LC PUBLISHING GROUP
MAG
174 · 17.01.2022

Food finance
AZIMUT DIRECT: FRANZESE CENTRA UN FINANZIAMENTO DA 3 MILIONI

Food business
HELLO FRESH IL GIGANTE DEL MEAL-DELIVERY ARRIVA IN ITALIA

L'idea
BIASI: IN DIREZIONE OSTINATA E SOSTENIBILE

A cena con diritto
IO POSSO ENTRARE, MA A QUESTE CONDIZIONI

Le tavole della legge
RED, IL NUOVO RISTORANTE DI PALAZZO BN

IL SENSO DI GHEZZI PER IL FORMAT



Dopo il Mart, il tandem ristorante e bistrot dello chef arriva sul lago di Garda all'interno dell'hotel Eala. È l'inizio di un trend? Forse è presto per dirlo. Ma di sicuro si tratta di una strada possibile se i presupposti resteranno «il benessere, la semplicità, il paesaggio di un luogo in cui cerchiamo di dare vita alle nostre idee»

CALENDARIO EVENTI 2022

Per informazioni: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it • 02 36727659

LEGALCOMMUNITY AWARDS

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

LC Finance Awards	Milano, 3/03/2022
LC Energy Awards	NEW DATE Milano, 17/03/2022
LC Forty under 40 Awards – Italy	Milano, 24/03/2022
LC Tax Awards	Milano, 21/04/2022
Legalcommunity Awards Switzerland	NEW DATE Zurigo, 5/05/2022
LC IP & TMT Awards	Milano, 19/05/2022
LC Corporate Awards	Milano, 16/06/2022
LC Italian Awards	Roma, 14/07/2022
LC Labour Awards	Milano, 12/09/2022
LC Litigation Awards	Milano, 22/09/2022
LC Real Estate Awards	Milano, 20/10/2022
LC Marketing Awards	Milano, 27/10/2022

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week	Milano, 13-17/06/2022

INHOUSECOMMUNITYDAY

LCPUBLISHINGGROUP

L'Inhousecommunity Day è un evento di una giornata dedicato alla figura del giurista d'impresa.

Inhousecommunity Day	Roma, 29-30/09/2022

INHOUSECOMMUNITY AWARDS

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

Legalcommunity Awards Switzerland	NEW DATE Zurigo, 5/05/2022
Inhousecommunity Awards Italia	Milano, 13/10/2022
Inhousecommunity Awards Egypt	Cairo, 24/11/2022

FOODCOMMUNITY AWARDS

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

Save the Brand	Milano, 4/07/2022
Foodcommunity Awards	NEW DATE Milano, 30/11/2022

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L' evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milano, 14-18/11/2022

FINANCECOMMUNITY AWARDS

Sono gli awards che si riferiscono alla testata Financecommunity ovvero che premiano i migliori bankers, advisors, investitori, banche, professionisti del private equity e Sgr cioè i professionisti del mondo finance in Italia.

Financecommunity Awards	Milano, 17/11/2022

LC

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

Corporate Music Contest	Milano, 15/06/2022
Sustainability Awards	Milano, 10/11/2022

NELLA CULLA DEL DIRITTO È NATA UNA GENERAZIONE DI MANAGER LEGALI

di nicola di molfetta

Grandi giuristi, pessimi gestori. Forse un tempo. Ma oggi, gli avvocati italiani sono sempre di più scelti e valorizzati all'interno delle organizzazioni internazionali di cui sono parte, per svolgere funzioni manageriali. Gli avvocati della Penisola sono diventati classe dirigente nell'universo delle law firm. E questa è una notizia!

Il caso più eclatante, come ricorderete, è quello di **Charles Adams**, eletto managing partner globale di Clifford Chance (si veda il profilo che ne facciamo in questo numero di MAG). Quello più recente, invece, riguarda **Marcello Bragliani**, appena nominato responsabile banking & finance per l'Europa continentale di Latham & Watkins.

Ask the submission form to: juicy.onugha@iberianlegalgroup.com
For more information about the events send an email to: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it

Iberian Lawyer

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

InspiraLaw	Madrid, 10/03/2022
Iberian Lawyer Labour Awards Spain	Madrid, 07/04/2022
Iberian Lawyer IP&TMT Awards Spain	Madrid, 12/05/2022
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 22/06/2022
Iberian Lawyer IP&TMT Awards Portugal	Lisbon, 06/07/2022
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 15/09/2022
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 06/10/2022
Iberian Lawyer Legalday	Madrid, 03/11/2022
Gold Awards	Madrid,03/11/2022
Iberian Lawyer Labour Awards Portugal	Lisbon, 15/12/2022

The Latin American LAWYER

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

The LatAm Awards Energy & Infrastructure Awards	Sao Paulo, 01/12/2022

L'elenco, ne siamo ben consci, potrebbe proseguire. E sarebbe anche lungo.
Ma quello che vediamo accadere ai *c-level* delle grandi organizzazioni internazionali non riguarda solo le law firm e i loro soci. È una cartina al tornasole che racconta un trend che coinvolge anche le grandi insegne di casa nostra.
Per anni ci siamo interrogati sulla figura dell'avvocato manager. Di un professionista che per mestiere diventasse gestore di un'organizzazione complessa, com'è uno studio legale oggi, mettendo da parte (pro tempore o in via definitiva) la propria funzione di tecnico e persona d'azione, ovvero cercasse di combinare il duplice ruolo cercando di raggiungere un equilibrio non sempre facile da trovare. Anche perché, almeno fino a oggi, non c'è mai stata una scuola per avvocati manager. Nessuno ha mai pensato alla necessità di preparare un professionista all'organizzazione. E questo perché, tradizionalmente e fino a tempi recenti, c'è sempre stata una visione padronale dello studio legale dove non c'era spazio per i manager. Qui c'erano i padroni. Per ragionare di gestione e per scegliere i più adatti al suo esercizio, lo studio legale ha dovuto smettere di essere concepito come cosa di pochi e cominciare a essere visto come istituzione.

