LC PUBLISHING GROUP

MAG

NUMERO 220 | 15 Ottobre 2024

SPECIALE
Legalcommunity Labour Awards 2024

SPECIALE
Legalcommunity Real Estate Awards 2024

Food finance
Le operazioni più rilevanti del mese

Tavole della legge
Filo: umami mediterraneo... sul lago



Gruppo Bauli:
«Guardiamo ai prossimi cent'anni»

Con un secolo di storia alle spalle, la società si pone obiettivi ambiziosi: nuove categorie di prodotto, internazionalizzazione, e un miliardo di fatturato entro il 2030. Il Dna del marchio? Il lievito madre che si chiama Futura. MAG ne ha parlato con Marco Trezzi, chief R&D officer del gruppo

Editoriale

Nicola Di Molfetta



Lockstep: requiem per un'utopia

Quando ho cominciato a occuparmi di avvocati d'affari (talmente tanti anni fa, che i miei capelli erano ancora tutti neri) ricordo che una delle cose che mi colpì di più fu la scoperta del lockstep. Semplificando al massimo, gli studi legali internazionali con un modello organizzativo basato su questo fantomatico criterio, erano (sono) studi in cui le retribuzioni crescevano essenzialmente con l'aumentare dell'anzianità dei professionisti. Della *seniority*, per usare un termine meno cruento. Era un percorso predeterminato che vedeva aumentare i guadagni in base al (teorico) progresso del contributo che ogni singolo professionista sarebbe riuscito a dare allo studio, man mano che cresceva in età, saggezza e capacità di incidere.

Per i sostenitori di questo sistema, la retribuzione "a scatti" promuoveva la lealtà, e scoraggiava la concorrenza all'interno dell'associazione professionale. Era la squadra a vincere. In un Paese dominato dall'individualismo forense, la cosa non poteva che sembrare rivoluzionaria. I risultati del collettivo erano quelli di cui tutti, alla fine, avrebbero beneficiato (in gradi differenti, legati alla seniority, ovvero alla posizione occupata nella scala dei punti dello studio). Per cui, sì al cross selling, sì alla condivisione dei clienti, sì al coinvolgimento dei colleghi sui propri mandati. E l'origination? Nei casi più estremi, quelli dove si applicava il lockstep fino alle sue più radicali conseguenze, non si sapeva neanche cosa fosse.

Insomma, posto su un altare etico se non addirittura morale, il lockstep in molte realtà aveva realizzato una vera e propria utopia legale dove l'operato dei soci e di ogni altro componente della struttura non era messo sotto scacco dalla legge delle prestazioni. Contava la qualità non la quantità. E tutta la ricchezza derivata da questa attività non era altro che la conseguenza del lavoro svolto dagli avvocati: non il suo fine.

Il prezzo di questo sogno? Si guadagnava tanto, tantissimo, ma meno di quello che si sarebbe potuto se ognuno avesse portato a casa compensi direttamente proporzionali a quello che aveva "cacciato".

Questa è stata la crepa da cui, negli ultimi tempi, sembra essere partito il collasso del sistema. Man mano che i business lawyer hanno cominciato a misurare il proprio successo parametrandolo a quello dei banchieri, i detrattori sono cresciuti. Il lockstep in purezza è diventato più raro di una bottiglia di Kolliniatiko del Peloponneso e gli studi che ad esso e al suo modello culturale avevano cercato di restare avvinghiati, si sono trovati costretti a immaginare versioni modificate, riviste e corrette di quel modello che, però, alla lunga nulla ha potuto contro l'affermarsi di nuovi paradigmi fondati sulla esasperazione del merito e la massimizzazione delle performance dei singoli. Tanto che persino i baluardi internazionali del lockstep, leggende legali come Cravath, Davis Polk o Claeary Gottlieb, negli ultimi anni hanno deciso di chiudere quella pagina della loro storia, lasciando solo poche altre grandi realtà (come Wachtell o Slaughter and May) a resistere in nome della sua perpetuazione.

L'apice di questa svolta culturale è coinciso con la deflagrazione della guerra dei talenti avviata da alcuni grossi studi internazionali che hanno trascinato nel valzer dei lateral hire, soci (un tempo inarrivabili, immuni a qualsiasi canto di sirena) provenienti da strutture vincolate dal lockstep. Il settore è stato gettato nello scompiglio da queste intese raggiunte attaccando il punto debole dei concorrenti e chiuse, ovviamente, a suon di milioni. Si pensi alle pagine e pagine che nel 2018 sono state dedicate non solo dalle testate di settore ma anche dai colossi dell'informazione internazionale come il *New York Times* al lateral hire di Sandra Goldstein passata da Cravath a Kirkland & Ellis con un "ingaggio" da 11 milioni di dollari all'anno, come direbbero i cronisti sportivi. Poi, i casi e i nomi entrati in questa scia di cambi di poltrone si sono moltiplicati esponenzialmente inducendo sempre più organizzazioni a rivedere i principi su cui avevano fondato i loro patti associativi. Che poi ha voluto dire, rivedere la propria visione del mondo e la narrazione condivisa tra soci per decenni. Mi hanno raccontato di riunioni con partner in lacrime, sconvolti come bambini messi di fronte all'inesistenza di Santa Claus. Reazioni estreme, ma comprensibili, di chi improvvisamente ha capito che il proprio lavoro non può valere oro solo perché partorito sotto il tetto di una grande istituzione forense, ma che serve dimostrare sul campo la propria rilevanza, in qualità di giurista e come componente attivo di una struttura che, comunque, per reggersi ha bisogno di macinare ricavi e soprattutto utili per l'organizzazione.

Ma davvero il legal business oggi, e soprattutto nel prossimo futuro, è destinato a ridursi solo a una questione di soldi?
Quando Yahoo Finance ha affrontato l'elefante nella stanza con l'avvocata Goldstein, lei ha (prevedibilmente) risposto di no. E come molti, in questi casi, ha parlato di progetto, investimenti e visione: è stata convinta dalla prospettiva che il nuovo studio le offriva e che l'ha convinta sul piano professionale. La verità, forse, sta nel mezzo. Ma come molti sostengono, il denaro è un collante che esaurisce molto rapidamente il suo effetto. Al momento, soprattutto nelle grandi piazze finanziarie (dove il private equity ha davvero influito tanto sul cambio dei giochi) la battaglia per i talenti sembra volgere a favore di chi non ha remore a pagare più di un ceo i propri (o gli altrui) avvocati da cento milioni di dollari. Una domanda, però, rimane alla fine della golden age del lockstep: fino a quando, tutto ciò rimarrà sostenibile?

PUBLISHINGGROUP LC

EVENTS CALENDAR

For info: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659

EVENTS CALENDAR 2024

OCTOBER

Inhousecommunity Awards Italia	Milan, 17/10/2024
Legalcommunity Marketing Awards	Milan, 21/10/2024
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 24-25/10/2024
Legalcommunity Litigation Awards	Milano, 29/10/2024

NOVEMBER

Iberian Lawyer Inhousecommunity 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	Riyadh, 21/11/2024

DECEMBER

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

EVENTS CALENDAR 2025

JANUARY

Legalcommunity Energy Awards	Milan, 30/01/2025

FEBRUARY

Private Capital Talks and Drinks	Madrid, 06/02/2025
Legalcommunity Finance Awards	Milan, 13/02/2025
Iberian Lawyer Sustainability Summit - Spain	Madrid, 20/02/2025
Iberian Lawyer Labour Awards	Madrid,20/02/2025

MARCH

Iberian Lawyer Inspiralaw	Madrid, 06/03/2025
Financecommunity Fintech Awards	Milan, 13/03/2025
Legalcommunity IP&TMT Awards	Milan, 20/03/2025
LC Sustainability Summit	Milan,25/03/2025
LC Sustainability Awards	Milan, 25/03/2025

APRIL

LC Inspiralaw Italia	Milan, 01/04/2025
Legalcommunity Tax Awards	Milan, 03/04/2025

MAY

LegalcommunityCH Awards	Zurich, 08/05/2025
Legalcommunity Forty under 40 Awards	Milan, 22/05/2025
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 29/05/2025
Iberian Lawyer IP&TMT Awards	Madrid, 29/05/2025

JUNE

Legalcommunity Week	Milan, 09-13/06/2025
Legalcommunity Corporate Awards	Milan, 11/06/2025
Rock the Law	Milan, 12/06/2025
Iberian Lawyer Energy Day	Madrid, 19/06/2025
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 19/06/2025

JULY

Italian Awards	Rome, 03/07/2025

SEPTEMBER

LC Energy Day	Milan,11/09/2025
The Latin American Lawyer Women Awards	São Paulo, 11/09/2025
Legalcommunity Labour Awards	Milan, 18/09/2025

SEPTEMBER

Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 25/09/2025

OCTOBER

Inhousecommunity Days	Milan, 1-3/10/2025
Legalcommunity Real Estate Awards	Milan, 09/10/2025

LEGEND

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

ITALY

Contact Referent: guido.santoro@lcpublishinggroup.com

ENERGY & INFRASTRUCTURE	
Research Period from	01/11/23
Research Period to	31/10/24
Deadline Submission	27/09/2024*
Report Publication	Feb-25

DOWNLOAD SUBMISSION

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 22 November 2024

FINANCE	
Research Period from	01/12/23
Research Period to	30/11/24
Deadline Submission	11/10/2024*
Report Publication	Feb-25

DOWNLOAD SUBMISSION

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 13 December 2024

IP&TMT	
Research Period from	01/01/24
Research Period to	31/12/24
Deadline Submission	08/11/2024*
Report Publication	Apr-25

DOWNLOAD SUBMISSION

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 17 January 2025

TAX	
Research Period from	01/02/24
Research Period to	31/01/25
Deadline Submission	06/12/2024*
Report Publication	Apr-25

DOWNLOAD SUBMISSION

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 14 March 2025

CORPORATE	
Research Period from	01/04/24
Research Period to	31/03/25
Deadline Submission	17/01/2025*
Report Publication	Jul-25

DOWNLOAD SUBMISSION

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 18 April 2025

LABOUR	
Research Period from	01/04/24
Research Period to	31/03/25
Deadline Submission	18/04/2025
Report Publication	Oct-25

DOWNLOAD SUBMISSION

REAL ESTATE	
Research Period from	01/07/24
Research Period to	30/04/25
Deadline Submission	16/05/2025
Report Publication	Nov-25

DOWNLOAD SUBMISSION

INHOUSECOMMUNITY	
Research Period from	01/07/24
Research Period to	30/06/25
Deadline Submission	23/05/2025
Report Publication	Nov-25

LITIGATION	
Research Period from	01/04/24
Research Period to	31/03/25
Deadline Submission	30/05/2025
Report Publication	Nov-25

FINANCECOMMUNITY	
Research Period from	24/08/24
Research Period to	31/08/25
Deadline Submission	27/06/2025
Report Publication	Dec-25

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 29 August 2025

SPAIN AND PORTUGAL

Contact Referent: elia.turco@iberianlegalgroup.com

LABOUR	
Research Period from	01/12/23
Research Period to	30/11/24
Deadline Submission	20/09/2024*
Report Publication	Apr-25

DOWNLOAD SUBMISSION

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 13 December 2024

IP&TMT	
Research Period from	01/03/24
Research Period to	28/02/25
Deadline Submission	15/11/2024*
Report Publication	Jun-25

DOWNLOAD SUBMISSION

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 14 March 2025

ENERGY & INFRASTRUCTURE	
Research Period from	01/04/24
Research Period to	31/03/25
Deadline Submission	17/01/2025*
Report Publication	Jul-25

DOWNLOAD SUBMISSION

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 18 April 2025

SWITZERLAND

Contact Referent: elia.turco@lcpublishinggroup.com

SWITZERLAND	
Research Period from	01/01/24
Research Period to	31/12/24
Deadline Submission	15/11/2024
Report Publication	Jun-25

DOWNLOAD SUBMISSION

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 14 March 2025

MENA

Contact Referent: elia.turco@lcpublishinggroup.com

MENA	
Research Period from	01/05/24
Research Period to	30/04/24
Deadline Submission	27/06/2025
Report Publication	Jan-26

LATAM

Contact Referent: elia.turco@iberianlegalgroup.com

ENERGY & INFRASTRUCTURE	
Research Period from	01/05/24
Research Period to	30/04/25
Deadline Submission	30/05/2025
Report Publication	Jan-26

Sommario


30
MERCATO LEGALE ALLE GRANDI MANOVRE


110
I 50 DELLA FINANZA ITALIANA


92
IL MIO ANNO INCREDIBILE, TRA SINNER,
AMADEUS E BOING


176
GRUPPO BAULI: "GUARDIAMO AI PROSSIMI
CENT'ANNI"

8
AGORÀ
Paone e Bani danno vita a Nius, studio legale e di consulenza strategica nel lavoro

16
BAROMETRO
Energia, fashion, entertainment: un mese a suon di big deal

22
Bertacco Recla sbarca a Roma

26
Eversheds Sutherland, in corsa per l'élite globale

38
OBIETTIVO LEGALITÀ
Intelligenza artificiale e investigazioni: scenari imprevedibili

42
¡Viva México!

50
Private equity, avvocati dalla parte dei manager

54
UTOPIA

62
Trotter: investimenti e nuovi soci

66
SPECIALE
Legalcommunity Labour Awards 2024: i vincitori

86
Quando allo studio serve un general counsel?

90
DIVERSO SARÀ LEI
Dissing da panico (morale)

98
Inhousecommunity Days 2024: il diario

104
Negoziare il budget legale? Un gioco da ragazzi per il dipartimento di Fendi

108
CARTOLINE
Videogiochi: ricavi globali attesi a 257 miliardi di dollari entro il 2028

124
Private equity: investimenti crescono a 4,5 miliardi nel primo semestre

128
Neva Sgr (Intesa Sanpaolo): i nuovi fondi e la mission per il futuro

150
Quando la sostenibilità crea valore? La versione di Clearwater

154
SPECIALE
Legalcommunity Real Estate Awards 2024: i vincitori

170
Food finance

182
CALICI E PANDETTE
Nascetta, orgoglio langarolo

184
TAVOLE DELLA LEGGE
Da Filo si assaggia l'umami mediterraneo... sul lago

Agorà

Paone e Bani danno vita a Nius, studio legale e di consulenza strategica nel lavoro



MICHELA BANI ALESSANDRO PAONE

Si allarga il mercato dei servizi legali e di consulenza nel settore lavoro. Gli avvocati giuslavoristi **Alessandro Paone** e **Michela Bani** danno vita a Nius. Il nuovo studio è focalizzato nel diritto del lavoro, nelle relazioni industriali e nella consulenza strategica in ambito HR e fonde competenze e specializzazioni di avvocati giuslavoristi, consulenti del lavoro e commercialisti. Annovera tra i partner il consulente del lavoro **Lucio Sindaco**, già fondatore di Italiapaghe, e il commercialista e consulente strategico **Donato Caldarulo**, tra i maggiori esperti in materia di ammortizzatori sociali.
Paone e Bani, in precedenza, hanno lavorato per circa 13 anni in Lablaw.
Sul piano operativo lo studio è articolato in due divisioni: NIUSLex dedicata ai servizi legali di diritto del lavoro e relazioni industriali, e NIUSLab dedicata alla consulenza strategica in ambito Hr con una forte componente tecnologica. Nius, ad oggi, conta 2 soci fondatori, 2 partner e 2 salary partner che possono avvalersi di una struttura di oltre 40 professionisti attivi nelle sedi di Milano, Bergamo, Napoli, Caserta, Altamura e Palermo.
Nius è il primo brand nel mercato legale e della consulenza in Italia a essere stato creato mediante l'uso dell'intelligenza artificiale a supporto della creatività umana. Il nome racchiude la sintesi di tutti i significati attribuiti dai fondatori alla esperienza professionale restituendo nell'etimo l'idea stessa della comunità, del diritto e della novità, al servizio delle persone in maniera trasparente e affidabile, ovvero i valori alla base del mandato fiduciario. «Nius – afferma Bani – è la scintilla che esprime il modo di vivere la professione al fianco del cliente sulla base dei valori in cui crediamo: competenza, passione, presenza, affidabilità, rapidità, trasparenza e fiducia».
Il progetto non risponde ai canoni classici dello studio legale e della boutique di consulenza, e si propone come un full service nel settore del diritto del lavoro e della consulenza del lavoro.

LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

LC Publishing Group S.p.A. – is the leading publisher operating in Italy, Switzerland, Germany, Spain, Portugal and in the Latin America and M.E.N.A. regions, in the 100% digital information related to the legal (in-house and private practice), tax, financial and food sectors from a "business" point of view, i.e. with a focus on the main deals and protagonists.

MAG
LEGALCOMMUNITY
LEGALCOMMUNITYCH
LEGALCOMMUNITYGERMANY
LEGALCOMMUNITYMENA
FINANCECOMMUNITY
FINANCECOMMUNITYES
INHOUSECOMMUNITY
FOODCOMMUNITY
IBERIANLAWYER
THE LATINAMERICANLAWYER

LC Publishing Group S.p.A.
Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan
Phone: + 39 02 36 72 76 59

Claudia Ricchetti passa a Pwc come salary partner e general counsel



Claudia Ricchetti lascia la guida della direzione legale di Ferragamo per entrare in Pwc come salary partner e general counsel a partire dal 16 ottobre. La professionista era diventata general counsel di Ferragamo nell'ottobre 2022. I due anni precedenti li aveva trascorsi ai vertici dell'ufficio legale di Atlantia (oggi Mundys). In passato è stata, fra le altre, chief legal officer di Octo Group, general counsel di Anas e general counsel di IGT Italia.



Société générale nomina Enrico Chiapparoli country head per l'Italia

Société générale annuncia la nomina di **Enrico Chiapparoli** a country head per l'Italia, con effetto dall'11 novembre 2024. Nel suo ruolo supervisionerà direttamente le attività del Global Banking and Investor Solutions in Italia, sostituendo Alessandro Gumier. Riporterà ad Alvaro Huete, deputy head del global banking and advisory per Societe Generale. Chiapparoli, che ha 30 anni di esperienza nel corporate and investment banking, proviene da Barclays Italia.

Silvia Stabile nuova senior counsel di Target

Lo studio legale Target ha annunciato l'ingresso di Silvia Stabile quale senior counsel. L'avvocata, che proviene da BonelliErede, dove dal 2016 ricopriva il ruolo di of counsel, ha maturato una consolidata esperienza in diritto dell'arte e della creatività in tutte le sue espressioni, collaborando per molti anni con istituzioni e clienti privati per la gestione delle collezioni pubbliche e dei patrimoni artistici individuali e familiari. Durante la sua carriera è anche stata impegnata al fianco di gruppi internazionali del lusso e realtà industriali italiane per progetti di valorizzazione di archivi storici aziendali e musei d'impresa, sponsorizzazione di beni culturali e tutela dei diritti.



LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITY

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



- INTERVISTE AI PROTAGONISTI
- TREND DI MERCATO
- NEWS DAGLI STUDI LEGALI D'AFFARI
- CAMBI DI POLTRONA
- CLASSIFICHE / BEST 50
- FATTURATI DEGLI STUDI

Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.legalcommunity.it



BRT, Marianna Tranchida è la nuova chief legal, corporate & compliance

Si rafforza la squadra di vertice di BRT: **Marianna Tranchida** è la nuova chief legal, corporate & compliance. Il suo ingresso segna la nascita della direzione Legal Corporate & Compliance, in cui confluiranno gli esistenti presidi Legal e Compliance. La professionista è avvocata con PhD e LLM in trasporti europei e diritto comunitario con esperienza pluriennale nei trasporti e nella logistica. Ha ricoperto differenti ruoli professionali e consulenziali, arrivando a essere, da ultimo, responsabile della funzione Affari Legali, Istituzionali e Regolamentazione di Aeroporto G. Marconi di Bologna.

Ria Grant Thornton nomina cinque nuovi partner



Ria Grant Thornton, società di revisione ed organizzazione contabile, member firm di Grant Thornton International, annuncia la nomina di cinque nuovi partner, portando a quota 30 il numero complessivo di soci in Italia. Si tratta di: **Antonio D'Ambrosio, Alessandro Fabbretti, Ferdinando Greco, Sonia Lenzi** ed **Enrico Mei**, tutti dottori commercialisti e revisori contabili con un'esperienza di 15-20 anni nella revisione legale. Per Sandro Gherardini, vicepresidente, "queste nomine rispondono alla strategia di crescita della società per posizionarsi tra i leader globali nell'ambito della consulenza aziendale".

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITYCH

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

- LEGAL MARKET IN SWITZERLAND
- IN-HOUSE LAWYERS
- PRIVATE PRACTICE LAWYERS
- RUMORS & INSIGHTS
- LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS
- MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS
- DIGITAL NEWS



Follow us on

www.legalcommunity.ch

Riccardo Rossi passa a Ashurst



Come anticipato da Legalcommunity.it, Ashurst continua l'ampliamento della propria partnership potenziando la practice di banking and finance con l'arrivo dell'avvocato **Riccardo Rossi** da Chiomenti (leggi qui). Rossi potrà contare su una squadra di professionisti di diversa seniority a cui si aggiungono Giulia Lamon in qualità di senior associate e Marco Sangiorgi in qualità di associate, portando a 10 il totale dei membri del team italiano. Il professionista accompagnerà il team di banking and finance nel percorso di crescita della practice rafforzando l'expertise italiana in un'area strategica per lo studio sia in Italia che all'estero.

Luigi Di Paola entra in Fincantieri per guidare la contrattualistica



Luigi Di Paola fa il suo ingresso nel dipartimento legale di Fincantieri come responsabile della direzione Contracts. Il professionista, con riporto diretto all'ad Pierroberto Folgiero, si occuperà di fornire supporto e assistenza per la redazione e la negoziazione della contrattualistica italiana ed internazionale di Fincantieri e delle società controllate. Proviene da Tecnimont e Maire Tecnimont, dove ha maturato esperienza come giurista d'impresa negli ultimi 9 anni. In passato ha lavorato per Eni e ha collaborato con gli studi Freshfields e BonelliErede.

J-Invest: Michele Zorzi è il nuovo ceo

J-Invest, operatore finanziario indipendente attivo nel settore dei distressed assets e dei non performing loan, annuncia la nomina di Michele Zorzi come nuovo amministratore delegato della società. Con una lunga esperienza maturata prima in Unicredit Group e Mediobanca e poi, per 6 anni, in Guber Banca, Zorzi ha guidato importanti operazioni nel settore NPE e contribuito allo sviluppo di numerosi prodotti. In Guber ha concluso oltre 100 deal investendo oltre 1 miliardo di euro tra proprietà e fondi, portando la banca a più di 15 miliardi di AUM acquisiti.



LC PUBLISHING GROUP

LEGAL COMMUNITY GERMANY

The first 100% digital portal in English addressed to the German legal market.
It focuses on both lawfirms and inhouse legal departments



- LEGAL MARKET IN GERMANY
- IN-HOUSE LAWYERS
- PRIVATE PRACTICE LAWYERS
- RUMORS & INSIGHTS
- DEALS & ADVISORS
- MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS
- DIGITAL NEWS

Follow us on

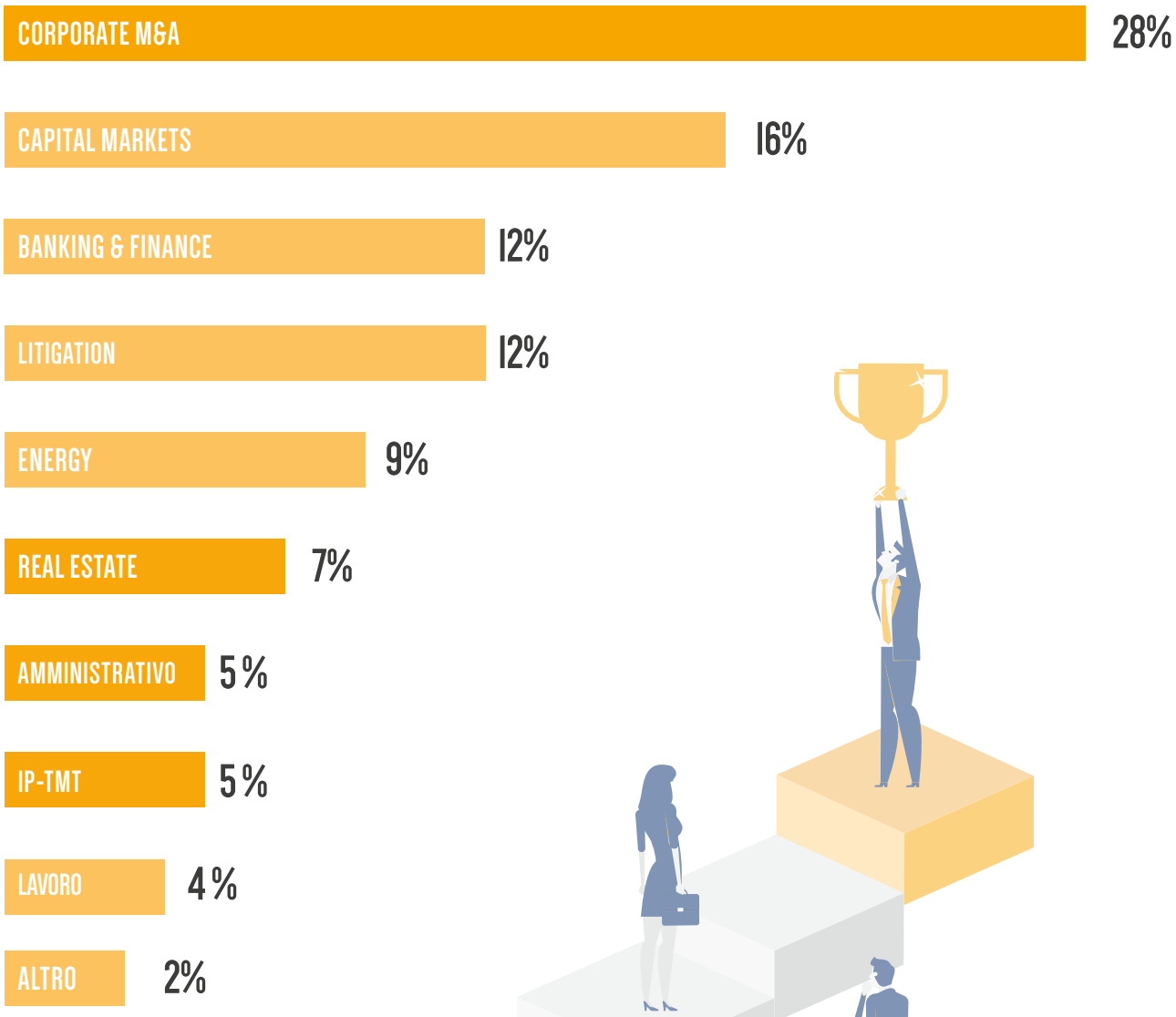
www.legalcommunitygermany.com

Il barometro

Energia, fashion, entertainment: un mese a suon di big deal



I SETTORI che tirano



Periodo dal 17 settembre 2024 al 15 ottobre 2024. Fonte: Legalcommunity.it

Tutti i professionisti nell'acquisizione di 2i Rete Gas da parte di Italgas


ALBERTO GIAMPIERI


STEFANO BANDINI


GIULIANO FOGLIA


ROBERTO BONSIGNORE

Legance e Foglia&Partners hanno assistito Italgas nella sigla del contratto che prevede la cessione di 2i Rete Gas a Italgas da parte di F2i e di Finavias (veicolo societario partecipato da APG Asset Management e fondi gestiti da Ardian), che sono state assistite da Cleary Gottlieb e Di Tanno Associati, nonché per quanto concerne Finavias da Chiomenti.
L'accordo riconosce a 2i Rete Gas un valore di 2,06 miliardi di euro (equity value) alla data del 31 dicembre 2023.
Legance ha agito con un team multipractice composto, per gli aspetti corporate, da **Alberto Giampieri** con **Stefano Bandini**, **Donatella Ruggiero**, **Benedetta Frizzi** e **Ruggero Artale**. I profili banking dell'operazione sono stati seguiti da **Tommaso Bernasconi** con **Marco Gagliardi**, **Federico Liberali** e **Matteo Cornelli,** mentre gli aspetti antitrust da **Vito Auricchio**, **Guendalina Catti De Gasperi** e **Edoardo Canali**. I profili regulatory dell'operazione sono stati invece seguiti da **Cristina Martorana** con **Lucio di Cicco**, **Alessandro Vellar**, **Nicola Balestrieri** e **Pietro Monni**. Foglia & Partners ha assistito Italgas in relazione a tutti gli aspetti fiscali dell'operazione con un team coordinato da **Giuliano Foglia** e composto da **Matteo Carfagnini**, **Sergio Mango**, **Emanuele Gentile**, **Carolina Castelli** e **Marco Murino**.
Il team legale inhouse di Italgas che ha gestito internamente tutti gli aspetti dell'operazione è composto da **Germana Mentil** (general counsel), **Valentina Piacentini** (head of corporate affairs e coordinatrice delle attività legali del progetto), **Manuela Fabrizi**, **Francesca Ielo** e **Carlotta Datini** (team corporate affairs), **Luca Bilello** (responsabile legal nuovi business e M&A) e **Mariassunta Pica** (head of tax). JPMorgan, guidata in Italia da **Francesco Cardinali**, ha agito in qualità sole financial advisor per Italgas e ha curato il finanziamento.
Cleary Gottlieb ha assistito F2i e Finavias in qualità di advisor legale con un team composto da **Roberto Bonsignore**, **Gerolamo da Passano**, **Lorenzo Freddi**, **Gabriele Barbatelli**, **Maria Cristina Pezzullo**, **Guglielmo Ripa di Meana**, **Giovanni Bravi** e **Valentina Camusso** per gli aspetti corporate / M&A dell'operazione e da **Matteo Beretta**, **Riccardo Tremolada** e **Consuelo Pollonara** per i profili antitrust. **Gianluca Atzori**, dell'omonimo studio legale si è occupato dei profili di diritto amministrativo e ambientale dell'operazione, mentre **Piergiovanni**

Mandruzzato e **Simona Salis** di Ichino Brugnatelli & Associati hanno curato gli aspetti di natura giuslavoristica.
Chiomenti ha assistito Finavias con un team guidato dai partner **Mario Roli** ed **Elena Busson** e composto da **Giulia Elisabetta Uboldi**, **Francesco Rigo** e **Andrea Masut**, per i profili corporate, ed inoltre dal partner **Cristoforo Osti**, nonché da **Antonino Cutrupi** e **Giacomo Grechi** per i profili antitrust.
Di Tanno Associati ha agito come consulente fiscale di F2i e Finavias con un team composto dal partner **Fabio Brunelli** insieme a **Marco Sandoli** (partner), **Sabrina Tronci** (senior associate), **Matteo Egidi** (associate), **Luca Varasano** (associate), **Valerio Forestieri** (associate) e **Vittorio Antonini** (associate).
2i Rete Gas è stata seguita dal proprio team legale interno, diretto dal General Counsel **Simone Agulini**, affiancato da **Walter Cavalli**.
F2i e Finavias sono stati inoltre assistiti da Intesa Sanpaolo, attraverso la Divisione IMI Corporate & Investment Banking, BNP Paribas, che ha agito in qualità di financial advisor, al pari di UniCredit, che ha agito con un team composto da **Luca Gunetti**, **Maria Vastola**, **Sultana Marianna** e **Mattia Melen** e **Andrea Petruzzello**.
Anche Mediobanca ha agito in qualità di financial advisor dei venditori con un team composto da **Giuseppe Baldelli**, **Claudia Fornaro**, **Federico Feleppa** e **Daniele Sandroni**.
Rothschild & Co ha agito in qualità di advisor di Finavias, con un team composto per gli aspetti m&a da **Alessandro Bertolini Clerici**, **Tommaso Bricola**, **Stefano Selva** e per gli aspetti ECM da **Luigi Labbate**, **Andrea Arese** e **Valeria Lancasteri**.


FABIO BRUNELLI


MARIO ROLI


GIUSEPPE BALDELLI


ALESSANDRO BERTOLINI CLERICI

La practice
Corporate m&a
Il deal
Italgas acquisisce 2i Rete Gas
Gli studi
Legance, Foglia&Partners, Cleary Gottlieb, Di Tanno Associati
Gli inhouse
Germana Mentil, Valentina Piacentini
Altri advisor
Intesa Sanpaolo IMI Cib, BNP Paribas, UniCredit, Mediobanca, Rothschild & Co, JP Morgan
Il valore
2,06 miliardi di euro

BonelliErede e Gpbl nel deal Lvmh-Moncler


UMBERTO NICODANO


NICOLA MARCHIORO


CARLO PAVESI


FEDERICA MUNNO

Ruffini Partecipazioni Holding, holding facente capo a Remo Ruffini, ha avviato una partnership con il colosso francese Lvmh Moët Hennessy – Louis Vuitton al fine di rafforzare la sua posizione come azionista in Moncler. Lvmh ha infatti acquisito, tramite una società veicolo di nuova costituzione, il 10% di Double R, veicolo d'investimento controllato da Ruffini Partecipazioni Holding, che detiene a sua volta il 15,8% di Moncler.
BonelliErede ha agito in qualità di legal advisor al fianco di Lvmh con un team guidato dai partner **Umberto Nicodano**, **Nicola Marchioro**, membro del Focus Team Alta gamma, e **Vittoria Giustiniani**, leader del Focus Team Equity Capital Markets, coadiuvati dai senior associate **Alberto Giavaldi** e **Francesco Farracchiati**, dall'associate **Alessandro Lo Giudice** e da **Alba Mazza** e **Andrea Ortu** e, per quanto riguarda i profili di Equity Capital Markets, dalla managing associate **Francesca Peruzzi** e dagli associate **Daniele Minniti** ed **Elena Venturini**.
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici ha assistito Ruffini Partecipazioni Holding con un team guidato dall'equity partner **Carlo Pavesi** e composto dalla partner **Federica Munno** con il junior partner **Vittorio Cavajoni** e l'associate **Ilaria Cera**. I profili di capital markets sono stati seguiti dall'equity partner **Rossella Pappagallo** coadiuvata dagli associate **Margherita Caldana** e **Marco Tapparo**.
Ruffini Partecipazioni è stata assistita anche da Cornelli Gabelli e associati.
I profili notarili dell'operazione sono stati curati dal notaio **Manuela Agostini** dello studio ACnotai.

La practice
Corporate m&a
Il deal
Lvmh cresce in Moncler
Gli studi
BonelliErede, Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, Cornelli Gabelli e associati

Chiomenti e BonelliErede nell'acquisizione di Snaitech da parte di Flutter

Chiomenti e **Arthur Cox** hanno assistito **Flutter Entertainment**, società attiva nell'ambito delle scommesse sportive online,

nell'accordo per l'acquisizione dell'operatore gaming italiano **Snaitech** da Playtech, assistita da **BonelliErede** e **Bryan Cave**. Il prezzo dell'acquisizione è di 2,3 miliardi di euro.
Flutter Entertainment è stata assistita per tutti gli aspetti di diritto italiano da Chiomenti, con un team guidato da **Filippo Modulo** e **Luca Andrea Frignani** (nella foto a sinistra) e composto da **Arnaldo Cremona**, **Matteo Berti**, **Edoardo Filippo Di Francesco** e **Francesco Cavallaro** per gli aspetti corporate. **Cristoforo Osti** e **Antonino Cutrupi** hanno seguito i profili antitrust dell'operazione, mentre gli aspetti Fdi sono stati seguiti da **Giulio Napolitano**, **Luca Masotto** e **Tommaso Mazzetti Di Pietralata**. **Elisabetta Mentasti** ed **Eugenio Tagliaferro** hanno seguito i profili di diritto amministrativo, mentre **Marco Paruzzolo** e **Niccolò Vernillo** hanno seguito gli aspetti finance dell'operazione. I profili di data protection sono stati curati da **Pierluigi Perri**, mentre **Paolo Giacometti** e **Carlomaria Setti Della Volta** hanno seguito gli aspetti fiscali. **Sara Bittolo** e **Giulia Berton** hanno seguito i profili labour dell'operazione, mentre gli aspetti IP sono stati curati da **Anna Gardini**, **Maria Chiara Ravagnan** e **Giorgia Chizzali**. Per i profili di diritto inglese ha agito lo studio irlandese Arthur Cox. Il venditore Playtech è stato assistito da BonelliErede per gli aspetti di diritto italiano, con un team guidato dal partner **Stefano Nanni Costa** (nella foto a destra) e composto, per gli aspetti corporate ed M&A, dal partner **Marco Bitetto**, dalla managing associate **Elena Guizzetti**, dal senior associate **Alessandro Ippolito** e dagli associate **Alberto Corsello** e **Francesco Salvetti**. Gli aspetti golden power sono stati seguiti dal partner **Massimo Merola**, dall'associate **Andrea Giorgia Navas** e da **Giuseppe Vecchio**, mentre la partner **Sara Lembo**, gli associate **Pier Paolo Moroni** e **Lorenzo Tosini** e **Alessandra Giuffrida** hanno curato i profili antitrust. Bryan Cave Leighton Paisner ha seguito i profili di diritto inglese.


FILIPPO MODULO


LUCA ANDREA FRIGNANI


STEFANO NANNI COSTA


MARCO BITETTO

La practice
Corporate m&a
Il deal
Flutter Entertainment acquisisce Snaitech
Gli studi
Chiomenti, BonelliErede, Arthur Cox, Bryan Cave Leighton Paisner
Il valore
2,3 miliardi di euro



Bertacco Recla punta su Roma

I tre equity dello studio raccontano a MAG la strategia dietro i primi 10 anni del loro progetto, la crescita nell'amministrativo e quella nel real estate. Ma nel futuro c'è la Capitale; e lo sviluppo nell'energy

di giuseppe salemme

Dalla sala riunioni in cui incontro **Paolo Bertacco**, **Jacopo Recla** e **Gabriella Rondoni** si ha una vista quasi a 360 gradi su Milano: il Duomo e la Torre Velasca sono a pochi passi; le torri di Porta Nuova fanno capolino dalle ampie vetrate. «Ci siamo trasferiti qui nell'ottobre 2021: sono i nostri terzi uffici in dieci anni. Il che testimonia che siamo sempre cresciuti» mi dicono i tre avvocati. «È stata la nostra risposta al Covid. Tante realtà professionali o aziendali iniziavano a introdurre lo smart working e contraevano gli spazi di lavoro; noi, pur garantendo la massima flessibilità lavorativa, li abbiamo aumentati. Così che venire in ufficio potesse dare lo stesso comfort a cui ci eravamo abituati a casa».
Non è l'unica intuizione fortunata dei primi dieci anni dello studio Bertacco Recla. È il 2014 quando i due name partner decidono di lasciare lo studio Ammlex per mettersi in proprio, raggiunti da Rondoni appena un mese dopo. I tre amministrativisti avevano già condiviso una parte importante del loro percorso professionale: conosciutisi lavorando con l'avvocato **Guido Bardelli**, l'avevano seguito per diversi anni in studi come Orrick e Dla Piper. «Siamo partiti con l'idea di creare una boutique specializzata in diritto amministrativo, mettendo assieme la formazione tradizionale e la metodologia degli studi internazionali. Quindi iniziamo con due dipartimenti, urbanistica e appalti; ma con la volontà, in quelli, di essere in grado di garantire al cliente la massima eccellenza. E ogni tipo di espansione che abbiamo avuto è andata dietro a quest'idea» afferma Bertacco. Dieci anni dopo, i due dipartimenti sono diventati sei; i partner da tre a sette; i professionisti totali da 5 a 30. Merito di una strategia che ha visto lo studio seguire i bisogni della clientela fino a specializzarsi nell'assistenza full service alle operazioni di real estate: «Ci siamo accorti presto che la sinergia tra le prime due practice offriva già ai clienti una buona parte dei servizi legali necessari per supportare le operazioni immobiliari. Quindi, nel tempo, abbiamo inserito altre competenze: construction, con **Maria Grazia Buonanno**; real estate transactional, con **Francesca Tresoldi**; corporate m&a con **Carlo Periti**. E abbiamo sviluppato quella urbanistica, con **Francesco Rovetta**».



