità elegantemente abbinati.

Partiamo con i crudi: squisito il taco croccante che nasconde una freschissima tartara di ricciola e una salsa al guacamole con la giusta carica spicy. Passiamo al “corrispettivo” carnivoro con la tartare di fassona, ben condita – con capperi, wasabi, maionese, confettura di cipolla e peperoncino – servita con chips di tapioca, delle nuvole leggermente croccanti.

L’intermezzo chiede il carboidrato e soddisfa con la lievitata composta da prosciutto crudo, stracciatella e dolcissima (ma non stucchevole) confettura di fichi.

Delle due ultime tapas salate, a colpirci è quella vegetale: la zucca di Hokkaido, nota per il peculiare sapore zuccherino simile a quello della castagna, poggia su una fonduta di gorgonzola, qualche gheriglio di noce e funghi portobello alla griglia.

Piatto intenso e completo. Un po’ più mainstream, ma ben eseguito, il polpo e patate, reso accattivante da una mayo sriracha – una salsa proveniente dalla Thailandia a base di peperoncino e lime -, che rimane impresso non tanto per la morbidezza del pesce quanto per il millefoglie di patate che ricorda quasi un gateau una volta addentato.

I dessert in carta sono tre e sono decisamente ruffiani, ma come resistere alla tentazione? Il tiramisù è sempre una buona idea ed esige il rispetto della tradizione: servito nella classica coppa da dolce al cucchiaino, non si discosta dal modello originario e non delude l’attesa. Parla di eleganza e tecnica la “goccia di cioccolato”, che in realtà è un cestino (a forma di éclair) di cioccolato fondente, posato su una lingua di confettura di fichi, e un cuore di namelaka (una crema di cioccolato bianco), un sottile strato di crumble e fichi freschi. La terza via ha invece come protagonisti ananas, gelato, riduzione al porto e crumble.

Il concept del locale lascia presagire che il beverage abbia un posto d’onore nella costruzione del percorso, e infatti è così. Poco vino naturale in carta, ma molte cantine notoriamente di livello; vasta la sezione dedicata ai cugini d’oltralpe, soprattutto quella designata per le bollicine, e ottima la selezione di spiriti. Se avete voglia di cocktail dimenticatevi il solito spritz...si respira internazionalità da Tow, a partire dai signature drinks fino ad arrivare a rum, whisky, amari e invenzioni soft. 🍸