Nell'istituzione, il lavoro dei singoli ha cominciato a non essere più considerato solo in funzione del vantaggio personale che è in grado di produrre, bensì a essere visto in funzione dell'utilità collettiva che è in grado di realizzare: a beneficio dell'associazione o della società di turno.
La maturazione della prima generazione di avvocati manager battente bandiera italiana coincide con la trasformazione delle care vecchie botteghe legali del passato in imprese o in qualcosa che ci va molto vicino.
Nel variegato universo dell'avvocatura nazionale queste figure saranno sempre più presenti. E non si tratterà certo di una presenza esclusiva nei grandi studi organizzati. La complessità va governata. E le strutture che radunano una pluralità di professionisti (siano centinaia o una decina) hanno egualmente bisogno di dare forma e ordine al proprio assetto, affinché nel gruppo si realizzino sinergie e la semplice numerosità si traduca in un vero vantaggio competitivo.



CLICCA QUI
PER ASCOLTARE
IL PODCAST CON LA
PUNTATA SU AVVOCATI
E MANAGERIALITÀ

SOMMARIO



44 SPECIALE
AVVOCATI IN TRANSITO PIÙ DI 200 I CAMBI DI POLTRONA DEI SOCI



96 DIECI DOMANDE A...
CARROCCIO: «È L'ANNO DEI MEDIA»



114 DOPO LA CRISI
IL 2022? SARÀ L'ANNO DEL RESTRUCTURING



144 KITCHEN CONFIDENTIAL
IL SENSO DI GHEZZI PER IL FORMAT

32 **Scenari**
Pedersoli, al lavoro sulla carbon neutrality

36 **Faccia a faccia**
Gattai: «Un anno di consolidamento. C'è spazio per il vertice»

104 **LEGALDAY 2021**
Il Legalday 2021 di Iberian Lawyer

110 **Alleanze strategiche**
Gardant, una partnership per la gestione dei crediti deteriorati

120 **Mergers**
Bossi: «Saremo una realtà che crea valore, lavorando con gli imprenditori, per le imprese»

140 **Food business**
Hello Fresh il gigante del meal- delivery arriva in Italia

150 **L'idea**
In direzione ostinata e... sostenibile

PUBLISHINGGROUP
LC



PREZZO
39.90€

ORDINA
LA TUA COPIA!

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.it

10 **Agorà**
Alma sta, Marco Nicolini e Riccardo Troiano nuovi equity partner

26 **Il barometro del mercato**
Una scossa per il mercato Energy

58 **Il Dietro le quinte**
Docu-serie e sport, il caso *All or Nothing: Juventus*

64 **L'elezione**
Charles Adams nella storia: il primo italiano alla guida di Clifford Chance

68 **Non solo tax**
Plusiders vede il 2022 in crescita

72 **Il punto**
Refink, 40 clienti all'attivo

76 **Nuovi mercati**
Da Simmons & Simmons, una task force sulla cybersecurity

82 **Frontiere**
Il metaverso e l'avvocato 3.0

88 **Frontiere**
Nft, ci vorrebbe un avvocato

94 **Diverso sarà lei**
D & I: 20 studi d'affari Usa nominati campioni di inclusione

109 **Cartoline dalla finanza**
Euronext record di quotazioni nel 2021

124 **Sotto la lente**
Indaco, presto un nuovo fondo

128 **AAA... cercasi**
La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it

136 **Food finance**
Azimut Direct: Franzese centra un finanziamento da 3 milioni

156 **A cena con diritto**
Io posso entrare, ma a queste condizioni

158 **Le tavole della legge**
Red, il nuovo ristorante di Palazzo BN









N.174 | 17.01.2022

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017
Direttore Responsabile
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it
Caporedattrice
ilaria.iaquinta@lcpublishinggroup.it
con la collaborazione di
francesco.bonaduce@lcpublishinggroup.it
eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.it
giuseppe.salemme@lcpublishinggroup.it
suzan.taha@lcpublishinggroup.it

Art Direction
hicham@lcpublishinggroup.it - kreita.com
Graphic Designer
emanuele.sirtori@lcpublishinggroup.it
Video Production
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it
Group Market Research Director
vincenzo.rozzo@lcpublishinggroup.it
Market Research Executive
juicy.onugha@lcpublishinggroup.it

Managing Director
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it
Group Chief Operating Officer
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it
Group Chief Financial Officer
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it
General Manager
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it
Events Manager
martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it
Events Assistant
francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it
martina.gavioli@lcpublishinggroup.it

Group Communication, Marketing & BD Director
helene.thiery@lcpublishinggroup.it
Communication & Social Media Executive
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it
Country Manager Brazil & Portugal
carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it
Sales & Marketing Executive
chiara.seghi@lcpublishinggroup.it
Hanno collaborato
letizia ceriani, monica petrella, claudia la via, elisabetta berti arnoaldi camilla rocca e uomo senza loden

Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it
Accounting Department
marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.it
Per informazioni
info@lcpublishinggroup.it
Editore
LC S.r.l.
Sede operativa:
Via Savona, 100 - 20144 Milano
Sede legale:
Via Tolstoi, 10 - 20146 Milano
Tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.it

Presentazione del libro

QUALI AVVOCATI?

di Nicola Di Molfetta



SAVE THE DATE

venerdì 18 febbraio 2022	Ore 18:00 **Bari** in collaborazione con AIGI
martedì 1° marzo 2022	Ore 18:00 **La Scala Società tra Avvocati - Auditorium Piero Calamandrei** Via Correggio, 43 - Milano
martedì 22 marzo 2022	Ore 18:00 **Officina 22 c/o Barabino & Partners** Foro Buonaparte, 22 - Milano