«Il mercato immobiliare romano oggi è pronto a decollare e vorremmo essere presenti come boutique legale full service dedicata alle operazioni immobiliari»

Paolo Bertacco

Un parco competenze organico e a fuoco, per un track record che quest'anno ha incluso l'assistenza a Costim negli appalti privati del progetto di rigenerazione urbana Chorus Life Bergamo; quelle nella logistica, sia per la vendita di un importante complesso a Castel San Giovanni (Piacenza) che nel finanziamento del parco logistico di Castellazzo Bormida (Alessandria). Non manca l'office, ambito nel quale lo studio ha assistito Deka Immobilien nell'acquisizione dell'headquarter romano di Deloitte; e nemmeno il contenzioso, con diverse vittorie ottenute di fronte alla giurisdizione amministrativa in tema di appalti pubblici e urbanistica (link).
Dopotutto, per uno studio legale essere sul trend è fondamentale; e lo è ancora di più essere capaci di anticipare le prossime tendenze di mercato. E



«Abbiamo già all'attivo importanti operazioni nell'energy. L'idea è di continuare a investire in questa practice per intercettare i nuovi trend del mercato»

Jacopo Recla

a questo proposito, Bertacco Recla vede nel suo futuro un'apertura a Roma, ma anche lo sviluppo di una practice energy: MAG ha voluto scoprire i perché dietro questa strategia.

Ricapitoliamo un momento i vostri ruoli all'interno dello studio.
Paolo Bertacco (PB): Noi siamo i tre soci equity dello studio. Io sono il responsabile dei dipartimenti urbanistica/edilizia, ambiti in cui assisto principalmente sgr e altri investitori istituzionali negli sviluppi immobiliari.
Jacopo Recla (JR): Io mi occupo di appalti pubblici, e del relativo contenzioso amministrativo. Parlo di appalti in senso lato, perché oltre ai lavori pubblici seguo molti clienti attivi nel settore farmaceutico e delle forniture sanitarie.

Gabriella Rondoni (GR): Il mio dipartimento si occupa di appalti pubblici, ma lato consulenziale. Quindi seguiamo gli investitori privati nelle gare pubbliche che devono svolgere per le opere di urbanizzazione, con cui solitamente hanno meno dimestichezza, seguendo ogni singola fase della procedura. dalla decisione strategica allo svolgimento di tutti gli adempimenti formali previsti dalla legge. Assistiamo poi anche amministrazioni pubbliche che devono indire gare d'appalto, o operatori privati interessati a operazioni di Ppp.

Quale strategia di crescita ha caratterizzato questi primi dieci anni?
JR: Sicuramente avevamo chiara l'idea di partire dalle specializzazioni di noi tre. Da lì è stato un percorso graduale, e sempre molto organico alle competenze già in pancia: sono stati i clienti stessi, di volta in volta, a chiederci di espandere il raggio di ciò di cui potevamo occuparci. E l'abbiamo

LO STUDIO IN CIFRE

2014
anno di fondazione

3
soci equity

4
soci salary

30
professionisti totali

6
practice

33 anni
età media



«Lo sviluppo dello studio è anche frutto di un certo intuito. Il dipartimento lavori pubblici e construction è il trait d'union tra l'urbanistica e gli appalti»

Gabriella Rondoni

fatto sia promuovendo dall'interno professionisti meritevoli, sia andandoli a prendere all'esterno quando si è presentata l'opportunità.
GR: Lo sviluppo dello studio è anche frutto di un certo intuito. Il dipartimento che dirigo ha la peculiarità di essere il trait d'union tra l'urbanistica e gli appalti pubblici: è una delle cose che caratterizza la nostra offerta, perché una competenza così specifica come la nostra non è così diffusa sul mercato. È stato il frutto di una costruzione ragionata basata su un'intuizione, che poi abbiamo messo a frutto tutti insieme.

E quale credete sarà la prossima? Avete in programma di espandervi in una nuova area "contigua" a quelle già esistenti?
PB: Abbiamo già costituito da tempo una practice energy che crediamo avrà un'ulteriore crescita nel prossimo futuro. È un settore su cui puntiamo anche perché sinergico con gli altri servizi offerti, e che presenta già tanti punti di contatto sia con il diritto amministrativo che con l'immobiliare.
JR: Abbiamo già all'attivo importanti operazioni nel settore. Quindi l'idea è quella di continuare a investire in questa practice per intercettare i nuovi trend del mercato.

Pensate di costruire le competenze necessarie internamente? O di cercarle sul mercato?
JR: Le competenze le avevamo già internamente, come i clienti e le operazioni. Poi, come sempre, se si presentano occasioni per ulteriori ingressi, saremo attenti. È solo uno dei due obiettivi di crescita che ci siamo posti sul breve-medio periodo.

E l'altro qual è?
PB: La presenza a Roma. Se ne parla da tempo, ma secondo noi il mercato immobiliare romano oggi è pronto a decollare e vorremmo essere presenti a Roma come boutique legale full service dedicata alle operazioni immobiliari, capace di assistere il cliente in un mercato così peculiare. Ovviamente non è semplice perché non vogliamo snaturarci; ma è comunque un obiettivo in fase avanzata.

Quali sono i segnali promettenti che avete riscontrato sul mercato romano?
PB: L'80% del nostro lavoro oggi è a Milano, che con la Lombardia tutta è senza dubbio la locomotiva del mercato immobiliare: non solo per gli asset tradizionali come la residenza, gli uffici, logistica e data center, ma anche per il settore alberghiero che, complici le necessità dovute alle Olimpiadi 2026, dovrà svilupparsi parecchio. Ma è anche un mercato un po' saturo; mentre su Roma ci sembra si stiano combinando delle condizioni economiche favorevoli. E soprattutto, anche se con fatica, la città sta rimettendo mano agli strumenti urbanistici: che è ciò che ha fatto la fortuna di Milano.
JR: Oggi l'investimento su Roma dà una maggiore impressione di certezza. Per anni non era stato così: ci si fermava di fronte all'incertezza normativa, dei tempi, politica. Ma oggi stiamo ricevendo richieste per operazioni a Roma, qualcosa che ci chiedevano raramente negli anni scorsi; significa che c'è movimento. In generale, Roma era sempre stata un nostro pensiero: oggi si è fatto più concreto.



IAN GRAY

Eversheds Sutherland, in corsa per l'élite globale

MAG ha incontrato a Milano l'executive partner della law firm, Ian Gray. L'avvocato, responsabile della strategia clienti dello studio e chairman Europa, ha parlato di investimenti e competizione nel settore. Bene la collaborazione con Kwm. Gli Usa? «Eravamo a Milano quando decidemmo di fonderci con Sutherland». Il futuro? «Offre molte opportunità»

di nicola di molfetta

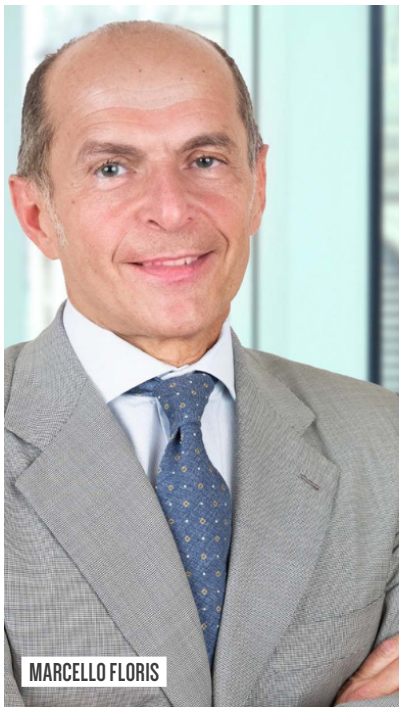
«Eversheds Sutherland può essere annoverato tra gli studi legali globali di primo piano, e punta a crescere ulteriormente. Abbiamo fatto buoni progressi negli ultimi sei, sette anni. Dobbiamo continuare su questa strada. Ci aspettiamo che ci saranno meno studi legali veramente globali in futuro». Ian Gray, executive partner della law firm, responsabile della strategia clienti e chairman Europa è convinto che anche nel mercato dei servizi legali, così come è già successo per il mondo della consulenza, ci sarà una importante selezione di mercato. Probabilmente non si arriverà a un circolo ristretto come quello delle cosiddette big four, ma lo scenario competitivo sul piano mondiale sarà comunque sfidante.
«Al momento nel settore legale, ci sono forse una quindicina di studi legali che cercano di far parte di questo gruppo globale. E pensiamo che questo gruppo si restringerà nei prossimi anni».
Eversheds Sutherland, in questo contesto, sta portando avanti una strategia che si fonda su tre pilastri fondamentali. Primo, dice Gray in questa intervista a MAG, far crescere lo studio in Europa. «Questo ha comportato una serie di investimenti in Paesi dove siamo presenti da tempo, come l'Italia, ma anche l'ampliamento della nostra presenza in altre giurisdizioni. Tra le operazioni più recenti e di maggiore soddisfazione per noi, posso citare l'apertura in Portogallo (di cui abbiamo parlato sulle pagine del numero 123 di MAG Iberian Lawyer, ndr)». Poi c'è l'attenzione dagli Usa. «Il merger che ha dato vita a Eversheds Sutherland risale ormai al 2017». L'anno scorso, invece, la law firm ha aumentato il suo grip sull'asse cinese avviando una collaborazione con KWM che nel frattempo ha deciso di lasciare l'Europa. «Quindi questo ci ha portato dall'essere un grande studio, principalmente focalizzato su Europa, Regno Unito e Medio Oriente, a diventare una struttura davvero globale». Detto questo, sembra che l'approccio di fondo dello studio rimanga client driven. «Consideriamo il nostro business in base a ciò che i nostri clienti vogliono».
Lo studio ha clienti in quasi tutti i settori aziendali, ed è molto attivo sui clienti industriali, multinazionali, molti dei quali di proprietà americana. Si tratta di realtà con «grandi affari in Germania, Italia, Francia, Spagna, a volte Paesi Bassi, a volte Europa orientale. Poi abbiamo grandi clienti tecnologici, ancora una volta americani ed europei, che vogliono costruire data center e sviluppare il loro business in Europa». Completano il quadro i clienti attivi nei servizi finanziari e bancari, oltreché quelli che si occupano di energia: «Tutti continuano a concentrarsi sui paesi europei chiave».
Ovviamente, la presenza della law firm in tutte le giurisdizioni europee consente di sviluppare molti di questi clienti anche in chiave cross country. «Pensi al Portogallo. È entrato a far parte di Eversheds Sutherland nel 2021. E uno dei nostri dieci migliori clienti in Italia quest'anno è stata un'azienda energetica portoghese. È un buon esempio di ciò che stiamo cercando di fare con il nostro business europeo. Abbiamo anche clienti irlandesi tra i nostri dieci migliori clienti in Italia, e ovviamente abbiamo anche diversi americani (oltre, ovviamente, agli italiani)». In controtendenza rispetto alle law firm che in questa fase sembrano interessate a concentrare i propri sforzi soprattutto su Londra e New York, Eversheds Sutherland, come conferma Gray, punta su un approccio ad ampio spettro.
«Al momento, abbiamo una presenza diretta in 34 Paesi. Ma lavoriamo anche dove non siamo presenti. Lo facciamo con diversi studi partner. Nei 34 paesi in cui siamo Eversheds Sutherland, stiamo cercando di costruire e ampliare piuttosto che restringere». In Italia, nell'ultimo anno, lo studio guidato dallo steering committee

I CONTI

Un anno in crescita

Nell'ultimo anno, il fatturato del ramo internazionale di Eversheds Sutherland (vale a dire escluso il braccio Usa dello studio) è aumentato del 3% raggiungendo 749,4 milioni di sterline, con profitti stabili in quello che ha definito un insieme di risultati finanziari "solido". Nel frattempo, il fatturato globale per l'anno solare 2023 di Eversheds Sutherland si è attestato a 1,476 miliardi di dollari, con un aumento dell'1,5% rispetto all'anno precedente.

«Al momento, ci sono forse una quindicina di studi che cercano di far parte di questo gruppo. Pensiamo che questo circolo si restringerà nei prossimi anni»


MARCELLO FLORIS


VALENTINA POMARES


SEBASTIANO SCILIBERTO

formato da **Valentina Pomares**, **Marcello Floris** e **Sebastiano Sciliberto**, ha aggiunto quattro nuovi soci. A cominciare da **Tiziana Del Prete**, arrivata dalla sede milanese di Norton Rose Fulbright a novembre 2023, per rafforzare l'area corporate m&a dello studio, in particolare sul fronte restructuring. A gennaio, 2024, anche per effetto dell'accordo con i cinesi di KWM, nella sede di Milano di Eversheds Sutherland è stata la vota di **Davide Proverbio**, uno dei nomi più noti sul versante private equity, che si è unito allo studio anche come membro del team di coordinamento della practice dedicata alle fusioni e acquisizioni. A marzo scorso, poi, lo studio ha affidato a **Benedetta Amisano** (ex Carnelutti) la guida della practice di real estate. Mentre, a maggio, è arrivato **Pasquale Bifulco** a rafforzare ulteriormente il gruppo di professionisti dedicato a banking & finance, dopo quasi 15 anni in Clifford Chance e successivamente due anni nello studio legale associato a Shearman & Sterling.

«In Italia – prosegue Gray – con 26 soci e 70 professionisti, abbiamo una delle sedi più grandi in Europa. Il lavoro dei nostri soci qui, sta ottenendo ottimi risultati», inclusa una crescita che nel 2023, in base alle stime di MAG riportate nell'ultima edizione dello speciale Best 50, si è attestata al +7,5%. «Siamo stati in grado di assumere nuove persone da altri studi, sia italiani sia internazionali. E questo significa che siamo in grado di rafforzare la nostra competenza». Il mercato italiano, aggiunge Gray, «è probabilmente, insieme alla Germania, il mercato più interessante per i nostri clienti americani. La potenza industriale del Paese, in particolare, (che non è così ben compresa fuori dall'Italia) emerge chiaramente lavorando con i nostri colleghi italiani. Penso che ci saranno buone opportunità per i professionisti qui, nei prossimi cinque-dieci anni». Tra le sfide future, però, c'è la grande incognita tecnologica.

Un fattore di cambiamento rispetto al quale Gary non si mostra preoccupato. «Lo studio sta abbracciando l'IA e la tecnologia, vedendola come una significativa rivoluzione nell'industria legale. L'IA sta cambiando i metodi di erogazione dei servizi ma non necessariamente il ruolo professionale degli avvocati che è destinato a

L'Italia è una delle frontiere su cui la law firm continua a investire. Nell'ultimo anno sono stati quattro gli arrivi di nuovi soci: Del Prete, Proverbio, Amisano e Bifulco


TIZIANA DEL PRETE


DAVIDE PROVERBIO


BENEDETTA AMISANO


PASQUALE BIFULCO

rimanere fondamentale». Lo studio in UK impiega un ampio numero di tecnici legali per ottimizzare l'uso della tecnologia nell'erogazione dei servizi. In questo ambito, la consulenza ai clienti sull'uso della tecnologia nelle funzioni legali interne sta aumentando e diventando parte fondamentale dell'offerta di Eversheds Sutherland . Resta la questione giovani. C'è la necessità di ideare nuovi metodi di formazione per i giovani avvocati mentre l'IA affianca i professionisti in un numero crescente di attività. Ma se chiediamo a Ian Gray se questo, alla fine, sia o meno un buon periodo per decidere di fare l'avvocato, lui conferma il suo punto di vista ottimistico. «I nostri avvocati junior hanno tutti Microsoft Copilot sui loro schermi. Questo è uno strumento di lavoro che non era disponibile per i loro predecessori nemmeno tre anni fa. Loro capiranno in che modo questo strumento ci consentirà di fornire un servizio migliore ai nostri clienti.
Detto questo, poi, non dobbiamo dimenticare che la regolamentazione e il business sembrano diventare più complessi, la necessità di consulenza legale sta aumentando, non diminuendo.
Quindi penso che l'attuale generazione di avvocati junior potrà approfittare di queste opportunità.
E sono convinto che per loro sia un buon momento».



Mercato legale alle grandi manovre

Il 2024 inverte il trend sul fronte dei cambi di poltrona. In nove mesi si sono già contati oltre 130 lateral hire e cambi di casacca a livello di soci. Ma il dato più rilevante riguarda il riposizionamento di molte strutture che puntano ad avere un ruolo di primo piano nel settore. Corrono gli internazionali

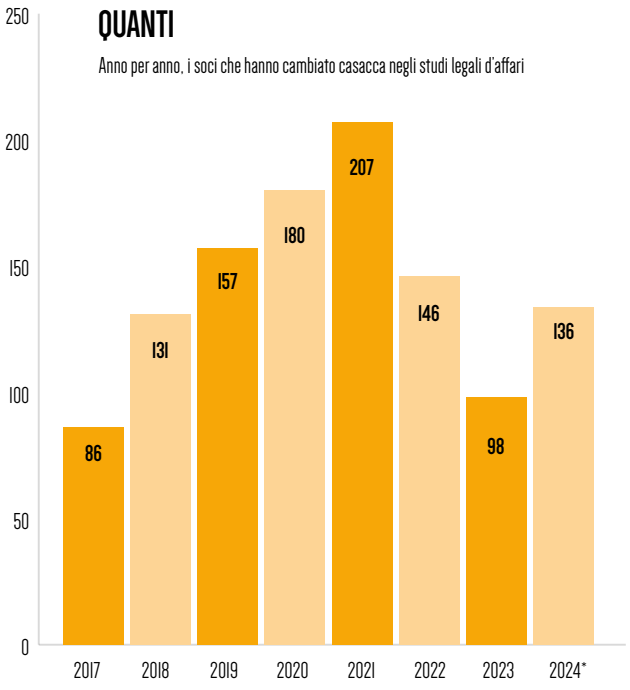
di nicola di molfetta

Nove mesi da record per i cambi di poltrona. Il 2024 è destinato a essere archiviato come l'anno che cambiò la struttura del mercato dei servizi legali italiani. Non c'entra l'intelligenza artificiale. Non ancora. Sono i passaggi generazionali, l'emergere di nuovi progetti professionali, la pressione sull'acceleratore decisa dalle organizzazioni più capaci di aggregare talenti, invece, i fattori che sembrano alimentare maggiormente questo processo di cambiamento e ridefinizione delle posizioni sullo scacchiere della business law.

Dopo il 2024, il mercato dei servizi legali italiano avrà un altro assetto. Con il gruppo di testa dei grandi italiani che sarà cresciuto e ampliato; gli internazionali (o quantomeno alcuni di loro) che saranno tornati a spingere sulla crescita e la conquista di un primato (anche) locale; e una nuova generazione di super boutique capaci di incidere sul settore attirando grandi professionisti e mandati di primo piano.

Tutto questo nutre la corrente che muove il fiume di lateral hire in corso. Se ci mettessimo a contare per teste i soci transitati in nuovi progetti, il bilancio sarebbe già di oltre 200 professionisti tra avvocati e commercialisti attivi negli studi monitorati da Legalcommunity.it. Un record assoluto. Ben più alto del più alto risultato mai registrato nel settore negli ultimi otto anni (146, nel 2022). Il dato, tuttavia, sarebbe pesantemente influenzato dall'operazione PedersoliGattai dove, a inizio anno, sono confluiti gli oltre sessanta soci degli studi fondatori (si veda il numero 205 di MAG) e un nutrito gruppo di ex BonelliErede. In ogni caso, anche depurando il dato dall'operazione monstre da cui ha preso vita la prima "powerhouse legale" nazionale, la contabilità dei primi nove mesi di cambi di poltrona nel 2024 farebbe registrare ben più di 130 passaggi, con un trasferimento di fatturato stimato in oltre 86 milioni di euro (sempre escluso il deal PedersoliGattai). In effetti, quello delle integrazioni è stato quasi un trend. Si possono citare diversi casi in cui i merger hanno dato vita a nuove organizzazioni, come è accaduto per il progetto Nomosophy (che ha riunito gli studi indipendenti dei penalisti **Andrea Orabona** e **Giovanni Tucci**, del giuslavorista **Giovanni De Donno** e del fiscalista **Emanuele Chiarini**); ovvero di Alpeggiani Avvocati Associati, in cui si sono aggregati i professionisti di Alpeggiani studio legale e il team dedito all'attività stragiudiziale di Hi.Lex (mentre i contenziosisti della boutique sono passati a Hi.Lex & RaffaelliSegreti). Ma l'operazione più rilevante sul versante delle integrazioni, dopo il mega merger PedersoliGattai, è stata senza dubbio quella che ha visto confluire Zitiello Associati in Advant Nctm (si veda il numero 218 di MAG).

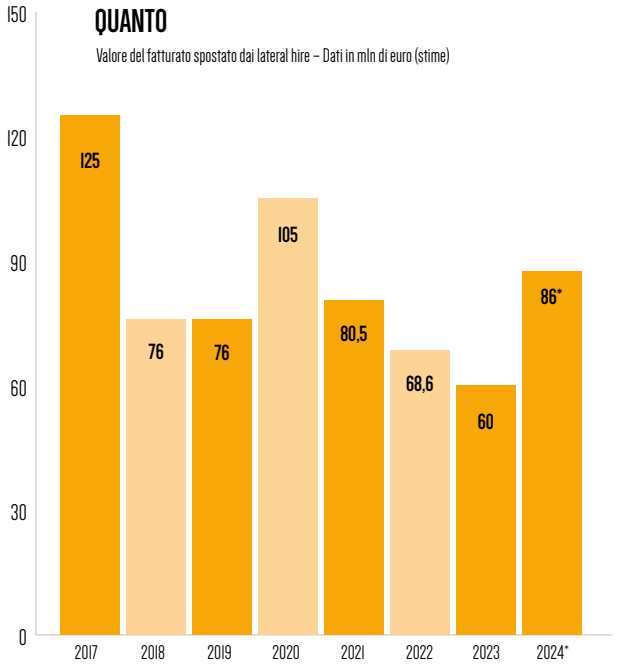
Tra gli studi italiani, Chiomenti si conferma impegnato in una stagione di investimenti di respiro strategico finalizzati a rafforzare ulteriormente aree di pratica in cui lo studio vuole accelerare o ad avviare ulteriori presidi dell'offerta legale. L'operazione più recente, vale a dire l'ingresso di **Sara Biglieri** e **Luca De Benedetto** (entrambi ex Dentons) nel già nutrito team litigation dello studio, per esempio, contribuirà tra le altre cose a rafforzare la capacità d'azione dell'organizzazione sul versante del contenzioso commerciale. Di poco precedente, sempre in Chiomenti, è stato l'arrivo di **Marco**



*Dati provvisori al 30 settembre – Esclusi i soci confluiti in PedersoliGattai

D'Ostuni, da Cleary Gottlieb, per aumentare la potenza di fuoco sul fronte competition antitrust. Mentre andando in dietro di alcuni mesi, l'arrivo di **Federico Vanetti** (sempre da Dentons) e quelli di **Mario Roli** ed **Elena Busson** (da BonelliErede) sono stati indirizzati alla costruzione di un presidio importante nell'area ambientale, energy e infrastrutture. È interessante osservare come ci siano alcuni tratti in comune fra tutte queste operazioni. Il primo è che sono in linea con il posizionamento generazionale dello studio: tutti gli avvocati presi da Chiomenti hanno un "respiro" di mercato di almeno 10-15 anni. La seconda è che possiedono tutti una forte riconoscibilità sul mercato, sono in un momento di piena maturità professionale e al massimo della loro capacità di incidere nelle rispettive aree. Insomma, si è trattato di operazioni da manuale, che proprio in virtù dei criteri di fondo che le hanno ispirate, si pongono in assoluta coerenza con l'impegno e la storica attenzione dello studio alla crescita interna e alla valorizzazione dei talenti.

Tra gli altri big italiani ci sono state operazioni che hanno, più che altro, confermato l'attenzione di queste strutture al mercato e alle cosiddette



**Stima calcolata sugli spostamenti al 30 settembre*



SARA BIGLIERI



ANDREA NOVARESE

opportunità. Pensiamo a Legance che ha preso **Federico Vezzani**, da BonelliErede, nel dipartimento di financial intermediaries regulations (mentre nel 2023, sempre da BonelliErede aveva fatto un big lateral prendendo **Andrea Silvestri**, **Matteo Fanni** e **Giulio Mazzotti** per il tax, oltreché Pietro Merlino, ex Orrick, per l'Antitrust). Gianni & Origoni ha dato ulteriore boost al suo team di m&a e private equity prendendo **Massimo Tesei** dallo studio Di Gravio. Mentre, Gatti Pavesi Bianchi Ludovici ha puntato su banking e corporate con il doppio lateral di **Andrea Novarese** e **Maria Cristina Storchi** da White & Case.
BonelliErede, dopo un 2023 di turbolenze sul piano delle uscite (che nel 2024 ha avuto una coda con l'uscita di Vezzani e quella di **Vincenzo**



GIANLUIGI SERAFINI



PATRIZIO MESSINA



SABRINA BOROCCI

Salvatore passato a Simmons & Simmons, si veda il numero 216 di MAG) è tornato ad acquisire professionisti prendendo **Annalisa Di Vilio** da Pwc Tls per il regolamentare bancario e assicurativo; **Francesca Paternò** da Toffoletto De Luca Tamajo, con cui ha continuato a rafforzare la practice di diritto del lavoro arrivando a contare uno dei team più numerosi (38 professionisti) e qualificati, tra gli studi multidisciplinari e non solo; mentre a inizio anno, BonelliErede ha portato in squadra un trio di soci per l'area Risk & Compliance formato da un big player del settore come **Alessandro De Nicola**, oltre che dai partner **Marco Dell'Antonia** e **Marco Mancino**, tutti provenienti da Orrick. Sempre tra le insegne italiane, si segnala l'attivismo di Ughi e Nunziante. Lo studio guidato dal managing partner, **Roberto Leccese**, ha messo a segno un big lateral hire prendendo sei soci da Macchi di Cellere Gangemi (**Pietro Orzalesi, Marco Lanzani, Barbara Pizzoni, Simone Rossi, Giacomo Bonfante** e **Silvia Lazzeretti**), e un partner da Salonia e Associati (**Guido Palombi**). Anche Grimaldi Alliance ha continuato a portare avanti la sua politica di radicamento sul territorio attraverso un importante investimento a Bologna. Qui, lo studio guidato dal managing partner **Francesco Sciaudone** ha portato in squadra nove nuovi soci, tutti ex LS Lexjus Sinacta, capitanati dal partner **Gianluigi Serafini**.

Venendo agli internazionali, è stato sicuramente Hogan Lovells a mettere a segno il big deal dell'anno sul fronte passaggi laterali prendendo, anche in questo caso da Orrick, un gruppo di 30 professionisti guidato dal socio **Patrizio Messina** che nel frattempo è diventato anche il nuovo managing partner della sede italiana della law firm. Con lui, sono arrivati i soci **Annalisa Dentoni-Litta**, **Madeleine Horrocks, Alessandro Accrocca, Paola Barometro** e **Sabrina Setini**.

Come spesso accade, ingressi e uscite si susseguono. Così, dopo questa copiosa infornata di arrivi, da Hogan Lovells sono usciti **Sabrina Borocci**, che è andata a occuparsi di antitrust da White & Case, e **Corrado Fiscale** e **Federico Del Monte** che sono andati a rafforzare ulteriormente la practice di banking & finance di Bird & Bird. Qui, secondo rumors rilanciati



PAOLO MANGANELLI

da legalcommunity.it sarebbe anche in arrivo **Giovanni Gazzaniga**, socio di grande esperienza in area corporate m&a, da A&O Shearman; mentre in White & Case, oltre a Borocci, è arrivato anche il socio **Domenico Fanuele**, anch'egli proveniente dallo studio associato a Shearman & Sterling in Italia. Questi passaggi si sono innescati a valle della più grande operazione di merger tra studi legali avvenuta quest'anno e che ha visto nascere il colosso mondiale A&O Shearman dalla fusione tra gli inglesi di Allen & Overy e gli americani di Shearman & Sterling. Nella sede Italiana di questo gigante della global élite mondiale sono entrati **Emanuele Trucco** e **Andrea De Pieri**, mentre più di recente si è unito al team il partner esperto di restructuring, **Paolo Manganelli**, in arrivo da Ashurst. Quanto al resto dei soci italiani precedentemente associati a Shearman & Sterling, ricordiamo il passaggio di **Giulio Tognazzi** in Delfino Willkie Farr & Gallagher per occuparsi di banking & finance, e quello di **Pasquale Bifulco** passato a Eversheds Sutherland (si veda l'articolo dedicato allo studio in questo numero di MAG). Completano l'elenco degli internazionali che hanno ampliato la partnership italiana gli americani di Baker McKenzie che hanno investito nel bancario con l'ingresso di **Carlo de Vito** Piscicelli uscito da Cleary Gottlieb; e gli inglesi di Freshfields che hanno preso **Giancarlo D'Ambrosio** da Latham & Watkins per rafforzare ulteriormente la capacità d'azione sul versante private equity.



LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

24th - 25th OCTOBER 2024

PARK HYATT ZURICH

Beethovenstrasse 21, 8002 - Zürich • Switzerland



REGISTRATION

THE EVENT DEDICATED TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

Supporters

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

ECLA

Partners

axiom

5Gambit Disputes

Littler

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

#InhousecommunityDaysCH

PROGRAM

24th OCTOBER

14:00 CHECK-IN & REGISTRATIONS

14:25 WELCOME MESSAGE

Aldo Scaringella, CEO, *LC Publiching Group S.p.A.*

14:30 **ROUNDTABLE I** "TO INTERNALISE OR TO OUTSOURCE? THE CORE PRACTICES OF LEGAL AFFAIRS DEPARTMENTS"

SPEAKERS:

Dahir Ali, Vice President, General Counsel Asia Pacific, *CNH Industrial*
Stefan Buerge, General Counsel, *Climeworks*
Claudio Elia, Group Vice President and Legal Counsel, Product Groups, *STMicroelectronics*
Jenny Hartmaan, Data Privacy Lawyer, *Axiom Law*

MODERATOR:

Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief, *LegalcommunityCH*

15:45 COFFEE BREAK

16:15 **ROUNDTABLE II** "LEGAL SUSTAINABILITY"

SPEAKERS:

Evelyn Acevedo, Associate Legal Director, Corporate & Governance, *Alnylam Switzerland*
Alejandro Bes, General Counsel, *Axmed*
Valérie Collaudin, General Counsel & Head of Sustainability, *Gurit*
Juancho De Lassaletta, Global Head Legal & Compliance and General Secretary *Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma*
Ueli Sommer, Managing Partner, *Littler Switzerland*

MODERATOR:

Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief, *LegalcommunityCH*

17:30 COCKTAIL

From 18:30 **DINNER PARTY WITH DJ SET** in collaboration with 5Gambit Disputes

Bar am Wasser, Stadthausquai 1, 8001 Zürich

private event

*** Event dedicated to in-house lawyers upon registration. For info and registration anna.palazzo@lcpublishinggroup.com*

Supporters

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

ECLA European Company Lawyers Association

Partners

axiom 5Gambit Disputes Littler

PROGRAM

25th OCTOBER

08:15 CHECK-IN AND REGISTRATIONS

08:45 WELCOME MESSAGE

Aldo Scaringella, CEO, *LC Publiching Group S.p.A.*

08:50 OPENING MESSAGES

Stéphanie Fougou, General Counsel, *Technicolor*, Chairwoman of the Board, *ECLA*

Xavier Schops, Chief Legal Officer & Head of M&A and Member of the Executive Committee *medmix*, Board Member & Treasurer, *ACC Europe*

09:10 **ROUNDTABLE III** "TECHNOLOGY FOR CONFLICT RESOLUTION: IMPROVING TIMELINE AND EFFICIENCY"

SPEAKERS:

Alice Flacco, General Counsel, *MicroPort Scientific Corporation (CRM)*
Stéphanie Fougou, General Counsel, *Technicolor*, Chairwoman of the Board, *ECLA*
Nicole Olsman, Chief Legal Officer & Head of Sustainability, *Linxon*
Leonardo Scimmi, Regulatory Compliance Officer, *STOXX*

MODERATOR:

Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief, *LegalcommunityCH*

10:15 COFFEE BREAK

10:45 **ROUNDTABLE IV** "CRISIS MANAGEMENT: CHALLENGES OF CYBER INCIDENTS"

SPEAKERS:

Elmar Büth, Group General Counsel, *Ivoclar*
Irene Comoglio, Senior Legal Counsel, *Zucchetti Switzerland*
Nicolas Grunder, Group Lead Counsel Digital, Data & Cyber, *ABB*
Kamila Pudlo, General Counsel, *swissQuant Group AG*
Kees van Ophem, Former Global General Counsel & EVP, *Fresenius Medical Care*

MODERATOR:

Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief, *LegalcommunityCH*

12:00 LUNCH

Supporters

Partners

Obiettivo legalità



Intelligenza artificiale e investigazioni: scenari imprevedibili

di Stefano Martinazzo*

L'intelligenza artificiale (IA) sta rivoluzionando numerosi settori, e uno degli ambiti in cui sta avendo un impatto significativo è quello delle investigazioni.

L'integrazione di tecnologie avanzate come il machine learning, il riconoscimento facciale e l'analisi dei big data sta trasformando radicalmente il modo in cui vengono condotte indagini e raccolte prove.

Questo cambiamento sta portando con sé opportunità senza precedenti, ma anche nuove sfide etiche e giuridiche.

Le investigazioni moderne, comprese quelle condotte dall'Autorità Giudiziaria, richiedono la gestione di enormi quantità di dati, provenienti da diverse fonti, come social media, registri pubblici, comunicazioni digitali e video di sorveglianza. L'IA permette di analizzare rapidamente questi dati, identificando pattern e collegamenti che potrebbero sfuggire all'occhio umano.

Ad esempio, in un'indagine su frodi finanziarie e di bilancio, gli algoritmi di machine learning possono esaminare milioni di transazioni in tempi brevissimi per rilevare anomalie o comportamenti sospetti, così come individuare all'interno di un'intera contabilità di una società multinazionale, una o più operazioni irregolari.

Una delle tecnologie più innovative in ambito investigativo è il riconoscimento facciale, che permette di identificare individui attraverso l'analisi delle immagini o dei video. Questi sistemi sono già in uso alle forze dell'ordine e alle agenzie di sicurezza di molti Paesi e consentono di confrontare immagini di soggetti sospetti con enormi database di volti, accelerando l'identificazione dei criminali o delle persone scomparse.

Alcuni algoritmi di IA vengono già utilizzati per la cosiddetta "polizia predittiva", un approccio che cerca di anticipare dove e quando potrebbero verificarsi crimini futuri, basandosi sull'analisi di dati storici. Questo permette alle forze dell'ordine di dispiegare risorse in modo più efficace e prevenire reati prima che avvengano.

La crescente digitalizzazione delle comunicazioni ha reso fondamentale la capacità di analizzare dispositivi elettronici, come smartphone, computer

e server, comprese le tecnologie legate al cloud. In particolare, l'IA, attraverso tecniche di text mining e sentiment analysis, può esaminare conversazioni, e-mail e documenti per individuare prove o comprendere il contesto di un crimine o come nasce e si sviluppa un'operazione finanziaria illegale. Inoltre, i sistemi di IA possono aiutare a decriptare dati o recuperare informazioni cancellate.

L'uso dell'intelligenza artificiale porta altri grandi vantaggi perché permette di processare enormi volumi di dati in tempi ridotti, accelerando le indagini e consentendo agli investigatori di focalizzarsi su compiti più complessi.

Grazie agli algoritmi avanzati dell'IA, i risultati forniti risultano precisi e riducono il margine di errore intrinseco delle attività d'indagine.

A fronte degli indubbi vantaggi, tuttavia, ci sono anche vari aspetti critici legati all'uso dell'IA. Il primo è legato alla privacy: si pensi ad esempio al controllo massivo dei cittadini attraverso i sistemi pubblici di video sorveglianza. In questi casi ci si chiede quale debba essere l'equilibrio tra la necessità di sicurezza e la legittima libertà individuale (e come regolarlo giuridicamente).

Altro problema riguarda la possibilità di ottenere risultati discriminatori. Infatti gli algoritmi di IA sono basati su dati storici, e se questi dati contengono pregiudizi, anche le decisioni prese dall'IA possono esserne influenzate. Ad esempio, se un sistema di polizia predittiva viene addestrato su dati che riflettono discriminazioni razziali o sociali si potrebbe determinare un maggiore ed ingiusto controllo su specifiche minoranze etniche.

Inoltre, l'utilizzo di sistemi di IA nell'investigazione pone la questione della responsabilità. Se un algoritmo commette un errore, chi ne è responsabile? gli investigatori? i programmatori? oppure ancora l'agenzia investigativa che utilizza la tecnologia? le leggi attuali non sono ancora pienamente equipaggiate per rispondere a queste domande.

Ulteriore rischio riguarda la possibilità che le prove digitali, come file, e-mail, video o immagini, possano essere falsificate utilizzando l'IA grazie a tecnologie di deepfake, complicando il lavoro degli investigatori che così verrebbero "depistati" e tratti in errore.

Nonostante i rischi è assolutamente certo che l'intelligenza artificiale continuerà ad evolversi, portando nuove soluzioni e sfide nel mondo delle investigazioni.

In conclusione, la collaborazione tra esperti tecnologici, forze dell'ordine e giuristi sarà fondamentale per sviluppare normative, linee guida, codici etici e di condotta che bilancino l'efficacia delle indagini con la protezione dei diritti fondamentali dei cittadini.

** Forensic Accountant*



LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITYMENA

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

Egypt, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates



- LEGAL MARKET IN MENA AREA
- DEAL ADVISORS
- PRIVATE PRACTICE LAWYERS
- RUMORS & INSIGHTS
- LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS
- MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS
- IN-HOUSE LAWYERS

Follow us on

www.legalcommunitymena.com

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYMENA AWARDS

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

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

Partner terrapay

21 NOVEMBER 2024

HYATT REGENCY RIYADH OLAYA

Olaya Street Riyadh, Riyadh, 11433
Saudi Arabia

PROGRAM

18.15 Check-in

18.30 Welcome Cocktail

19.15 Roundtable "*Bridging the Gap: Technology's Role in Enhancing Collaboration Between In-House Counsel and External Lawyers*"

SPEAKERS

Yara A. AlZouman, General Counsel, *PepsiCo KSA*

Abdullah Al Farha, Senior Governance Consultant, *Saudi Telecom Company*, Board Director, *ACC MENA*

Fahad Al Mubarak, the General Counsel, Executive Director, *Saudi Electricity Company in Saudi*

MODERATOR

Mohamed El-Mogy , General Counsel, *Siemens Energy UAE* & President, *ACC MENA*

20.00 Awards Ceremony

21.00 Seated Dinner

#LcMenaAwards

www.legalcommunityMENA.com

For information: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com



¡Viva México!