VIA LOSANNA, 16, 20154 MILANO MI

Lo spuntino

Passione crime: perché ci piace frugare nel torbido

di letizia ceriani

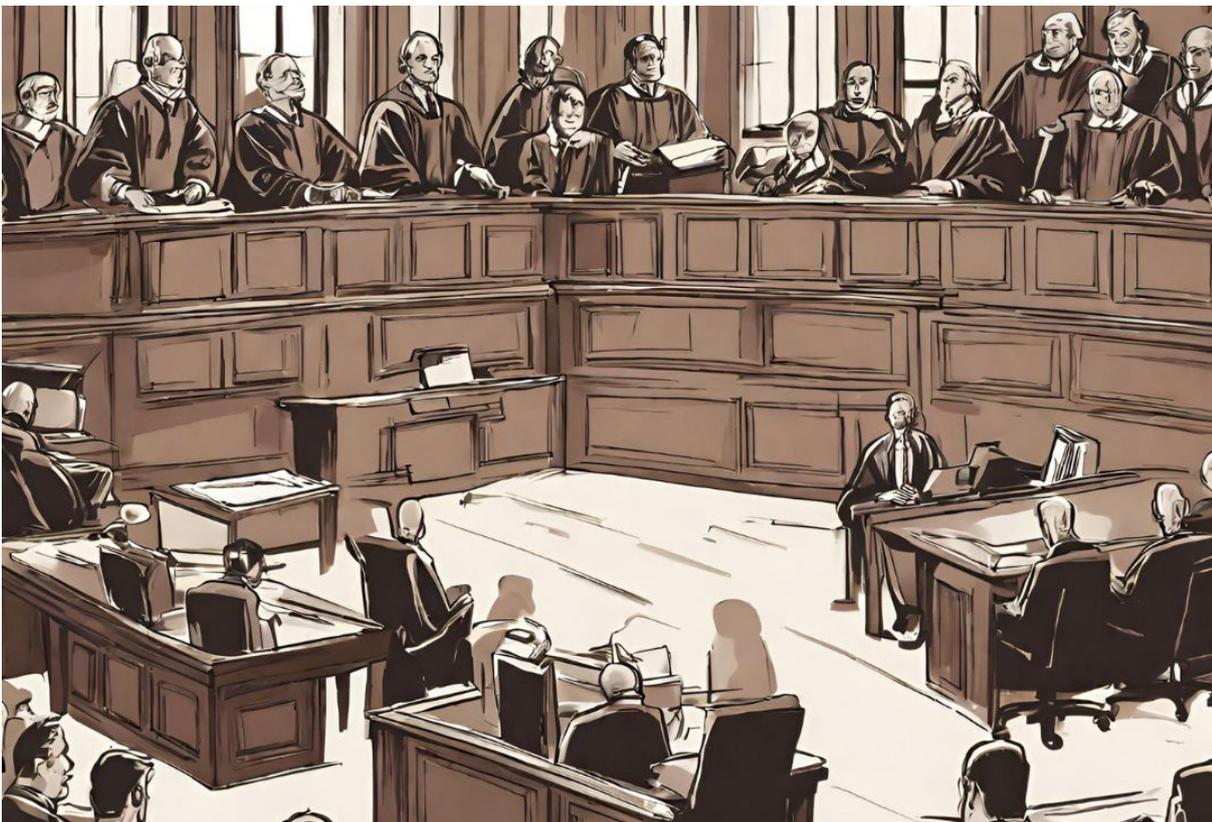


ASCOLTA
IL PODCAST

Delitti irrisolti, violenza efferata, indagini, dubbi. Il fitto sottobosco che abita all'interno della cronaca nera porta con sé una grande carica mediatica, specialmente oggi. I riflettori, da un anno a questa parte, puntano proprio "dove nessuno guardava". Giornali, romanzi, saggi, programmi TV, e anche podcast. Molti – e pure troppi! – i canali dedicati al true crime, disponibili sulle più svariate piattaforme. Ne è un caso eclatante la narrazione sviluppata

attorno al caso **Elisa Claps**, avvenuto 30 anni fa a Potenza. Sulla storia **Pablo Trincia** ha costruito un podcast, prodotto da Sky Italia e SkyTG24 e realizzato da Chora Media. Sulla stessa pista, è nata una docuserie di Sky, che uscirà nei prossimi giorni, mentre è già andata in onda una fiction Rai focalizzata sulla famiglia Claps.

Dietro al legittimo desiderio di svelare il mistero, di informare i lettori, e di rendere



giustizia a un dolore che comunque non può essere inascoltato, c'è la tentazione di lasciarsi andare a quel particolare senso di inquietudine che la violenza e il trauma lasciano dietro di sé...quel brivido di orrore misto ad adrenalina e a curiosità. La materia intimerebbe più cautela. Rimane di certo strano comprendere appieno quale sia il fascino che i casi di cronaca nera scatenano in noi e che rimane vivo nel tempo.

Cerca di distaccarsi, riuscendoci, **Stefano Nazzi**, giornalista specializzato in cronaca nera pressoché da sempre, che ha fatto il boom con il suo podcast "Indagini", prodotto da *Il Post*. Dal podcast è nato un libro, *"Il Volto del Male"*, che passa in rassegna una serie di casi mantenendo lo stile di racconto dell'autore: tornare all'essenzialità dei fatti, senza sensazionalismi e

spettacularizzazioni, ma stando alla realtà delle indagini. Le puntate di Indagini non danno risposte, si attengono a quanto accade, ma aprono a grandi domande. Dove sta il bene e dove sta il male? C'è un limite alla malvagità umana? Che differenza passa fra spietatezza e follia? Lungi dall'aggiungere qualcosa alle tante e annose diatribe filosofiche sull'argomento, sarebbe interessante capire piuttosto che cosa porti lettori e ascoltatori a seguire assiduamente queste vicende, quell'istinto originario, legato al tessuto collettivo, che trascina in un'unica vicenda umana un senso di inquietudine condiviso dalle generazioni dall'inizio del mondo.

È la legge dell'attrazione: subiamo il fascino di ciò che temiamo e tendiamo a volerlo conoscere in profondità per, in qualche modo, controllarlo ed esorcizzarlo. Non è forse questo il concetto aristotelico di tragedia? In ogni delitto si celano le nostre più grandi paure, conoscendolo pensiamo di fare fuori il mostro, come se questo comportasse la risoluzione del male stesso.

Il problema si pone quando il male finisce con l'essere ridotto a puro intrattenimento, a espediente per vendere; dal fatto reale nasce il podcast, dal podcast il libro, dal podcast una miniserie, dalla miniserie il film. Stiamo assistendo a un'idolatria del genere, a un sovrappiombamento e una sovraesposizione del true crime che porta sì a informarci di più su uno dei volti più tetri del reale, ma che crea, senza nessun ripensamento o senso di colpa, solo business.

Negli anni, c'è chi ha fatto notare come tra il crimine e la realtà vi sia una discrepanza di cui il giornalista deve tenere conto per non cadere nel tranello etico che lega indissolubilmente l'autore e la tragedia che va raccontando. E nessuno dice che questo sia semplice, ma il tentativo di recuperare l'eterno e catartico valore della tragedia che suscita pietà e umanità forse va fatto in modo più deciso... 



MimēmaG

a cura de Il Praticante Medioevale*





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



MAG

IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Follow us on



Search for MAG on



N.209 | 23.II.2023

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

con la collaborazione di
giuseppe.saleme@lcpublishinggroup.com
michela.cannovale@lcpublishinggroup.com
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.com
eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.com

Hanno collaborato
ilaria iaquinta

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.thierry@lcpublishinggroup.com

Group CFO
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Events & Sales Coordinator
silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Events Assistant
ilaria.guzzi@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 Tolstoj, 10 - 20146 Milano
Tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.com