PUBLISHING GROUP LC

Per informazioni:
info@lcpublishinggroup.it

IN CRESCITA

Alma sta, Marco Nicolini e Riccardo Troiano nuovi equity partner

Marco Nicolini e **Riccardo Troiano** sono nuovi equity partner di Alma sta.
I due professionisti, entrambi provenienti da Orrick, andranno a rafforzare, rispettivamente, le practice di Corporate m&n e di Contenzioso e Arbitrati dello studio, assieme a un gruppo di altri dieci professionisti, per un totale di dodici nuovi professionisti che entrano a far parte dello studio fondato da **Alessandro Corno** (che ne è anche managing partner) e **Marco Zechini**.
Insieme ai due equity partner infatti entrerà in studio **Andrea Rosi Piermartini**, a portare a sette il numero di soci dello studio. Anch'egli proveniente da Orrick, vanta un'esperienza specifica in operazioni societarie complesse, venture capital e corporate governance.
Alessandra Quattrini e **Riccardo Valle** saranno of counsel: la prima responsabile della practice di diritto amministrativo, con esperienza in tema di appalti e infrastrutture; il secondo responsabile dei settori regolati di Energia, Ambiente e Farmaceutico.
Chiude la lista dei nuovi ingressi un gruppo di sette associate: a coprire il settore Employment sarà **Alessia Ciranna**, con gli altri distribuiti tra le practice Real Estate, Appalti, Contratti, Compliance e Banking & Finance.





LUSSO

Prada: Cristina De Dona è group general counsel

Cristina De Dona è da gennaio 2022 la nuova group general counsel di Prada.
De Dona è una giurista d'impresa con vasta esperienza internazionale. Ha lavorato nell'Ue, negli Stati Uniti, in Asia e nei principali mercati globali.
De Dona proviene da The Hershey Company, dove era entrata nel 2019 col in ruolo di Chief Counsel International.
De Dona ha iniziato il suo percorso di carriera legale presso l'Interpol, l'organizzazione internazionale di lotta alla criminalità con sede a Lione, in Francia. Successivamente, ha lavorato per l'Istituto interregionale di ricerca sulla criminalità e la giustizia delle Nazioni Unite. Nel 2004 è entrata nella direzione legale di Ferrero come deputy Gc, ruolo che ha conservato fino al dicembre 2012. Successivamente, la professionista è stata executive director, legal & compliance di un fondo di Private Equity Firm e successivamente Ed Head of Aml Advisory Emea di Morgan Stanley.



NOMINE

Invimit, confermati Altieri presidente e Della Posta ad

L'assemblea di Invimit, società partecipata al 100% dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, ha confermato Nuccio Altieri come Presidente della società e indicato **Giovanna Della Posta** per proseguire nella carica di amministratore delegato, che il nuovo cda sarà chiamato a nominare nei prossimi giorni.
L'assemblea ha inoltre nominato **Raffaele Agrusti**, **Carlo Cerami** e **Monica Scipione** come nuovi Consiglieri di Amministrazione, Giovanni Ciuffarella come Presidente del Collegio Sindacale e Giuliana Tulino e Stefania Viscomi come Componenti del Collegio Sindacale.



CAPITALE

GPBL, Filippo Arena guida la practice di diritto pubblico dell'economia a Roma

Filippo Arena entra in Gatti Pavesi Bianchi Ludovici come partner responsabile del dipartimento di Diritto pubblico dell'economia, che coordinerà le practice di Diritto europeo, Diritto amministrativo e Antitrust dalla sede di Roma.
Filippo Arena è stato avvocato dello Stato e, dal 2018, segretario generale dell'AGCM. In precedenza, sempre presso l'Agcm, ha ricoperto prima l'incarico di consigliere giuridico e, successivamente, quello di capo di gabinetto. Nel corso dell'attività professionale ha rappresentato abitualmente lo Stato italiano davanti alla Corte di Giustizia dell'Unione europea in sede di domande di pronunce pregiudiziali e di procedure di infrazione. Nello specifico, Arena è stato consulente giuridico dell'AGCM (2006-2010); coordinatore del servizio di Procura dell'Avvocatura generale dello Stato (2007-2010); coordinatore della Sez. I bis dell'Avvocatura generale dello Stato – competente alla trattazione degli affari del Senato della Repubblica e della Camera dei deputati, dell'Agenzia delle Entrate dell'Italia settentrionale e delle Regioni (2008-2011). Nel 2011 è stato, prima, consigliere giuridico presso l'Ufficio legislativo del Ministero dello sviluppo economico e, successivamente, capo dell'Ufficio Legislativo del medesimo Ministero.



ENERGY

EthosEnergy: Alessandra Ferrari è la gc

Alessandra Ferrari è la nuova group general counsel e chief counsel East Hemisphere di EthosEnergy.
Ferrari è stata il direttore affari legali e compliance di A2A dall'aprile 2016 all'aprile 2021. Nell'azienda ha seguito gli aspetti legali di diverse attività, tra cui: l'exit di A2A dal Montenegro; la gestione delle concessioni idroelettriche, e le aggregazioni territoriali con ACSM-AGAM e AEB. È stata inoltre membro del consiglio di amministrazione di A2A Energiefuture, ACSM-AGAM, e AEB.
In precedenza, Alessandra Ferrari ha lavorato in direzioni affari legali e compliance di società multinazionali o quotate. Tra il 1997 e il 2003 è stata infatti legal counsel di The Dow Chemical Company. Successivamente è passata al timone delle direzioni legali di: Capgemini (2002-2003), General Electric (2003-2013) e infine GE Avio Aero (2013-2016).
Inoltre, attualmente è componente del consiglio direttivo di Valore D, amministratore di LGH e amministratore indipendente e membro del comitato parti correlate di Cerved Group.