Gli studi legali spagnoli puntano sul Messico: Garrigues e Pérez-Llorca espandono la loro presenza nel Paese con integrazioni chiave, creando un modello di collaborazione transnazionale. *Iberian Lawyer* ne ha parlato con Javier Ybáñez e Iván Delgado

di ilaria iaquinta

Il Messico fa gola agli studi legali spagnoli. Negli ultimi mesi, due tra le più importanti insegne, Garrigues e Pérez-Llorca sono state protagoniste di mosse strategiche nel Paese. Garrigues ha annunciato l'integrazione con Sánchez Devanny, operazione che dovrebbe concludersi entro la fine del 2024 dopo il completamento della due diligence e la definizione dei termini finali. Pérez-Llorca, invece, ha già finalizzato la fusione con González Calvillo, un accordo annunciato in primavera e portato a termine recentemente. Queste operazioni non solo rafforzano la presenza dei due studi in America Latina, ma rappresentano anche un passo rilevante verso un mercato legale sempre più interconnesso e transnazionale.
I partner esecutivi internazionali di entrambi gli studi, intervistati da Iberian Lawyer, hanno evidenziato le potenzialità di queste integrazioni e discusso le loro aspettative per il futuro di questo mercato in crescita.

PÉREZ-LLORCA E GONZÁLEZ CALVILLO

Pérez-Llorca ha completato a luglio scorso l'integrazione col prestigioso studio messicano González Calvillo, consolidando così la sua posizione in uno dei mercati più promettenti dell'America Latina. L'operazione, annunciata lo scorso aprile, amplia l'offerta di servizi offerti dallo studio e apre nuove opportunità di business nella regione. «Il Messico non è solo il paese di



IVÁN DELGADO

lingua spagnola più popoloso, con un PIL di 2 trilioni di dollari, ma è anche un'economia in forte crescita, più grande della somma di Spagna e Portogallo», spiega Iván Delgado, partner esecutivo internazionale di Pérez-Llorca. «La posizione strategica del paese, i legami culturali con la Spagna e le connessioni tra le comunità imprenditoriali offrono un terreno fertile per la nostra crescita».

La fusione è una piena integrazione, il che significa che sia i team sia gli obiettivi strategici sono unificati, un fattore che distingue Pérez-Llorca da altre firm internazionali operanti nel paese. «Non concepiamo questa unione come



un'alleanza, ma come un'integrazione nel senso più stretto della parola, e crediamo che questo ci distingua dagli altri studi», spiega Delgado. «Pérez-Llorca entra in Messico attraverso l'integrazione di uno studio d'élite con quasi 40 anni di esperienza nel paese, vantando connessioni regionali e globali grazie al suo rinomato lavoro nel settore transazionale. Questo ci dà una profonda conoscenza del panorama imprenditoriale messicano, delle sue specificità e delle sue necessità attuali e future», osserva. Inoltre, questa integrazione si basa su una relazione di oltre vent'anni tra i due studi, che ha facilitato l'adozione di una cultura e di standard condivisi, agevolando la fusione.

La nuova realtà conterà su un team di 100 avvocati e 160 professionisti distribuiti tra gli uffici di Città del Messico e Monterrey. L'obiettivo è chiaro: diventare leader nel panorama legale messicano, con focus su transazioni di alto profilo, contenziosi transnazionali, regolamentazione e finanziamenti. Per raggiungere questo scopo, lo studio ha elaborato una strategia di investimento ambiziosa che rafforzerà i team locali e sosterrà la loro espansione nel paese. Sebbene i dettagli specifici non siano stati ancora rivelati, Delgado accenna che «ci aspettiamo l'ingresso di nuovi partner e avvocati nel nostro progetto», puntando a «diventare il più grande studio legale del mercato messicano, fornendo consulenza ai clienti messicani, iberici, multinazionali e agli studi legali internazionali nelle loro operazioni più complesse, nel contenzioso e in materia regolatoria».

Guardando avanti, Pérez-Llorca si concentrerà su settori chiave come automotive, aerospaziale ed energia, in un contesto economico in trasformazione a causa delle elezioni e delle riforme giudiziarie. «Nel 2024, abbiamo assistito a cambiamenti derivanti dall'ambiente economico messicano a causa delle elezioni federali e delle riforme, compresa quella giudiziaria. In un'economia consolidata come quella del Messico, che negli ultimi anni ha tratto vantaggio dal fenomeno del nearshoring, sarà interessante completare il lavoro dei nostri colleghi in Messico con una piattaforma globale in settori chiave come automotive, aerospaziale ed energia». Lo studio punterà inoltre nei settori come minerario, trasporto e logistica, e turismo giocheranno un ruolo significativo nell'espansione dei loro servizi nel paese.

> **«Il Messico non è solo il paese di lingua spagnola più popoloso, con un PIL di 2 trilioni di dollari, ma è anche un'economia in forte crescita, più grande della somma di Spagna e Portogallo»**
>
> Iván Delgado (Pérez-Llorca)

GARRIGUES E SÁNCHEZ DEVANNY

A fine luglio, Garrigues ha annunciato un passo cruciale nella sua espansione in America Latina: l'integrazione con lo studio messicano Sánchez Devanny, prevista per il completamento nel quarto trimestre del 2024. A fusione conclusa, Garrigues deterrà il 100% della nuova entità, che sarà ribattezzata "Garrigues Messico". «La combinazione della profonda conoscenza del mercato messicano di Sánchez Devanny con la forza internazionale di Garrigues e il nostro modello 'one-stop-shop' ci permetterà di offrire consulenza a livello locale, regionale e internazionale», ha dichiarato Javier Ybáñez, partner responsabile del coordinamento della pratica di Garrigues in America Latina. «L'integrazione, che dovrebbe essere effettiva nel quarto trimestre di quest'anno, dopo il completamento della due diligence, ci consentirà di coordinare operazioni transfrontaliere e progetti con team regionali per linea di servizio».



JAVIER YBÁÑEZ

«La combinazione della profonda conoscenza del mercato messicano di Sánchez Devanny con la forza internazionale di Garrigues e il nostro modello 'one-stop-shop' ci permetterà di offrire consulenza a livello locale, regionale e internazionale»

Javier Ybáñez (Garrigues)

SOTTO LA LENTE

Il mercato legale messicano

Con un'economia in rapida crescita — la seconda più grande dell'America Latina dopo il Brasile — e la prossimità strategica agli Stati Uniti, il Messico sta vivendo un momento d'oro nel panorama legale posizionandosi come uno dei mercati più interessanti per gli studi d'affari. Negli ultimi anni, la richiesta di servizi legali specializzati è decollata, soprattutto nei settori dell'energia, della tecnologia e della manifattura. L'entrata in vigore del Trattato tra Messico, Stati Uniti e Canada (T-MEC) ha ulteriormente potenziato le relazioni commerciali, generando un boom nella domanda di consulenze per operazioni transfrontaliere, con particolare attenzione a compliance, proprietà intellettuale e commercio internazionale.

L'aumento degli investimenti esteri, provenienti soprattutto da Stati Uniti ed Europa, ha aperto nuove opportunità per avvocati specializzati in fusioni, acquisizioni e diritto societario. Allo stesso tempo, l'espansione delle aziende messicane all'estero ha reso fondamentale avere esperti pronti a navigare le complessità delle normative internazionali, il che mette in risalto l'importanza di una presenza locale ma con un respiro globale.

In questo contesto, molti studi legali internazionali hanno posato gli occhi sul Messico, considerandolo un trampolino di lancio per l'espansione in tutta l'America Latina. Oltre ai nomi noti di Garrigues e Pérez-Llorca, anche altri studi come Cuatrecasas ed Ecija stabilito una presenza significativa nel Paese. Cuatrecasas, ad esempio, ha integrato a gennaio 2023 Rico Robles e Libenson (RRL), rafforzando il proprio team con esperti di prim'ordine in ambito regulatory e M&A. Anche Ecija, ha aperto un ufficio a Città del Messico nel gennaio 2020, dopo aver unito le forze con lo studio multidisciplinare Chacón & Rodríguez.



PUBLISHINGGROUP
LC



PREZZO
39.90€

ORDINA
LA TUA COPIA!

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.com

ILT

LC PUBLISHING GROUP

ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

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

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

TIMELINE

2024

Aprile
Pérez-Llorca annuncia la fusione con González Calvillo

Luglio
Pérez-Llorca completa la fusione

Luglio
Garrigues comunica l'integrazione in corso con Sánchez Devanny

Quarto Trimestre
Si prevede che Garrigues completi l'integrazione, dando vita a Garrigues Messico

Con l'acquisizione di Sánchez Devanny, Garrigues diventerà uno dei più grandi studi legali in Messico, con un team di 160 professionisti distribuiti tra Città del Messico, Monterrey e Querétaro. Ybáñez ha sottolineato l'importanza di avere uffici propri in ogni paese in cui lo studio opera, garantendo così un servizio uniforme in tutta la rete. «Il nostro modello è quello di garantire la stessa qualità di servizio in tutti i nostri uffici. Per questo motivo, preferiamo l'integrazione completa rispetto a collaborazioni meno strutturate». Garrigues ha sempre puntato sulla crescita organica in America Latina, evitando modelli di alleanza. Tuttavia, l'integrazione con Sánchez Devanny rappresenta un'eccezione strategica. «Si tratta di uno studio che completa Garrigues sia dal punto di vista delle aree di pratica sia della presenza geografica», ha aggiunto Ybáñez.

Una volta concluso l'accordo, il Messico diventerà il secondo mercato più importante per Garrigues dopo la Spagna. «Il mercato legale messicano è il più rilevante tra i paesi di lingua spagnola in America Latina e ha una relazione privilegiata con gli Stati Uniti, il che rappresenta un'opportunità in sé", ha commentato Ybáñez. Garrigues opera già in Messico dal 2014, ma questa nuova acquisizione rafforzerà ulteriormente la sua presenza, offrendo un valore aggiunto ai clienti locali grazie all'esperienza di Sánchez Devanny e alla rete internazionale di Garrigues. Nonostante l'ottimismo, Ybáñez riconosce le sfide che l'integrazione comporta.



SETTORI CHIAVE IN MESSICO

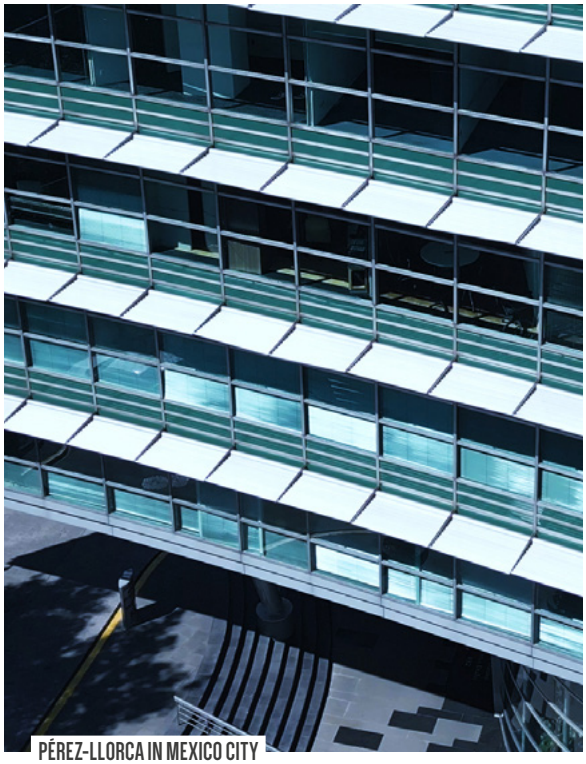
- Energia
- Tecnologia
- Manifattura
- Automotive
- Aerospaziale
- Mineraria
- Trasporti e logistica
- Turismo

«Unire due studi legali è sempre una sfida, così come realizzare le opportunità che si identificano sulla carta», ha ammesso.

L'integrazione in Messico non sarà un'operazione isolata: Garrigues Messico lavorerà in stretta collaborazione con le sedi dello studio in Cile, Colombia e Perù, in linea con la strategia regionale. «Vogliamo essere non solo un punto di riferimento in ciascuno dei mercati in cui operiamo, ma anche lo studio di riferimento per i clienti che cercano un unico punto di contatto nella regione», ha spiegato Ybáñez. La stretta coordinazione tra gli uffici e le aree di pratica, che Garrigues ha affinato negli anni, sarà fondamentale per mantenere questa visione. Infine, Ybáñez ha sottolineato l'importanza di offrire un servizio completo nel diritto d'impresa in tutte le principali aree di pratica, un approccio distintivo di Garrigues. «Il nostro obiettivo è offrire un servizio integrato che unisca gli aspetti transazionali alle operazioni quotidiane dei nostri clienti, mantenendo sempre un rapporto diretto e stretto con loro».



GARRIGUES' ACTUAL HEADQUARTERS IN MEXICO CITY



PÉREZ-LLORCA IN MEXICO CITY



MAGDA PICCHETTO

Private equity, avvocati dalla parte dei manager

MAG intervista Magda Picchetto, responsabile della practice italiana dello studio legale francese Aurès Partners, fresco di rebranding. La specializzazione? Assistere imprenditori e dirigenti nelle operazioni di change of control a seguito di investimenti di private capital

di giuseppe salemme

Cambia nome Fides Partners, studio legale francese specializzato nell'assistere i management aziendali nell'ambito delle operazioni di private equity. Attivo in Italia dal 2022 con l'avvocata **Magda Picchetto**, lo studio opererà dall'inizio di ottobre sotto il marchio Aurès. Il rebranding è l'unica parte della notizia che interessa la clientela italiana (dato che è stato conseguenza di una ristrutturazione della partnership che ha interessato esclusivamente la parte francese dello studio); ma sul lavoro che Aurès svolge in concreto, e sulla clientela che assiste, c'è invece molto di innovativo per il nostro mercato.

Picchetto, abilitatasi alla professione forense in Francia dopo gli studi a Milano, da circa 15 anni affronta operazioni di private equity da una prospettiva insolita, almeno in Italia: quella del management della società oggetto dell'investimento. «In questi anni ho visto esplodere il mercato del private equity francese, fino a diventare il terzo al mondo per dimensione» racconta l'avvocata a MAG. «E nel 2017 ho iniziato a lavorare in uno studio legale che, anni prima, aveva notato come, tra i mille consulenti che gravitano intorno a questo tipo di operazioni, i manager raramente ne avessero uno dedicato. E questo nonostante fossero titolari di un interesse proprio, diverso sia da quello dei venditori che da quello degli acquirenti». Una nicchia di mercato, quella dell'assistenza a imprenditori e dirigenti nell'ambito di operazioni di *change* of control, che in Francia oggi è popolata da diverse strutture consulenziali, legali o finanziarie.

Arriva il 2020, e Picchetto si trasferisce nell'attuale Aurès, con l'obiettivo di sviluppare in Italia quello stesso modello: «I nostri clienti sono persone fisiche: amministratori delegati, ceo, e tutti i manager che gravitano loro intorno. Profili generalmente specializzati nel business della società target, che è il loro lavoro. Ma che spesso non hanno dimestichezza con le operazioni di leveraged buyout, o con gli interessi e regole non scritte che guidano le operazioni di private equity. E quindi, di fronte alla possibilità di acquisizione da parte di un fondo, possono scegliere di fidarsi; o di cercare maggiori garanzie».

È in questi contesti che il ruolo di un advisor dedicato può assumere valore. Forse lo saprà chi ha lavorato a operazioni di private equity nel Regno Unito, dove questo tipo di consulenza è molto diffuso. Ma si tratta di un modello difficile da replicare in altri mercati: «Per poter lavorare con imprenditori e manager serve stabilire un legame di fiducia; ed è difficile farlo partendo da lingua e cultura diverse» spiega Picchetto. Che quindi nel 2023, dopo aver seguito i primi deal italiani da Parigi e assunto come collaboratore l'ex Gpbl **Lorenzo Stellini**, apre un ufficio a Milano, all'angolo tra via Montebello e Corso di Porta Nuova. Il track record di quest'anno include già diverse operazioni di peso: Kiko, Officine Maccaferri, Animalia, Forno d'Asolo, Comdata.

Ma di cosa si occupa Aurès nello specifico? «L'elemento principale che curiamo è il livello e la struttura di reinvestimento del management a seguito di investimenti di fondi di private equity. Questi ultimi generalmente hanno interesse non solo a mantenere in sella i manager che hanno dimostrato di essere giusti per quell'azienda, ma anche di assicurarsi che reinvestano nel progetto. E quindi vanno trovati gli equilibri giusti tra i diversi interessi» prosegue Picchetto. «I nostri clienti tipici sono amministratori delegati di società che stanno per subire l'ingresso o l'exit di fondi. E quindi hanno alcuni interessi precisi: non solo capire quanto incasseranno dall'operazione



LORENZO STELLINI

(che dipende in gran parte dagli accordi conclusi in precedenza), ma soprattutto come andrà il futuro: quanto dovranno reinvestire, quali livelli di incentivazione ci saranno, quale sarà il business plan e quali sono le possibili cause di cessazione del rapporto. Noi, coniugando competenze sia legali che finanziarie, riusciamo a curare tutti questi aspetti. Più la parte esecutiva: molto spesso pur partendo da un ceo o da un ad, bisogna coinvolgere decine di altri manager. E il nostro lavoro è anche organizzare questa parte, spiegare l'operazione, rispondere alle loro domande e relazionarci con eventuali altri consulenti».
Il private equity italiano nel post-Covid ha vissuto un andamento altalenante: il forte rimbalzo del settore dopo lo stop forzato del 2020 si è esaurito nel 2023 a causa dell'aumento del costo del denaro; e la parziale ripresa registrata nel 2024 non è ancora entrata a pieno regime. Quando i deal latitano, i fondi concentrano la loro attività sulle società già in portafoglio: «In questi anni ci siamo occupati molto anche di assistere amministratori nel valutare proposte d'investimento da parte di società interessate a un reshuffle del management» racconta l'avvocata. Essere attivi in più Paesi consente ad Aurès di sopperire alle oscillazioni di singoli mercati: «Il mercato francese, sebbene sia un po' calato negli ultimi mesi a causa delle incertezze politiche, è funzionale anche come banco di prova: essendo più avanti di quello italiano, lì ho l'opportunità di anticipare alcuni trend, e poi adattarli all'Italia». L'obiettivo a medio termine dello studio, spiega l'avvocata, è quindi per prima cosa consolidare la posizione in Francia e Italia, prima di pensare a eventuali possibilità di espandersi in nuovi mercati altrettanto promettenti (come il Benelux). Ma integrare competenze nuove, per una struttura operante in una nicchia così specializzata, non è facile: «La nostra matrice è giuridica, siamo degli avvocati. E la maggior parte dei legali che fa private equity oggi si specializza nell'assistenza ai fondi, mentre il nostro lavoro è diverso: io parlo tutti i giorni con i ceo, anche dopo l'operazione, per tenermi aggiornata e capire a cosa fare attenzione di volta in volta» spiega Picchetto. «Studi come il nostro difficilmente assumono dimensioni enormi. Ma in ogni caso il nostro profilo ideale è quello di un professionista giovane, che magari si è occupato di private equity ma è ancora in fase di apprendimento. Anche se su Milano potremmo scegliere di investire in un socio più spiccatamente corporate, così da provare ad approcciare di più la categoria degli imprenditori italiani. Ma ogni cosa a suo tempo».



LCPUBLISHINGGROUP

MAG

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE ITALIAN BUSINESS COMMUNITY



EVERY ISSUE INCLUDES:

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

Follow us on

Search for MAG on Download on the App Store GET IT ON Google Play

For information: info@lcpublishinggroup.com



di giuseppe salemme



L'informatico Geoffrey Hinton ha vinto il premio Nobel per la fisica per il contributo dato allo sviluppo delle reti neurali su cui si basano le moderne intelligenze artificiali. Britannico naturalizzato canadese, Hinton non è solo uno dei padrini dell'IA, ma anche una delle voci più preoccupate dai rischi per l'umanità che possono derivare da uno sviluppo scriteriato di questa tecnologia. Per questo l'abbiamo inserito tra i dieci profili dell'*Intelighenzia artificiale* sulla nostra monografia interamente dedicata all'IA, al suo funzionamento e all'impatto sul mondo che ci circonda. *Pensiero stupendo* è disponibile in versione digitale, anche in lingua inglese, o cartacea (per maggiori informazioni scrivere a redazione@lcpublishinggroup.com).

Microsoft investe sull'Italia. Ma non è da sola

4,3 miliardi di euro: è la somma che Microsoft investirà in Italia nei prossimi due anni. Una somma che sarà indirizzata a costruire data center *hyperscale* cloud (i più grandi, potenti, efficienti e affidabili, perfetti per far "girare" l'IA attuale) che promettono di proiettare l'Italia nella top 5 dei Paesi europei per potenza computazionale disponibile; e che include i fondi necessari a un programma di education sull'IA che punta a raggiungere 1 milione di italiani entro fine 2025 . L'annuncio che segue quello del giugno 2023, quando erano stati dedicati 1,5 miliardi all'implementazione dell'infrastruttura cloud della zona di Milano.
Operazioni di questo tipo sono essenziali per supportare l'adozione dell'IA da parte di privati, imprese e amministrazioni. Ma la casa di Redmond non è da sola.
A giugno il colosso francese Data4 aveva già stanziato 2 miliardi per costruire ex novo ed espandere i suoi data center in Lombardia: una volta costruiti, saranno in tutto 18. E proprio a inizio mese l'italiana Aruba ha inaugurato il primo di 5 data center in costruzione a Roma, per un investimento complessivo di 300 milioni.
Insomma, nei prossimi anni avremo infrastrutture abilitanti per sfruttare al meglio tutti i benefici delle nuove tecnologie. Il problema è: quali tecnologie?



UNO DEI NUOVI DATA CENTER INAUGURATI DA ARUBA A ROMA, AL TECNOPOLO TIBURTINO

LEGALCOMMUNITYCH

LCPUBLISHINGGROUP

MAG

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE SWISS BUSINESS COMMUNITY



EVERY ISSUE INCLUDES:

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

Follow us on

Search for LEGALCOMMUNITYCH on

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

For information: info@lcpublishinggroup.com

OpenAi e Cdp insieme: I miliardo per l'industria IA italiana

OpenAi, società proprietaria di ChatGpt, e Cdp Venture Capital, società di venture capital di Cassa depositi e prestiti, hanno costituito in partnership un nuovo "Fondo Artificial Intelligence", con una dotazione complessiva di 1 miliardo di euro. A guidarlo sarà Vincenzo Di Nicola, startupper fondatore di GoPago e Conio con una lunga storia di collaborazioni con aziende tech e non.
La strategia d'investimento del fondo prevede tre filoni: 120 milioni (in tagli da 10/15 per singolo investimento) per progetti di IA provenienti da università e centri di ricerca; 580 milioni per investimenti in startup verticali; 300 milioni di "silver bullet" per dare un boost decisivo a uno o due progetti particolarmente meritevoli.



VINCENZO DI NICOLA

OpenAi cresce e cambia. E perde la "mamma" di ChatGpt



SAM ALTMAN

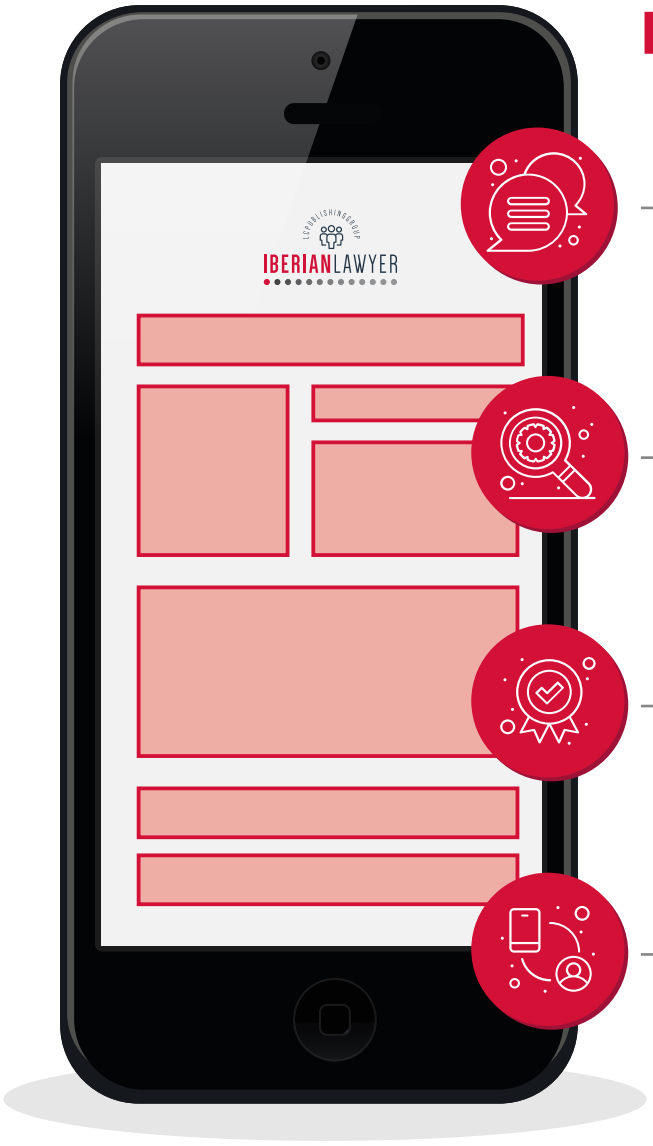
Come anticipavamo nello scorso numero di MAG, OpenAi ha chiuso a inizio mese un round di 6,6 miliardi di dollari, a cui hanno partecipato tra gli altri Microsoft (on top dei 13 miliardi complessivi già investiti negli scorsi mesi), il colosso delle schede video e dei chip per l'IA Nvidia, oltre alla società d'investimento tech Thrive Capital, e alla holding d'investimento giapponese Softbank. Fuori dalla lista Apple, nonostante le voci degli scorsi mesi.
Non solo: il giorno dopo la società ha annunciato che avrebbe beneficiato di una nuova linea di credito da 4 miliardi garantita dalle banche Jp Morgan, Citigroup, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Santander, Wells Fargo, Smbc, Ubs e Hsbc.
Tutto questo mentre l'azienda si prepara a diventare una società a scopo di lucro a tutti gli effetti. Alla costituzione, nel 2015, OpenAi era una no-profit; nel 2019 il passaggio al modello definito "a scopo di lucro limitato" (la no-profit diventava holding di una società a scopo di lucro). A breve si compierà l'ultimo passo, e della società nata per sviluppare "un'IA amichevole, a beneficio di tutta l'umanità" rimarrà ben poco, almeno a livello giuridico.
Sarà per questo "tradimento" dell'oggetto sociale originario che la chief technology officer Mira Murati, responsabile del team che ha sviluppato ChatGpt, ha annunciato l'abbandono della società? Lo scopriremo. Per il momento sul suo impiego futuro non trapela alcuna indiscrezione.

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER

THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY



EVERY ISSUE INCLUDES:

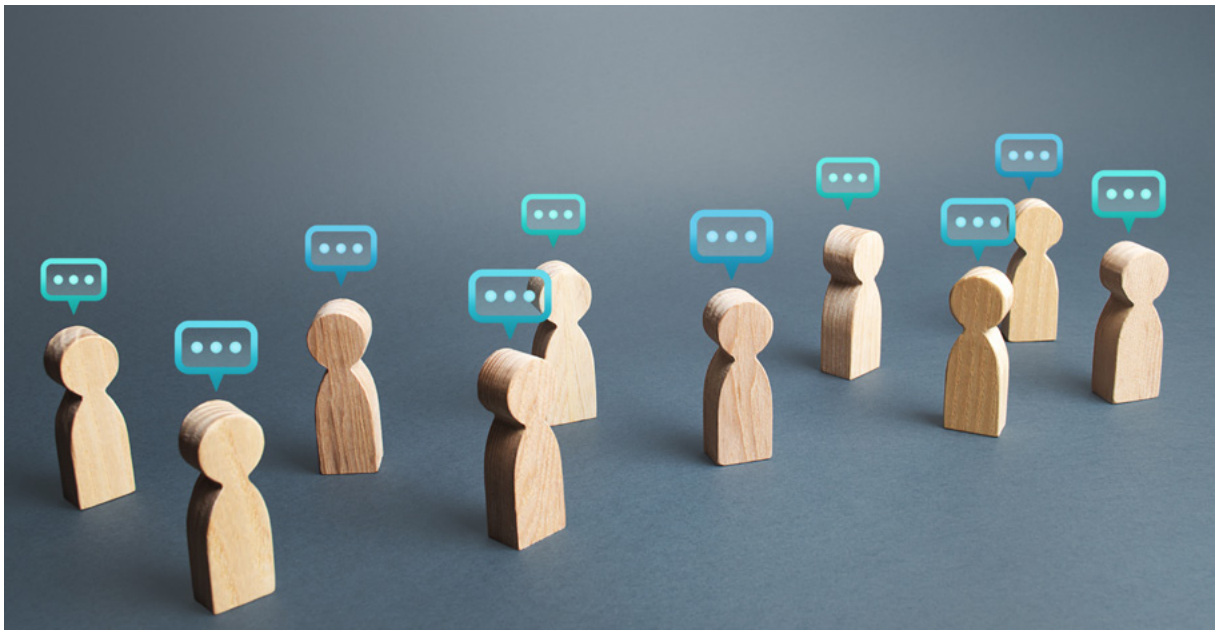
- Interviews to lawyers, in-house counsel, tax experts
- Business sector studies
- Post-awards reports
- Video interviews

Follow us on

Search for IBERIAN LAWYER or IBL Library on Download on the App Store GET IT ON Google Play

For information: info@iberianlegalgroup.com

Cosa ci dice il più grande sondaggio (finora) su avvocati e IA



Alla conferenza annuale dell'International bar association (Iba), tenutasi a Città del Messico nella seconda metà di settembre, sono stati presentati i risultati di un sondaggio svolto su un campione composto da avvocati provenienti da oltre 300 studi legali in tutto il mondo.
Ne è emerso, ad esempio, che il 100% degli studi legali con più di 500 avvocati ha già implementato l'IA nel flusso di lavoro (contro il 68% degli studi con meno di 100 professionisti). Gli avvocati sono sembrati divisi sull'opportunità di regolare estensivamente l'uso delle nuove tecnologie: il 48% è favorevole; il 30% preferirebbe un approccio moderato; il 16% uno molto leggero. Allo stesso tempo, il 69% ha confessato di non essere a conoscenza delle normative sull'IA che potrebbero avere un impatto sul proprio lavoro o sulla propria area di competenza.
Il report si intitola *The Future is Now: Artificial Intelligence and the Legal Profession*, ed è consultabile *qui*.

Lexroom.ai, nuova partnership con Ichino Brugnatelli sul diritto del lavoro



ANDREA LONZA, MARTINA DOMENICALI E PAOLO FOIS

Il mese scorso parlavamo in questa rassegna della partnership tra la startup italiana per la ricerca legale Lexroom.ai e lo studio Gatti Pavesi Bianchi Ludovici sul diritto societario. Qualche giorno fa ne è stata annunciata un'altra, stavolta con lo studio giuslavorista Ichino Brugnatelli e associati, che ha sviluppato insieme a Lexroom.ai un modulo contenente normativa, giurisprudenza e prassi relative al diritto del lavoro.

LC PUBLISHING GROUP

THE LATINAMERICANLAWYER

THE DIGITAL MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY



EVERY ISSUE INCLUDES:

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

Follow us on in

Search for THE LATIN AMERICAN LAWYER or IBL Library on Download on the App Store GET IT ON Google Play

For information: info@iberianlegalgroup.com

SEGUI I NOSTRI PODCAST



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



PARLIAMO
DI LUCI E OMBRE
DELLA DIVERSITY & INCLUSION



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



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





PUBLISHING GROUP
LC

IL VOSTRO PODCAST, LA VOSTRA VOCE

Le crisi sono grandi opportunità. In *Scenari Legali*, attraverso la voce dei protagonisti, proviamo a capire insieme il mondo di oggi e di domani in un momento di cambiamenti.

ASCOLTA LE PUNTATE ▶

Per informazioni: info@lcpublishinggroup.com



ALESSANDRO TROTTER

Trotter: investimenti e nuovi soci

Cinquant'anni di attività per lo studio guidato dal senior partner Alessandro Trotter che a MAG dice: «L'indipendenza è un valore fondamentale che ci permette di offrire un servizio su misura»

di nicola di molfetta

«Abbiamo consolidato un team dedicato all'intelligenza artificiale e investito significativamente in risorse specializzate per creare un energy department di eccellenza»



«Quando fondai lo studio nel 1974, il panorama economico italiano era profondamente diverso. Abbiamo attraversato l'era del boom economico, la rivoluzione digitale, crisi finanziarie globali e pandemie. Ciò che mi rende particolarmente orgoglioso è che molti dei nostri clienti sono con noi da decenni, alcuni addirittura fin dai primi anni dello studio». MAG ha incontrato **Alessandro Trotter**, senior partner di Trotter studio associato, in occasione del cinquantennale dell'attività di questa organizzazione che ormai ha un ruolo consolidato nel panorama della consulenza societaria, legale e tributaria. Cinquanta anni e ancora nuovi progetti e iniziative in corso. Lo studio, a inizio anno, ha realizzato l'integrazione dello studio Boiocchi e Fortunato. Inoltre, con il raggiungimento del mezzo secolo di attività, ha anche promosso quattro nuovi equity partner: **Daniele Fossati**, **Marco Franchi**, **Stefano Cernuschi** e **Roberto Todisco**. Oggi conta 31 dottori commercialisti, di cui nove soci. Oltre ai quattro equity già citati, ci sono cinque senior partner: **Alessandro Trotter**, **Marco Taglioretti**, **Fabio Venegoni**, **Massimo Trotter** e **Paolo Targa**.

Dottor Trotter: cinquanta anni sul mercato, com'è cambiata la consulenza fiscale e tributaria?
Il commercialista moderno deve essere un consulente completo, spaziando dal fiscale al corporate, fino al limite delle altre branche di consulenza, per supportare efficacemente i clienti in un contesto aziendale sempre più complesso. Permettetemi di aggiungere una riflessione personale, dopo aver vissuto questi 50 anni di cambiamenti in prima persona.

Prego...
Chi l'avrebbe mai detto, 50 anni fa, che saremmo stati tra i primi studi a vedere l'alba dell'intelligenza artificiale nella professione? Eppure, eccoci qui, pronti ad abbracciare il futuro con lo stesso entusiasmo dei primi giorni. Abbiamo ampliato il nostro raggio d'azione, operiamo in settori emergenti e dinamici come l'energy, i servizi ai fondi di private equity e il sostegno alle start up innovative. Questa capacità di adattarci e di distinguerci in nuovi ambiti testimonia la nostra versatilità e il



nostro impegno costante nel miglioramento e nell'innovazione.

In che modo siete posizionati? Che studio siete?
Siamo uno studio storico milanese, orgoglioso della propria tradizione ma anche del percorso di crescita e sviluppo che abbiamo intrapreso. Ci distinguiamo dalle grandi realtà internazionali e dall'approccio anglosassone, puntando a essere il punto di riferimento per i nostri clienti. Miriamo a creare rapporti di consulenza continuativi e personali, diventando partner strategici e non semplici fornitori di servizi.

Qual è l'approccio alla clientela: assistenza continuativa o affiancamento in operazioni straordinarie?
Il nostro approccio combina assistenza continuativa e gestione di operazioni straordinarie. La profonda conoscenza delle realtà aziendali dei nostri clienti, acquisita attraverso la consulenza quotidiana, ci fornisce una base solida. Su questo fondamento, abbiamo sviluppato un'expertise eccezionale nelle operazioni straordinarie, grazie a profondi investimenti e formazione specifica in quest'ambito. Le operazioni straordinarie rappresentano oggi una parte rilevante e in crescita della nostra attività, anche per clienti non continuativi.

Qual è il rapporto con gli avvocati: collaborazione o concorrenza?
Il nostro rapporto con gli avvocati è di stretta collaborazione, sia nella consulenza continuativa che nelle operazioni straordinarie. Riteniamo che il commercialista e il legale debbano lavorare in sinergia.



L'indipendenza resta un valore e un fattore competitivo?
Assolutamente sì. L'indipendenza è un valore fondamentale che ci permette di offrire un servizio su misura. Il nostro approccio, basato sull'autonomia decisionale e sul rapporto interpersonale con il cliente, è un fattore competitivo chiave.

Quali sono, se ci sono, nuovi investimenti in programma per lo studio?
Lo studio sta vivendo una fase di crescita significativa, sia internamente che attraverso l'integrazione di realtà esterne. Ciò comporta investimenti mirati a mantenere il nostro elevato standard qualitativo e a migliorare il livello di vita e di lavoro dei nostri collaboratori.

Qualche esempio?
Abbiamo acquisito nuovi locali nella sede di Piazza Castello e abbiamo consolidato un team dedicato all'intelligenza artificiale. Inoltre, abbiamo investito significativamente in risorse specializzate per creare un energy department di eccellenza, diventando punto di riferimento per la consulenza specializzata nel settore energetico.

Quanti soci siete?
Pensate di crescere?
Attualmente contiamo nove soci: cinque senior e quattro ordinari, questi ultimi nominati nel 2024. I nostri nuovi soci sono risorse che lavorano con noi da molti anni e dall'inizio della carriera lavorativa, testimoniando l'importanza che diamo al rapporto professionale e personale e alla condivisione della nostra filosofia e cultura lavorativa. Prevediamo di continuare questa crescita puntando allo sviluppo ad ogni livello della nostra organizzazione, dai giovani talenti alle posizioni di alta responsabilità.

I giovani si avvicinano alla professione?
Si parla da tempo di difficoltà a reclutare nuove risorse...
La ricerca e il mantenimento di giovani professionisti è un'autentica sfida di questa epoca per la nostra professione. Nonostante le difficoltà, il nostro studio si impegna attivamente nell'attrarre talenti a tutti i livelli: dai neodiplomati e neolaureati alle figure con maggiore seniority. Altrettanto importante per noi è mantenere le risorse di valore che abbiamo acquisito nel tempo. *(n.d.m.)* .

Legalcommunity Labour Awards 2024

I VINCITORI



SFOGLIA LA FOTOGALLERY

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



I **Legalcommunity Labour Awards**, giunti alla loro tredicesima edizione, si pongono l'obiettivo di far emergere, in modo inclusivo, le eccellenze del mercato legale nel settore dei giuslavoristi e del mondo della direzione del personale.

Il lavoro è da sempre un valore costitutivo per il Paese e sul lavoro è fondata la crescita e la dignità dei singoli come parte di un contesto sociale.
I giuslavoristi in quanto custodi delle regole del gioco nella dinamica fra offerta e domanda di lavoro, insieme con gli operatori delle direzioni del personale delle società, costituiscono una delle componenti sociali fondamentali del sistema.

I Legalcommunity Labour Awards sono ancora oggi il primo riconoscimento italiano nel settore del diritto del lavoro e i primi di settore in Italia.