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY AWARDS

The event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland

Zurich

5th edition

SAVE THE NEW DATE

05.05.2022

6:00 pm

Partners

LABLAW
STUDIO LEGALE
ROTONDI & PARTNERS

In collaboration with

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

#legalcommunityCH

For information: martina.gavioli@lcpublishinggroup.it



AI VERTICI

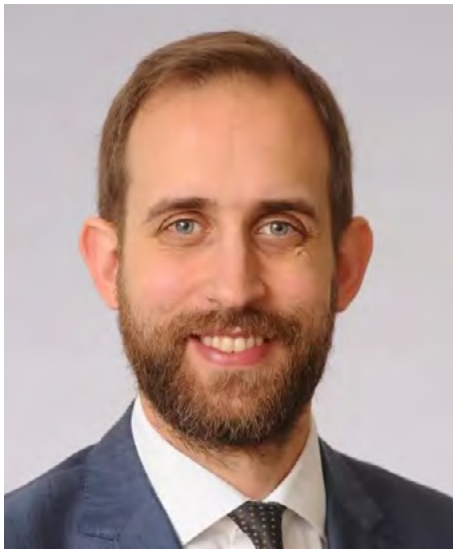
François Edouard Drion nominato ad e direttore generale di Agos

Il primo gennaio 2022, **François Edouard Drion** ha assunto la carica di amministratore delegato e direttore generale di Agos, una delle maggiori società di credito al consumo in Italia, partecipata al 61% da Crédit Agricole attraverso Crédit Agricole Consumer Finance e al 39% da Banco Bpm.
Drion succede a **Dominique Pasquier**, che conclude la sua esperienza in Agos dopo aver guidato la società in un percorso di continua crescita. François Edouard Drion è entrato nel Gruppo Crédit Agricole nell'aprile 2008 come amministratore delegato di Crédit Agricole Serbia (ex Meridian Bank). Nel dicembre 2011, è stato nominato amministratore delegato di Crédit Agricole Egitto. Nel settembre 2017, è diventato responsabile dell'International retail banking nel gruppo Crédit Agricole. Nel suo ruolo e in qualità di Amministratore in Crédit Agricole Italia, ha sviluppato una solida conoscenza del mercato bancario italiano.
Prima di entrare nel gruppo Crédit Agricole, François Edouard Drion ha trascorso quattordici anni in Bnp Paribas, in particolare come responsabile del Middle East Retail Banking e come amministratore delegato di Bnp Paribas in Algeria.

INTERNAZIONALE

Latham&Watkins, Bragliani responsabile banking&finance per l'Europa continentale

Latham & Watkins ha nominato **Marcello Bragliani** responsabile per l'Europa continentale (Spagna, Francia, Germania) e per la Russia della practice Banking and Finance.
L'avvocato Bragliani avrà il compito di coordinare e sviluppare la collaborazione tra gli uffici dello studio nelle giurisdizioni, rafforzando le sinergie della practice e la capacità di assistere i clienti sfruttando al meglio le potenzialità della piattaforma globale dello studio.
In Latham & Watkins da più di dieci anni, Bragliani ha iniziato a collaborare con la law firm americana nel 2008 in qualità di associate, ed è stato nominato partner nel 2016.



LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

#legalcommunityweek

SAVE THE DATE

Wednesday

15

June

2022



from

7.30

pm

4th Edition

CORPORATE**MUSIC**CONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

FABRIQUE

Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan

#CorporateMusicContest

If you are a lawyer/banker/legal counsel and you have a band, don't miss the opportunity to play on stage and challenge your colleagues.

For information: **martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it - +39 02 36727659**



IN HOUSE

Galileo Green Energy: Laura Belardinelli gc

Laura Belardinelli assume il ruolo di general counsel in Galileo Green Energy (GGE), la piattaforma paneuropea di sviluppo e investimento nel settore delle energie rinnovabili. GGE è guidata dal ceo **Ingmar Wilhelm** e ha visto aumentare, dalla sua creazione nel 2020, il volume della propria pipeline a oltre 3GW, con progetti fotovoltaici, eolici e di stoccaggio in Germania, Irlanda, Italia, Regno Unito, Spagna e Svezia.
Belardinelli proviene da Linklaters e ha esperienza legale nel settore dell'energia e delle infrastrutture, maturata in svariate operazioni straordinarie nazionali e internazionali e nella negoziazione di contratti commerciali e contenziosi internazionali.
In Linklaters, Belardinelli ha ricoperto anche il ruolo di coordinatrice del Practice Group Energy & Infrastructure che le ha consentito di coordinare altresì le attività di marketing e business development *della* practice E&I italiana. È stata, inoltre, membro di molteplici gruppi di lavoro internazionali relativi alle tematiche Esg, allo sviluppo delle energie rinnovabili, alla diffusione dell'idrogeno ovvero alla digitalizzazione delle infrastrutture nei diversi Paesi europei.

BANCHE

Basellini entra in UniCredit come head of ECM Italia, CE&EE and International Markets



Unicredit ha nominato **Christian Basellini** head of equity capital markets Italy, CE&EE and International Markets. Sarà di base a Milano e riporterà a **Luca Falco**, head of Global syndicate and capital markets.
Nel nuovo ruolo, Basellini avrà la responsabilità di tutte le attività di esecuzione delle operazioni di equity capital markets (ECM) in Italia, nell'Europa Centrale e Orientale e nei mercati internazionali. Basellini arriva da Mediobanca, dove in qualità di managing director aveva la responsabilità a livello globale di tutte le attività legate alle operazioni ECM, portando con sé oltre vent'anni di esperienza internazionale, basata su una profonda conoscenza dei mercati dei capitali e del servizio ai clienti.

LATERAL HIRE

Luigi Amerigo Bottai con il suo team entra in Ughi e Nunziante



Ughi e Nunziante ha raggiunto un accordo di integrazione con **Luigi Amerigo Bottai**, esperto riconosciuto di crisi d'impresa, grazie al quale andrà a rafforzare il team di restructuring.
Bottai entra in Ughi e Nunziante in qualità di counsel insieme ai suoi collaboratori, la dottoressa **Isabella Corsini** e l'avvocato **Daniele Sferra Carini**.
Romano, classe 1967, Luigi Amerigo Bottai è tra i più accreditati e noti fallimentaristi italiani. È autore di decine di articoli, saggi e volumi in materia di crisi d'impresa e ricopre incarichi di commissario e curatore fallimentare, esperto della composizione negoziata, nonché legale di numerosissime procedure concorsuali e consulente per proposte di concordato preventivo e fallimentare su tutto il territorio nazionale.

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

Vi invitano a partecipare al

concorso letterario



II Edizione

i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"
Raccolta racconti: prorogata al 31/01/2022
Partecipazione: gratuita

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

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

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

LC PUBLISHING GROUP

Per invio racconti e/o informazioni: stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it



BANCHE

Banca Widiba si rafforza con 10 nuovi ingressi

Banca Widiba accelera sul programma di inserimenti con una fine dell'anno ricca di nuovi ingressi. La rete di consulenti finanziari, che da un anno vede **Marco Ferrari** come responsabile del recruiting, ha messo a segno numerosi colpi in diverse regioni italiane con l'ingresso di 10 nuovi professionisti.
In Veneto ed Emilia-Romagna crescono le squadre coordinate dall'Area Manager **Giovanni Mazzeo** con tre nuovi consulenti finanziari senior. Nel team del District Manager **Stefano Da Rin** della zona Venezia e Treviso entrano **Vania Zanta**, proveniente da IWBank, ed **Elena Ceccato Abbamonte**, proveniente da Fineco, mentre a Parma, nel gruppo del District Manager **Andrea Gualdi**, entra **Emanuele Bacchieri** proveniente da Unicredit.
In Sardegna, nella squadra dell'area manager **Gianni Taricciotti**, fa il suo ingresso **Alessandra Podda**, consulente finanziario senior proveniente da Deutsche Bank, che va a rafforzare l'area di Cagliari coordinata dal district manager **Alessandro Ippoliti**.
Tanti nuovi consulenti finanziari anche nelle regioni Campania e Calabria coordinate dall'area manager **Fernando Valletta**. Nella zona di Salerno, Nocera Inferiore e Avellino, che vede a capo il district manager **Enzo Bove** coadiuvato dal neo recruiting manager **Luigi De Prisco**, entrano come consulenti senior **Mariangela Pentangelo**, **Pietro Rescigno** e **Gioacchino Dalia**, tutti provenienti da IWBank. Inoltre, nella zona di Napoli del district manager **Antonio Annunziata**, entra **Nunzio Asfalda**, che vanta una precedente esperienza nella rete di Allianz Bank. Infine, in Calabria, nel gruppo coordinato dal district manager **Vito Perri,** entrano **Galileo Frustaci**, consulente finanziario junior, e **Antonio Mirenda**, personal banker di Credem Banca.

i RACCONTI dell'ULTIMO BICCHIERE



Questo libro contiene la raccolta dei racconti presentati in occasione del Concorso letterario "I racconti dell'ultimo bicchiere".

Prezzo:
10,00 euro

PUBLISHINGGROUP LC

Per informazioni sull'acquisto: info@lcpublishinggroup.it



CAMBI DI POLTRONE

TheFork: Matteo Frigerio a capo del legal

Da dicembre 2021, **Matteo Frigerio** è il nuovo global head of legal di TheFork. Nel ruolo riporterà direttamente al ceo all'interno di un piccolo executive team a capo dell'azienda.
Il team legal è al momento di sei persone. Il ruolo è stato creato nel contesto di un progetto ambizioso di crescita ed espansione globale della società, operativa nel settore del foodtech.
Frigerio viene da più di 15 anni di esperienza in house come legal counsel arricchita da due anni "lato business" come general manager di Airbnb per l'Italia e il Sud-Est Europa, da cui proviene.
Frigerio è entrato in Airbnb nel 2016 come legal counsel per l'Italia ed era poi diventato country manager ad aprile 2018 ed è stato successivamente chiamato a ricoprire un incarico europeo all'interno della piattaforma di home sharing per diventare lead counsel Emea – New Business. In passato ha ricoperto per oltre dieci anni incarichi internazionali per innovative aziende digitali quali Yahoo! e PayPal ed è stato inoltre head of Emea regulatory strategy in Ralph Lauren con base a Ginevra (Svizzera).



FINANCE

Bper Credit Management: Mirca Marcelloni direttore generale

Il consiglio di amministrazione di Bper Credit Management, su designazione della capogruppo Bper Banca, ha deliberato la nomina a direttore generale di **Mirca Marcelloni**, con decorrenza dal 3 gennaio, prima donna designata con questo ruolo in una società del gruppo.
Marcelloni subentra a **Giuseppe Sibilla**, che è appena stato nominato responsabile della direzione territoriale Emilia Ovest di Bper Banca.
Mirca Marcelloni ha ricoperto negli ultimi sei anni il ruolo responsabile del servizio asset management in Bper Credit Management, la società consortile che gestisce le sofferenze dell'intero gruppo bancario su tutto il territorio nazionale e ad interim, dell'ufficio Nordovest della medesima società presso la quale è in distacco da gennaio 2016.



LITIGATION

De Leo passa a Greenberg Traurig Santa Maria

Nuovo arrivo nella partnership italiana di Greenberg Traurig Santa Maria. Secondo quanto Legalcommunity è stata in grado di anticipare, l'avvocata **Mariafrancesca De Leo** ha fatto ingresso quale socia del dipartimento di litigation. De Leo proviene da Eversheds Sutherland, dove era responsabile del team italiano di Financial Services Disputes and Investigations.
È specializzata nel contenzioso di ambito finanziario e regolatorio. Nonché nelle indagini interne, relative ad abusi di mercato, violazione di sistemi e controlli e di episodi corruttivi nell'abito di contenziosi societari e commerciali nel settore industriale, energetico e tecnologico.
Il suo ingresso rientra in un più ampio contesto di crescita dei dipartimenti di litigation. Anche a livello globale. Nel corso del 2021, ad esempio, è stato ampliato il team di contenzioso con l'entrata di professionisti di alto profilo a Londra. Lo studio ha creato nel Regno Unito un hub diversificato che si occupa di contenziosi civili, regolatori e white-collar.