Categoria	Vincitore
MARKET LEADER	Toffoletto De Luca Tamajo
LAW FIRM OF THE YEAR	Zambelli & Partners
LAWYER OF THE YEAR	Nicola Bonante - Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
LAW FIRM OF THE YEAR INDUSTRIAL & TRADE UNION RELATIONS	Eversheds Sutherland
LAWYER OF THE YEAR INDUSTRIAL & TRADE UNION RELATIONS	Francesco Rotondi - LabLaw
LAW FIRM OF THE YEAR LITIGATION	Trifirò & Partners
LAWYER OF THE YEAR LITIGATION	Luca Failla - Failla&Partners
LAW FIRM OF THE YEAR NON-CONTENTIOUS & ADVISORY	Squire Patton Boggs
LAWYER OF THE YEAR NON-CONTENTIOUS & ADVISORY	Lorenzo Cairo - PedersoliGattai
LAW FIRM OF THE YEAR AGENCY RELATIONSHIPS	Simmons & Simmons
LAWYER OF THE YEAR AGENCY RELATIONSHIPS	Giuseppe Bulgarini d'Elci - Watson Farley & Williams
LAW FIRM OF THE YEAR TOP MANAGEMENT	Scorcelli & Partners
LAWYER OF THE YEAR TOP MANAGEMENT	Claudio Morpurgo - Morpurgo e Associati
LAW FIRM OF THE YEAR RESTRUCTURING & REORGANISATIONS	Legance
LAWYER OF THE YEAR RESTRUCTURING & REORGANISATIONS	Davide Boffi - Dentons
LAW FIRM OF THE YEAR M&A AND EMPLOYMENT-RELATED ISSUES	Gianni & Origoni
LAWYER OF THE YEAR M&A AND EMPLOYMENT-RELATED ISSUES	Federica Barbero - Linklaters
LAW FIRM OF THE YEAR SOCIAL SECURITY	Studio Legale Valcanover
LAWYER OF THE YEAR SOCIAL SECURITY	Enrico Del Guerra - Pavia e Ansaldo
LAW FIRM OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT	DWF
LAWYER OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT	Maddalena Boffoli - Grimaldi Alliance
LAW FIRM OF THE YEAR FASHION LABOUR	Littler
LAWYER OF THE YEAR FASHION LABOUR	Emanuele Barberis - Chiomenti
LAW FIRM OF THE YEAR TMT LABOUR	LCA
LAWYER OF THE YEAR TMT LABOUR	Livio Bossotto - A&O Shearman
LAW FIRM OF THE YEAR SPORT LAW	Deloitte Legal
LAWYER OF THE YEAR SPORT LAW	Boris Martella - Norton Rose Fulbright
LAW FIRM OF THE YEAR CRIMINAL EMPLOYMENT LAW	de Castiglione Ingraffia Zanchi e Associati
LAWYER OF THE YEAR CRIMINAL EMPLOYMENT LAW	Armando Simbari - Simbari Avvocati Penalisti
RISING STAR	BCA Legal
SUSTAINABILITY TEAM OF THE YEAR	A&A - Albè & Associati







TAKE A
PICT



LEGALCOMMUNITY IBERIANLAWYER

media partners

WomenX IMPACT SUMMIT

21 - 22 - 23 November 2024

The most anticipated international event of the year dedicated to leadership, entrepreneurship and female empowerment.





Discover the event on our website:
https://womenximpact.com





ICC Italia

ICC Dispute Resolution Services

2nd ICC Italia Arbitration Forum

Shaping the future of dispute resolution

Milan | Torre Gioia 22 | October 30th, 2024

Why attend

- **The only official voice of the ICC International Court of Arbitration® in Italy**
  With the participation of Claudia Salomon, President of the ICC International Court of Arbitration
- **A high-level debate**
  Unique insights on new trends and new fields of application of ICC arbitration and ADR
- **Exclusive networking**
  Connect with +100 attendees: in-house lawyers, professionals, academics and representatives of the business and institutional world
- **A global perspective**
  The presence of the world's leading arbitration experts offers an international perspective

www.iccitalia.org

Main Partners

ARB LIT · Bergs & More · CastaldiPartners · CHIOMENTI · DENTONS · Gianni & Origoni · Hogan Lovells · 20 Years LCA · Pinsent Masons · PedersoliGattai · Valletta

Gold Partners

CDAA Coccia De Angelis & Associati Studio Legale e Tributario · Osborne Clarke · Portolano Cavallo · Rödl & Partner · Trevisan & Cuonzo · Watson Farley & Williams

Media Partners

LegalCommunity · InHouseCommunity · LegalCommunityGermany · LegalCommunityCH · IberianLawyer

Thanks to

Intesa Sanpaolo IMI Corporate & Investment Banking

MARKET LEADER

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO



MASSIMO DRAMIS, MADDALENA PAROLETTI, SERENA BOTTA, FRANCO TOFFOLETTO, ORNELLA PATANÈ, LORENZO GELMI, FRANCESCO LORENZI, GIOVANNI MORPURGO, MARCO SIDERI, PAOLO IASIELLO

LAW FIRM OF THE YEAR

CHIOMENTI

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LEGANCE

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

ZAMBELLI & PARTNERS



GIULIA BONADONNA, ANNA COZZI, ANGELO ZAMBELLI, BARBARA GRASSELLI, ALBERTO TESTI, MARCO LA BARBERA, ARIANNA LUCARELLO

LAWYER OF THE YEAR

EMANUELE BARBERIS
Chiomenti

NICOLA BONANTE
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

ALBERTO MAGGI
Legance

FRANCESCO ROTONDI
LabLaw

ANGELO ZAMBELLI
Zambelli & Partners












LAW FIRM OF THE YEAR INDUSTRIAL & TRADE UNION RELATIONS

CHIOMENTI

EVERSHEDS SUTHERLAND

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LEGANCE

ZAMBELLI & PARTNERS



LAWYER OF THE YEAR INDUSTRIAL & TRADE UNION RELATIONS

DAVIDE BOFFI
Dentons

NICOLA BONANTE
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

VALENTINA POMARES
Eversheds Sutherland

FRANCESCO ROTONDI
LabLaw

SILVIA TOZZOLI
Legance

ANGELO ZAMBELLI
Zambelli & Partners



LAW FIRM OF THE YEAR LITIGATION

A&A - ALBÈ & ASSOCIATI

MORPURGO E ASSOCIATI

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

TRIFIRÒ & PARTNERS

ZAMBELLI & PARTNERS



DIEGO MEUCCI, SARA LOVECCHIO, STEFANO TRIFIRÒ, MARIAPAOLA ROVETTA ARICI, ALICE TESTA, GIACINTO SIRO FAVALLI, ILARIA PITINGOLO, TOMMASO TARGA, ANNA MARIA CORNA, MARIA DAMIANA LESCE

LAWYER OF THE YEAR LITIGATION

VALENTINA CASTELLI
A&A - Albè & Associati

ENRICO DEL GUERRA
Pavia e Ansaldo

DAMIANA LESCE
Trifirò & Partners

LUCA FAILLA
Failla&Partners

CLAUDIO MORPURGO
Morpurgo e Associati



PAOLA SALAZAR, CLAUDIA MARASCIUOLO, LORENZO MARANO, MARCELLO BUZZINI, ELISABETTA CASSANETI, LUCA FAILLA, JACOPO SCARDINO, NICOLA CAMPESE, CARLO DE LEO, GAIA MICHELA SALA

LAW FIRM OF THE YEAR NON-CONTENTIOUS & ADVISORY

A&O SHEARMAN

DENTONS

LITTLER

PEDERSOLIGATTAI

SQUIRE PATTON BOGGS



LAWYER OF THE YEAR NON-CONTENTIOUS & ADVISORY

LORENZO CAIRO
PedersoliGattai

LUCA DE MENECH
Dentons

CARLO MAJER
Littler

ELSA MORA
Squire Patton Boggs

ANNALISA REALE
Chiomenti

PAOLA TRADATI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici



LAW FIRM OF THE YEAR AGENCY RELATIONSHIPS

A&A - ALBÈ & ASSOCIATI

CURTIS

DELOITTE LEGAL

MORPURGO E ASSOCIATI

SIMMONS & SIMMONS



MARCO BONO, CRISTINA DEL PEZZO DI CAIANELLO, EMANUELA BOCA, STEFANO LAVA, DAVIDE SPORTELLI, SILVIA LOCANTORE, MARIA LUCREZIA CATALDO, MATTEO VECCHIO

LAWYER OF THE YEAR AGENCY RELATIONSHIPS

GIORGIO ALBÈ
A&A - Albè & Associati

GIUSEPPE BULGARINI D'ELCI
Watson Farley & Williams

EMANUELE LICCIARDI
Morri Rossetti

STEFANO PIERO MINIATI
Deloitte Legal

DAVIDE SPORTELLI
Simmons & Simmons



GIUSEPPE FERA, CHIARA SCHIRRU, GIUSEPPE BULGARINI D'ELCI E ROBERTA CRISTALDI

LAW FIRM OF THE YEAR TOP MANAGEMENT

LINKLATERS

MORPURGO E ASSOCIATI

SCORCELLI & PARTNERS

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

ZAMBELLI & PARTNERS



JACOPO SIMONESCHI, MARIANNA SAVINO, GIULIA LIOTTA, RENATO OSCAR SCORCELLI, NORMA IURLANO, MARTINA CORTI, ELISA LAMARI, SARA HUGE

LAWYER OF THE YEAR TOP MANAGEMENT

FEDERICA BARBERO
Linklaters

MARCELLO GIUSTINIANI
BonelliErede

CLAUDIO MORPURGO
Morpurgo e Associati

RENATO SCORCELLI
Scorcelli & Partners

ANGELO ZAMBELLI
Zambelli & Partners



TEAM

LAW FIRM OF THE YEAR RESTRUCTURING & REORGANISATIONS

DENTONS

EVERSHEDS SUTHERLAND

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

ZAMBELLI & PARTNERS



TEAM

LAWYER OF THE YEAR RESTRUCTURING & REORGANISATIONS

GIULIETTA BERGAMASCHI
LEXELLENT

DAVIDE BOFFI
Dentons

FRANCESCO ROTONDI
LabLaw

FRANCESCO SIMONESCHI
PedersoliGattai

SILVIA TOZZOLI
Legance



LAW FIRM OF THE YEAR M&A AND EMPLOYMENT-RELATED ISSUES

A&O SHEARMAN

CHIOMENTI

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

GIANNI & ORIGONI

LINKLATERS



SAVERIO SCHIAVONE, ELEONORA RAINALDI, LUISA MICHILLI, EMANUELE PANATTONI, ROMINA DICIOLLA, SILVIA SARTORI, STEFANO BIAGIOLI, PAOLA CAVALLI, VERUSKA MARIA CRUCITTI, ALESSANDRA FERRONI

LAWYER OF THE YEAR M&A AND EMPLOYMENT-RELATED ISSUES

FEDERICA BARBERO
Linklaters

CRISTINA CAPITANIO
Gianni & Origoni

ELSA MORA
Squire Patton Boggs

EMANUELA NESPOLI
Toffoletto De Luca Tamajo

VALENTINA POMARES
Eversheds Sutherland



FEDERICA BARBERO E TEAM

LAW FIRM OF THE YEAR SOCIAL SECURITY

BCA LEGAL

DELOITTE LEGAL

LEXELLENT

PAVIA E ANSALDO

STUDIO LEGALE VALCANOVER



MARCO GAROFALO,FILIPPO VALCANOVER, GIULIA BETTA

LAWYER OF THE YEAR SOCIAL SECURITY

SIMONE CARRÀ
BCA Legal

ENRICO DEL GUERRA
Pavia e Ansaldo

MARCELLO FLORIS
versheds Sutherland

LUCA GARRAMONE
Orsingher Ortu

FILIPPO VALCANOVER
Studio Legale Valcanover



PIERALBERTO ROSINI, RICCARDO IACONIANNI, FRANCESCO CAPPELLO, FRANCESCO VITELLA, ENRICO DEL GUERRA, ENRICO BANCHERO, VALENTINA SIMONELLI, EUGENIA CROCE

LAW FIRM OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT

ARLATIGHISLANDI

CHIELLO & POZZOLI

DELOITTE LEGAL

DWF

GRIMALDI ALLIANCE



PAOLA MARIANI, LUCA CAIROLI, GIORGIO MANCA, ANDREA MORONE, EDOARDO POZZOLINO, VERONICA CLAPIS, CRISTINA MOTTA, FEDERICA MARCHETTI, ELISA PETTITI

LAWYER OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT

MADDALENA BOFFOLI
Grimaldi Alliance

GIUSEPPE BULGARINI D'ELCI
Watson Farley & Williams

ANGELO GIUSEPPE CHIELLO
Chiello & Pozzoli

CRISTINA MAZZAMAURO
Tonucci & Partners

ANDREA MORONE
DWF



VALENTINA PUGNAGHI, MARCO RAMUNNI, CLAUDIO RIZZO, MADDALENA BOFFOLI, BARBARA MINELLA, VALENTINA PELLERITO, ELISA DE MARCHI, MARIA VINCENZA DI LISA, FEDERICA NEGRI, GIUSEPPE DUSSIN, LEONARDO BOLLA, CAMILLA TROCCOLO

LAW FIRM OF THE YEAR FASHION LABOUR

DELFINO E ASSOCIATI WILLKIE FARR & GALLAGHER

DWF

GIANNI & ORIGONI

LITTLER

SIMMONS & SIMMONS



MARTINA VIANELLO, DEBHORA SCARANO, EDGARDO RATTI, ELENA PICCINELLI, FRANCESCA BONAVINA, ALESSANDRA PISANI, LUISA MIAN

LAWYER OF THE YEAR FASHION LABOUR

EMANUELE BARBERIS
Chiomenti

EMANUELA BOCA
Simmons & Simmons

CRISTINA CAPITANIO
Gianni & Origoni

GIUSEPPE CUCURACHI
Nunziante Magrone

EDGARDO RATTI
Littler



LAW FIRM OF THE YEAR TMT LABOUR

A&O SHEARMAN

EVERSHEDS SUTHERLAND

LCA

LITTLER

SIMMONS & SIMMONS



GIOVANNI BERNARDELLI, MICHOL BARTUCCI, GABRIELE CALABRÒ, RANIERI ROMANI, ZULEIKA PALMA, CAMILLA COLOMBO, MARTINA SIGNORE, EMANUELA RATTI


MAG








TAKE A


TAKE A



LAWYER OF THE YEAR TMT LABOUR

LIVIO BOSSOTTO
A&O Shearman

MARCELLO FLORIS
Eversheds Sutherland

EDGARDO RATTI
Littler

RANIERI ROMANI
LCA

SILVIA TOZZOLI
Legance



LAW FIRM OF THE YEAR SPORT LAW

ALTEREGAL

DELOITTE LEGAL

LCA

MORPURGO E ASSOCIATI

NORTON ROSE FULBRIGHT



LUIGI RICCI PALOPOLI, MARIKA CURCURUTO, IVANA AZZOLLINI, KATIE PESENTI, FRANCESCO PAOLO BELLO, ALESSANDRA MANIGLIO, ANDREA BONANNI CAIONE, STEFANO LUCA MINIATI, PIERFILIPPO CAPELLO, FEDERICO PISANI, MARCO MARZANI

LAWYER OF THE YEAR SPORT LAW

IACOPO ALIVERTI PIURI
ALTEREGAL

BORIS MARTELLA
Norton Rose Fulbright

CRISTINA MAZZAMAURO
Tonucci & Partners

STEFANO PIERO MINIATI
Deloitte Legal

CLAUDIO MORPURGO
Morpurgo e Associati



LAW FIRM OF THE YEAR CRIMINAL EMPLOYMENT LAW

BANA AVVOCATI ASSOCIATI

CAGNOLA & ASSOCIATI

DE CASTIGLIONE INGRAFFIA ZANCHI E ASSOCIATI

DELOITTE LEGAL

IANNACCONE E ASSOCIATI



ENRICO DE CASTIGLIONE, ALESSANDRA ZANCHI, FILIPPO INGRAFFIA

LAWYER OF THE YEAR CRIMINAL EMPLOYMENT LAW

ANDREA BONANNI CAIONE
Deloitte Legal

FABIO CAGNOLA
Cagnola & Associati

ENRICO DE CASTIGLIONE
de Castiglione Ingraffia Zanchi e Associati

GIUSEPPE IANNACCONE
Iannaccone e Associati

ARMANDO SIMBARI
Simbari Avvocati Penalisti



SARA DI GENNARO, FRANCESCO INDIRLI, ARMANDO SIMBARI, VIRGINIA LUPPA

RISING STAR

BCA LEGAL



THOMAS ANDREW BECKER, ALESSANDRO MARIOTTI, LAURA CORBEDDU

SUSTAINABILITY TEAM OF THE YEAR

A&A - ALBÈ & ASSOCIATI



LUCA PELLEGATTA, DANIELA BERELA, ELENA LOMAZZI, GABRIELE GIANDUIA, ANNA ALBÈ, VALENTINA CASTELLI, ALESSANDRA CARIMATI, MARTINA PALAMIDESE, LAURA CAPOBIANCO, GIORGIO ALBÈ









LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITY

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

- CAMBI DI POLTRONA
- TREND DI MERCATO
- NEWS DALLE BANCHE/FONDI/SGR
- ADVISOR FINANZIARI



Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.financecommunity.it



Quando allo studio serve un general counsel?

Aumentano anche in Italia le insegne legali che scelgono di nominare un responsabile affari legali. Una scelta che dipende dalle sempre maggiori necessità di compliance, ma che può anche essere un volano per il business e l'implementazione delle strategie. MAG ne parla con Simona Klimbacher, gc di Bsva, e Giuseppe Catalano, presidente di Aigi

di giuseppe salemme



«Nel mondo della consulenza è sempre il cliente a guidarci; e quelli più sofisticati sono sempre più attenti al rispetto di determinati standard»

Simona Klimbacher

Nel mondo anglosassone è *the lawyers' lawyer*, l'avvocato degli avvocati. La figura del general counsel di uno studio legale si è diffusa a partire dall'inizio degli anni 2000, proprio a partire dalle insegne *magic circle* britanniche. Sul finire degli anni '10 è arrivata anche in Italia: il primo studio a nominarne uno era stato Chiomenti; l'ultimo in ordine temporale è stato Grimaldi Alliance con **Paolo Amato** (si veda il box dedicato alla notizia). La tendenza ad affiancare ai manager dello studio un professionista incaricato di seguirne lo sviluppo da un punto di vista strettamente legale si spiega non solo con l'aumento delle tematiche di compliance, ma anche con la necessità di dare punti di riferimento solidi a organizzazioni che cercano di istituzionalizzarsi, o di preparare il terreno a un passaggio generazionale della leadership storica.
«Il general counsel di uno studio è un avvocato con un solido bagaglio tecnico nelle aree di propria competenza, ma anche un fidato consigliere del management dello studio, connotato da comprovati valori etici e deontologici e da una profonda conoscenza della realtà in cui opera», spiega **Simona Klimbacher**, general counsel dello studio Bsva, da tempo impegnata a creare maggiore consapevolezza sull'importanza della funzione legale interna degli studi; anche in qualità di membro del Comitato studi strutturati dell'Ordine degli avvocati di Milano. Avvocata specializzata in privacy, data protection e sicurezza informatica, dal suo ingresso in Bsva nel 2016 ha progressivamente esteso la sua attività a procedure antiriciclaggio, policy interne e progetti speciali. Successivamente, prima la pandemia e poi un periodo di forte crescita dello studio (quasi raddoppiato in dimensione in tre anni) avevano fatto emergere nuove sfide di compliance e una maggior necessità di omogeneizzare i processi interni. Da lì il naturale passaggio di ruolo: «La strada più

GLI STUDI ITALIANI CON UN GC

CHIOMENTI
Sebastiano Zimmitti

BSVA
Simona Klimbacher

Legance
Valentina Masi

GRIMALDI ALLIANCE
Paolo Amato

pratica e utilizzata per dotarsi di un general counsel è quella di promuovere un professionista dall'interno. Un avvocato con competenze adeguate e disponibilità ad affiancare all'attività professionale "classica" una maggiore (e talvolta esclusiva) attenzione alle necessità dello studio» afferma Klimbacher.
Ma quand'è che uno studio legale dovrebbe iniziare a porsi il problema di nominare un general counsel? «Nelle piccole realtà è il managing partner a gestire direttamente gli



«Più uno studio separa la sua identità da quella dei suoi fondatori o professionisti di punta, più ha bisogno di un assetto organizzativo aziendale»

Giuseppe Catalano



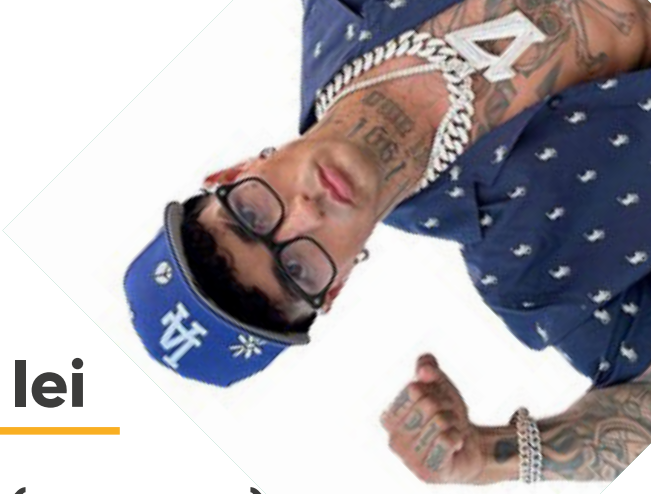
LA NOTIZIA

Un gc per l'Alliance



L'avvocato Paolo Amato è stato da poco nominato general counsel dello studio Grimaldi Alliance. Una carriera spesa prevalentemente in-house, in società finanziarie e assicurative; da ultimo con ruoli di vertice nei dipartimenti legali di Eos Investment Management, Brera Sim e Beewize. Poi il passaggio alla guida della funzione legale dello studio guidato da Francesco Sciaudone.
Nel corso della carriera ventennale, Amato ha maturato esperienza nel campo del diritto dei mercati finanziari e assicurativi, coniugando conoscenza tecnica e doti manageriali, e spaziando dalla corporate governance all'm&a, dalla privacy alla 231 (anche come componente di diversi odv). Tra il dicembre 2014 e gennaio 2017 ha ricoperto il ruolo di consigliere d'amministrazione della società assicurativa Old Mutual Wealth.

affari legali. Man mano che aumentano le responsabilità può optare per la nomina di vari "delegati". In generale, penso che non debba essere una questione dimensionale: contano la strategia gestionale complessiva dello studio e il livello di compliance desiderato. Nel mondo della consulenza è sempre il cliente a guidarci; e quelli più sofisticati sono sempre più attenti al rispetto di determinati standard da parte dei loro provider» prosegue l'avvocata.
Pur non lavorando in un'impresa nel senso canonico del termine, Klimbacher è parte dell'Associazione italiana giuristi d'impresa (Aigi), assieme ai suoi omologhi negli altri studi. **Giuseppe Catalano**, presidente di Aigi nonché company secretary e head of corporate affairs di Assicurazioni Generali, guarda con interesse alla possibilità di sviluppo di questa categoria "ibrida": «Nelle grandi aziende viviamo oggi una progressiva divaricazione tra i ruoli del compliance officer e del general counsel. Credo che a uno studio legale possa servire di più quest'ultima figura: un professionista con una visione ampia del funzionamento e della strategia dello studio, in grado così di essere proattivo rispetto alle future esigenze legali: penso ad esempio a quelle, sempre maggiori, imposte dall'uso dell'intelligenza artificiale. E magari, in futuro, in grado di aggregare intorno a sé una vera e propria funzione legale interna».
Ad oggi, i general counsel degli studi italiani non hanno un vero e proprio team: in caso di bisogno, possono responsabilizzare di volta in volta i professionisti più adatti tra quelli già presenti in studio; così da evitare anche di fare i conti con le norme stringenti (e sempre più anacronistiche) che regolano il rapporto tra professione legale e lavoro dipendente. E soprattutto così da poter generare degli effetti "collaterali" virtuosi: «Se un general counsel riesce a stimolare lo studio su determinate tematiche, come la sicurezza sul lavoro, l'antiriciclaggio o la gestione della fiscalità, a quel punto può anche pensare di fare una sorta di *reverse engineering*, e spendere quelle competenze direttamente sul mercato».
Ma di base, la scelta di dotarsi di un general counsel rimane uno dei tanti momenti in cui un'insegna decide come stare sul mercato: «Volendo essere un po' filosofi, si potrebbe dire che più uno studio separa la sua identità da quella dei suoi fondatori o professionisti di punta, più ha bisogno di un assetto organizzativo gli consenta di farlo. E quindi di una serie di figure tipicamente aziendali, tra cui anche il general counsel» spiega Catalano. Sul punto concorda anche Klimbacher: «Aziendalizzare uno studio legale era un concetto che faceva molta paura. Ora mi rendo conto che è stato normalizzato: come un general counsel d'azienda risponde al ceo, noi rispondiamo ai managing partner. L'importante è che ci sia alla base un rapporto di fiducia».



TONY EFFE

Diverso sarà lei

Dissing da panico (morale)

di michela cannovale

Virilissimo o viralissimo? Con il loro dissing di metà settembre, Fedez e Tony Effe hanno ottenuto un (ennesimo e fugace) momento di gloria, oltre a qualche follower in più. Sulla pelle, però, delle rispettive ex compagne.

Per chi si fosse perso qualche passaggio, ecco la storia in pochi punti essenziali:

1. Prima dell'inizio dell'estate Tony Effe rilascia un'intervista in cui dichiara di aver rifiutato la proposta di Fedez di collaborare a una nuova canzone insieme (e decide di dedicarsi al progetto "Sesso e samba");
2. A settembre la canzone esce: si intitola "Di Caprio". La canta Fedez insieme a Niky Savage. Inizia il dissing.
3. Pochi giorni dopo, infatti, Tony Effe esce con il suo "64 Bars" per RedBull in cui accusa Fedez di aver usato la sua brutta copia (Niky Savage) per il pezzo a cui si era rifiutato di collaborare;
4. Fedez risponde con "L'infanzia difficile di un benestante", un riferimento alle origini borghesi di Tony Effe, cresciuto nel centro di Roma;
5. La canzone di risposta di Tony Effe s'intitola "Chiara", e vi lascio solo immaginare a chi faccia riferimento;
6. Nell'ultimo pezzo, "Allucinazione collettiva", Fedez promette di chiudere "questa pagliacciata".



FEDEZ

In effetti, il dissing finisce così. Non prima, però, di aver utilizzato le rispettive partner per completare le rime dei vari pezzi. Come si diceva all'inizio, gran parte del botta e risposta è stato costruito sulla pelle delle ex dei due rapper o sulle basi dei soliti cliché sessisti. Cito Tony Effe: "Go, go, la Chiara dice che mi adora", "Ti piace uomo oppure donna", "Mentre mi abbracciavi, stavi con Taylor Mega". E cito Fedez, che non è da meno: "Scrivevi a mia moglie mentre mi abbracciavi / quelli come te io li chiamo infami", "Mi spiace che Chiara ti abbia dato confidenza, almeno con te possiamo dire che ha fatto beneficenza", "Hai passato più tempo a farti la ceretta che a farti Vittoria Ceretti". Etc. etc. Insomma, ma non vi vergognate a dover tirare in ballo il corpo delle donne e la vostra presunta virilità per completare queste strofe?

Per fortuna che c'è ancora qualche rapper che non ci sta. Come Frankie hi-nrg mc, che a proposito di questo dissing ha commentato: «'Sti gentiluomini della rima non riescono proprio a non trattare le donne come accessori da usare, scambiare, buttare, schifare». Ben detto, Frankie! Ma il professor **Pietro Saitta**, l'ospite dell'ultima puntata di "Diverso sarà lei" che potete ascoltare cliccando qui in alto, non è d'accordo con noi. Secondo lui siamo vittime inconsapevoli del panico morale, un concetto ben noto ai sociologi e che ha provato ad applicare alla musica trap nel suo "Violenta Speranza. Trap e riproduzione del panico morale in Italia", edito nel 2023 da Ombre Corte. Ascoltala anche tu, Frankie.



ASCOLTA IL PODCAST

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

7th Edition

MARKETING

21.10.2024

Supported by

MOPI 2013 2023

marketing • comunicazione • organizzazione

h19.15 CHECK-IN

h19.30 ROUNDTABLE

h20.15 CEREMONY

h21.00 STANDING DINNER

CHIOSTRI DI SAN BARNABA

Via San Barnaba 48, Milan

#LcMarketingAwards

For Informationi: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com



Il mio anno incredibile, tra Sinner, Amadeus e Boing

Marcello Dolores, numero uno dell'ufficio legale di Warner Bros. Discovery, racconta a MAG gioie e dolori di un business in crescita

di michela cannovale

«Dovremo sicuramente imparare a rapportarci a sistemi di intelligenza artificiale. A questo proposito, il gruppo ha già deciso di utilizzare unicamente set di tool interni»

È stato un anno intenso per **Marcello Dolores**, che, in qualità di group vice president legal & regulatory per l'Italia e la regione iberica di Warner Bros. Discovery, ha dovuto gestire i profili giuridici delle novità che hanno interessato il business del gruppo, pronto a fare il grande salto nella tv italiana. Con l'arrivo di Maurizio Crozza, Fabio Fazio e Amadeus e il successo crescente del canale Nove, oltre a un impero che include Warner Bros., HBO, CNN ed Eurosport, l'azienda ha tutte le carte in regola per sfidare i big del settore e scuotere gli equilibri del panorama televisivo nazionale. Un successo che presenta tante opportunità, ma che è anche ricco di sfide innanzitutto a livello organizzativo e normativo.

MAG ne ha parlato direttamente con Dolores, che in azienda è presente dal 2012 con responsabilità, oltre che sull'ufficio legale, anche sulle attività di business development, sport e gestione delle joint ventures, e che da maggio 2023 è stato nominato inoltre amministratore delegato di Boing, società nata dalla collaborazione tra Mediaset e WarnerMedia, controllata del gruppo Warner Bros. Discovery.

Un anno intenso, dicevamo. A gennaio siete stati criticati molto dall'opinione pubblica perché sembrava che fosse vostra la decisione di non trasmettere in diretta tv in chiaro la finale degli Australian Open tra Sinner e Medvedev... Come stavano in realtà le cose?
La questione è molto chiara: la regolamentazione europea e italiana dà la possibilità di prevedere una serie di eventi di pubblico interesse che necessariamente devono essere trasmessi in chiaro. Peccato che questo elenco risalga al 2012, e preveda, per esempio, che vada in chiaro la Coppa Davis, ma non la finale di uno Slam in cui giochi un tennista italiano. Dal 2012 ad oggi sono cresciuti rapidamente i tennisti italiani di successo, ma meno rapidamente si è evoluta la normativa, che non prevede ancora l'ipotesi di trasmettere in chiaro la partita in questione, semplicemente perché non è considerata al pari di un evento di rilevanza nazionale. Diversa è invece la questione in Spagna, una delle giurisdizioni di cui mi occupo come legale in house, dove semifinali e finali di alcuni Slam cui partecipano i tennisti spagnoli vanno in chiaro.

Come si è mosso quindi l'ufficio legale?
Come Eurosport, abbiamo con Sky e Dazn dei rapporti contrattuali di lunga data che tendono a proteggere i loro investimenti nei nostri canali e gli abbonati. Tuttavia, nell'interesse pubblico, ci siamo mossi secondo valutazioni di buon senso e interpretando lo spirito della normativa, concordando con i partner la trasmissione in differita di una sintesi a poche ore dalla finale. Il compito dell'ufficio legale è dunque stato – in un lasso di tempo brevissimo, dalla sera del 25 gennaio, vittoria della semi finale, alla mattina del 28, giorno della partita – riprendere tutto in mano, dare l'advice corretto al nostro team editoriale e al management sulle richieste che avremmo legittimamente potuto fare ai nostri partner e clienti e trovare una soluzione negoziale.

Come legali avete anche dovuto gestire le critiche degli amanti del tennis delusi?
Assolutamente sì. Abbiamo lavorato a quattro mani con l'ufficio stampa e l'ufficio PR per fare in modo che alla stampa di settore arrivasse il messaggio corretto: e cioè che le cause della non

«Direi che ho vissuto una naturale evoluzione del ruolo di general counsel, figura che è sempre più coinvolta nella gestione e sviluppo del business»

messa in chiaro erano principalmente legali, regolamentari e giuridiche.

Negli ultimi mesi il vostro dipartimento si è dovuto confrontare anche con le sfide dell'arrivo di Amadeus dalla Rai. Ma oltre ad Amadeus avete vissuto recentemente anche il passaggio di Crozza e Fazio. Come si gestisce dal punto di vista giuridico l'arrivo di personaggi famosi di questo calibro?
È un lavoro di team e task force. Si procede su vari livelli. Si parte con la gestione del talent, delle sue prestazioni artistiche, del suo staff, della sua creatività e capacità di attrarre a sua volta ospiti e altri talent: tutto questo va regolato contrattualmente, disciplinato e gestito, con notevole inventiva anche da parte dei legali. E poi c'è il livello dei programmi: lo storico di trasmissioni che il talent ha alle spalle.

Prima un livello e poi l'altro, quindi?
Spesso in realtà sono due tavoli in parallelo: la contrattualizzazione avviene sia con la casa di produzione per i programmi, ma anche con il talent, che a sua volta viene seguito dai suoi avvocati e suoi agenti. Quanto ai programmi, si tratta di una valutazione dell'IP che si portano dietro, in cui rientrano i format ma anche i titoli delle trasmissioni che hanno condotto e che sono diventate poi dei veri e propri brand. L'IP di Amadeus, per esempio, era fortemente legata alle trasmissioni condotte in Rai. E poi c'è un terzo livello...

Cioè?
Quello di capire quali sono i vincoli che il talent ha con le pregresse esperienze professionali. In questo caso si lavora insieme al team del talent, con cui viene svolta una sorta di due diligence di tutti gli aspetti, come il controllo giuridico di tutte le pagine social sia del talent in sé sia della trasmissione che ha condotto, il controllo delle obbligazioni sui vecchi programmi e sulle prestazioni. Insomma, si cerca di andare quanto più a fondo possibile per comprendere lo storico del talent e capire se ci sono eventuali limiti o opportunità per la collaborazione con il nostro gruppo.

Qual è il primo aspetto che negoziate con le controparti?
Sicuramente la massima e assoluta confidenzialità, che non a caso viene regolata, normata e contrattualizzata. Ed è anche questo il motivo per cui le riunioni di negoziazione



dell'arrivo del talent non sono mai troppo numerose: ci si incontra su tavoli cui presenziano al massimo cinque persone, tra agenti dei talent, avvocati, uffici stampa e vertici aziendali

Vi siete fatti seguire da consulenti esterni per l'arrivo di Amadeus, Fazio e Crozza?
Trattandosi di un core business dell'azienda, tutti i closing di queste operazioni li abbiamo gestiti internamente. Si tratta di accordi per cui il tempo è poco, per cui bisogna parlare velocemente e in maniera diretta e molto immediata con gli interlocutori interni. Sono peraltro contratti in cui gli standard non esistono: è un lavoro sartoriale, cucito e costruito sul deal discusso pezzo per pezzo con i referenti interni. Per questo motivo è un'attività che si svolge con il team interno.

Facciamo una previsione sui prossimi mesi: quali saranno le sfide con cui potrebbe avere a che fare l'ufficio legale di Discovery, sulla base di quanto pianificato fino ad oggi?
Da un punto di vista di lavoro interno dovremo sicuramente imparare a rapportarci a sistemi di intelligenza artificiale. A questo proposito, il gruppo ha già deciso di utilizzare unicamente set di tool interni, prodotti per noi sulla base di contratti di fornitura globale che garantiscono confidenzialità, segretezza ed uso interno delle informazioni a vantaggio del gruppo stesso. Nel dipartimento legale li useremo per attività di drafting più semplici, aggiornamento di alcuni documenti e ricerche giurisprudenziali.

E da un punto di vista esterno?
Da un punto di vista esterno le sfide riguarderanno gli aspetti di regolamentazione del rapporto tra tv tradizionale e digitalizzazione. Per esempio: c'è il tema delle nuove forme di pubblicità interattiva e digitale sulle televisioni connesse, che sarà fra le novità più grosse degli ultimi dieci anni. In sostanza sarà possibile, all'interno di un break pubblicitario, sostituire uno spot che va sul canale principale ed erogare spot targettizzati su grandi cluster di spettatori. Questo è un aspetto su cui non solo arriveranno nuove regole, ma che richiederà da parte nostra una nuova serie di norme anche relative alla compliance, alla privacy e ai di rapporti con chi compra le pubblicità.

E poi c'è Boing, di cui è diventato amministratore delegato nel 2023... Come unisce il ruolo di legale a quello di ceo?
Per quel che mi riguarda, il fatto di avere una formazione giuridica e un'esperienza da legale in house non è affatto un limite. Anzi, direi che ho vissuto una naturale evoluzione del ruolo di general counsel, figura che è sempre più coinvolta nella gestione e sviluppo del business. Avere un'esperienza e un background legale è un plus, un valore che permette di ricoprire questi ruoli applicando un metodo rigoroso ai processi gestionali e decisionali e che, nello specifico, mi ha aiutato a comprendere rapidamente – e spero gestire al meglio – i rapporti e le regole di ingaggio fra i soci di Boing.

Mantiene il cappello del legale dentro Boing?
No, sarebbe troppo! Quello è un servizio fornito dall'ufficio legale di RTI/Mediaset che ci offre supporto per le questioni giuridiche; e personalmente non mi sostituisco mai nel lavoro dei colleghi, come è giusto che sia in un sistema di buona governance aziendale. Mi occupo invece di tutti i processi di budget, di bilancio, di scelte d'acquisto, coordinamento dei vari team editoriale, pubblicitario e marketing e di scelta delle pubblicità. Insomma, cerco di far funzionare al meglio Boing e ottenere risultati che facciano contenti i soci.



LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITY

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



- LA FIGURA DEL GENERAL COUNSEL
- NOMINE VERTICI AZIENDALI
- NEWS DALLE DIREZIONI AFFARI LEGALI
- EVOLUZIONE DELLA PROFESSIONE

Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.inhousecommunity.it

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITY AWARDS

9th Edition

17.10.2024

19:15 Check-in

19:30 Cocktail

20:15 Ceremony

21:00 Standing dinner

PALAZZO DEL GHIACCIO – VIA PIRANESI 14, MILAN

Partners

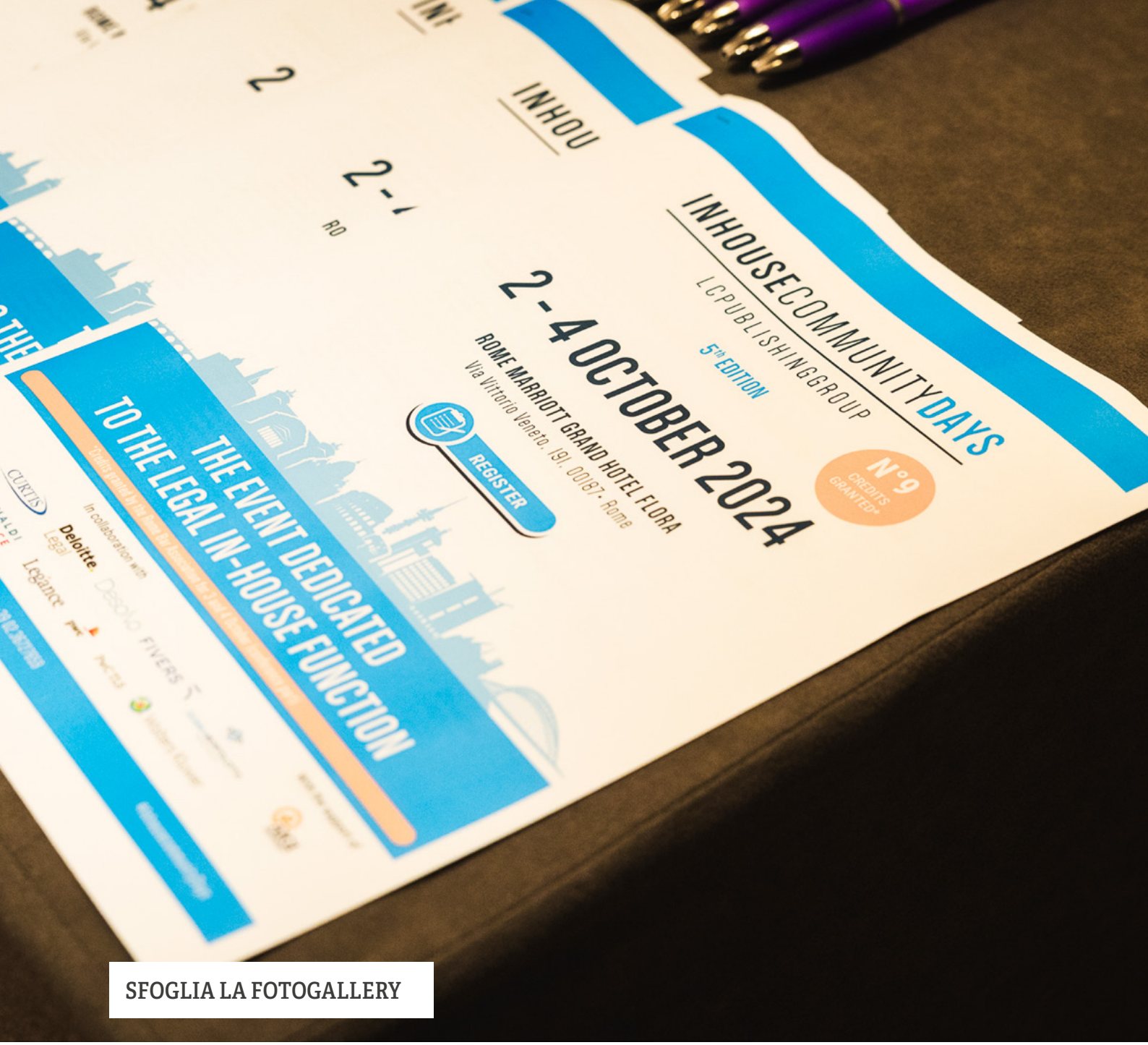
Castaldi Partners · Chiomenti · Cleary Gottlieb · Clifford Chance · Deloitte Legal · Dentons · Gebbia Bortolotto · Grimaldi Alliance · KPMG · LabLaw Studio Legale Rotondi & Partners · Legance · Orsingher Ortu Avvocati Associati · Parola Associati · SWOT Legal · Watson Farley & Williams

Sponsor

DiliTrust

#ihcommunityAwards

For information: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com



SFOGLIA LA FOTOGALLERY

Inhousecommunity Days 2024: il diario

Video, immagini e interviste: tutto quello che è successo durante l'appuntamento dedicato alla comunità legale in house organizzato da LC Publishing

È stata ancora una volta Roma ad accogliere gli Inhousecommunity Days, evento che LC Publishing Group dedica ogni anno ai giuristi d'impresa e giunto nel 2024 alla sua quinta edizione. Due giorni di confronto, a partire dalla serata di mercoledì 2 ottobre fino al pomeriggio di venerdì 4 ottobre, organizzati con il supporto dell'Associazione italiana dei giuristi di impresa (Aigi) e in collaborazione con Accuracy, Curtis, Deloitte Legal, Fivers, Gianni & Origoni, Grimaldi Alliance, Legance, Pwc e Pwc Tls.

Cuore del dibattito è stato il Grand Hotel Flora di Roma, dove la comunità legale si è riunita per discutere i temi più caldi della professione: rapporto tra giurista in house e consulente esterno, gestione della crisi, sfide e opportunità della tecnologia, budget e remunerazioni.

LA PRIMA GIORNATA: L'OPENING SERALE

La quinta edizione degli Inhousecommuity Days è cominciata il 2 ottobre con un "pre-opening" ospitato nelle sale della sede di Gianni & Origoni a Roma. Al centro dell'evento, il dialogo sulla professione tra **Francesco Gianni**, founding partner della firm, e **Federico Bonaiuto**, general counsel di Leonardo. I due, moderati da Michela Cannovale, giornalista di Inhousecommunity.it e di MAG, si sono confrontati in un'intervista doppia in cui hanno immaginato di vestire l'uno i panni dell'altro per un giorno.

VAI AL VIDEO



UMBERTO BALDI, FRANCESCO GIANNI

LA SECONDA GIORNATA

La prima giornata di tavole rotonde degli Inhousecommunity Days 2024, giovedì 3 ottobre, è iniziata con i consueti saluti di apertura di **Aldo Scaringella**, ceo di LC Publishing Group, un discorso introduttivo di **Nicola Di Molfetta**, direttore di MAG e delle testate di LC Publishing, e il messaggio di benvenuto di **Giuseppe Catalano**, company secretary and head of corporate affairs di Assicurazioni Generali nonché chair di AIGI, che ha dato il via ufficiale alla giornata.

La prima tavola rotonda, intitolata "To internalise or to outsource? The core practices of legal affairs departments", moderata da **Michela Cannovale**, è stata animata dagli interventi di **Umberto Baldi**, general counsel di Snam, **Pietro Galizzi**, head of legal, regulatory & compliance affairs di Plenitude e board member di Aigi, **Paolo Quaini**, chief legal & compliance officer di ITA Airways, **Claudia Ricchetti**, general counsel e board secretary di Ferragamo, e **Gian Paolo Tagariello**, senior partner della firm Legance.



ROUNDTABLE I

VAI AL VIDEO

Dopo un rapido coffee break, è stata la volta della seconda tavola rotonda, intitolata "Across jurisdictions: how to manage an international legal team". **Isabella Bdoian Gonzalez**, deputy general counsel di Beko Europe, **Emiliano Berti**, head of MN legal & compliance di Nokia Europe e president of the board of directors di Nokia Italy, **Andrea Brancatelli**, assistant general counsel per l'Europa di MoneyGram International, **Simone Davini**, head of legal & corporate affairs di Crédit Agricole CIB Italy, **Maria Mariniello**, group head of corporate affairs di doValue, e **Francesco Sciaudone**, managing partner di Grimaldi Alliance, si sono confrontati su sfide e opportunità della gestione dei team legali che operano su più giurisdizioni.

VAI AL VIDEO



ROUNDTABLE II

Terminato il light lunch, i lavori sono ripresi nel pomeriggio con la tavola "Legal department budget: how to convince the management to give you money", un titolo che parla da sé. Moderati da Michela Cannovale, ne hanno parlato **Andrea Albano**, WW general counsel di Fendi, **Fabrizio Caretta**, group general counsel di Dolce & Gabbana, **Alessandro Del Bono**, head of LMC & chief technology officer di Deloitte Legal, **Micaela Vescia**, head of corporate and legal affairs di ATM, con la partecipazione del direttore di MAG e delle testate di LC Publishing, **Nicola Di Molfetta**.

VAI AL VIDEO



ROUNDTABLE III

Protagonisti della quarta tavola rotonda, "Crisis management: challenges of cyber incidents", sono stati **Diana Allegretti**, general counsel di Zurich Italia, **Daniele Ciccolo**, head of legal affairs di Telepass, **Giulio Fazio**, member of the general council di Aigi, **Giovanni Lombardi**, general counsel di illimity Bank, e **Giorgio Martellino**, general counsel & compliance officer di Avio e deputy chair di Aigi, ancora una volta moderati da **Michela Cannovale**.

VAI AL VIDEO



ROUNDTABLE IV

L'ultima occasione di confronto della giornata è stata il dialogo a tre che, alle 18:15, ha visto sul palco **Francesco Di Carlo**, founder & managing partner dello studio Fivers, e **Fabio Fagioli**, group general counsel di Maire. Al centro del faccia a faccia il rapporto tra legali interni ed esterni e come questo sia cambiato nel tempo.

VAI AL VIDEO



FRANCESCO DI CARLO - FABIO FAGIOLI

La giornata si è conclusa con il dinner party organizzato dallo studio legale Curtis presso la propria sede romana di Piazza Venezia. Prima che iniziassero le danze, **Alfonso Annibale de Marco**, partner della firm, e **Andrea Parrella**, general counsel della società Stretto di Messina, hanno avuto occasione di confrontarsi brevemente sui temi trattati durante le tavole rotonde della giornata.

VAI AL VIDEO



ALFONSO ANNIBALE DE MARCO - ANDREA PARELLA

TERZA GIORNATA

La giornata di chiusura degli Inhousecommunity Days, aperta da un messaggio di benvenuto del direttore di MAG e delle testate di LC Publishing Nicola Di Molfetta, ha visto succedersi sul palco due diverse tavole rotonde, entrambe moderate come sempre da Michela Cannovale, giornalista di inhousecommunity.it e MAG.

VAI AL VIDEO



ROUNDTABLE V

Alla prima, intitolata "Technology for conflict resolution: improving timeline and efficiency", hanno partecipato come speaker **Lodovico Bianchi Di Giulio**, group general counsel di BIP, **Alessandro del Ninno**, partner di Fivers, **Alice Flacco**, general counsel di Microport Scientific Corporation (CRM), **Steve Molloy**, director di Accuracy, **Patrizia Pasetti**, head of legal innovation and governance di TIM, e **Francesco Pergolini**, head of litigation & labour law di Vodafone.

VAI AL VIDEO



ROUNDTABLE VI

Alla seconda e ultima tavola rotonda della giornata, intitolata "In-house legal remunerations: the new trends out there", hanno infine partecipato **Andrea Lensi Orlandi**, partner di Pwc Tls, **Concetta Leone**, head of legal & corporate affairs di CIFA, **Domenica Lista**, secretary of the board of directors and of the board committees, chief corporate bodies affairs officer di Leonardo e territorial manager di Aigi, **Agostino Nuzzolo**, general counsel, executive vice president legal and tax secretary to the board of directors di TIM, **Nicoletta Ravidà**, partner di KeyPartners, e **Nicola Verdicchio**, chief legal officer di Pirelli.



LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

Litigation

5th Edition

29.10.2024

h19.15 CHECK-IN

h19.30 COCKTAIL

h20.15 CEREMONY

h21.00 STANDING DINNER

EAST END STUDIOS – SPAZIO ANTOLOGICO

Via Mecenate 84/10 | Milan

Sponsor RSM

#LcLitigationAwards

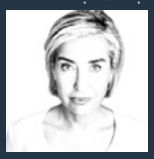
For Information: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

LC PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITY AWARDS

Litigation 5th Edition

29.10.2024

GIURIA



Barbara Benzoni
Responsabile Legale MID-Downstream e Chemicals Estero, *Eni*



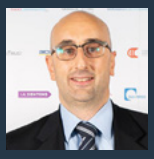
Alessandra Bini
Senior Counsel and Trust & Compliance Officer
IBM Europe



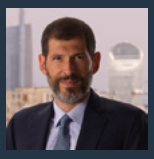
Luca Braulin
Head of Legal, Compliance and AML
AMBIENTA



Donatella Catapano
Head of Legal
Leonardo Elicotteri



Andrea Castaldi
Vice President
Deutsche Bank



Silvio Cavallo
General Counsel and Chief Compliance Officer
Pillarstone



Emanuela Chizzoni
Legal Director
Takeda Italia



Emanuela Crippa
Legal Director
Intrum



Simone Davini LLM
Managing Director Head of Legal & Corporate Affairs,
Crédit Agricole Corporate & Investment Bank



Fernando De Falco
Funzionario responsabile di collaudi e riserve dei contratti di appalto
R.F.I.

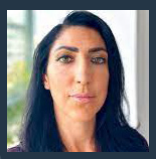


Daniele Di Gregorio
Senior Legal Counsl
PETROLVALVES



Eduardo Di Mauro
Head of Legal
Pernigotti

Guido Feller
Head of Wealth Planning,
Azimut Capital Management

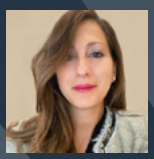


Alice Flacco
General Counsel
Microport CRM

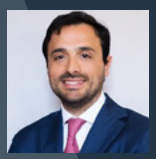
Domenico Galli
Direttore Affari Legali Societari e Compliance
Trenitalia



Marco Groppo
Senior Legal Counsel
Leroy Merlin



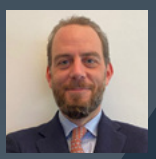
Tiziana Lombardo
Head of Legal
Haeres Capital Italia



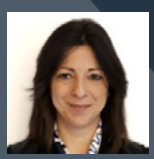
Fabrizio Manzi
General Counsel and Chief Legal & Compliance Officer
Italiaonline



Jessica Meloni
Head of Legal Italy and Ocean Europe
CEVA Logistics



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



Laura Passoni
Responsabile Coordinamento Legale di Gruppo Immobiliare e Contenzioso
Cassa Depositi e Prestiti



Laura Pavese
Senior Litigation Manager
Hewlett Packard Enterprise



Salvatore Pelleriti
CEO
Gruppo Free SpA e Free Energia



Francesco Pergolini
Head of Litigation
Vodafone Italia



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



Emanuele Rizzi
Chief Legal Officer
Athora Italia



Erika Salvatore
Responsabile Affari Legali e Societari
Metro4 Milano



Daniele Santoro
General Counsel Italy
ArcelorMittal Group

#LcLitigationAwards

Per informazioni: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com



Negoziare il budget legale? Un gioco da ragazzi per il dipartimento di Fendi

Il general counsel Andrea Albano usa Giulietta: «Così siamo riusciti a perorare le nostre cause»

di michela cannovale

Quello del budget del dipartimento legale è un tema spinoso per tanti general counsel, che negli ultimi anni si sono ritrovati a dover gestire sempre più attività per effetto di un aumento significativo della domanda di servizi legal e compliance, senza che però cambiassero le risorse a loro disposizione. È il destino, d'altronde, di molti lavori intellettuali: come quantificare i risultati prodotti quando questi sono immateriali?

Come dimostrare, nel caso delle direzioni legali, di essere diventate non solo un centro di risparmio – grazie al lavoro di risk management e mitigation – ma anche un centro di generazione di ricavi? Attraverso il dipartimento di giuristi in house, un'azienda può, a seconda del settore in cui opera, contare sul fatto di non perdere uno slogan pubblicitario o di saper rispondere alle autorità senza dover necessariamente fare appello ad un consulente esterno. Sono solo esempi, ma pur sempre esempi di un guadagno per il business. Si può dimostrare? Spoiler: sì.

L'argomento è stato al centro del dibattito degli Inhousecommunity Days 2024 di Roma, in particolar modo durante la tavola rotonda intitolata, non a caso, "Legal department budget: how to convince the management to give you money". Sul tema si sono confrontati **Andrea Albano**, WW general counsel di Fendi, **Fabrizio Caretta**, group general counsel di Dolce & Gabbana, **Alessandro Del Bono**, head of LMC & chief technology officer di Deloitte Legal, **Micaela Vescia**, head of corporate and legal affairs di ATM, con la partecipazione del direttore di MAG e delle testate di LC Publishing, **Nicola Di Molfetta**. C'è chi ha raccontato di essere riuscito a discutere un aumento delle risorse a propria disposizione dopo aver dimostrato una riduzione delle spese esterne in seguito all'internalizzazione della maggior parte delle attività in precedenza appaltate a terzi; chi lo ha fatto potenziando l'ufficio interno per le attività più complesse utilizzando consulenti esterni unicamente per le questioni più tecniche, invertendo così il paradigma del budget legale; chi invece è riuscito a dare prova di aver risparmiato sulla formazione degli avvocati in house inventandosi corsi a costo zero.

E poi c'è chi, come Andrea Albano, è riuscito a confrontarsi con il management portando con sé uno strumento che categorizza le attività più importanti svolte dal dipartimento legale, permettendo a chi lo osserva di effettuare un'analisi scientifica della domanda e offerta di servizi giuridici all'interno dell'azienda, di come la richiesta muta e di come il dipartimento è in grado di rispondere nel tempo. «Il paragone tra quello che il team di giuristi fa oggi e faceva ieri è lampante. E visto che in genere le attività aumentano, è possibile allocare il budget in maniera più precisa in sede di discussione con il management», ha raccontato Albano a MAG.

Lo strumento utilizzato dal general counsel di Fendi, e realizzato grazie ad un lavoro di tutto il team legale, si chiama 'Giulietta' (mutuata

IL PROFILO

A capo di un team di 16 legali

Andrea Albano è salito ai vertici della direzione world-wide legal, ethics & compliance, IP and public affairs di Fendi nel 2022. Qui dirige una squadra composta da 16 avvocati nelle aree di business in Europa, Americhe, APAC e Middle East. Dal 2021 al 2022 ha lavorato come global corporate counsel di Guess Europe, mentre, dal 2018 al 2021, come general counsel Europe e APAC di Campari. Prima ancora, è stato per quasi 7 anni nella squadra legale di Bayer. In precedenza ha maturato esperienza nel libero foro collaborando con gli studi Legance e LMS.

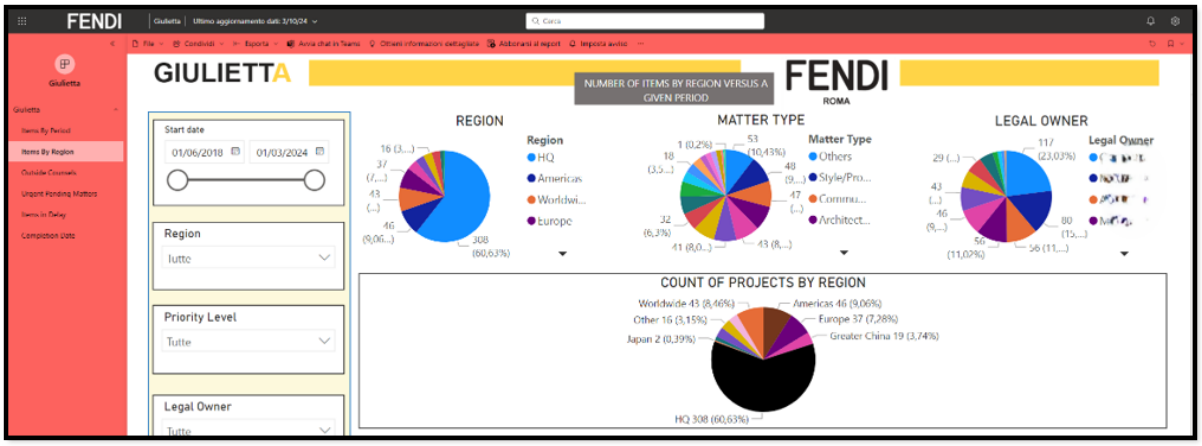
da 'Romeo', la sua versione maschile, usata per fini di project management dal dipartimento di architettura del gruppo), e non è altro che una piattaforma online sviluppata internamente in cui vengono inseriti i vari compiti portati a termine dalla squadra legale, il nome di chi se ne è occupato e l'area geografica di pertinenza, se sono stati usati legali esterni o meno. In questo modo, vengono prodotti dati oggettivi e rappresentazioni grafiche per monitorare il lavoro del team ed estrarre statistiche accurate sull'attività del dipartimento. E così si quantifica la richiesta di attività legal e compliance, evidenziando le nuove aree di responsabilità e negoziando meglio il budget durante la discussione di fronte al management.

Fondamentale per l'ufficio legale di Fendi, in sede di negoziazione delle risorse, è stato anche riuscire a separare il costo del funzionamento dell'ufficio stesso dal costo del funzionamento aziendale. «L'intuizione – ha raccontato il general counsel – mi è venuta quando ho iniziato a vedere come erano calcolati i costi dei singoli progetti di Fendi. Per esempio, quando si apre una boutique, nella scheda del progetto in questione si inseriscono i costi di impianto, i costi dell'architettura, della meccanica, dell'affitto, dell'IT. In nessuna riga di costo, però, comparivano in passato i costi legali, che pure ci sono, sempre. Questi, infatti, venivano trasferiti tali e quali in maniera indiscriminata all'interno del budget del dipartimento legale, pur riferendosi al progetto del negozio».

Il che causava un problema fra tutti, ha spiegato Albano: «Se durante l'anno succedeva di avere un progetto non preventivato – cosa di fatto molto frequente –, come dipartimento saremmo stati costretti a svilupparlo con un budget speculativo, che è molto meno efficace di un budget concreto. Se invece quel costo fosse stato inserito all'interno dei costi del progetto per la boutique, allora il budget del dipartimento si sarebbe potuto allargare (o ridurre) in maniera proporzionale alla concreta attività aziendale, così come alla fine è successo».

L'utilizzo di Giulietta, unito all'intuizione appena descritta, ha permesso al general counsel di Fendi di contribuire ad una oggettivazione della domanda di servizi legali e di compliance, che ha





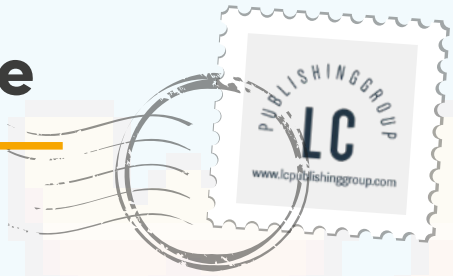
dato modo, inter alia, di giustificare per esempio la costituzione del dipartimento giuridico di real estate. «La presenza di Giulietta è stato uno degli argomenti che ci hanno consentito di illustrare l'opportunità di creare questa unità, perorando la nostra causa in modo preciso».

Va da sé che la categorizzazione e quantificazione delle attività dell'ufficio legale non serve solo a ridiscutere il budget per l'ufficio stesso, ma anche a dimostrare concretamente ciò di cui il dipartimento legale si occupa (che non è sempre e necessariamente una cosa nota, neanche all'interno della stessa azienda). In questo senso, per Andrea Albano «il giurista interno non è un semplice business partner: entrato ora a tutti gli effetti all'interno di quella c-suite dove affianca l'amministratore delegato nella pianificazione della strategia aziendale, il legale è piuttosto un business contributor. Per dare risposte in base alle priorità di business, come ci viene richiesto, il business lo dobbiamo conoscere. E, così, a questo business possiamo contribuire come team. Basti pensare che, per esempio, uno stabilimento industriale non si può aprire senza il legale, la collaborazione tra due marchi non si può fare senza il legale, il marchio non lo si protegge senza il legale e così via».

«In veste di general counsel, poi, ho la grande fortuna di essere membro del comitato di direzione dell'azienda – ha concluso Albano – e sono dunque esposto a tutta la discussione strategica: quando arriva un progetto in dipartimento, posso così sapere quanto è importante e che tipo di budget allocare tra risorse interne e risorse esterne. Anche grazie allo sforzo e all'impegno di tutto il team, questo ha permesso al dipartimento legale di Fendi di riposizionarsi, trasformandosi da service provider che non ha una chiara autorità sulla realtà aziendale a vero e proprio dialogatore che conosce le priorità e contribuisce effettivamente ai risultati».



Cartoline



Videogiochi: ricavi globali attesi a 257 miliardi di dollari entro il 2028

I ricavi globali del mondo dei videogiochi sono destinati a crescere del 6% all'anno, raggiungendo un colossale valore di 257 miliardi di dollari entro il 2028, superando di gran lunga le entrate combinate di tutti gli altri media. A sottolinearlo è una nuova ricerca di Bain & Company, realizzata attraverso un sondaggio su oltre 5.000 consumatori in sei Paesi, tra cui Brasile, Indonesia, Giappone, Emirati Arabi Uniti, Regno Unito e Stati Uniti, per esplorare le abitudini e le aspettative dei giocatori a livello globale. «Il mercato dei videogiochi ha già raggiunto i 196 miliardi di dollari di valore lo scorso anno, superando i ricavi combinati da streaming video e musicale e gli incassi globali del box office. Stiamo assistendo a un'ondata di appassionati di videogiochi, in gran parte composta da giovani che dedicano sempre più tempo ai giochi e sempre meno tempo ad altri media» ha detto Mauro Colopi, partner e responsabile italiano TMT di Bain & Company.

Il principale motore di crescita futura sono i giocatori più giovani, tra i 2 e i 18 anni. Quasi l'80% di questa fascia di età è coinvolta nel gaming, dedicando il 30% del tempo di intrattenimento a questo settore.

Il gaming va oltre il gioco e i consumatori co-creano contenuti. «Negli ultimi due decenni - ha sottolineato Antonio Travaglini, Partner e responsabile globale del settore Gaming & Wagering di Bain & Company – i contenuti generati dagli utenti hanno trasformato radicalmente il panorama del video. Quasi l'80% dei giocatori ha interagito con contenuti generati dagli utenti e uno su sette ha creato contenuti all'interno dei giochi. L'IA generativa accelererà questa tendenza».

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP



NEXT EDITION

09-13 JUNE 2025

MILAN 9th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

www.legalcommunityweek.com

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



I 50 della finanza italiana

Leadership, operatività, innovazione.
Ecco i professionisti che hanno lasciato il segno nel 2024 secondo Financecommunity.it

di eleonora fraschini

Anche quest'anno, MAG e Financecommunity.it hanno voluto valorizzare i traguardi raggiunti dai 50 protagonisti del mondo della finanza italiana. Sono stati raccolti i profili degli attori principali dei diversi settori finanziari: banking, advisory, fintech e crediti distressed.
Non troverete invece i professionisti del settore private equity, ai quali (come ormai da tradizione) è dedicato uno speciale in uscita nei prossimi mesi.
I profili che raccontiamo si sono distinti per aver raggiunto specifici obiettivi: qualcuno ha ricevuto una nomina in un ruolo apicale, qualcun altro ha messo in atto progetti innovativi. C'è chi è stato al centro di operazioni che, per volume o numero, hanno cambiato il panorama del mercato italiano. Tra queste ricopre inevitabilmente un ruolo di primo piano il deal tra Tim e KKR, perfezionato lo scorso luglio. Una particolare attenzione è poi stata data ai professionisti che seguono il comparto energy & infrastructure, settore che, anche quest'anno, è stato al centro dell'attenzione del mercato.

Ecco di seguito i ritratti dei protagonisti del mercato nel 2024.



1 Andrea Orcel, UniCredit, *ceo*

«The suave Italian banker who wants to be the Jamie Dimon of Europe»: così *The Wall Street Journal* ha definito il ceo di UniCredit all'indomani dell'acquisizione del 9% di Commerzbank. Il banchiere Jamie Dimon, infatti, da oltre 20 anni, è a capo di JpMorgan Chase, la banca statunitense nata dall'unione di due importanti istituzioni finanziarie. Non è ancora chiaro se Orcel, alla guida di UniCredit dal 2021, riuscirà a ricalcare le sue orme, ma di sicuro la partita per Commerzbank è ancora aperta. Nelle ultime settimane si sono alternate mosse e contromosse da parte del gruppo italiano, del governo tedesco e di Deutsche Bank. La progressiva acquisizione di quote del capitale di Commerzbank rispecchia un preciso progetto: creare un polo bancario di primo livello in Europa. «Per il momento siamo solo azionisti, ma una fusione tra le due banche potrebbe apportare un significativo valore aggiunto», ha dichiarato Orcel al quotidiano tedesco *Handelsblatt*. «L'Europa e la Germania hanno bisogno di banche più forti, che devono finanziare la crescita e l'enorme trasformazione che ci aspetta». L'espansione in Germania è solo uno dei risultati conseguiti dal ceo di UniCredit: il gruppo ha chiuso il secondo trimestre dell'anno con un utile netto di 2,7 miliardi di euro e i ricavi sono saliti del 6% a 6,3 miliardi.
Del resto *suave*, l'aggettivo scelto da *The Wall Street Journal* per definire Orcel, implica eleganza, fascino e garbo, una combinazione che di solito rende chi risponde a questo attributo molto persuasivo. È una qualità che sicuramente il numero uno di UniCredit avrà modo di mettere in campo nei prossimi mesi.

2 Carlo Messina, Intesa Sanpaolo, *ceo*



Nonostante il quadro macroeconomico complesso, Intesa Sanpaolo, sotto la guida dell'amministratore delegato Carlo Messina, ha chiuso quest'anno il miglior semestre di sempre con un utile netto di 4,8 miliardi di euro. Messina ha inoltre dichiarato che per entrambi gli esercizi (2024 e 2025) Intesa Sanpaolo ha un obiettivo di utile netto superiore a 8,5 miliardi. L'istituto di credito si conferma un punto di riferimento a livello europeo, che gioca però un ruolo di primo piano nell'economia reale del nostro Paese. Intesa Sanpaolo, infatti, ha fornito erogazioni a medio-lungo termine per oltre 20 miliardi in Italia e il risparmio affidato da famiglie e imprese a giugno ha superato 1.300 miliardi.



Giuseppe Castagna, Banco Bpm, *amministratore delegato*

Alla guida di Banco Bpm, dal 2017, c'è Giuseppe Castagna. Napoletano di nascita e milanese di adozione, a 64 anni può vantare una notevole carriera nel settore, che lo ha visto lavorare in precedenza per Banco di Napoli e Intesa Sanpaolo. Anche quest'anno il Banco Bpm ha registrato alti livelli di redditività con un risultato lordo dell'operatività corrente pari a oltre 1.200 milioni e un utile netto di 750 milioni di euro. Nel corso del semestre, il gruppo ha poi proseguito nell'implementazione dei prodotti nei comparti Bancassurance e sistemi di pagamento, in seguito alla joint venture con FSI e Iccrea. Curiosità sportiva: Castagna, tra le altre cose, è un ex campione di nuoto e nel 1976 ha partecipato alle Olimpiadi di Montreal nella specialità delfino.

Alberto Nagel, Mediobanca, *amministratore delegato*



Nell'ultimo anno Mediobanca ha raggiunto i migliori risultati di sempre in termini di ricavi, con 3,6 miliardi di euro, e di utile, con quasi 1,3 miliardi, dimostrando la capacità di adattarsi a un contesto macroeconomico sfidante. Nagel, alla guida di Piazzetta Cuccia dal 2008, classe '65, nel corso del tempo ha lavorato come financial advisor alle privatizzazioni e a molte delle più grandi operazioni di fusione e acquisizione seguite da Mediobanca in Italia e all'estero, per un valore complessivo di oltre 400 miliardi di euro. Sotto la sua guida, Mediobanca ha attraversato un importante processo di trasformazione, passando da banca d'affari tradizionale a un istituto di credito diversificato con un forte focus sul wealth management e il credito al consumo.



Carlo Cimbri, Unipol Gruppo, *presidente*

Carlo Cimbri, nato a Cagliari nel 1965, è entrato nel Gruppo Unipol nel 1990. Sotto la sua guida, nel corso degli anni, Unipol si è trasformata da compagnia assicurativa regionale a gruppo di primo piano nel settore assicurativo italiano. Cimbri ha guidato importanti operazioni strategiche, tra cui l'acquisizione di Fondiaria-SAI nel 2012, che ha portato alla creazione di UnipolSai. Quest'anno il percorso di crescita è proseguito: Unipol Gruppo ha promosso un'opa volontaria sulla totalità delle azioni ordinarie di UnipolSai Assicurazioni. Unipol ha poi continuato a diversificare le proprie attività, rafforzando la presenza nel settore bancario attraverso la partecipazione in Bper Banca e sviluppando nuove offerte nel campo della mobilità e dei servizi sanitari.

Corrado Passera, Illimity, amministratore delegato



Corrado Passera, classe '54, ha all'attivo una carriera variegata: prima in Olivetti e Poste Italiane, poi in Intesa Sanpaolo e successivamente l'incarico nel governo Monti. Nel 2018 ha fondato Illimity, l'unica challenger bank italiana quotata in Borsa. La fintech sta diventando un interlocutore sempre più importante sul fronte della gestione dei crediti deteriorati. La banca si è infatti affermata nel mercato dei crediti distressed e dei finanziamenti alle pmi, sfruttando tecnologie avanzate per l'analisi del rischio e l'efficienza operativa. La realtà, anche quest'anno, si è distinta per importanti risultati, tra cui è da segnalare il finanziamento dell'operazione di cartolarizzazione immobiliare per l'Hotel Polo di Roma.



Massimo Doris, Banca Mediolanum, *amministratore delegato*

Tradizione e innovazione si fondono nei progetti di Banca Mediolanum, guidata da Massimo Doris dal 2008. Da un lato la presenza sul territorio dei family banker e il rapporto di fiducia con il cliente; dall'altro lo sguardo puntato verso il futuro e le nuove generazioni. Una strategia di successo: il primo semestre dall'anno si è chiuso con un utile netto di 449,9 milioni di euro in crescita del 24% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Il totale delle masse gestite e amministrate è pari a circa 130 miliardi, con un incremento del 15%.
Doris ha iniziato la sua esperienza lavorativa in Banca Mediolanum nel 1999, dopo aver lavorato in Ubs, in Merrill Lynch e in Credit Suisse Financial Product. Appassionato sportivo di moto, sci, ciclismo e vela, ha ereditato dal padre (fondatore del gruppo) i valori dell'ottimismo e la capacità di trasformare i problemi in opportunità.

Anna Tavano, HSBC, *head of global banking continental Europe and head of wholesale banking Italy*



Anna Tavano vanta oltre 25 anni di esperienza nel mondo della finanza, durante i quali ha seguito alcune delle operazioni di corporate finance più rilevanti a livello internazionale. Ha iniziato la sua carriera in Citigroup a Londra, per poi proseguirla in HSBC, dal 2018, dove ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità fino a diventare responsabile della Corporate & Investment Bank della Banca per l'Europa Continentale. Attualmente vive tra Milano e Parigi, gestendo le attività in 14 Paesi. Sotto la sua guida, HSBC quest'anno ha portato a termine con successo alcune delle operazioni strategiche più importanti in Europa. Merito, dedizione e resilienza sono tra le qualità che le hanno permesso di diventare una delle pochissime donne in Europa a ricoprire un ruolo apicale nel mondo della finanza, anche se, come ha spiegato a MAG, «il successo non si basa solo sulle competenze tecniche o sulla capacità di lavorare duramente. La vera chiave, soprattutto in posizioni di leadership, è la capacità di innovare».



Dario Scannapieco, Cdp, *amministratore delegato*

Scannapieco, classe '67, romano, è l'amministratore delegato di Cassa Depositi e Prestiti dal 2021. Ha un background di alto livello in istituzioni finanziarie europee, infatti, ha ricoperto il ruolo di vicepresidente della Banca Europea per gli Investimenti per 14 anni. Sotto la guida di Scannapieco, Cdp ha intensificato il suo impegno in settori strategici come le infrastrutture, l'innovazione, il sostegno alle pmi e la transizione ecologica. La società ha aumentato significativamente gli investimenti in progetti di sviluppo sostenibile e digitalizzazione. Nell'ultimo anno la holding di investimenti Cdp Equity e Cdp Venture Capital Sgr hanno partecipato a diverse operazioni di primo livello.

Sergio Ermotti, Ubs, *amministratore delegato*



Nel momento delicato nell'acquisizione di Credit Suisse, il cda di Ubs ha voluto giocare sul sicuro richiamando alla guida dell'istituto di credito Sergio Ermotti, che aveva lasciato il ruolo nel 2020. La fusione è stata completata a maggio di quest'anno. Nato a Lugano nel 1960, il percorso di Ermotti nel banking è iniziato in modo non convenzionale: a 15 anni ha infatti lasciato la scuola perché voleva far il calciatore, ma qualche anno dopo è diventato apprendista nell'istituto in cui lavorava il padre, la Cornèr Banca di Lugano. Dopo aver conseguito l'attestato federale di esperto bancario e un certificato all'Università di Oxford, ha lavorato per Citigroup, Merrill Lynch & Co. e Unicredit, ricoprendo ruoli di crescente importanza. Negli ultimi anni è stato invece presidente di Swiss Re.



Giuseppe Baldelli, Mediobanca, *co-head of Corporate and investment banking*

Giuseppe Baldelli ha alle spalle una carriera di oltre 25 anni nell'investment banking, in cui ha seguito alcune tra le principali operazioni di m&a, equity e debito. La sua esperienza è iniziata in Credit Suisse, per poi continuare in Deutsche Bank e approdare in Mediobanca nel 2022. Il suo nome compare nei dossier più importanti dell'ultimo anno, in primo luogo nel deal tra Tim e KKR, che Baldelli ha seguito fin dalle prime battute al fianco del cda di Tim. Ha poi seguito le principali operazioni di private equity dell'anno: è stato al fianco di Ardian nell'acquisto della partecipazione in Inwit, ha assistito H.I.G. Capital nella vendita di Acqua & Sapone a TDR Capital e i fondi Permira nella cessione di La Piadineria a CVC Capital. Ha poi seguito l'acquisizione del 49% della holding di 2i Aeroporti da parte di Asterion, l'integrazione di IGT Global Gaming e PlayDigital Businesses con Everi, l'acquisizione di Grandi Stazioni Retail da parte di Dws e Omers e F2i e Finavias nel deal con Italgas.

Orlando Barucci, Vitale & Co, *managing partner*



Orlando Barucci è socio fondatore di Vitale & Co con oltre 30 anni di esperienza nel settore dell'investment banking. Nel corso degli anni ha costruito una rete unica di relazioni con i principali decision maker di tutti i settori del mercato e con i clienti istituzionali. Ha completato con successo diverse operazioni di m&a e di ristrutturazione finanziaria con società private, pubbliche e quotate, oltre a numerosi investitori finanziari. In particolare, ha seguito Tim nello sviluppo della complessa trattativa con il fondo americano KKR, un deal da 20 miliardi di euro. È grazie anche a questa operazione che Barucci è stato inserito tra i 10 top banker europei della classifica di Mergerlinks. In passato, è stato responsabile della Pianificazione e Controllo del Gruppo Montedison e ha lavorato per Kpmg a Milano e Lazard a Parigi.



Francesco Cardinali, JP Morgan, *senior country officer*

Dei suoi 51 anni, Francesco Cardinali ne ha trascorsi più della metà in JP Morgan. Ha infatti iniziato la carriera nell'istituto nel 1996 come analista nell'investment banking e ha poi assunto una serie crescente di responsabilità di relazione con la clientela e di prodotto nella regione Emea. In veste di senior country officer in Italia dal 2018, è protagonista di alcuni dei più importanti dossier degli ultimi anni. Tra questi è sicuramente rilevante la consulenza a Made in Italy Fund e alla famiglia Doro nella cessione di Autry, a EssilorLuxottica nell'acquisizione di Supreme, ad Ardian nell'acquisizione della majority stake in Mesco e a Centerbridge nell'acquisizione della quota di maggioranza di Banca Progetto da Oaktree.

Alberto Gennarini, Vitale & Co, *managing partner*



Il socio fondatore di Vitale ha oltre 35 anni di esperienza nel settore dell'investment banking. Alle sue spalle, un track record unico in Italia nell'm&a, con oltre 250 operazioni concluse, in particolare nel settore del food, del retail e dei consumer goods, con specializzazione nel segmento mid-cap. Nel corso degli anni ha infatti contribuito alla crescita di alcuni fra i più importanti gruppi italiani operanti in questi settori e ha assistito gruppi multinazionali e fondi di private equity nei loro progetti di m&a. Quest'anno, tra le altre operazioni, ha seguito Peninsula Capital nella partnership con Veralab, Fratelli Beretta nell'acquisizione di Bedogni, Aksìa nella cessione di Casa della Piada, Apheon nella cessione della propria quota di maggioranza in Dolciaria Acquaviva, Clessidra nell'acquisizione di Molino Nicoli ed Equinox e Cominter nella cessione di Clas. Vitale inoltre quest'anno ha acquisito la maggioranza della società di advisory VVA Debt & Grant.