AI VERTICI

Banca Euromobiliare rafforza il team con Joe Capobianco

Banca Euromobiliare, istituto del Gruppo Credem specializzato nel private banking e corporate finance presieduto da **Lucio Igino Zanon** di Valgiurata e guidato dal direttore generale **Matteo Benetti**, rafforza il team manageriale con l'ingresso di **Joe Capobianco**.
Capobianco ha oltre 30 anni di esperienza all'interno di numerose e diverse realtà del settore bancario, della gestione del risparmio, degli enti regolatori e della consulenza strategica. Più in dettaglio, Capobianco dopo aver maturato i primi 15 anni di attività nella distribuzione in banche-reti come Fideuram, Unicredit Xelion e Fineco, nei successivi 15 anni ha operato per Pioneer Investments, per l'Organismo di vigilanza dei Consulenti Finanziari, Assoreti e Kpmg.





CAMBIO DI POLTRONE

Elena Cannazza nuova partner di iLS a Milano

Elena Cannazza entra come partner della sede di Milano dello studio iLS. Con il nuovo arrivo, iLS consolida ulteriormente la propria posizione nel settore della finanza strutturata e dei distressed asset. Il dipartimento di banking and finance dello studio annovera infatti quattro partner di lunga esperienza e riconosciuta competenza, vale a dire, oltre alla stessa Elena Cannazza, gli avvocati **Norman Pepe**, **Lorenza Talpo** e **Fabrizio Occhipiniti**.
Tra i dossier più importanti a cui ha lavorato Cannazza, figura l'operazione di riorganizzazione del gruppo Nexi. Proviene da Centotrenta Servicing, servicer di cartolarizzazione italiano, di cui ha guidato il dipartimento legale, seguendo seguito molte delle più rilevanti operazioni di cartolarizzazione degli ultimi anni, tra cui il programma di cartolarizzazione di crediti fiscali derivanti da bonus e superbonus per 500 milioni realizzata da Unicredit. Ha dunque sviluppato competenze trasversali nel settore della finanza strutturata e del restructuring cumulando a una vasta esperienza in operazioni di cartolarizzazioni di crediti in bonis, Npl e Utp nonché, a seguito delle recenti riforme della legge 30 aprile 1999, n, 130, di attivi fisici (nel settore real estate e delle renewable energy), la conoscenza sul campo di strutture finalizzate all'impiego della cartolarizzazione nel contesto di complesse operazioni di ristrutturazione.
Elena Cannazza guiderà, insieme a Norman Pepe, il focus team a servizio dei servicer e sub-servicer clienti dello studio.



RESTRUCTURING

Morri Rossetti cresce nel restructuring con Massimiliano Poppi e altri due nuovi ingressi

Morri Rossetti potenzia la propria offerta di servizi nel comparto Restructuring e Crisi d'impresa con l'ingresso di **Massimiliano Poppi** in qualità di partner; con lui entrano anche **Laura Uccheddu**, senior associate, e **Francesco Bracco**, associate.

Massimiliano Poppi, dottore commercialista e revisore legale, vanta una consolidata esperienza nell'ambito della crisi d'impresa, del diritto societario e delle consulenze tecniche. Ha ricoperto e ricopre ruoli di commissario giudiziale, curatore fallimentare, commissario liquidatore, custode giudiziario ed è consulente tecnico per la Procura della Repubblica presso il Tribunale di Milano.

L'avvocata Laura Uccheddu svolge la propria attività professionale nell'ambito del diritto concorsuale e commerciale. Assiste società in stato di crisi attraverso il ricorso agli strumenti di regolazione della crisi e coadiuva curatori fallimentari e commissari giudiziali in fallimenti e concordati preventivi, nonché i commissari liquidatori in liquidazioni coatte amministrative.

Francesco Bracco, dottore commercialista e revisore legale, si occupa di diritto concorsuale e della finanza aziendale. Curatore in procedure fallimentari, assiste società in stato di crisi e collabora con commissari giudiziali, curatori fallimentari, attestatori e consulenti tecnici d'ufficio e/o di parte.

Marzo Associati
Studio legale e tributario

FISCALITÀ DEL GAMBLING: DI CHE SI TRATTA?

E' disponibile da qualche mese nelle principali librerie giuridiche e on-line il Volume "Fiscalità del *gaming*", edito da Giuffrè Francis Lefebvre. Si tratta del primo manuale giuridico e interamente dedicato alla fiscalità di tutti i comparti del gioco pubblico scritto da alcuni dei professionisti dello studio legale e tributario Marzo Associati, boutique fondata nel maggio del 2019. Ma da dove nasce un libro sul *gaming* e perché dovrebbe incontrare il favore della platea? Lo abbiamo chiesto direttamente agli autori. Scrivere un volume sulla fiscalità del gioco pubblico non è una cosa da tutti, né di tutti i giorni. Come vi è venuta l'idea?" "Dice bene. Non è una cosa da tutti, perché richiede un'approfondita conoscenza dell'argomento, non solo teorica ma soprattutto pratica" - esordisce Giancarlo Marzo, *managing partner* dell'omonimo studio: "L'idea, come spesso accade, è venuta casualmente quando, diversi anni fa, ho accettato di assistere uno dei principali gestori operanti nel settore delle Slot machine in un contenzioso in materia di imposta sul valore aggiunto. Occupandomi da oltre dieci anni quasi esclusivamente di contenzioso tributario, ricordo di aver accettato immediatamente, convinto che si trattasse di un incarico come tanti altri. Mi sbagliavo. Ho capito ben presto di dover fare i conti con una fiscalità molto diversa. Il gioco legale è un settore pieno di contraddizioni e per certi versi incomprensibile. Un mondo che garantisce occupazione a migliaia di lavoratori e gettito allo Stato è ancora privo di un testo unico recante la legislazione dei singoli comparti in cui, nel più totale disinteresse, i player sono costretti ad operare al buio. Ebbene, è stata la volontà di porre rimedio a tale assurda situazione a trasformare l'idea iniziale in un progetto.

"Mi pare di capire, quindi, che l'esperienza maturata come consulente degli operatori del gioco pubblico sia stata la principale fonte di ispirazione."