Mauro Premazzi, Jefferies, *head of Italy investment banking*

Dopo dieci anni in Bank of America Merrill Lynch, Mauro Premazzi è passato a Jefferies: nel 2016 ha aperto la divisione di investment banking milanese e da allora la guida con successo.
Quest'anno il suo nome è apparso in alcuni dei deal più importanti dell'anno, con particolare focus sulle operazioni che riguardano il settore private equity. A gennaio, infatti, ha seguito l'acquisizione da parte di CVC Capital Partners di La Piadineria dai fondi Permira. Successivamente ha affiancato TDR Capital nell'acquisizione di Acqua & Sapone da H.I.G. Capital e Rsbg nella cessione della quota di maggioranza di Masco Group ad Ardian. Ha poi agito al fianco di Somacis nella cessione della maggioranza a Bain Capital.

Marco Samaja, Lazard, *ceo Italia*



Non è facile trovare informazioni sul ceo di Lazard Italia, banker schivo e riservato. Il suo nome compare però in alcuni dei dossier più importanti dell'ultimo anno. Al fianco dell'imprenditoria italiana come nel caso di DeLonghi nell'acquisto de La Marzocco contestuale fusione con Eversys, di Nice nell'ingresso di Fsi e DESA (Chanteclair) nell'ingresso del fondo Azzurra Capital. Samaja, co-head di Lazard in Europa del settore Utilities & Infrastructure, è stato protagonista delle principali operazioni nel campo della transizione energetica: al fianco di Edison nella vendita della divisione stoccaggio gas a Snam, del fondo Oaktree nella cessione di Cebat e dell'ingresso di Dolomiti Energia nella IVPC di Vigorito. Ha lavorato alla riorganizzazione di Sorgenia e, in ambito consumer, è stato artefice dell'acquisto di SKS da parte di Lottomatica. Samaja è inoltre il regista del più grande continuation fund finalizzato in Europa da un primario operatore di PE in ambito education.



Irving Bellotti, Rothschild & Co, *global partner*

Irving Bellotti ha trascorso quasi 30 anni della sua carriera all'interno di Rothschild, dove ha seguito alcuni dei più importanti deal del panorama internazionale. Quest'anno il nome di Bellotti compare nelle più importanti operazioni del panorama italiano, a partire dal settore food, con la consulenza a Permira, per la cessione di La Piadineria a CVC Capital Partners, e a BC Partners nella cessione del Gruppo Forno d'Asolo. Ha poi seguito Subdued nella partnership strategica con Nuo, Club del Sole nel deal con Tec e Intellera Consulting nella cessione ad Accenture. Ha inoltre affiancato Bluegem nella cessione di Dr. Vranjes Firenze al Gruppo L'Occitane e Veralab nella partnership con Peninsula Capital.

Igino Beverini, Lazard, *co-head Europe capital structure advisory*



Igino Beverini è co-responsabile europeo di capital structure advisory di Lazard. Di carattere riservato, con oltre 30 anni di esperienza in m&a e ristrutturazioni, ha assistito il gruppo Sofidel nell'acquisizione americana di Clearwater creando il quarto operatore mondiale nel tissue paper, ha seguito la cessione del Gruppo Maccaferri al fondo Ambienta. È apprezzato sul mercato per aver saputo trasformare operazioni complesse di corporate finance in m&a virtuoso. Sotto la sua regia, Lazard ha seguito il consolidamento del settore delle costruzioni con la cessione da parte di Pizzarotti della partecipazione in TEM, l'ingresso del Fondo Europa Investimenti in Rizzani De Eccher, il risanamento del Gruppo Cimolai e il mega rifinanziamento di Open Fiber.



Roberto Nicastro, AideXa, *presidente*

Da inizio anno Banca AideXa ha aumentato del 31% i finanziamenti alle micro e piccole imprese fino a raggiungere il valore complessivo di 880 milioni euro dalla nascita nel 2020. Un risultato in controtendenza rispetto alla stretta creditizia che sta caratterizzando il mercato del credito alle pmi in questi primi mesi del 2024.
La raccolta totale sui conti deposito e correnti ha raggiunto 550 milioni euro. Tra i risultati del semestre, anche i ricavi complessivi a giugno 2024 superano i 12,5 milioni euro, confermano l'andamento positivo di questa fase di scale-up e il raggiungimento dei 30 milioni di ricavi previsti nel 2024. Roberto Nicastro, che nel 2020 ha fondato la digital bank, ha una lunga esperienza nel settore bancario. Entrato nel 1997 in Unicredit come responsabile della pianificazione, ha lavorato nel gruppo per 18 anni diventando direttore generale.

Andrea Vismara, Equita, *amministratore delegato*



Ricavi netti a 41 milioni di euro e utile netto consolidato pari a 8,1 milioni, con una marginalità del 20%: la performance dei primi sei mesi del 2024 conferma il graduale miglioramento del contesto di mercato e la forza del modello di business di Equita.
L'amministratore delegato Andrea Vismara ha iniziato la carriera a Londra, presso Goldman Sachs International, per poi proseguire in Barclays e Credit Suisse. È poi entrato in Equita nel 2008. Sotto la sua guida, la banca d'affari ha diversificato significativamente la propria offerta e quest'anno ha acquisito la quota di minoranza di Equita K Finance, dando vita a Equita Mid Cap Advisory e proseguendo il percorso di crescita del gruppo nel settore.



Elena Goitini, BNL BNP Paribas, *amministratrice delegata*

Elena Goitini ricopre il ruolo di amministratore delegato e direttore generale di BNL BNP Paribas. Ha assunto la carica nel 2021, diventando la prima donna a guidare la banca nella sua storia.
Prima di entrare in BNL, Goitini ha maturato una significativa esperienza nel settore finanziario. Ha lavorato in PwC e successivamente in UniCredit, dove ha ricoperto vari ruoli di leadership, tra cui quello di head of corporate business strategy Italy. Goitini è nota per la sua competenza in ambito bancario e finanziario, e per il suo impegno nell'innovazione digitale e nella trasformazione del settore bancario. Sotto la sua guida, BNL sta attuando importanti iniziative di digitalizzazione e sostenibilità. Ma nella sua vita c'è spazio anche per la letteratura: diplomata alla scuola Holden di Torino, è un'appassionata scrittrice.

Nicola Savoini, Morgan Stanley, *co-head investment banking*



Con una carriera di oltre 20 anni nel settore finanziario, Savoini ha maturato una significativa esperienza nell'investment banking. Si occupa di fornire consulenza strategica alle aziende italiane quotate e di gestire operazioni di finanza straordinaria. Prima di entrare in Morgan Stanley, nel 2005, ha lavorato in altre importanti istituzioni finanziarie, contribuendo a numerose operazioni di fusione e acquisizione, quotazioni in borsa e altre transazioni significative nel mercato italiano. È noto per la sua profonda conoscenza del mercato finanziario italiano e per la sua capacità di gestire relazioni complesse con i clienti corporate. Nel 2023 ha lavorato a fianco di KKR nell'offerta sulla rete Telecom.



Francesco Moccagatta, DC Advisory, *ceo*

Francesco Moccagatta è ceo di DC Advisory Italy con oltre 25 anni di esperienza nell'investment banking. Prima di entrare in DC, è stato presidente e managing partner di Alantra. Nel corso del tempo ha acquisito competenze specifiche in m&a, debt advisory e strategic advisory, che abbracciano settori tra cui consumer, leisure & retail, business & tech-enabled services, industrial, real estate. Nel corso dell'ultimo anno ha seguito diverse importanti operazioni: DC Advisory ha infatti supportato Patrizia nell'investimento in Greenthesis, Clessidra Private Equity nella cessione di L&S a EMK Capital e il Gruppo Fabbri Vignola nella sottoscrizione di un contratto di finanziamento con i fondi Azimut ELTIF Private Debt Capital Solutions I e Azimut ELTIF Private Debt Capital Solutions II.

Carlo Andrea Volpe, Equita, *co-responsabile investment banking*



Romano, classe '69, ha iniziato nel 1995 la carriera nel corporate finance e nell'investment banking presso primarie realtà internazionali, quali Coopers & Lybrand ed EY Corporate Finance dal 1995 al 1998, Schroders Corporate Finance dal 1998 al 2001, Citi Corporate & Investment Banking dal 2001 al 2008. Nel 2008 è entrato in Equita, dove ricopre il ruolo di responsabile del team di corporate advisory oltre a essere co-responsabile della linea di business investment banking. Il suo nome compare in alcuni dei dossier più importanti dell'anno: ha infatti partecipato all'operazione tra Tim e KKR e ha assistito Macquarie nella cessione del 40% di Hydro Dolomiti Energia.



Diego Selva, Banca Mediolanum, *direttore investment banking*

Il bilancio dei primi sei anni di attività della direzione investment banking di Banca Mediolanum è sicuramente positivo, essendo diventata in poco tempo un player molto attivo nel segmento mid market. Alla guida del team di 20 professionisti c'è Diego Selva, entrato nell'istituto di credito milanese alla fine del 2017 per avviare la banca d'affari, dopo un'esperienza ventennale in Bank of America Merrill Lynch. Operazioni rilevanti dell'ultimo anno includono l'acquisizione di MEP da parte di Wise Equity, la vendita di una quota di maggioranza di Frigoveneta ad Ambienta e la vendita di Mapel Group a Mastrotto. Nell'attività di affiancamento di Mediolanum Investment Banking alle aziende non è mancata l'attenzione al tema della formazione, grazie alla realizzazione di quattro Lounge Elite Mediolanum con oltre 70 aziende partecipanti.

Francesco Pascuzzi, Goldman Sachs, *country head Italia*



Poche sono le informazioni su Francesco Pascuzzi, a capo della divisione italiana di Goldman Sachs. Sotto la sua guida il team italiano della banca ha seguito diverse importanti operazioni, tra cui spicca il deal tra Tim e KKR. Secondo Mergerlinks, Pascuzzi ha all'attivo un portafoglio di transazioni da 21,7 miliardi di euro. Ha inoltre gestito la vendita delle società di generazione di Enel Perù al fondo Actis e l'acquisizione in aumento di capitale del 9% di Plenitude da parte di Energy Infrastructure Partners.



Guglielmo Manetti, Intermonte, *amministratore delegato*

Manetti è amministratore delegato della holding dal 2018. Dopo una breve esperienza in Borsa Italiana, ha iniziato la sua carriera in Intermonte nel 1996 e ha ricoperto nel tempo ruoli di crescente importanza. Sotto la sua guida Intermonte Partners ha avviato il progetto di quotazione delle azioni e ha rafforzato la propria offerta di servizi di advisory con l'ingresso di un nuovo team fixed income. Anche quest'anno, sotto la sua guida, Intermonte ha seguito alcune importanti operazioni: ha assistito S.G.G. Holding nell'opa su SAES Getters, Retex nell'opa su Alkemy e Tinexta nell'opa totalitaria su Defence Tech. Ha inoltre affiancato SYS-DAT e Misitano & Stracuzzi nel percorso di quotazione e Eagle nell'acquisizione di Greenthesis.

Stefano Giudici, Nomura, *head of investment Banking Italy*



Banker con oltre vent'anni di esperienza, Stefano Giudici ha lavorato prima in Hsbc, come responsabile global banking per l'Italia, e poi in Lazard per 11 anni, dove è stato tra i fondatori del team europeo Fig della banca d'affari. Sette anni fa, la banca giapponese Nomura lo ha nominato responsabile investment banking in Italia, dipartimento che anche quest'anno ha seguito diverse importanti operazioni. Tra queste, segnaliamo che Nomura, lo scorso dicembre, ha affiancato Bain Capital nell'acquisizione di Fabbrica Italiana Sintetici da Nine Trees Group e a marzo ha agito al fianco di Phoenix Tower nell'acquisizione di Cellnex Irlanda.



Alessandro Bertolini Clerici, Rothschild & Co, *global partner e head of energy & power Italy*

Quando in Italia si parla di advisory nel settore dell'energia il primo nome che viene in mente è quello di Alessandro Bertolini Clerici. La forte competenza in questo ambito si è dimostrata fondamentale e per questo, nel suo ruolo di partner e membro del cda di Rothschild, ha seguito diverse operazioni di primo piano che hanno coinvolto i maggiori player del settore. Ha infatti affiancato Macquarie Asset Management nella vendita della sua quota in Hydro Dolomiti Energia, Xenon nell'acquisizione di Iptest, PLT Holding nell'acquisizione di sei società proprietarie di parchi eolici e ha seguito l'opa di Varas su Saras. Il suo nome è poi presente nel deal di luglio che ha visto Snam acquisire Edison Stoccaggio e nel recente deal tra F2i-Finavias e Italgas per la quota azionaria detenuta in 2i Rete Gas. Dopo l'acquisizione dello scorso anno di Banca Carige, Bper Banca prosegue il suo trend positivo con un utile netto consolidato di 705 milioni di euro nel primo semestre.

Gianni Franco Papa, Bper Banca, *amministratore delegato*



Dall'aprile di quest'anno, alla guida di Bper Banca c'è Gianni Franco Papa. Il professionista ha svolto buona parte della sua carriera professionale in UniCredit, ricoprendo diverse posizioni dirigenziali di alto livello in Italia e all'estero. Ha infatti rivestito ruoli dirigenziali a Singapore, a New York, in Slovacchia, in Austria e in Ucraina. Ha ricoperto, tra l'altro, le cariche di presidente e componente del consiglio di amministrazione di numerose banche e società attive nel settore finanziario italiane ed estere del Gruppo Unicredit. È stato inoltre membro del consiglio di amministrazione e del comitato esecutivo dell'Associazione Bancaria Italiana, nonché membro del Comitato Esecutivo di FEBAF. Nel 2021 è diventato consigliere di amministrazione di Bper.



Riccardo Mulone, Ubs, *country head Italia*

Il responsabile delle operazioni italiane di Ubs ha all'attivo oltre 25 anni di esperienza nel settore, sia a livello nazionale che globale, e oltre cento transazioni originate ed eseguite per un valore cumulativo di oltre 150 miliardi di dollari. Nell'ultimo anno ha seguito molte importanti operazioni: ha supportato il Comitato Controllo Rischi di Leonardo nella cessione di Underwater Armaments & Systems a Fincantieri e ha affiancato Investindustrial nell'investimento nel gruppo RCF. Il Ministero dell'Economia e delle Finanze ha inoltre scelto il suo team per essere affiancato nella cessione di quote detenute dallo Stato in aziende di primo piano. Il nome di Mulone compare quindi nel dossier della vendita del 2,8% di Eni e nella cessione di Poste Italiane.

Enrico Chiapparoli, Société Générale, *country head Italia*



Enrico Chiapparoli è stato nominato il mese scorso country head per l'Italia da Société Générale. Nel suo ruolo supervisionerà direttamente le attività del Global Banking and Investor Solutions in Italia. Chiapparoli ha alle spalle una lunga carriera nel mondo della finanza, iniziata nel 1995 presso la Bank of America Merrill Lynch. Nel 2016 è passato a Barclays, dove ha ricoperto ruoli di crescente importanza fino a diventare head Barclays Italy e poi head of Banking Italy e Central Eastern Europe. Come country head per l'Italia in Société Générale, porterà la sua profonda conoscenza del mercato nel sostegno di aziende e istituzioni finanziarie e nel perseguire lo sviluppo delle attività del Global Banking e Investor Solutions nel Paese.



Filippo Guicciardi, Equita Mid Cap Advisory, *ceo*

Filippo Guicciardi nel 1999 ha fondato K Finance, che è entrata a far parte di Equita Group a maggio di quest'anno, diventando Equita Mid Cap Advisory. La società è una delle principali boutique italiane di m&a e corporate finance e, nell'ultimo anno, ha seguito molte operazioni. Ha infatti affiancato OME (IGI Private Equity) nell'acquisizione di Jungeblodt, Glm nella cessione a Remus Holding e Mantero acquisisce il 70% di Maglificio ITES. Guicciardi ha sviluppato inoltre una profonda conoscenza del mondo del private equity ed è membro della Commissione M&A dell'Aifi e autore di numerose pubblicazioni di finanza straordinaria.

Gian Maria Mossa, Banca Generali, *amministratore delegato e direttore generale*



Gian Maria Mossa è amministratore delegato di Banca Generali dal 2017. Ha maturato una significativa esperienza in RAS e nel 2006 è entrato in Banca Fideuram con la responsabilità dello sviluppo prodotti e assumendo quindi la guida anche della direzione marketing, di sviluppo commerciale e del private a diretto riporto del ceo. È poi passato a Banca Generali nel luglio 2013 in qualità di condirettore generale, prima di essere nominato direttore generale nell'aprile 2016 con responsabilità sulla società. Mossa ha guidato la banca in diverse iniziative, tra cui l'offerta pubblica di acquisto volontaria sulla totalità delle azioni ordinarie di Intermonte Partners SIM, annunciata il mese scorso.



Stefano Bellavita, Alantra, *presidente esecutivo Italia*

Lo scorso maggio, Stefano Bellavita è stato nominato presidente esecutivo in Italia per guidare la strategia che Alantra sta sviluppando in ciascuno dei suoi hub: Londra, Parigi, Francoforte/Zurigo, New York/Boston e Madrid. Bellavita ha oltre 30 anni di esperienza in corporate finance e lavora in Alantra da quasi 10 anni, svolgendo il ruolo di vicepresidente esecutivo e guidando il business ECM italiano, che ha eseguito 17 Ipo negli ultimi cinque anni e offrendo servizi di corporate broking a 36 società quotate. Tra le varie operazioni seguite, è da segnalare la quotazione di Next Geosolutions Europe, società attiva a livello internazionale nel campo delle geoscienze marine, e quella di I.CO.P. Società Benefit sul mercato Euronext Growth Milan.

Eugenio Morpurgo, Fineurop Soditic, *ceo*



Morpurgo è amministratore delegato e socio fondatore di Fineurop Soditic, società del Gruppo Fineurop focalizzata sulle operazioni di m&a, acquisition financing e debt advisory, che ha alle spalle 26 anni di attività. Ha iniziato la sua carriera in Germania nel 1985, lavorando per molti anni per il gruppo Deutsche Bank. Quest'anno, sotto la sua guida, Fineurop Soditic ha seguito diverse importanti realtà tra cui Pillarstone nella cessione di Manucor alla bulgara Plastchim-T, Excellera Advisory Group nell'operazione Barabino & Partners, Arcadia nell'exit da Vision Group, Investo Uno nella cessione di ThermoKey e Xenon nell'investimento in Miorelli Service. Ha poi affiancato Fox Petroli nella vendita del 50% di Eco Fox e Taste of Italy 2 (fondo gestito da DeA Capital Alternative Funds SGR) nell'acquisizione del 55% di Avantea. Nell'esercizio 2023-2024 ha seguito tra le altre la cessione della maggioranza di TecnoFer a Eurizon Capital e Ersel Asset Management e la cessione di una quota di minoranza in Brandart a Tikehau Capital.



Barbara Cominelli, JLL, *ceo*

Nominata ceo di JLL Italia a dicembre 2020, Cominelli ha guidato e rafforzato il posizionamento della società nel settore real estate, puntando su un approccio tecnologico e data-driven. La manager proviene da Microsoft, dove ricopriva il ruolo di coo and deputy ceo, e in precedenza aveva lavorato per Vodafone con il ruolo di chief digital, operations and wholesale officer. Al momento è membro del board strategic advisory di Iliad, vicepresidente di Confindustria Assoimmobiliare e, da gennaio, membro dell'AI Technical Commitee di Confindustria. Sotto la sua guida, JLL ha continuato a crescere e ha seguito varie realtà del panorama italiano nel proprio percorso di crescita.

Andrea Falchetti, Intesa Sanpaolo, *head of corporate finance mid cap*



Andrea Falchetti ha iniziato la sua carriera in Citi nel 1994, per poi passare a Credit Agricole. Nel 2006 è entrato in Banca IMI e ha ricoperto ruoli di crescente importanza fino a diventare head of midcap investment banking per l'Italia, posizione che ricopre anche oggi in Intesa Sanpaolo – IMI Corporate and Investment Banking. Nell'ultimo anno ha seguito diverse importanti operazioni. Ha infatti affiancato B.F. nella sottoscrizione di un contratto di investimento con Simest e Omnia Technologies nell'acquisizione di Acmi, Sacmi Beverage e Sacmi Labelling. Ha poi seguito l'Ipo di Next Geosolutions Europe e Dxor Investments nella cessione di azioni di Altea Green Power.



Giacomo Marino, UniCredit, *head of m&a and corporate development*

Giacomo Marino lavora a diretto riporto di Andrea Orcel ed è un suo allievo. Il banker, infatti, lo ha formato negli anni in cui entrambi lavoravano presso la sede londinese di Merril Lynch e, appena subentrato alla guida di UniCredit, lo ha chiamato al suo fianco. All'interno del gruppo, Marino si è dedicato all'attività di m&a: porta infatti la sua firma il dossier Commerzbank, l'operazione con la quale UniCredit sta acquisendo progressivamente delle quote dell'istituto di credito tedesco. Veronese, 45 anni, Marino ha partecipato alle varie operazioni di risiko bancario degli ultimi anni promosse da UniCredit a livello europeo: l'acquisto del 9% della greca Alpha Bank nel 2023 e l'acquisizione della polacca Vodeno e della belga Aion Bank.

Alessandro Erbanni, Banca Akros, *head of corporate finance*



Dopo aver ricoperto per oltre cinque anni il ruolo di managing director e head of industrials presso Banca Akros, l'anno scorso Alessandro Erbanni è stato nominato head of corporate finance.
Erbanni ha alle spalle una lunga carriera nel mondo finance con esperienza nei settori m&a, ipo, business planning, banking, credit analysis, venture capital e leveraged finance. In precedenza ha lavorato per Oaklins Italy, con ruolo di managing director, e per Mediobanca dal 2006 al 2017. Quest'anno ha partecipato a varie operazioni nel comparto energy. Ha infatti seguito Enel nell'accordo con A2A per il riassetto di reti elettriche in Lombardia e la famiglia Mattioli nella cessione di una quota di minoranza a Peninsula Capital.



Claudia Fornaro, Mediobanca, *managing director, co-head energy*

Claudia Fornaro è entrata in Mediobanca nel 2004 e, nel corso degli anni, ha sviluppato la sua carriera nel settore energy ricoprendo ruoli di crescente rilevanza. Dal 2016 è co-head of energy group e si occupa di affiancare le imprese nelle operazioni che riguardano utility, transizione alle rinnovabili e fonti di energia. Il suo nome infatti compare in molti importanti deal dell'ultimo anno, tra cui la creazione di IPlanet, joint venture creata da IP e Macquarie Capital EV Asset Holding per l'elettrificazione delle aree di servizio. Ha poi affiancato Aragorn Value Leadership in un investimento in biometano e F2i e Finavias nel deal con Italgas.

Silvano Lenoci, KPMG, *partner*



Silvano Lenoci è entrato in Kpmg 24 anni fa. È specializzato in deal di m&a, sia in Italia che all'estero, offerte pubbliche di acquisto e operazioni che riguardano compagnie assicurative e istituti bancari. Quest'anno il suo team è cresciuto con la nomina di Salvatore Giugliano, Alberto Niccolini e Alessandro Soprano. La pipeline delle iniziative seguite è davvero lunghissima: ha seguito ReeVo nell'acquisizione di Itnet, Banca Popolare di Puglia e Basilicata nella cessione a Banco Desio di un ramo d'azienda, Eng nella cessione della maggioranza a Maticmind, Astolfi nella cessione ad Ayming, De Agostini nell'acquisizione di Content Group ad Aksìa, e Numia, Fsi e BCC Iccrea nella partnership con Banco Bpm per la creazione di un player nazionale nel settore della monetica.



Elio Milantoni , Deloitte Financial Advisory, *head of m&a*

Elio Milantoni ha iniziato la sua carriera in Deloitte nel 1998. Nel corso del suo percorso ha maturato una vasta esperienza nel settore m&a e ha collaborato con diversi player del mondo corporate e private equity, con focus sui settori consumer business, industrial e TMT. Nel corso dell'ultimo anno ha seguito diverse importanti operazioni: ha infatti seguito Righi Elettroservizi nella cessione della maggioranza a F&P Equity Partners e EMK Capital nell'acquisizione di L&S da Clessidra Private Equity. Ha poi assistito Studi Dentistici Nicola Paoleschi nella cessione della maggioranza a Denti e Salute.

Valerio Capizzi, ING Bank, *global lead utilities*



Valerio Capizzi è entrato in ING Bank nel 2007 con il ruolo di head of structured and project finance. Dopo aver ricoperto ruoli di crescente responsabilità, nel 2018 è stato nominato head of energy EMEA. Quest'anno ha poi assunto una nuova responsabilità in qualità di Global Lead Utilities. Nel suo nuovo ruolo è responsabile dell'assistenza ai clienti del settore delle utilities in tutto il network globale, con l'obiettivo di facilitare il dialogo strategico per una transizione verso il net-zero. In questa veste, ad agosto, ha assistito Ivpc nella realizzazione di una partnership con Dolomiti Energia per la diversificazione delle fonti energetiche.



Matteo Manfredi , Houlihan Lokey, *co-head of corporate finance Europe*

Matteo Manfredi è managing director e co-head of corporate finance per l'Europa e co-head of industrials presso Houlihan Lokey. Ha una vasta esperienza in finanza aziendale italiana, m&a, raccolta di capitali e transazioni di ristrutturazione finanziaria. In precedenza la società di consulenza Leonardo & Co., poi acquisita da Houlihan Lokey, e ha lavorato per Lazard per oltre 10 anni. Nell'ultimo anno ha seguito molte operazioni di primo piano, tra queste ha seguito W-Group nell'acquisizione di Magister Group, General Dynamics nella cessione di Gdms-Italy a Maticmind, Apheon e Dolciaria Acquaviva nella cessione della propria quota di maggioranza, Clessidra Private Equity nella cessione di L&S a EMK Capital, Aksìa nella cessione di Content Group a De Agostini.

Roberto Massarenti, Natixis, *head of infrastructure finance*



Roberto Massarenti è stato nominato nel 2022 head of infrastructure finance and power & renewable industry per Natixis Corporate & Investment Banking. Ha alle spalle una vasta esperienza nel settore finanziario delle infrastrutture, dell'energia e delle rinnovabili. È stato infatti uno dei fondatori di Hideal Partners e in precedenza ha trascorso nove anni presso il team di Babcock & Brown European infrastructure and project finance e cinque anni in Techint Group. Nell'ultimo anno Natixis Cib ha erogato finanziamenti a vari importanti progetti. Tra questi ricordiamo quello a Libeccio, finalizzato alla realizzazione di un nuovo impianto eolico, e a Sunprime, per finanziare uno dei più grandi portafogli fotovoltaici greenfield in Italia.



Marco Ginnasi, EY, *partner*

Marco Ginnasi è in EY da nove anni e in precedenza ha lavorato per Fondo Italiano d'Investimento e Deloitte. Il suo track record del 2024 è composto da molte importanti transazioni. Ha infatti seguito Permira nella cessione di La Piadineria a CVC e Xenon Private Equity Small Cap nell'acquisizione, da parte della partecipata WeBravo, di Chebuoni. Ha poi affiancato Ca'Zampa nello sviluppo di un polo veterinario, 21 Invest nell'acquisizione di Omega Pharma, Faro AI nell'acquisizione di una quota di maggioranza in Visionnaire da Apheon, Aksìa e Casa della Piada nel deal con Wise Equity e Gruppo Florence nell'acquisto di Star New Generation.

Gianpaolo Chimenti, PwC, *partner*



Da oltre 20 anni Gianpaolo Chimenti si occupa del settore energy e ha sviluppato importanti competenze negli ambiti di interventi di pianificazione strategica, business planning, competitive intelligence, strategic market positioning ed m&a strategy. Nell'ultimo anno ha seguito diverse realtà attive nel comparto energetico nel proprio percorso di crescita. Ha infatti assistito Gruppo CVA, lo scorso maggio, nell'acquisizione di una partecipazione di Sunnerg Group e, ad agosto, nell'acquisto di 59 MW fotovoltaici. Ha poi affiancato EF Solare Italia, che a luglio ha comprato una quota di maggioranza di SCS Ingegneria.



Roberto Segantin, Santander, *head of m&a Italy Cib*

Roberto Segantin ha iniziato la sua carriera in Banca IMI, ha proseguito in Société Générale, per poi approdare in Santander Corporate & Investment Banking. Qui ha ricoperto incarichi di crescente importanza fino ad assumere, nel 2023, il ruolo di capo dell'm&a in Italia. Nell'ultimo anno ha seguito diverse importanti operazioni, soprattutto nel settore energy & infra. Tra queste, ricordiamo partnership siglata da Enel e Masdar per la gestione di impianti fotovoltaici in Spagna. Ha inoltre affiancato Fair Market Value Capital Partners e TD Asset Management nell'acquisizione di una quota in PSA Italy.

Cristiana Procopio, CC & Soci, *managing director*



Cristiana Procopio dal 2020 ricopre il ruolo di managing director in CC & Soci, la boutique di financial advisory e investimenti fondata da Claudio Costamagna. In precedenza, ha lavorato per la società di consulenza Leonardo & Co. e per Cassa Depositi e Prestiti, dove ha ricoperto ruoli di crescente importanza. È stata membro di vari consigli di amministrazione, e oggi siede in quello di Pharma Green Holding. Nel corso dell'ultimo anno ha seguito diverse importanti operazioni, tra cui l'accordo tra Cale Street, Hines e Prelios, da un lato, e Coima e Redo, dall'altro, sul Progetto MilanoSesto. Ha inoltre affiancato Sawa nella cessione di Nautor Swan a Sanlorenzo.



Private equity: investimenti crescono a 4,5 miliardi nel primo semestre

Durante la presentazione dei dati AIFI PwC Italia, i professionisti del settore hanno spiegato i trend del momento. Tecnologia e healthcare i comparti più attrattivi

di eleonora fraschini

Raccolta e investimenti crescono, con un aumento delle operazioni di grandi dimensioni. Questi i risultati dell'analisi condotta da AIFI, in collaborazione con PwC Italia, a proposito del private equity e venture capital in Italia nel primo semestre del 2024. Alla presentazione dei dati hanno partecipato diversi attori del mondo del private capital italiano, tra cui **Innocenzo Cipolletta**, presidente AIFI, **Francesco Giordano**, private equity leader di PwC Italia, **Massimiliano Manniello**, director di EQT, **Fabrizio Bertozzi**, director di Apheon, **Giovanna Dossena,** founding partner & chairman di AVM Gestioni sgr e **Andrea Moneta**, operating partner Italy di Apollo. Quest'ultimo, a proposito dell'attrattività del nostro Paese per gli investitori, ha dichiarato: «L'Italia ha una rete di protezione molto forte fornita dall'Europa. Ci sono tantissime opportunità e spero che il rapporto di Mario Draghi non venga lasciato in un cassetto. Noi tutti vogliamo essere ottimisti, l'agenda è impegnativa e c'è bisogno un consenso politico forte».

Raccolta: crescita del 43%

La prima parte del 2024 ha registrato una raccolta complessiva pari a 2.831 milioni di euro, in crescita del 43% rispetto al primo semestre dell'anno scorso, grazie anche ad alcuni closing di dimensioni significative. È quanto emerge dai dati sul mercato italiano del private equity e venture capital raccolti da AIFI, in collaborazione con PwC Italia. Durante la presentazione del report, è stato spiegato che, rispetto ai 20 del 2023, quest'anno sono 18 gli operatori coinvolti nella raccolta, che è stata pari a 2.755 milioni di euro. È una cifra più che raddoppiata rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le fonti principali della raccolta sul mercato sono state fondi pensione e casse di previdenza (24%), settore pubblico e fondi di fondi istituzionali (15%) e fondi sovrani (13%). A livello geografico, il 66% dei capitali proviene da investitori domestici. Con riferimento al target di investimento, si prevede di investire il 43% dei capitali raccolti complessivamente in operazioni di expansion e il 35% in buyout.

Investimenti: il ritorno dei megadeal

Per quanto riguarda gli investimenti, l'ammontare è stato pari a 4.459 milioni di euro, in crescita del


INNOCENZO CIPOLLETTA

40% rispetto ai 3.189 milioni del primo semestre del 2023. Si è inoltre verificato un aumento dei megadeal: si sono concluse 7 operazioni di ammontare superiore a 150 milioni di euro, contro le 3 registrate nello stesso periodo del 2023. Se si considerano invece solo gli investimenti di ammontare inferiore ai 150 milioni, il dato del primo semestre 2024 risulta in linea con lo stesso periodo dell'anno precedente. Il numero di operazioni si è attestato a 299, in calo del 14% rispetto alla prima parte del 2023 (346 investimenti), distribuito su 227 società.
«Nel primo semestre dell'anno vediamo un ritorno degli investimenti di grandi dimensioni che portano l'ammontare a 4,5 miliardi di euro», ha confermato durante la presentazione **Innocenzo Cipolletta**, presidente AIFI. «Il ruolo degli operatori internazionali si consolida coprendo un ruolo sempre più strategico per le imprese italiane e l'economia reale».

Le operazioni di venture capital sono diminuite del 17% in termini di numero (193), mentre l'ammontare investito è aumentato del 21% (494 milioni di euro), testimoniando una maggior dimensione media degli investimenti. Il buyout ha registrato un incremento del 14% per ammontare, pari a 2.528 milioni, mentre il numero, pari a 69, è diminuito dell'8%. L'expansion è stato caratterizzato, invece, da un aumento del 76% dell'ammontare, pari a 370 milioni, e del 28% del numero, con 23 operazioni. Per quanto riguarda le infrastrutture, gli investimenti sono stati 7,

contro i 14 dell'anno precedente, ma l'ammontare è cresciuto del 146% (649 milioni di euro). Le operazioni di turnaround sono state solamente cinque, per un ammontare pari a 48 milioni (+66%). «Nel primo semestre 2024 si registra un rimbalzo dell'ammontare investito rispetto allo stesso periodo del 2023, con una riduzione del numero degli investimenti più che controbilanciata dall'incremento del ticket medio», ha commentato **Francesco Giordano**, private equity leader di PwC Italia. «Un segnale positivo è la crescita degli investimenti inziali, mentre i follow-on restano più o meno stabili in valore. Interessante è l'aumento dei disinvestimenti (+137% in termini di ammontare e +30% in numero) sicuramente un buon segnale per la salute del nostro mercato».


FRANCESCO GIORDANO

Quali aziende: dimensioni e settori

Dal punto di vista delle dimensioni delle imprese, prevalgono ancora le aziende con meno di 50 milioni di fatturato, che rappresentano il 79% del numero totale (in calo però rispetto all'87% nel primo semestre del 2023). Per quanto concerne la distribuzione settoriale, in termini di numero, nel comparto ICT sono state realizzate 93 operazioni, pari al 31% del totale. Nel settore medicale 51 deal (17%) e nei beni e servizi industriali 49 operazioni (16%). «Anche noi abbiamo deciso di investire in settori verticali, soprattutto technology ed healthcare», **Massimiliano Manniello**, director di

«In aumento i megadeal: si sono concluse 7 operazioni di ammontare superiore a 150 milioni di euro, contro le 3 registrate nello stesso periodo del 2023»

OPERAZIONI PER SETTORE

	%
ICT	31,1%
Medicale	17,1%
Beni e servizi industriali	16,4%
Biotecnologie	7,0%
Energia e ambiente	4,3%
Servizi per il consumo	4,3%

Fonte: AIFI – PwC


MASSIMILIANO MANNIELLO


FABRIZIO BERTOZZI


GIOVANNA DOSSENA

EQT. «Questo secondo trend ci ha aiutato molto anche durante la pandemia perché non c'è stato un grande cambiamento nel focus. L'intelligenza artificiale poi è un tema chiave, abbiamo anche sviluppato un team specializzato per questo ambito. Quando selezioniamo un una società in cui investire infatti, parte della due diligence deve essere sui rischi legati alla cybersecurity. L'ia quindi sarà un tema sia per le portfolio company che per noi internamente come istituzione». La verticalizzazione non è la strada scelta da tutti i player del settore. **Fabrizio Bertozzi**, director di Apheon ha infatti spiegato: «Più che i settori guardiamo a progetti che funzionano rispetto al nostro dna. Siamo investitori specializzati, lo facciamo nella fascia del mid market in determinate geografie».

«Sono stati realizzati 70 disinvestimenti, in crescita del 30% rispetto al primo semestre del 2023, quando ne sono stati registrati 54»

«I nostri interlocutori sono di solito imprenditori» continua **Giovanna Dossena**, founding partner & chairman di AVM Gestioni sgr. «Nella nostra esperienza, abbiamo visto che è importante operare in tutti i settori ma, allo stesso tempo, dare ai sottoscrittore un'offerta verticale. Gli imprenditori infatti desiderano scegliere in autonomia come diversificare, investendo in vari dei nostri fondi secondo la propria analisi di portafoglio. Questa è una strategia che ha bisogno di un team specializzato».
In termini di distribuzione geografica, il 75% delle 267 operazioni del primo semestre in Italia è stato realizzato al Nord (pari a 199 investimenti), il 18% al Centro (49) e il restante 7% al Sud e Isole, che totalizzano 19 investimenti. A livello regionale, in linea con gli anni precedenti, la Lombardia si è classificata al primo posto in termini di numero di operazioni (120, pari al 45% del totale), seguita da Friuli-Venezia Giulia e Lazio (entrambe 21, 8%).

Le exit

Con riferimento ai disinvestimenti, nel corso del primo semestre del 2024 ne sono stati realizzati 70 (distribuiti su 51 società), un numero che segna una crescita del 30% rispetto al primo semestre del 2023, quando ne sono state registrate 54. L'ammontare disinvestito, calcolato al costo storico di acquisto, si è attestato a 2.363 milioni di euro, contro i 996 milioni del primo semestre del 2023 (+137%). Nella distribuzione dei disinvestimenti per tipologia, nel primo semestre ha prevalso la vendita a soggetti industriali sia in termini di numero di società disinvestite, 24, pari al 47% del numero totale, sia di ammontare disinvestito, (963 milioni di euro, 41%). *(e.f.)*



LUCA REMMERT - MARIO COSTANTINI

Neva Sgr (Intesa Sanpaolo): i nuovi fondi e la mission per il futuro

Avranno una capacità di investimento finale di 500 milioni. L'obiettivo è generare «un alto rendimento partecipando alla soluzione di problemi globali», ha commentato il presidente Luca Remmert

di letizia ceriani

Parte del Gruppo Intesa Sanpaolo, e partecipata al 100% da Intesa Sanpaolo Innovation Center, Neva Sgr è una società di venture capital che, dall'agosto 2020, progetta e gestisce fondi per investitori professionali. Contando sulla stabilità del gruppo e condividendo il suo sistema valoriale, Neva Sgr ha lanciato, a metà settembre, due nuovi fondi, *Neva II* e *Neva II Italia*, che vanno ad aggiungersi a *Neva First*, *Neva First Italia* e *Fondo Sei* – dedicati rispettivamente agli investimenti globali, alle realtà nazionali e allo sviluppo degli ecosistemi innovativi italiani -, che in questi quattro anni di attività hanno investito circa 170 milioni di euro in oltre 40 società innovative e in forte crescita.

Ai blocchi di partenza di una nuova avventura, la società del primo gruppo bancario italiano alza l'asticella e raddoppia gli obiettivi, come spiega lo stesso presidente **Luca Remmert** in occasione del lancio dei due nuovi fondi a Torino: «Abbiamo realizzato la prima distribuzione di capitale sulla prima generazione dei nostri fondi entro quattro anni, abbiamo avviato i fondi di nuova generazione con una capacità di investimento finale di 500 milioni di euro, raddoppiata rispetto ai 250 milioni di euro dei fondi *Neva First*, e siamo pronti a investire in nuovi progetti».