"Esattamente", continua l'Avv. Marzo, "Senza il lavoro sul campo - accanto ai gestori di Slot e VLT, nonché ai titolari di bar, tabaccherie e più in generale di esercizi pubblici che fanno da esercenti o da punti di raccolta per le scommesse - non avrei mai constatato le difficoltà che permeano il settore. Dalla mancanza di fonti omogenee cui fare affidamento, ai vuoti normativi concernenti diverse questioni tutt'ora irrisolte, i *player* dell'Industria del gioco lecito si ritrovano spesso in balìa di complicazioni giuridiche e fiscali e non di rado finiscono nel mirino dell'Amministrazione finanziaria".

"Insomma, una guida a tutto tondo per portare avanti l'attività di impresa del gioco lecito riducendo al minimo il rischio di contestazioni erariali."

"Di più. Un volume scritto da professionisti esperti della materia e coinvolti in prima linea nella risoluzione delle questioni più spinose del *gaming*" - aggiunge Scardovi, dottore commercialista che, con la squadra di Marzo Associati, ha portato a compimento l'opera: "Per barcamenarsi tra i meandri delle norme in continua evoluzione e assumere scelte fiscali consapevoli non basta rivolgersi ad un "semplice" fiscalista. Non avrebbe le conoscenze specialistiche necessarie per affrontare le sfide del mondo del *gaming*. Accanto alla tassazione ordinaria, i comparti del gioco lecito rimangono assoggettati a prelievi ad *hoc*, come l'Imposta Unica, riservata ai concorsi pronostici e alle scommesse, con una base imponibile che può corrispondere sia alla raccolta sia al margine lordo, e aliquote variabili a seconda del tipo di gioco. O il Prelievo erariale unico (c.d. "PREU") pensato apposta per Slot e VLT, senza dimenticare l'Imposta sugli intrattenimenti (c.d. "ISI") per i giochi senza vincite in denaro; e ancora la "Tassa sulla fortuna" per alcuni dei giochi più amati dal pubblico, come il *Win for life*."

"Ma anche quando si parla di imposte o meccanismi noti a qualsiasi tributarista, non mancano le peculiarità", tengono a precisare gli Avv.ti Barbieri, Gallo e Peruzzu, co-autori del manuale. "Si consideri, ad esempio, che la pungente vicenda dell'applicazione dell'IVA nei rapporti tra gestori ed esercenti di macchinette ha, di recente, impegnato persino la Cassazione. E anche la semplicità degli ammortamenti si infittisce di punti interrogativi davanti alle Slot machines, vista la loro natura di "ibridi", un po' macchine e un po' *software*." In caso di bisogno, quindi, non resta che rivolgersi a degli esperti di fiscalità del *gaming*, oltre che munirsi del libro, naturalmente!

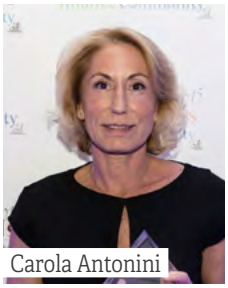


UNA **SCOSSA** PER IL **MERCATO ENERGY**

Dallo shopping di Tages Capital nel fotovoltaico ad A2A che compra la maggioranza di Volta Green Energy, passando per la cessione della distribuzione del gas naturale. Un inizio anno a pieni giri per l'industry

FOTOVOLTAICO, TAGES RILEVA 105 IMPIANTI. GLI ADVISOR

Tages Capital Sgr, società di gestione del fondo di investimento Tages Helios II, ha acquisito da NextPower II, general partner del fondo NextPower II LP gestito da NextEnergy Capital, un portafoglio di 105 impianti fotovoltaici in Italia, con capacità complessiva installata di circa 149MW.
Le banche Intesa Sanpaolo, Banco Santander e Bper Banca hanno concesso un finanziamento per un totale di 240 milioni di euro. Chiomenti le ha assistite con un team guidato dalla socia **Carola Antonini** e composto dagli associate **Mariavittoria Zaccaria** e **Niccolò Antongiulio Romano** per gli aspetti finance e dall'of counsel **Antonino Guida** con il counsel **Giuseppe Zorzi** e l'associate **Alessandro Zani** per gli aspetti fiscali.