Ma l'ambizione di *Neva II* e *Neva II Italia* non si esaurisce nella notevole capacità di investimento, ci tengono a sottolineare sia Luca Remmert che il ceo **Mario Costantini**, quanto nel valore dato dal contribuire alla crescita dell'economia italiana investendo in quattro pilastri fondamentali: life sciences (scienze della vita), digitale, energy, aerospace e manufacturing (industria manifatturiera). Con l'obiettivo di diventare un giorno un player di riferimento per gli operatori del venture capital, in Italia e in Europa. In questo senso, fondamentali i rapporti internazionali – strategici quelli con New York, Silicon Valley e Israele - «per avere una visione larga, trasparente e seria sul mondo delle aziende in cui investire», commenta Remmert.

Con un anno di anticipo, Neva ha inoltre annunciato la chiusura del periodo di composizione del portafoglio di investimenti

«La strategia: investire in persone, network e programmi di crescita proiettati nella stessa ottica di performance, valorizzazione, asset allocation e, diversificazione»

del fondo *Neva First* e la prima distribuzione di capitale ai sottoscrittori, grazie alla valorizzazione dell'uscita dal capitale di Cyberint dopo la sua recente acquisizione da parte dell'operatore globale di cybersecurity Check Point.

LA TEMPESTA PERFETTA

«Il tempo non è la variabile chiave, ma il valore». La nascita nel 2020, *annus horribilis*, la pandemia, le guerre, l'innalzamento dei tassi... se in amore vince chi fugge, non si può dire lo stesso del mercato venture capital. Come ha spiegato il presidente Remmert, Neva ha optato per la resilienza e per questo è stata premiata.

Numeri alla mano. Il primo fondo attivo *Neva First* ha raccolto 237 milioni di euro, con 39 partecipazioni, e ha investito circa 160 milioni. Il secondo fondo *Neva First Italia*, che è un fondo da 10 milioni di euro, co-investe in tutte le società italiane investite dal Fondo europeo per la modernizzazione, e, ad oggi, ha investito in 9 società con un complessivo di investito di 8,3 milioni. Per quanto riguarda il Fondo Sviluppo Ecosistemi e Innovazione (Fondo Sei), sottoscritto esclusivamente dal gruppo Intesa Sanpaolo, con una dotazione di 26 milioni lavora sulla parte più giovane dell'ecosistema, alimentando sul territorio italiano in quattro verticali, «per creare quel Dna, quella cultura, e far nascere anche nel nostro Paese imprenditori che in futuro potranno essere capaci di cogliere le giuste sfide».

Da accogliere come ingrediente imprescindibile è il rischio, trattandosi di ambiti estremamente giovani e in stato di fermentazione, specialmente

> **«*Neva II* e *Neva II Italia* contribuiranno alla crescita dell'economia italiana investendo in quattro pilastri fondamentali: life sciences, digitale, energy, aerospace we manufacturing »**

in Italia, ma che riguardano tematiche che coinvolgono innanzitutto la contemporaneità. Due dei pilastri a cui Neva affida le proprie strategie, spiega infatti Remmert, mettono in luce una transizione, digitale ed ecologico-ambientale, che sta dettando le direzioni di un mercato sempre più responsabile e consapevole.

Qualche certezza c'è: grande attenzione al settore biotech. Delle 39 società nel portafoglio di Neva, infatti, già quattro afferiscono al mondo delle biotecnologie e ci si aspetta che diventeranno almeno il doppio contando sul partenariato italo-americano.

AI BLOCCHI DI PARTENZA...MA CON LE SCARPE GIUSTE

Il modus operandi di Neva si riconosce nel Dna del Gruppo, che pone attenzione «alla finanza delle persone e ai loro sacrifici» e che inserisce un pezzo di cultura dotato di una robusta componente di rischio che sempre richiede una predisposizione al bilanciamento all'interno di un settore, il venture capital, che ora più che mai necessita di «una nuova ricetta più sostenibile». Per fare questo, ne sono convinti Remmert e Costantini, sicuramente è, se non obbligatorio di buon auspicio, investire in persone, network e programmi di crescita proiettati nella stessa ottica di performance, valorizzazione, asset allocation e, parola d'ordine, diversificazione.

«Diversificare implica investire in più geografie, agire su diversi settori, stadi di investimento e profili di rischio, ma occorre diversificare anche in termini di timing di distribuzione del capitale, cioè gestire la costruzione del portafoglio, anche tenuto conto di un bilanciamento tra richiami e distribuzione di capitale», spiega il ceo di Neva Sgr.

Il primo semestre 2024, stando ai dati diffusi dall'Osservatorio Venture Capital Monitor (VeM), ha registrato una ripresa solo parziale dei round di investimento, con una diminuzione delle operazioni del -24% (135 operazioni contro le 177 dello stesso periodo dell'anno precedente). Ma Neva si mostra ottimista, preannunciando la chiusura di almeno due operazioni entro l'anno, sempre mantenendo la consueta cautela. «Ci sono le condizioni per poter fare bene - conclude Mario Costantini - stiamo analizzando progetti di grande qualità e conoscendo imprenditori pronti ad affrontare grandi sfide».



LCPUBLISHINGGROUP

FINANCECOMMUNITY AWARDS

10th Edition

14.11.2024

19:15 CHECK-IN
19:30 COCKTAIL
20:15 CEREMONY
21:00 STANDING DINNER

RUBATTINO56
Via Raffaele Rubattino n.56
Milan

Partners

ALLEN & OVERY CHIOMENTI DENTONS DLA PIPER Hogan Lovells Legance SIMMONS+SIMMONS

#FinancecommunityAwards

For Information: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP



11-15 NOVEMBER 2024

MILAN 6th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE FINANCE COMMUNITY

www.financecommunityweek.com

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

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

PLATINUM PARTNERS

VITALE

CHIOMENTI

Hogan Lovells

Legance

GOLD PARTNERS

Accuracy

ADVANT Nctm

AON

Areté The Agri-food Intelligence Company

BISCOZZI NOBILI & PARTNERS Studio legale tributario

d'Aniello & Associati STUDIO LEGALE TRIBUTARIO

DENTONS

EQUITA

GIANNI & ORIGONI Pirola Corporate Finance

GPBL Pirola Pennuto Zei

INTESA SANPAOLO IMI CORPORATE & INVESTMENT BANKING

MEDIOBANCA

terrapay

SILVER PARTNERS

BNP PARIBAS

BPER:

FINERRE

green arrow CAPITAL The Alternatives Platform

HYBRIS CORPORATE FINANCE

intrum

IPOCoach Road to IPO

PICTET 1805

SURE SUSTAINABLE REVOLUTION

SUPPORTERS

ANDAF Associazione Nazionale

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

www.financecommunityweek.com

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

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Financecommunity Week 2024 – Program (in progress)

Open with registration *Invitation only*

MONDAY 11 NOVEMBER				
09:00 - 13:00	**Opening Conference** "Finance and Geopolitics"	VITALE CHIOMENTI M&M	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
13:00 Light Lunch				
14:00 - 16:00	**Roundtable** "Family Holdings and Italian Economy"	d'Aniello & Associati STUDIO LEGALE TRIBUTARIO	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	**Roundtable**	GIANNI ORIGONI &	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
TUESDAY 12 NOVEMBER				
09:00 - 13:00	**Conference** "Safe assets, securitisation and Capital Market Union"	Hogan Lovells	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
09:15 - 11:15	**Roundtable** "Building impactful leadership through mentorship and sustainable value"	Morpurgo e Associati Studio Legale	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
11:15 - 13:00	**Roundtable** "M&A e Private Capital Outlook"	INTESA SANPAOLO IMI CORPORATE & INVESTMENT BANKING	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
13:00 Light Lunch				
14:00 - 16:00	**Roundtable** "Evolution of Equity Investments in Italian Companies: Search Funds and Club Deals – Promoters' and Investors' Perspectives"	GPBL	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
14:15 - 16:00	**Roundtable** "Medium-sized enterprises and finance. Alternatives for growth"	Pirola Corporate Finance	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	**Roundtable** "Growing with Private Capital in the Current Macroeconomic Environment"	AON	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
From 18:30	**Cocktail** "Fin Tonic"	ADVANT Nctm	**ADVANT Nctm** Via Agnello 12, Milan	FOR INFO
WEDNESDAY 13 NOVEMBER				
09:30 - 13:00	**Conference** "SICAF Reinvented | *II edition* Innovations and future perspectives"	CHIOMENTI	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
11:00 - 13:00	**Roundtable** "Tax Reform/Cooperative Compliance"	SBNP BISCOZZI NOBILI & PARTNERS Studio legale tributario	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
13:00 Light Lunch				
14:00 - 16:00	**Roundtable** "The revolution to come: digital wallets, payments and regulations ahead"	terrapay	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	**Roundtable** "Agrifood: Investments and Technologies"	Areté The Agri-food Intelligence Company DENTONS	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
16:15 - 18:00	**Roundtable** "Going concern: a key factor in new turnaround procedures"	Accuracy	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
THURSDAY 14 NOVEMBER				
09:00 - 13:00	**Conference** "Private Equity"	Legance	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
13:00 Light Lunch				
14:00 - 16:00	**Roundtable** "PE exits in 2025: Sale, IPO or Continuation Vehicle?"	EQUITA	**Four Seasons Hotel Milan** Via Gesù 6/8, Milan	REGISTER
19:15 - 23:00	**Financecommunity Awards**	FINANCECOMMUNITY AWARDS	**Rubattino56** Via Raffaele Rubattino n.56 | Milan	FOR INFO

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

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

VITALE CHIOMENTI

minima moralia M&M
idee per un Paese migliore



OPENING CONFERENCE

FINANCE AND GEOPOLITICS

11.11.2024 - 09.00 - 13.00

LUNCH TO FOLLOW

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8 - Milan, Italy

REGISTER HERE

PROGRAM

8.45 Check-In and Welcome Coffee

9.15 Greetings
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.A.*
Emmanuel Conte, Councillor for Budget and Real Estate, *Municipality of Milan*

9.30 Opening Speech
Fabrizio Pagani, Partner, *Vitale & Co.* | Professor, *SciencesPo Paris* | Former *G20 Sherpa* and *OECD* Director

9.45 Dialogue
Rob Cox, Founder/CEO, *Frontwards Strategic Communications*, Senior Advisor, *UBS*
Former global editor, *Reuters Breakingviews*
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Financecommunity*
Nathalie Tocci, Director, *Istituto Affari Internazionali*

10.15 Session I *
Orlando Barucci, Managing Partner, *Vitale & Co.*
Livio Fenati, Founder & Managing Partner, *Vesper Infrastructure Partners*
Marco Piccitto, Managing Partner Mediterranean Office, *McKinsey & Company*
Pietro Poletto, President, AIAF

11.15 Coffee Break

11.45 Session II *
Gregorio Consoli, Managing Partner, *Chiomenti*
Patrizia Micucci, Managing Director, *Neuberger Berman*
Corrado Passera, Founder & CEO, *illimity*

12.45 Closing Remarks
Federico Freni, Undersecretary of State to the *Ministry of Economy and Finance*

13.00 Light Lunch

**Panel in progress*

2024

#financecommunityweek

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

Financecommunity Week *is supported by* ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari — FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

d'Aniello & Associati
STUDIO LEGALE TRIBUTARIO



ROUNDTABLE

FAMILY HOLDINGS AND ITALIAN ECONOMY

REGISTER HERE

Event to be held in

11.11.2024 - 14.00 - 16.00

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

SPEAKERS*

Francesco Amyas d'Aniello, leading partner, *d'Aniello & Associati*
Massimiliano Cagliero, Founder and CEO, *BANOR SIM*
Ignazio Castiglioni, Co-Founder and CEO, *HAT SGR*
Paolo Gerardini, Vice President, *Credit and Finance* and President, *Small Industry Assolombarda*
Stefano Trettel, Tax Director, *Fininvest S.p.A.*, Advisory Board, *Assoholding*

**Panel in progress*

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

2024

#financecommunityweek

Financecommunity Week *is supported by* ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari — FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

Hogan Lovells



CONFERENCE

SAFE ASSETS SECURITISATION AND CAPITAL MARKET UNION

12.11.2024 - 09.00 - 13.00

LUNCH TO FOLLOW

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8 - Milan, Italy

REGISTER HERE

2024

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

#financecommunityweek

Financecommunity Week *is supported by* ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari — FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

Morpurgo e Associati

Studio Legale



ROUNDTABLE

BUILDING IMPACTFUL LEADERSHIP THROUGH MENTORSHIP AND SUSTAINABLE VALUE

12.11.2024

09.15 - 11.15

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8

Milan, Italy

REGISTER HERE

Event to be held in

2024

#financecommunityweek

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

Financecommunity Week *is supported by*

ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

INTESA SANPAOLO
IMI CORPORATE & INVESTMENT BANKING



ROUNDTABLE

M&A E PRIVATE CAPITAL OUTLOOK

12.11.2024
11.15 - 13.00

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

REGISTER HERE

Event to be held in

2024

#financecommunityweek

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

Financecommunity Week *is supported by* ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari — FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GPBL



ROUNDTABLE

Evolution of Equity Investments in Italian Companies: Search Funds and Club Deals – Promoters' and Investors' Perspectives

REGISTER HERE

12.11.2024
14.00 - 16.00

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

2024

#financecommunityweek

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

Financecommunity Week *is supported by*

ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

Pirola Corporate Finance



ROUNDTABLE

MEDIUM-SIZED ENTERPRISES AND FINANCE. ALTERNATIVES FOR GROWTH

REGISTER HERE

Event to be held in

12.11.2024
14.15 - 16.00

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

2024

#financecommunityweek

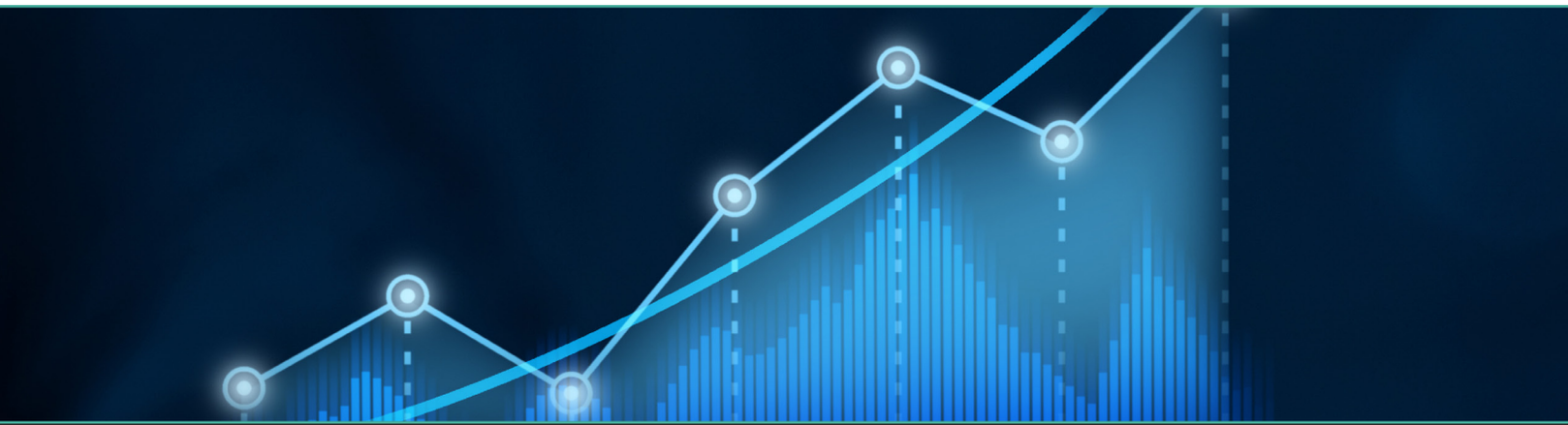
For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

Financecommunity Week *is supported by* ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari — FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

AON



ROUNDTABLE

Growing with Private Capital in the current macroeconomic environment

REGISTER HERE

12.11.2024 - 16.00 - 18.00

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8 - Milan, Italy

SPEAKERS*

Andrea Foti, Managing Director, EMEA Chief Commercial Officer – M&A and Transaction Solutions, *Aon*

Francesco Moccagatta, Italy Chief Executive, *DC Advisory*

Paolo Santoro, Partner, *Consilium SGR*

Renato Vigezzi, Partner, *Accuracy*

**Panel in progress*

2024

#financecommunityweek

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

Financecommunity Week *is supported by* ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari — FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

ADVANT Nctm

COCKTAIL

Fin tonic



12 NOVEMBER 2024

FROM 18.30

This invitation is strictly personal. Registration is mandatory

For info: helene.thiery@lcpublishinggroup.com

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

CHIOMENTI



CONFERENCE

SICAF REINVENTED

II EDITION

INNOVATIONS AND FUTURE PERSPECTIVES

REGISTER HERE

13.11.2024

09.30 - 13.00

LUNCH TO FOLLOW

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8

Milan, Italy

2024

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

#financecommunityweek

Financecommunity Week *is supported by* ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari — FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

SBNP BISCOZZI NOBILI & PARTNERS
Studio legale tributario



ROUNDTABLE

TAX REFORM/COOPERATIVE COMPLIANCE

REGISTER HERE

Event to be held in

13.11.2024
11.00 - 13.00

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

2024

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

#financecommunityweek

Financecommunity Week *is supported by* ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari — FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

terrapay



ROUNDTABLE

THE REVOLUTION TO COME: DIGITAL WALLETS, PAYMENTS AND REGULATIONS AHEAD

13.11.2024 - 14.00 - 16.00

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

REGISTER HERE

Event to be held in

2024

#financecommunityweek

SPEAKERS*

Marco Boldini, Global Head of Governmental Affairs, EVP | CEO – Italy, *Terrapay*
Massimo Carnelos, Head of Innovation, *Italian Ministry for Foreign Affairs and International Cooperation*
Pamela Romaniello, General Manager Payments – Italy, *TerraPay*

**Panel in progress*

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

Financecommunity Week *is supported by* ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari — FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Areté The Agri-food Intelligence Company

DENTONS



ROUNDTABLE

AGRIFOOD: INVESTMENTS AND TECHNOLOGIES

REGISTER HERE

Event to be held in

13.11.2024 - 16.00 - 18.00

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

2024

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

#financecommunityweek

Financecommunity Week *is supported by*

ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Accuracy



ROUNDTABLE

GOING CONCERN: A KEY FACTOR IN NEW TURNAROUND PROCEDURES

13.11.2024 - 16.15 - 18.00

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8
Milan, Italy

REGISTER HERE

Event to be held in

2024

#financecommunityweek

SPEAKERS*

Matteo Dalla Montà, Director, *Houlihan Lokey - Financial Restructuring Group*
Paolo Manganelli, Partner, *A&O Shearman*
Giulia Polacchi, Partner, *Accuracy*

**Panel in progress*

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

Financecommunity Week *is supported by* ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari — FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Legance



CONFERENCE

14.11.2024 - 09.00 - 13.00

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8 - Milan, Italy

REGISTER HERE

CONFERENCE **"PRIVATE EQUITY"** *- PROGRAM*

9:00 Check-In and Welcome Coffee
9:25 Greetings
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.A.*
9:30 Welcome Message
Filippo Troisi, Senior Partner, *Legance*
9:40 Panel 1
Speakers
Marco Bellino, Deputy Head of Buyout Italy & Managing Director, *Ardian*
Fabio Cané, Co-Founder and Senior Partner, *NB Renaissance*
Gabriele Cipparrone, Partner, *Apax*
Marie Londero, Executive Director, *Montefiore Investment*
Francesco Pascalizi, Partner, Head of Italy, *Permira*
Walter Ricciotti, CEO & Co-Founder, *Quadrivio Group*
Moderators
Laura Li Donni, Partner, *Legance* & **Nicola Di Molfetta**, Editor-in-Chief, *Financecommunity*
10:50 Dialogue "The role of the private equity in the internationalization of our Country"
Barbara Cimmino, Vice President for Export and Investment Attraction, *Confindustria*
Marco Gubitosi, Partner, *Legance*
11.10 Coffee Break
11.30 Panel 2
Speakers
Roberta Battaglia, Head of Italy, *CVC DIF*
Stefano Giambelli, Managing Director, *H.I.G. Capital*
Massimiliano Manniello, Director, *EQT Group*
Giulio Piccinini, Head of Italy, *Intermediate Capital Group (ICG)*
Katherine Ralph, Managing Director, Global Opportunities, *Oaktree Capital Management*
Andrea Valeri, Senior Managing Director & Chairman, *Blackstone Italy* **
Moderators: **Eleonora Fraschini**, Journalist, *Financecommunity* and **Francesco Florio**, Partner, *Legance*
12:40 Closing Speech
13:00 Light Lunch

**Panel in progress*
*** To be confirmed*

Event to be held in

2024

#financecommunityweek

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

Financecommunity Week *is supported by* ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari — FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

EQUITA



ROUNDTABLE

PE exits in 2025: Sale, IPO or Continuation Vehicle?

REGISTER HERE

14.11.2024
14.00 - 16.00

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

2024

#financecommunityweek

For information please send an email to: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** T: +39 02 36727659

Financecommunity Week *is supported by* ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari — FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO



FRANCESCO PERRINI

Quando la sostenibilità crea valore? La versione di Clearwater

La direttiva europea sulla rendicontazione di sostenibilità, di recente approvazione, aumenta le distanze tra le aziende Esg compliant e quelle ancora in cammino. Al loro fianco, la boutique di advisory finanziaria Clearwater International ha lanciato una nuova business unit

di letizia ceriani

«Ci troviamo di fronte a un cambiamento epocale». Così **Francesco Perrini**, presidente di Clearwater Italia, commenta i recenti provvedimenti approvati dall'Unione europea in materia di responsabilità delle imprese.

Nello specifico, stiamo parlando della Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD, n. 2022/2464) e della Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD, n. 2024/1760), che hanno stabilito una serie di obblighi che riguardano non solo le imprese, oggetto di applicazione diretta della disciplina europea, definite in base alla loro dimensione, ma anche la catena del valore di tali società. In parole povere, alle aziende viene chiesta trasparenza assoluta nella stesura dei bilanci di rendicontazione finanziaria e dei report di sostenibilità.

In questo solco sostenibile si inserisce la firm Clearwater, che ha da poco lanciato nella sede inglese una nuova *Esg Advisory Business Unit*, un servizio integrato a livello centrale che fornisce consulenze specifiche su misura in materia Esg con lo scopo di mettere in sicurezza il livello di maturità delle aziende portandoli agli standard valutativi richiesti dalle normative. MAG ha incontrato Francesco Perrini, che in Italia coordina i lavori della nuova business unit, e che è da sempre vocato ai temi finanza strategica, sostenibilità e valutazione d'impresa.

Secondo Perrini – tra le altre cose, professore ordinario di Economia della gestione delle imprese presso il dipartimento di Management e Tecnologia dell'Università Bocconi e associate Dean for sustainability dell'SDA Bocconi School of Management - c'è un modo di fare sostenibilità, serio e senza sconti, che crea valore, e poi c'è tutto il resto, dal greenwashing ai bilanci parziali o falsati.

Le strette dell'Ue stanno tracciando un andamento preciso e non più procrastinabile. «È un elemento che tutti dovranno considerare a partire dal 2025, perché, al di là della normativa inglese o europea, i principi di valutazione internazionale, e quindi i Piv (principi italiani di valutazione), dovranno partire da un'analisi strategica che considera c l'integrazione dei fattori Esg e il loro impatto sul valore».

L'unità introdotta da Clearwater nasce per rispondere all'urgenza odierna: diventare più sostenibili.
Il servizio di Esg Advisory è nato in UK in risposta alla normativa, già in vigore dal 2023, sulla sostenibilità, sul suo reporting e sugli obiettivi di riduzione delle emissioni "Net Zero" al 2050. In particolare, da quest'anno, moltissime delle operazioni che Clearwater UK porta avanti con i fondi di investimento di private equity, nel 70% dei casi e più l'investitore chiede un checkup Esg prima di iniziare qualsiasi tipo di trattativa e negoziazione.

Mentre prima?
Prima si iniziava la trattativa e solo a un punto abbastanza avanzato del processo si richiedeva la due diligence, oltre quella legale, fiscale, industriale ecc. anche ambientale o di sostenibilità... Adesso, per via di queste normative anche in Europa, compresa quella sui fondi (SFRD) e quella sulle imprese (CSRD e CSDDD), è necessario che tale lavoro venga presentato nei primi passaggi per valutare lo stato di salute Esg della società o il grado di idoneità ad entrare in un portafoglio. È in base a questo livello iniziale che, l'investitore istituzionale decide se diventare effettivamente un compratore.

E quali possono essere gli esiti delle valutazioni?
Se l'esame è insufficiente, Clearwater lavora per innalzare il livello della sostenibilità dell'impresa, avendo come unico scopo quello di creare valore per società e investitore. La consulenza Esg è, in tal caso, aumentare il livello di maturità dell'Esg soprattutto collegando i fattori Esg ai driver valutativi. Questo tipo di servizio si sta già affermando nel mondo anglosassone. Mentre troverà spazio da fine 2025 nell'Europa continentale per le grandi imprese e, a partire dal 2026, per le imprese con 250 dipendenti, quando l'obbligo di redazione del report di sostenibilità sarà effettivo, e successivamente esteso alle imprese più piccole della filiera. Il package di servizi viene modulato in base allo status dell'azienda: l'impostazione, anche qui, rimane

«La consulenza diventerà essenziale non solo in fase di acquisto ma anche in fase di vendita: le aziende in portafoglio oggi, se non sono Esg compliant, dovranno diventarlo»

quella di un prodotto sartoriale tailor-made, che tiene conto anche delle diverse normative che si adattano agli ambiti d'origine del cliente, nonché delle differenze di settore: fashion, food, software o siderurgico necessitano di approcci differenti.

Le normative europee sulla sostenibilità, come accennava poco fa, sono in vigore da quest'anno e sono state introdotte alcune importanti novità. Quali avranno, secondo lei, un maggiore impatto sugli investimenti?
Sicuramente la CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) e i nuovi principi contabili (ESRS) alla base del nuovo bilancio di sostenibilità impatteranno moltissimo. Il bilancio di sostenibilità deve essere redatto quest'anno dalle aziende con più di 500 dipendenti, con oltre 50 milioni di fatturato e/o 20 milioni di capitale investito di attivo, integrato con il bilancio economico-finanziario. I due aspetti, insomma, non sono più scissi. Per poter fare questa integrazione, non basta raccontare quanto fatto, ma dimostrarlo concretamente con una strategia e la pianificazione diventa fondamentale e non più opzionale. Questo avrà effetti anche nel settore M&A, perché da marzo 2025 tutte queste aziende non solo dovranno essere *Esg compliant*, ma avranno uno strumento di comunicazione per cui il fondo o il compratore potrà stabilire in prima battuta il loro status Esg.

Oggi ci sono ancora molte aziende che fingono di avere una condotta Esg compliant...
Diventerà sempre più difficile coprire le mancanze o fare greenwashing perché i nuovi bilanci comportano responsabilità importanti con possibilità di sanzioni amministrative e non solo. Ecco perché riteniamo che dall'anno prossimo servizi come il nostro avranno un eco molto forte anche in Italia. La consulenza diventerà essenziale non solo in fase di acquisto ma anche in fase di vendita: tutte le società che sono in portafoglio dei fondi oggi, se non sono *Esg compliant*, dovranno diventarlo altrimenti i private equity faranno fatica venderle e così facendo rischiano di non raccogliere altri soldi per i nuovi fondi. Insomma, è un circolo che deve diventare virtuoso.

E oggi non lo è? Dal vostro osservatorio percepite ancora poca consapevolezza?
Il vero dato di fatto è che la sensibilità c'è, soprattutto nelle grandi imprese. C'è meno coscienza, direi quasi incoscienza, nelle piccole imprese che fino ad ora hanno giocato un po' al ribasso facendo finta di non vedere. Da quando la normativa è stata pubblicata in Gazzetta Ufficiale, è partito il conto alla rovescia, lasciando pochi mesi di preparazione a società, con 250 dipendenti, per esempio, che si trovano al cosiddetto "anno zero", e ad oggi brancolano nel buio, e sperano in un rinvio della entrata in vigore effettiva.

Ci sono settori che hanno recepito il messaggio con un minimo di anticipo?
Sicuramente tutti i settori che subiscono l'impatto delle normative sulla decarbonizzazione e la circolarità devono fare qualcosa, ma ogni settore è differente: penso al mercato dell'arredamento, dove è già iniziato un percorso di riciclo, di tutti i materiali, di deforestazione e così via. Allo stesso modo, i settori chimici ed energetici si stanno dando da fare. Ci sono poi mercati, come quello tessile, che stanno mettendo in atto alcune strategie come l'integrazione verticale dei fornitori o delle aziende partecipate. Penso per esempio a brand nella moda che hanno acquisito

il proprio fornitore di scarpe o borse, o addirittura, gli allevamenti di coccodrilli, tutte fasi della filiera produttiva ora gestite direttamente del brand. Ci sono aziende che semplificano la filiera utilizzando fornitori solo italiani, e abbattendo così anche le emissioni collegate al trasporto extra-europeo e con un ulteriore vantaggio, quello di avere l'intera produzione sotto la giurisdizione Europea.

Interpretare la sostenibilità in modo virtuoso richiede un po' di inventiva.
E un po' di accortezza. Bisogna evitare di cadere in quelle pratiche di greenwashing per cui si raccontano tante "favole". La sostenibilità è tutt'altro che teorica e ha un impatto sulle strategie ma senza rivoluzionare il modus operandi manageriale, è un cambio di *mindset*. Il messaggio che forse non è ancora abbastanza chiaro è che integrare i fattori Esg richiede impegno, studio, risorse ma soprattutto tanta pazienza e volontà di cambiare, in meglio! È un processo, un viaggio, che deve iniziare con un taglio strategico e non opportunistico, il che significa saper vedere l'investimento e non il costo. Sono migliaia gli studi scientifici che dimostrano che investire in sostenibilità aumenta le performance finanziarie. Quindi, il famoso tema è capire che senso si dà all'investimento: è un costo se lo vediamo come una spesa opportunistica per attirare l'attenzione nel breve, oppure è un investimento che invece implica l'attesa del ritorno finanziario nella convinzione che sia utile e, in un certo senso, eticamente giusto. Se fai l'investimento poi crei maggior valore condiviso.

In quest'ottica, la consulenza in materia Esg di Clearwater possiamo vederla come un investimento "a buon rendere".
In finanza, la regola fondamentale è "prevenire è meglio che curare", ossia agire in anticipo per evitare problemi, piuttosto che affrontarli una volta che si sono manifestati. Siamo arrivati sul mercato in anticipo perché siamo convinti che si andrà in questa direzione inequivocabilmente, sulla scia delle normative nazionali, europee, e internazionali che sono sempre più allineate. Da qui a un paio d'anni ci sarà una bella rivoluzione. Non più un trade off tra profitto e Esg, ma una sostenibilità integrata che crea valore per l'impresa e gli investitori.

IN DETTAGLIO

Cosa dicono i provvedimenti europei

Nell'ambito del Green Deal Europeo, il 14 dicembre 2022 è stata approvata, e pubblicata il 16 sulla Gazzetta Ufficiale Ue, la direttiva n. 2022/2464 sulla rendicontazione societaria di sostenibilità (Csrd), in vigore dal 5 gennaio 2023. L'obiettivo della direttiva è quello di migliorare l'informativa di sostenibilità equiparando la rendicontazione dei risultati Esg al bilancio civilistico. Le misure devono essere adottate dalle giurisdizioni degli Stati membri entro il 2026. In Italia, il 10 settembre scorso, è stato pubblicato nella serie generale n. 212 della Gazzetta Ufficiale il D.lgs. 125/2024 che attua la direttiva europea 2022/2464. Il decreto interviene, a livello nazionale, sui doveri di informativa delle imprese sugli aspetti Esg e include:

- società di capitali di grandi dimensioni, che superano almeno due dei seguenti limiti: 250 dipendenti, 25 milioni di euro di attivo di stato patrimoniale, 50 mln di euro di ricavi netti da vendite e prestazioni;
- piccole e medie imprese quotate, che superano almeno due dei seguenti limiti: 10 dipendenti, 450mila euro di attivo di stato patrimoniale, 900mila euro di ricavi netti da vendite e prestazioni;
- imprese e figlie di succursali con capogruppo extra-UE per le quali la capogruppo abbia generato nell'Ue ricavi netti superiori a 150 mln di euro per ciascuno degli ultimi due esercizi

Legalcommunity Real Estate Awards 2024

I VINCITORI



SFOGLIA LA FOTOGALLERY

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



Alle Officine del Volo di Milano si sono tenuti i **Legalcommunity Real Estate Awards 2024**. La community degli avvocati attivi nel settore immobiliare si è riunita per celebrare gli studi e i professionisti che si sono distinti nel mercato legale nel periodo di riferimento.

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



Categoria	Vincitore
LAW FIRM OF THE YEAR	Chiomenti
LAWYER OF THE YEAR	Giuseppe Abbruzzese - Legance
THOUGHT LEADERSHIP	Claudio Cerabolini - Clifford Chance
LAW FIRM OF THE YEAR DEVELOPMENT & CONSTRUCTION	Legance
LAWYER OF THE YEAR DEVELOPMENT & CONSTRUCTION	Andrea Caputo - Ashurst
LAW FIRM OF THE YEAR FINANCE	BonelliErede
LAWYER OF THE YEAR FINANCE	Pietro Scarfone - A&O Shearman
LAW FIRM OF THE YEAR FUND FORMATION	Curtis
LAWYER OF THE YEAR FUND FORMATION	Emiliano Russo - Deloitte Legal
LAW FIRM OF THE YEAR INNOVATIVE FUND FORMATION	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
PROFESSIONAL OF THE YEAR INNOVATIVE FUND FORMATION	Francesco Assegnati - CBA
LAW FIRM OF THE YEAR HOTELLERIE & HOSPITALITY	Ontier
LAWYER OF THE YEAR HOTELLERIE & HOSPITALITY	Nicola Franceschina - Freshfields
LAW FIRM OF THE YEAR INFRASTRUCTURE & PPP	Pavia e Ansaldo
LAWYER OF THE YEAR INFRASTRUCTURE & PPP	Andrea Caputo - Ashurst
LAW FIRM OF THE YEAR LITIGATION	PedersoliGattai
LAWYER OF THE YEAR LITIGATION	Lidia Scantamburlo - DWF
LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION	EY
LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION	Carlo Comandè - CDRA - Comandè Di Nola Restuccia Avvocati
LAW FIRM OF THE YEAR TAX LITIGATION	Plusiders
LAWYER OF THE YEAR TAX LITIGATION	Luca Di Nunzio - AndPartners
LAW FIRM OF THE YEAR LOGISTICS	Eversheds Sutherland
LAWYER OF THE YEAR LOGISTICS	Emanuela Molinaro - Simmons & Simmons
LAW FIRM OF THE YEAR NPLs	Pirola Pennuto Zei & Associati
LAWYER OF THE YEAR NPLs	Carmine Oncia - Giliberti Triscornia e Associati
LAW FIRM OF THE YEAR TAX	CBA
PROFESSIONAL OF THE YEAR TAX	Francesco Mantegazza - FIVERS
LAW FIRM OF THE YEAR TOWN PLANNING	BLV - Belvedere & Partners
LAWYER OF THE YEAR TOWN PLANNING	Guido Alberto Inzaghi - SI - Studio Inzaghi
LAW FIRM OF THE YEAR TRANSACTIONAL INVESTMENTS	Gianni & Origoni
LAWYER OF THE YEAR TRANSACTIONAL INVESTMENTS	Federico Sutti - Dentons
NOTARY FIRM OF THE YEAR	Milano Notai
NOTARY OF THE YEAR	Demetrio Maltese - FM Notai





MAG













LAW FIRM OF THE YEAR

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

DENTONS

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE



LAWYER OF THE YEAR

GIUSEPPE ABBRUZZESE
Legance

CLAUDIO CERABOLINI
Clifford Chance

FRANCESCO DE BLASIO
Linklaters

EMANUELA MOLINARO
Simmons & Simmons

FEDERICO SUTTI
Dentons



THOUGHT LEADERSHIP

CLAUDIO CERABOLINI
Clifford Chance












LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION

MASSIMO BARONI
BonelliErede

PAOLO BERTACCO
Bertacco Recla & Partners

CARLO COMANDÈ
CDRA - Comandè Di Nola Restuccia Avvocati

DAMIANO LIPANI
Lipani

MAURO PISAPIA
Simmons & Simmons



LAW FIRM OF THE YEAR DEVELOPMENT & CONSTRUCTION

ASHURST

BERTACCO RECLA & PARTNERS

CLIFFORD CHANCE

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

PAVIA E ANSALDO



LAWYER OF THE YEAR DEVELOPMENT & CONSTRUCTION

GIUSEPPE ABBRUZZESE
Legance

PAOLO BERTACCO
Bertacco Recla & Partners

ANDREA CAPUTO
Ashurst

PATRIZIA LIGUTI
Chiomenti

FABRIZIO MAGRÌ
CBA



LAW FIRM OF THE YEAR FINANCE

A&O SHEARMAN

ASHURST

BONELLIEREDE

DENTONS

WHITE & CASE



LAWYER OF THE YEAR FINANCE

PIERANDREA BONALI
Dentons

GAETANO CARRELLO
PedersoliGattai

EMANUELA DA RIN
BonelliErede

FRANCESCO LOMBARDO
Freshfields

PIETRO SCARFONE
A&O Shearman



LAW FIRM OF THE YEAR FUND FORMATION

CBA

CURTIS

DELOITTE LEGAL

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

PEDERSOLIGATTAI



CARMINE GRAVINA, OLJA STOJKOVSKA, SERGIO ESPOSITO FARBER, PIETRO RIGO, AMBRA VARFI

LAWYER OF THE YEAR FUND FORMATION

DAVIDE BRAGHINI
Gianni & Origoni

SERGIO ESPOSITO FARBER
Curtis

GIOVANNI GIULIANI
PedersoliGattai

EMILIANO RUSSO
Deloitte Legal

RAFFAELE SANSONE
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici



LAW FIRM OF THE YEAR HOTELLERIE & HOSPITALITY

A&O SHEARMAN

CHIOMENTI

DELOITTE LEGAL

FRESHFIELDS

ONTIER



GIORGIO CARACCIOLO, KRISTIAN MASSIMEI, ROBERTO DE SIMONE
ANTONELLA GIRAUDI, ALESSANDRO MARTEGIANI

LAWYER OF THE YEAR HOTELLERIE & HOSPITALITY

CLAUDIO CERABOLINI
Clifford Chance

ROBERTO DE SIMONE
Ontier

NICOLA FRANCESCHINA
Freshfields

IVANA MAGISTRELLI
SI - Studio Inzaghi

FABRIZIO MAGRÌ
CBA



LAW FIRM OF THE YEAR INFRASTRUCTURE & PPP

A&O SHEARMAN

ASHURST

DELOITTE LEGAL

EVERSHEDS SUTHERLAND

PAVIA E ANSALDO



TEAM

LAWYER OF THE YEAR INFRASTRUCTURE & PPP

BENEDETTA AMISANO
Eversheds Sutherland

ANDREA CAPUTO
Ashurst

LUIGI COSTA
Dentons

MARIO DI GIULIO
Pavia e Ansaldo

FRANCESCO LOMBARDO
Freshfields



LAW FIRM OF THE YEAR INNOVATIVE FUND FORMATION

CBA

CHIOMENTI

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

PEDERSOLIGATTAI

WHITE & CASE



EDOARDO MARINO, MARCO CORDA, FLORIANA SARRA, RAFFAELE SANSONE

PROFESSIONAL OF THE YEAR INNOVATIVE FUND FORMATION

FRANCESCO ASSEGNATI
CBA

FRANCESCO DI CARLO
FIVERS

GIOVANNI GIULIANI
PedersoliGattai

RAFFAELE SANSONE
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

ALESSANDRO ZAPPASODI
White & Case



LAW FIRM OF THE YEAR LITIGATION

CDRA - COMANDÈ DI NOLA RESTUCCIA

AVVOCATI

CHIOMENTI

DWF

FIVERS

PEDERSOLIGATTAI

SIMMONS & SIMMONS



TEAM

LAWYER OF THE YEAR LITIGATION

CARLO COMANDÈ
CDRA - Comandè Di Nola Restuccia Avvocati

SILVIO MARTUCCELLI
Chiomenti

FRANCESCO NICORA
Simmons & Simmons

FRANCESCA PETRONIO
A&O Shearman

LIDIA SCANTAMBURLO
DWF



LAW FIRM OF THE YEAR LOGISTICS

ASHURST

EVERSHEDS SUTHERLAND

LINKLATERS

ONTIER

SIMMONS & SIMMONS



TEAM

LAWYER OF THE YEAR LOGISTICS

BENEDETTA AMISANO
Eversheds Sutherland

FRANCESCO DE BLASIO
Linklaters

MARIA SOLE INSINGA
Dentons

EMANUELA MOLINARO
Simmons & Simmons

ADRIANO NOCERINO
FIVERS



LAW FIRM OF THE YEAR NPLS

A&O SHEARMAN

DELOITTE LEGAL

DENTONS

FRESHFIELDS

GILIBERTI TRISCORNIA E ASSOCIATI

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI



EDOARDO PANZERA, MARCELLO GUERZONI, GABRIELE ARCURI
CLAUDIO SCHETTINI, FILIPPO MOMI

LAWYER OF THE YEAR NPLS

GABRIELE ARCURI
Pirola Pennuto Zei & Associati

PIETRO BELLONE
A&O Shearman

GIANPAOLO GAROFALO
Dentons

CARMINE ONCIA
Giliberti Triscornia e Associati

ANNALISA SANTINI
Ashurst



LAW FIRM OF THE YEAR TAX

ANDPARTNERS

CBA

FIVERS

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI

PLUSIDERS


TEAM

PROFESSIONAL OF THE YEAR TAX

FRANCESCO ASSEGNATI
CBA

ELENA CARDANI
Deloitte Legal

LUCA DI NUNZIO
AndPartners

FRANCESCO MANTEGAZZA
FIVERS

PAOLO PURI
Plusiders



LAW FIRM OF THE YEAR
TAX LITIGATION

ANDPARTNERS

CBA

DI TANNO ASSOCIATI

FIVERS

PLUSIDERS



EMANUELE D'ANDREA, CLAUDIA SCANO, DORA PAOLA SPOSATO
MARIO DEL VAGLIO, FRANCESCA MARTINI, STEFANIA MATARAZZO, DAMIANO BONOMO

LAWYER OF THE YEAR
TAX LITIGATION

GABRIELE ARCURI
Pirola Pennuto Zei & Associati

LUCA DI NUNZIO
AndPartners

FRANCESCO MANTEGAZZA
FIVERS

ROSAMARIA NICASTRO
Di Tanno Associati

PAOLO PURI
Plusiders



LAW FIRM OF THE YEAR
TOWN PLANNING

BLV - BELVEDERE & PARTNERS

CDRA - COMANDÈ DI NOLA RESTUCCIA

AVVOCATI

LEGANCE

SI - STUDIO INZAGHI

SIMMONS & SIMMONS



TEAM

LAWYER OF THE YEAR TOWN PLANNING

GIUSEPPE ABBRUZZESE
Legance

CARLO COMANDÈ
CDRA - Comandè Di Nola Restuccia Avvocati

GUIDO ALBERTO INZAGHI
SI - Studio Inzaghi

MATTEO PEVERATI
BLV - Belvedere & Partners

MAURO PISAPIA
Simmons & Simmons



LAW FIRM OF THE YEAR TRANSACTIONAL INVESTMENTS

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

DENTONS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE



TEAM

LAWYER OF THE YEAR TRANSACTIONAL INVESTMENTS

ALESSANDRO BALP
BonelliErede

DAVIDE BRAGHINI
Gianni & Origoni

PATRIZIA LIGUTI
Chiomenti

EMANUELA MOLINARO
Simmons & Simmons

FEDERICO SUTTI
Dentons



SEBASTIANO BERTO, GIORGIO MAZZOCCA, ALESSANDRO GNOATO, ELISABETTA COLOMBO

NOTARY FIRM OF THE YEAR

FM NOTAI

MILANO NOTAI

RS NOTAI

STUDIO NOTARIALE MARCHETTI

ZNR NOTAI



MONICA DE PAOLI, STEFANIA ANZELINI, GIOVANNELLA CONDÒ

NOTARY OF THE YEAR

CLAUDIO CARUSO
Caruso e Andreatini Notai Associati

GIOVANNELLA CONDÒ
Milano Notai

DEMETRIO MALTESE
FM Notai

CARLOTTA MARCHETTI
Studio Notarile Marchetti

DARIO RESTUCCIA
RS Notai









Food Finance

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

a cura di letizia ceriani*

Prosegue il monitoraggio delle operazioni più vivaci che hanno riguardato il mondo del Food & Beverage nell'ultimo mese. Due deal, in particolare, hanno occupato le principali pagine dei quotidiani nazionali: la società di investimenti di private equity americana Platinum Equity ha rilevato una quota di maggioranza di F.lli Polli, azienda italiana attiva nel mercato dei sughi e delle conserve vegetali, con lo scopo di accelerarne il percorso di espansione internazionale. Spostandoci invece sul versante del cacao, sarebbe in corso le trattative per la cessione di Nutkao al gruppo marocchino Teralys, controllato dal veicolo d'investimento marocchino Al Mada. Notizie dell'ultima settimana dal settore beverage: Acqua Sant'Anna guarda all'espansione internazionale con l'acquisizione della società francese La Compagnie des Pyrénées, conosciuta per il marchio Eau Neuve. Infine, il 100% di Sitep è stato rilevato da Ur-Invest, operatore specializzato nell'organizzazione di club deals di private equity.

Per segnalare operazioni per questa rubrica scrivere a letizia.ceriani@lcpublishinggroup.com

Acqua Sant'Anna acquisisce la francese La Compagnie des Pyrénées



Acqua Sant'Anna, azienda italiana attiva nel mercato delle acque minerali con il marchio Sant'Anna, ha acquisito la società francese La Compagnie des Pyrénées, specializzata nella produzione di acqua minerale e titolare del marchio Eau Neuve.

Scouting Capital Advisors ha originato e seguito per conto di Acqua Sant'Anna l'operazione in tutti i passaggi, avvalendosi anche di Excalibur Capital in fase di origination. Scouting Capital Advisors ha agito con un team composto dal managing partner **Giuseppe Mario Sartorio** e dall'associate director **Marco Croci**. Per Excalibur Capital ha operato una squadra guidata dal partner **Marcin Tobor**.
PwC TLS ha curato gli aspetti legali relativi al contratto di acquisizione e alla due diligence con un team composto da **Alberto Gallarati**, **Greta Guazzotti** e **Margherita Petey** e supportato, per gli aspetti di diritto francese da PwC Société d'Avocats, con Isabelle de La Gorce e **Youlia Haidous**, nonché gli aspetti relativi alla due diligence fiscale con **Alessio Rolando** e **Paolo Sommi**, supportati da PwC Société d'Avocats, con un team guidato da **Nicolas Arfel**. La due diligence financial è stata curata da PwC Business Services con un team composto da **Giorgio Falcione** e **Maurizio Favaro**.

La Compagnie Des Pyrénées è stata assistita da Edulis Corporate Management in qualità di advisor finanziario con un team composto dal managing director **Philippe Lagard** e dall'analyst **Maureen Brayard**. Gli aspetti legali sono stati curati da Evershed Sutherland con il partner **Jean Robert Bousquet** e l'associate **Victor Grillo**.

Il deal è un investimento strategico mirato a rafforzare la sua posizione a livello internazionale e ampliare l'offerta di prodotti premium nel segmento delle acque minerali. L'ingresso di Acqua Sant'Anna nel capitale sociale di LCDP, infatti, avverrà all'insegna della continuità e dell'integrazione, con **Sebastien Crussol**, fondatore della società, che rimarrà socio, assumendo il ruolo di direttore generale e membro del Consiglio di amministrazione.

L'acquisizione, che punta a raddoppiare in breve tempo i volumi dello stabilimento d'oltralpe che impiega 50 persone, consentirà all'azienda di diversificare ulteriormente la gamma di prodotti, entrando con forza nel mercato francese e nei principali mercati europei. Al centro della strategia aziendale restano la

qualità del prodotto e la sostenibilità ambientale, grazie all'uso di materiali ecocompatibili e alla riduzione dell'impatto ambientale lungo tutta la filiera produttiva, rispondendo alla crescente domanda di prodotti sostenibili.

Acqua Sant'Anna, azienda piemontese fondata nel 1996 da **Alberto Bertone**, presidente e amministratore delegato, è leader nel settore beverage con una quota del 13,4% a valore e un fatturato 2023 di 320 milioni di euro, in crescita rispetto ai 303 milioni di euro del 2022. Acqua Sant'Anna è anche pioniera nell'uso di materiali ecocompatibili come la bio bottle, bottiglia in plastica 100% biodegradabile, vincitrice di numerosi premi per l'eco-design.

Eau Neuve è presente sul mercato dal 2021, grazie all'iniziativa imprenditoriale di **Sébastien Crussol** e **Damien Charlet Du Rieu** ed è ispirata a principi di sviluppo sostenibile. Eau Neuve è un'acqua minerale naturale di montagna pura, a bassa mineralizzazione, che sgorga a 1332 m di altitudine nella catena dei Pirenei nell'Haute-Ariège a Mérens les Vals. Ha una gamma di packaging sviluppati con l'obiettivo di ridurre al minimo l'impatto ambientale, realizzati con materiali rinnovabili o riciclati e riciclabili.

L'intero processo di captazione, produzione, confezionamento, distribuzione e riciclo è stato progettato con l'obiettivo primario dell'eco-responsabilità.

Nutkao passa al gruppo marocchino Teralys

È ufficiale il passaggio di proprietà del gruppo piemontese Nutkao, che produce creme dolci spalmabili alla nocciola e al cacao, al gruppo Teralys, giovane filiale vocata al settore agroalimentare controllata dal veicolo d'investimento marocchino Al Mada. L'operazione si aggirerebbe attorno ai 450 milioni di euro.

Sono in corso le trattative definitive che coinvolgono l'attuale socio di maggioranza di Nutkao White Bridge Investments che ne aveva assunto il controllo nel 2018 *(recupera qui la notizia).*

Già prima dell'estate la cessione del gruppo dolciario aveva attirato l'attenzione di alcuni fondi di private equity internazionali.
Il processo competitivo è stato gestito dagli advisor finanziari Vitale e Houlihan Lokey e dagli avvocati di Giovannelli e Associati.



Platinum Equity rileva una quota di maggioranza di F.lli Polli



F.lli Polli, azienda attiva nel mercato dei sughi e delle conserve vegetali, ha aperto il capitale a Platinum Equity che ne rileverà una quota di maggioranza per accelerare il percorso di espansione internazionale.

Polli è stata affiancata per la parte finanziaria da Mediobanca – hanno lavorato all'operazione **Lorenzo Astolfi** e **Magda Pellecchia** – per la parte legale da LCA Studio Legale con Luca Minoli e Francesco Buoso.

Platinum Equity è stata affiancata da Deloitte e Clearwater per gli aspetti finanziari, da Latham & Watkins per gli aspetti legali ed EY per la parte fiscale.

L'operazione vede il reinvestimento significativo della Famiglia Polli, del ceo **Marco Fraccaroli** e potenzialmente di una parte del management, che manterranno una rilevante quota di minoranza qualificata e strategica con la gestione esclusiva della società, garantendo continuità a un business aziendale che ha permesso al Gruppo Polli di conquistare il ruolo di protagonista nel mercato di riferimento, confermato dallo straordinario percorso di crescita che ha visto raddoppiare il fatturato negli ultimi cinque anni, arrivando a superare i 190 milioni di euro nel 2023, grazie soprattutto allo sviluppo nei mercati internazionali, con una quota export dell'80%.

Con oltre 150 anni di storia e una presenza in 55 paesi del mondo, il Gruppo Polli vanta quattro stabilimenti all'avanguardia, modelli di efficienza, tecnologia e flessibilità produttiva, in cui vengono lavorati ogni anno più di 130 materie prime, con una produzione circa di 29mila tonnellate di verdure e più di 190 milioni di confezioni.

Nell'intento di accelerare il percorso di espansione, avviato sui mercati internazionali all'inizio di questo secolo sotto la guida di **Marco Polli**, l'azienda ha scelto di unirsi ad un partner finanziario di prestigio quale Platinum Equity per la profonda sintonia sui progetti di crescita che il Gruppo intende implementare, oltre che per il suo track record di successo, che conta numerose operazioni vincenti negli anni.

Platinum Equity supporterà Polli e il management in un importante piano di sviluppo strategico, che prospetta una solida crescita organica, ma anche per linee esterne, oltre che il rafforzamento della presenza geografica dell'azienda in Europa e negli Stati Uniti e lo sviluppo dei propri brand, mantenendo una forte attenzione agli aspetti di sostenibilità. L'obiettivo è espandere ulteriormente le linee di prodotti, dotando il Gruppo di nuove capacità tecnologiche con importanti investimenti, che consentano la creazione di una piattaforma globale di riferimento nel food made in Italy.

Ur-Invest acquisisce il 100% di Sitep



Il 100% del capitale sociale di Sitep è stato acquisito da Ur-Invest, operatore specializzato nell'organizzazione di club deals di private equity. A vendere Sitep, azienda di Voghiera (FE) attiva nel settore delle soluzioni automatizzate per i laboratori di panificazione, pasticceria e pizzeria, è stato il fondatore **Vinicio Colombari** che, dopo aver reinvestito una quota di minoranza nella newco che ha veicolato l'intera operazione, continuerà ad occuparsi dello sviluppo commerciale dell'azienda.

Pirola Pennuto Zei & Associati ha assistito Ur-Invest per gli aspetti legali connessi alla negoziazione e revisione dei contratti riguardanti l'operazione di compravendita, di finanziamento e di re-investimento del socio Vinicio Colombari nel veicolo costituito ai fini dell'operazione, con gli associate partner **Giorgio Recine** e **Federico Salvatore** e con l'associate **Francesco Santella**.
Lo Studio, inoltre, ha assistito Ur-Invest nello svolgimento della due diligence preliminare all'operazione con un team multidisciplinare guidato dal managing partner **Luca Occhetta** e composto dall'associate partner Maddalena Antonini per gli aspetti fiscali, dagli associate partner **Giorgio Recine** e **Federico Salvatore**, con gli associate **Camilla Lentini** e **Francesco Santella** per gli aspetti corporate e commerciali e con la senior associate **Monica Giacchi** e l'associate **Alessia Muscolo** per gli aspetti giuslavoristici.

BDO Italia ha assistito Ur-Invest per gli aspetti di due diligence finanziaria attraverso un team composto dal partner **Chiara Bascialla** e dal manager **Giovanni Roberti**.

Il venditore, Vinicio Colombari, è stato assistito, per tutti gli aspetti legali dell'operazione, da La Scala Società tra Avvocati, con il partner **Michele Massironi**, la senior associate **Maria Giulia Furlanetto** e l'associate **Matteo Robecchi** e da SRI Group Global in qualità di financial advisor, con un team composto dal managing director **Massimo Domini** e dal senior associate **Andrea Castagnoli**.

LC PUBLISHING GROUP

THE LATINAMERICANLAWYER AWARDS

3rd Edition

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

11 December 2024

Tivoli Mofarrej São Paulo Hotel

Alameda Santos, 1437 - Cerqueira César, São Paulo

For general information:
chiara.seghi@lcpublishinggroup.com
To candidate:
elia.turco@iberianlegalgroup.com

Follow us on

#TheLatamLawyerAwards

www.thelatinamericanlawyer.com

DRESS CODE: business suit / cocktail dress



Gruppo Bauli: «Guardiamo ai prossimi cent'anni»

Con un secolo di storia alle spalle, la società si pone obiettivi ambiziosi: nuove categorie di prodotto, internazionalizzazione, e un miliardo di fatturato entro il 2030. Il Dna del marchio? Il lievito madre che si chiama Futura. MAG ne ha parlato con Marco Trezzi, chief R&D officer del gruppo

di letizia ceriani

È una storia di famiglia, di pasticceria e di artigianalità quella che rivive nelle pieghe degli oltre cent'anni del gruppo Bauli. Da una piccolo laboratorio a Verona, oggi Bauli, con 1.300 dipendenti, 6 stabilimenti produttivi in Italia e uno in India, e sedi ramificate in tutto il mondo, è un'indiscussa istituzione nel panorama dolciario made in Italy. Ma l'ambizione del gruppo non si ferma.

Il biennio 2024-2025 sta vedendo una serie di iniziative volte a rilanciare i brand del colosso veronese con l'obiettivo di espandersi ulteriormente e raggiungere un miliardo di euro di fatturato entro il 2030. Come? «La nostra strategia è molto chiara – risponde **Marco Trezzi**, chief R&D officer del Gruppo Bauli – ed è basata su tre direttrici: la diversificazione e l'innovazione delle categorie di prodotto, nuovi canali di vendita e il rafforzamento della presenza nei mercati esteri chiave». A latere, alcune iniziative a monte della filiera, come quella, nata dalla collaborazione con Cast Alimenti, che ha portato alla nascita della Bauli Patisserie Academy al cui interno si forma un team di pasticceri con il compito di creare nuovi prodotti e prospettive.

Il programma di espansione viene supportato da un investimento di circa 82 milioni di euro che ha lo scopo di riposizionare i marchi storici, dando a Bauli il ruolo di capogruppo, ottimizzando l'offerta e andando a includere anche alcuni prodotti iconici, e riposizionando Motta – acquisita da Bauli nel 2010 – come brand premium del gruppo.

IL GRUPPO BAULI IN CIFRE

634
i milioni di euro di fatturato consolidato nel 2022/2023

1300
i dipendenti

6
gli stabilimenti produttivi in Italia

1
lo stabilimento extra-Ue (Baramati, India)

5
le sedi estere in Francia, Slovacchia, India, Singapore e Stati Uniti

70
i Paesi del mondo (20% del business del gruppo) in cui si esporta

111.800
le tonnellate di prodotto vendute/anno



Il team di Ricerca e Sviluppo sta già lavorando alle novità, racconta Trezzi, recuperando la tradizione per renderla durabile nel tempo. Potrebbe sembrare un ossimoro ma non lo è. «Conserviamo gelosamente questo metodo e di volta in volta lo rinfreschiamo». Il metodo ha un nome, si chiama Futura, ed è l'ingrediente speciale dei prodotti di Bauli, un lievito a doppia lievitazione naturale di 40 ore senza additivi o conservanti.

Vecchio e nuovo si intersecano nel nuovo progetto di brand architecture di Bauli che si muove con una sola vocazione: creare valore per il consumatore.

L'intervista di MAG a Marco Trezzi, chief R&D officer del gruppo Bauli.

Bauli è una realtà più che consolidata: nel 2023 il fatturato è stato di 634 milioni di euro. Quali sono gli obiettivi di crescita per i prossimi anni?

Nel 2022 abbiamo festeggiato i nostri primi cento anni e adesso guardiamo ai prossimi cento. Il piano è quello di arrivare al miliardo di euro di fatturato e, per farlo, abbiamo tre strade davanti. La prima riguarda le categorie di prodotto. Bauli è un'azienda nata nel mondo dei prodotti da forno e ha acquisito altri marchi che continuano ad operare in quella categoria, ma è venuto il momento di guardare al futuro e alle novità. Nella stessa direzione va l'espansione geografica. Bauli esporta in molti Paesi esteri, ma la vocazione non è tanto quella di esportare i prodotti quanto di comprendere i consumatori e le preferenze del Paese di destinazione, adattando l'offerta. Lo stiamo facendo in India, dove la nostra consociata produce prevalentemente croissant e girelle. Qui non abbiamo fatto altro che utilizzare un prodotto della nostra tradizione, il croissant, adattando il gusto alle preferenze dei consumatori indiani, anche con combinazioni di gusti che per noi in Italia non funzionerebbero.



Quanto incide l'export sul fatturato?
Ad oggi, l'export incide circa per il 20%. In alcuni casi, come in India e in Slovacchia, abbiamo delle affiliate e in questo caso non sono solo Paesi di destinazione. Altri Paesi, per ora, sono mercati di destinazione. Non usiamo però più il termine "export" perché è cambiato il nostro approccio: mentre un tempo si trattava proprio di esportazione, oggi, oltre ai prodotti italiani, stiamo cercando di adattare i prodotti ai mercati di destinazione, variando gli ingredienti per le più svariate motivazioni, dalla dieta religiosa ai gusti e alle abitudini.

Quali sono le aree geografiche più promettenti in questo momento?
Per noi sono molto importanti, oltre a quelli citati, il mercato nordamericano, in particolare gli Stati Uniti, il mercato del Sud-Est asiatico, che possiamo raggiungere grazie al nostro hub produttivo e commerciale in India, e poi i Paesi europei più vicini a noi, per tradizione e gusti.

E il terzo punto della strategia del gruppo, invece?
I canali di vendita. Bauli è storicamente molto forte nella Gdo, ma si sta avvicinando sempre di più ai canali del consumo fuori casa, dove vediamo che molti nostri prodotti sono consumati sempre di più. Penso al mondo dei bar e della ristorazione. Questo significa anche adattare i prodotti con tecnologie nuove per inseguire i consumatori anche lì...

State pensando a un cambiamento drastico della produzione?
Se parliamo di tecnologie, la prima cosa che va detta è che in Bauli l'unica lievitazione possibile è quella naturale... quindi non propriamente una nuova tecnologia. Conserviamo gelosamente questo metodo e di volta in volta lo "rinfreschiamo".

Cioè?
Lo abbiamo chiamato Futura, proprio perché è una tradizione che ci consentirà di valorizzare il passato e al tempo stesso di rinnovarci. L'utilizzo della lievitazione naturale consente di avere prodotti con una maggiore durabilità nel


MARCO TREZZI

tempo, senza il bisogno di utilizzare conservanti, con componenti e profumi di origine naturale, altamente digeribili. A questo proposito, stiamo collaborando con alcune università, come l'Università Cattolica di Cremona e l'Università di Bolzano, per indagare i benefici dei nostri prodotti.

Si dice spessissimo, e qui si adatta perfettamente, che la tradizione è innovazione.
Esattamente. Per noi, l'innovazione è un ritorno alle origini e all'artigianalità dei prodotti da forno, componente che si era un po' persa negli anni della produzione industriale. Oggi il consumatore si sta riavvicinando al mondo dei prodotti artigianali, semplici, ma anche premium e, da questo punto di vista, noi, come ricerca e sviluppo del gruppo, ci siamo attrezzati.

In che modo?
Per la prima volta, tre anni fa, abbiamo assunto nel team un pasticcere. Si chiama Davide Castagnaro, non è un tecnologo alimentare, ma ha un'esperienza consolidata da pastry chef in ristoranti di alto livello. La sua presenza è essenziale per coordinare il team pasticceria e creare prodotti più vicini al mondo dell'artigianalità. Con questo obiettivo, abbiamo avviato l'anno scorso, insieme alla scuola di pasticceria *Cast Alimenti* di Brescia, un corso di

formazione per giovani pasticceri e da lì abbiamo pescato due giovani ragazzi che adesso sono entrati da noi. Stiamo costituendo una vera *Bauli Patisserie Academy.*

Una rivoluzione a monte della filiera, quindi.
I nostri pasticceri saranno i primi a mettere le mani nell'idea di come fare un prodotto nuovo.

A proposito di prodotti, qual è stata l'ultima novità?
La stiamo lanciando proprio ora. Il gruppo si sta concentrando, infatti, oltre che sul marchio storico Bauli, sul marchio Motta che è in corsa di rilancio verso un posizionamento artigianale premium. Un esempio sono i 23 nuovi prodotti in lancio in questo momento. Il team di ricerca e sviluppo sta lavorando con una grandissima attenzione al risultato finale in termini qualitativi.

Ci sono state negli ultimi anni alcune importanti acquisizioni. Penso per esempio a quella di MaxSport.
Il gruppo Bauli negli ultimi vent'anni è cresciuto molto anche grazie all'acquisizione di aziende come Motta, Doria, e Bistefani. Più recentemente, ci siamo spostati su altre categorie, uscendo dalla nostra zona comfort. Un esempio è stato MaxSport, che produce prodotti proteici e healthy. In Piemonte abbiamo invece rilevato un laboratorio di pasticceria semi-industriale, dove produciamo alcune delle eccellenze artigianali che vedremo nei prossimi, anzi ormai si vedono già sul mercato con i nostri marchi. Abbiamo riscoperto quel mondo sia come ricerca e sviluppo che come unità produttive.

La Bauli Patisserie Academy che importanza riveste nel gruppo?
Attraverso la Bauli Patisserie Academy riscopriamo le nostre origini e ripartiamo da lì. Non cominciamo più da ciò che si può fare, ma da ciò che il consumatore vuole. L'accademia serve per infondere questa filosofia all'interno del mondo della ricerca e sviluppo e del nostro team come dicevamo prima, è il punto di partenza dello sviluppo dei nuovi prodotti. Ne vedremo delle belle, insomma. Contiamo di dare un vestito nuovo al brand, posizionandolo su una fascia premium.


MARCO TREZZI

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITYES

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



- DIGITAL NEWS
- MARKET TRENDS
- FINANCIAL ADVISORS
- MOVES

Follow us on

www.financecommunity.es

Calici e pandette

Nascetta, orgoglio langarolo

di uomo senza loden*

Credo che ci voglia una certa abilità per irritare, quasi sempre, chiunque. "Si possono ingannare – si dice - poche persone per lungo tempo o molte persone per un breve periodo". Al contrario, la capacità di essere irritanti consente questa riscrittura del (quasi) adagio che precede: "Si può essere irritanti verso tutti per periodi infiniti". La mia esperienza personale dimostra che è così. Non me ne faccio certo un vanto. Prendo atto – vi assicuro, con poca soddisfazione - della realtà.

Un esempio, sempre a me riconducibile, di quanto appena sostenuto - le pagine di questa rivista ne sono prova – risiede nella mia insistente contestazione verso chiunque sostenga, come argomento negoziale, che una certa clausola è "market practice". Non che sia falsa in assoluto: ma non può assurgere al rango di dogma. Comunque, state sereni (come disse Renzi a Letta): è una frase che utilizzo spesso e che non mi limito a riportare in questi scritti. Lo so che non dovrei, dato che la reazione di chi se la vede gettata sul tavolo di una trattativa non è quasi mai piacevole (e tanto meno viene presa per sfida intellettuale): al contrario, essa viene percepita come affronto personale. E immagino l'irritazione di chi la legge, non per la prima volta, su queste pagine.

Altro esempio?

Un paio di numeri or sono avevo sostenuto che la "finanziarizzazione" della produzione del vino, la creazione di grandi campioni - anche assumendo che possano inizialmente essere aggregazione di imprese italiane – sarebbe destinata alla cessione, nel breve-medio periodo, a soggetti con mente pensante (e capitali) al di là delle Alpi. E, mi perdonerete (ma devo essere irritante sino alla fine), tralascio il tema della quotazione in Borsa... specie in un Paese che, pronto a spendere cifre da capogiro per vini stranieri, si lamenta ad ogni piè sospinto che il vino italiano (anche disquisendo di barolo, amarone, brunello e così via) è sempre troppo caro. Lascio a voi le conclusioni (che non condividerete). Non ne faccio un discorso di nazionalismo o, come oggi si dice, di sovranismo: uno sguardo all'evoluzione dell'economia italiana degli ultimi quarant'anni dovrebbe darci almeno da riflettere.

L'Italia non è, *absit iniuria verbis* (e non è un giudizio di valore), la California. E i grandi campioni del lusso non stanno certo qui.

Davvero pensiamo che strutture "altre" valorizzerebbero piccole produzioni, fortemente

caratterizzate e territoriali, le manterrebbero nella loro piccola, ma inevitabile, mini-dimensione, con quell'amore che da generazioni trasmette un sapere infungibile?
Non sostengo che minuscolo sia bello: questo concetto ha provocato immensi danni all'economia italiana. Ritengo solo che il concetto debba essere declinato in chiave "glocal": ma il mondo del vino italiano ha caratteristiche strutturali che debbono rimanere ferme, tenendo conto dell'oggi e del prossimo domani. Ammodernate, non abbandonate.
Una riprova sta nell'immenso valore della cucina italiana: la sua forza risiede nell'essere profondamente differente da un (piccolo) territorio al (piccolo) contiguo territorio.

Parliamo della Nas-cetta. Scrivo Nas-cetta perchè Nascetta (c'è chi preferisce la forma "Nascëtta") induce errore. Si pronuncia - a dispetto di come si scrive - staccando la "s" dalla "c" e con "e" muta.

È un vitigno (semi-aromatico) antico e autoctono delle Langhe e del Cuneese. La sua riscoperta è recente e oggi se ne producono poche migliaia di bottiglie. Probabilmente è l'unico vitigno a bacca bianca autoctono delle Langhe (... già mi vedo i forconi dell'Arneis...).

Diego Conterno Langhe Nascetta d.o.c. 2019.
Nel bicchiere, luminosa e brillante: come il cielo di queste giornate tardo estive dopo una notte di vento e pioggia. Al naso, fiori bianchi e aromi agrumati e fruttati, con una potenziale evoluzione verso sentori di idrocarburi a sostituire un'idea di mineralità. Ancora, tracce di acacia, forse una paglia secca sollevata dal vento, a ricordare campi di un giallo sfocato. In bocca sapido, buona struttura, grande freschezza, con un finale lievemente amarognolo.

È un vino che si può bere giovane: ma il suo invecchiamento potrebbe condurre ad inaspettate sorprese. Ottimo come aperitivo, non sfigura con pesce (non grasso o in ricette succulente), formaggi purché non erborinati o eccessivamente maturi. O con 'ultimo piatto di spaghetti con il pomodoro fresco fatto scaldare a crudo con un filo di olio e basilico strappato a mano ad ornamento (e non solo) del piatto.

PS: Visto? Continuo ad essere irritante verso (quasi) tutti. Ma che vi aspettate da uno che utilizza come pseudonimo "Uomo senza Loden"?



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

Tavole della legge

Da Filo si assaggia l'umami mediterraneo... sul lago

di letizia ceriani

Ai malinconici, a quelli (ancora) sensibili alla bellezza, al silenzio e alle luci sull'acqua. A questi pochi eletti il lago non viene mai a noia. Soprattutto se il lago in questione è quello di Como, su quel ramo che avvista Isola Comacina e Villa Balbianello, in un punto incastonato tra Bellagio e Varenna. In questa cornice privilegiata sorge il Filario Hotel, che gli esperti chiamerebbero "boutique hotel" o "design hotel". Il Filario – il nome omaggia la città di Como anticamente "città della seta" – è un comprensorio di camere, suite e residence abbarbicato all'interno del paesino di Lezzeno in provincia di Como, a un'ora e mezza da Milano, non poco distante dal più blasonato Mandarin Oriental.

Ventiquattro ore qui sono un miraggio specialmente per chi, come me, sente già il bisogno, nonostante le vacanze siano finite da poco più di un mese, di fuggire dalla grigia Milano. Ottobre è iniziato, il foliage tarda ad arrivare, e la pioggia ha tutto un altro sapore nella foschia lacustre. Che freddo che fa e che fame, aggiungerei.

All'interno dell'hotel batte il cuore del Ristorante Filo, capitanato da sette anni dal napoletano Alessandro Parisi che nutre un amore viscerale per la cucina di pesce e per la cultura mediterranea. La spinta dei suoi piatti segue pedissequamente quella tradizione tutta campana di rendere l'ingrediente nella



LA BRIGATA DI FILO

sua purezza, nella sua corposità sostanziale, e con un certo estro. La cucina di Parisi è anche generosa. Proprio così, perché, puntualmente, Filo si concede un momento di condivisione con altre brigate locali per regalare agli ospiti cene a quattro mani difficili da far scivolare via. Sono occasioni di confronto, di viaggio, di sorpresa.

Stasera, per noi, si uniscono le tavole di Filo e di Trattoria Contemporanea, il regno del ventottenne Davide Marzullo e della sua brigata giovane e punk che a Lomazzo sta facendo una piccola rivoluzione. Un po' per uno, le sei portate (che poi non sono mai sei) raccontano il lago mediterraneo. La cena è in veranda e la vista, non ve lo sto manco a dire, è splendida.

I benvenuti delle due cucine aprono le danze. Il creme caramel al cappero con l'olio di erba cipollina al cucchiaio è sempre una garanzia di Trattoria, la corretta armonia tra dolce e pungente. Per Filo, invece, si parte con un sottilissimo cannolo fritto ripieno di baccalà mantecato, limone e mandorle. Piatti del genere chiedono un pairing con carattere: ci pensa Luciano Gusmeroli, il sommelier della casa, che valorizza ogni bottiglia come se fosse sua. Perfetto in abbinamento il cocktail chiamato Nitro, a base di amaro Santoni, vermouth Del Professore e succo di pompelmo rosé sifonato.

Proseguiamo con la portata del pane e dell'olio – sfogliato, alle noci, bianco e focaccia – e le entrées. La seppia cruda a mo' di tagliatella di Marzullo si immerge in una spuma di beurre blanc e delicatissima 'nduja. Piatto da mangiare e rimangiare. In abbinamento, rimaniamo sui toni del rosa con un Rosato dalla Costa d'Amalfi di Tenuta San Francesco. Parisi, ora, entra a gamba tesa con il suo piccione e scampi cotto a bassa temperatura e affumicato il primo e crudo il secondo, entrambi crudi, serviti con la bisque dei crostacei più dolci del mondo. Tra terra e mare vince un calice di Rocce Rosse, Valtellina Superiore del 2016 della cantina Arpepe.

Le due brigate ora si dividono primo e secondo. Cominciamo dallo gnocchetto di semola, servito molto al dente, con chutney di pomodoro verde



LO CHEF ALESSANDRO PARISI

– ma quanto è bello mangiarsi i colori? – lupino e katsuobushi che, per via del suo ondeggiare, diverte molto e impreziosisce il piatto. Ci spostiamo, per la parte beverage, in Alto Adige e beviamo un calice di Manna di Franz Haas del 2022, speziato, fruttato, morbido e sapido.

Chiudiamo le portate salate in compagnia di un piatto a base di ventresca di tonno – la parte più pregiata del tonno rosso – leggermente scottata, verza tagliata finemente e ben condita, porcini crudi tagliati a lamelle e patate in crema. È un boccone sontuoso quello proposto da Carisi, saporito, abbondante, ricco. Luciano ci regala a questo punto un Vistamare di Angelo Gaja del 2023, per il 60% Vermentino e per il 40 Viognier, che al palato risulta fresco e rotondo e rimanda ai sentori agrumati con un finale di note marine.





È un bicchiere nostalgico che preannuncia la conclusione del percorso.

Gli ultimi salti sono divertimento puro. Ci puliamo la bocca con il ciuccio di Trattoria Contemporanea che non è altro che un sorbetto ricoperto di cioccolato servito come pre-dessert, per lasciare spazio al dolce vero e proprio, chiamato ironicamente dallo chef di Filo "pane, burro e marmellata", e sviluppato in verticale: una base di cheesecake morbida è sormontata da una cialda croccante, sopra cui è posato un generoso strato di marmellata di frutti rossi e infine una pallina di gelato fiordilatte. Le consistenze, le temperature, il gusto. Come tornare bambini ma, aggiungerei, potendolo apprezzare.

Per i più affamati – altrimenti doggy bag – la cucina ci saluta con i maritozzi ripieni di panna e nutella e ci augura la buona notte insieme a un goccio di Calidò annata 2022, un moscato rosso in purezza prodotto in Brianza dall'azienda agricola La Costa. Al naso richiama la confettura di frutti rossi e i chiodi di garofano. E in questo alone di dolcezza e intensità, ci avviamo felici nelle nostre stanze.

FILARIO
LOCALITÀ BAGNANA, 96, 22025 - LEZZENO (CO)
031 537 5101

LC PUBLISHING GROUP

FOODCOMMUNITY

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

- IL BUSINESS DEGLI CHEF E PRODUTTORI
- APPROFONDIMENTI
- SCENARIO ECONOMICO DEL SETTORE FOOD
- INTERVISTE AI PROTAGONISTI
- FATTURATI DEGLI CHEF
- NEWS SUL MONDO FOOD & BEVERAGE CON APPROCCIO ECONOMICO



Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.foodcommunity.it

IBERIAN LAWYER

Becker



USA ELECTION OUTLOOK

The Future of the United States Federal Policy

7 November 2024

World Law Foundation,
Auditorium "Ruth Bader Ginsburg", Calle Jorge Juan 30. Madrid

PROGRAM

17:00 CHECK-IN

17:20 WELCOME MESSAGES

Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.A.*
Javier Cremades, President of the *World Jurist Association*

17:30 ROUNDTABLE

SPEAKERS:

Clara Cerdán Molina, Directora General de la Asesoría Jurídica y Secretario de Consejo de *Solarig*
Omar Franco, Head of Federal Lobbying Practice, *Becker & Poliakoff*
Gabriel Monzon Cortarelli, Shareholder International Practice Group Chair, Europe & Latin America, *Becker & Poliakoff*

19:00 COCKTAIL

REGISTER HERE

World Law Foundation

Supporter

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

Info: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com



LC PUBLISHING GROUP

MAG

IL MENSILE DIGITALE

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Follow us on

Search for MAG on

Download on the App Store | GET IT ON Google Play

N.220 | 15.10.2024

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

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

Hanno collaborato
ilaria iaquinta

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 Department
elizaveta.chesnokova@lcpublishinggroup.com

CEO
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director
helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Group CFO
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Events Assistant
chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

Events Procurement
silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Events Department
emma.rossi@lcpublishinggroup.com

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

Communication & Social Media Executive
alice.pratissoli@lcpublishinggroup.com

Communication & Social Media Department
alessia.donadei@lcpublishinggroup.com
fabrizio.rotella@lcpublishinggroup.com

Marketing & Sales Manager
chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Account Coordinator for Spain & Portugal
vincenzo.corrado@iberianlegalgroup.com

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

Iberian Lawyer e Financecommunity ES
julia.gil@iberianlegalgroup.com

Iberian Lawyer e The Latin American Lawyer
mercedes.galan@lberianlegalgroup.com
gloria.paiva@iberianlegalgroup.com

Legalcommunity MENA e Legalcommunity CH
benedetta.miarelli@lcpublishinggroup.com
Legalcommunity CH
claudia.lavia@lcpublishinggroup.com

Amministrazione
cristina.angelini@lcpublishinggroup.com
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.com

Servizi Generali
marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.com
andrea.vigano@lcpublishinggroup.com

Per informazioni
info@lcpublishinggroup.com

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