Carola Antonini

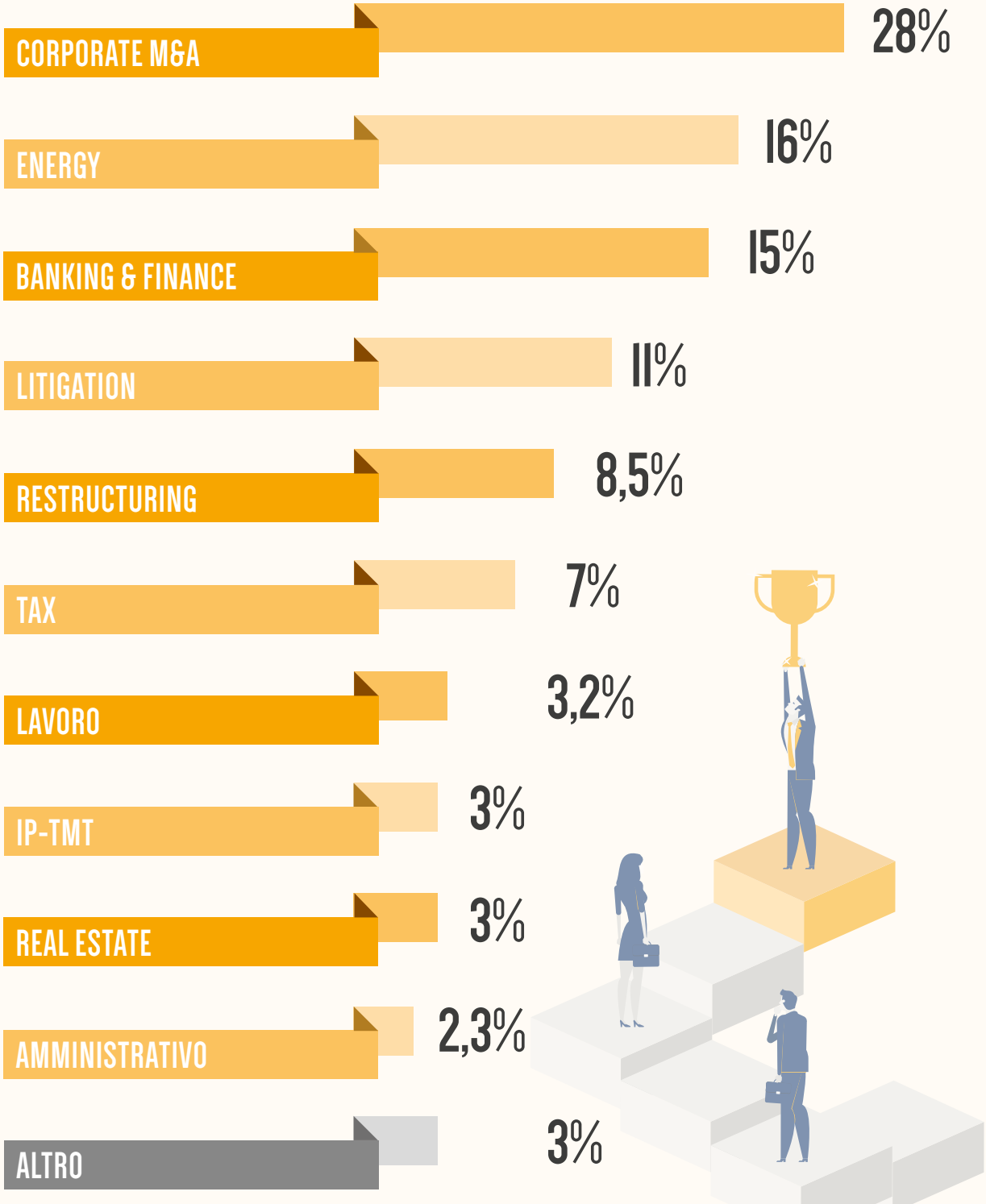

Francesco Puntillo


Monica Colombera

Per Tages, il dossier è stato seguito dal general counsel **Marcello Ciampi** e dal direttore investimenti **Saverio Rodà**. Attivo anche il team legale interno di NextEnergy Capital, guidato dal general counsel **Michele Catanzaro**, con la senior legal associate **Claudia Calderini** e la junior legal **Martina Cacciabaudo**. Il dossier è stato seguito anche dal managing director **Gianluca Boccanera**, dall'investment director **Davide Nielsen**, coadiuvato dal senior investment associate **Erisa Lamaj** e dal senior financial analyst **Alessio Iodice**.

Tages è stata assistita dallo studio legale Gianni & Origoni con un team guidato dal partner **Francesco Puntillo** e composto, per gli aspetti corporate, dal counsel **Alessio Contini Cadeddu** e dagli associate **Giorgio Buttarelli** e **Francesco Pizzal**; per gli aspetti regulatory, dal counsel **Angelo Crisafulli** e dalle associate **Gloria Maria Barsi** e **Giulia Boccieri**; per gli aspetti di due diligence relativi ai finanziamenti, dal counsel **Maria Panetta**. Gli aspetti connessi al finanziamento bridge ai fini dell'acquisizione sono stati seguiti dal partner **Ottaviano Sanseverino** e dalla senior associate **Federica Formentin** e per gli aspetti fiscali dalla managing associate **Francesca Staffieri**.
Legance ha assistito NextPower II in tutte le fasi dell'operazione con un team guidato dalla senior partner **Monica Colombera** e composto dalla senior counsel **Francesca Brilli** e dall'associate **Giacomo Cioccarelli** per gli aspetti contrattuali e corporate, dalla partner **Cristina Martorana** e dalla senior counsel **Valeria Viti** coadiuvate dalla senior associate **Alessia Benedetti** e dell'associate **Cesare Gatti** in relazione agli aspetti regulatory e alla vendor due diligence nonché dal managing associate **Antonio Gerlini**, dalla senior associate **Ilaria Rosa** e dall'associate **Lucrezia Raco** per la parte finanziaria, inclusi

I SETTORI che tirano



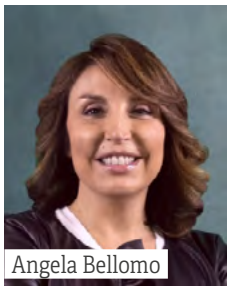
Periodo: 22 dicembre 2021 - 16 gennaio 2022 • Fonte: legalcommunity.it

gli adempimenti legati ai contratti di finanziamento in essere e dei contratti di progetto.
NextPower II e NextEnergy Capital sono inoltre stati assistiti congiuntamente da: Rotschild &Co, con un team guidato dal partner **Alessandro Bertolini Clerici** e composto dal director **Marco Ricciotti**, dall'assistant director Cesare **Sasso** e dagli analyst **Lorenzo Quaglia** e **Lorenzo Palma**; da L&B Partners, con un team guidato dal partner **Gianguido Arcangeli** e composto dal director **Stefano Galbusera** e dall'associate **Carlo Felice Balduzzi**; e da Intesa Sanpaolo – Imi Corporate & Investment banking Division, con un team guidato dal managing director **Matteo Bertazzo** e composto dal director **Thomas Sensolini**, dal vice president **Gianmarco Carella** e dall'analyst **Camilla Zangrossi**. Sono stati inoltre seguiti da Eos Consulting, Kpmg e Icfc.

PwC ha svolto per Tages la DD contabile con un team composto dal partner **Angela Bellomo**, director **Ignazio Cirillo**, senior associate **Gianluca Ricci**, associate **Gabriele Damiani**, associate Luca Castiello e la DD fiscale con un team coordinato dal partner **Claudio Valz** e dal director **Maurizio Pavia** e composto dal manager **Giulia Caggese**, dal senior associate **Matteo Carelli**, dall'associate **Marta Polinelli** e **Stefano Boldrini**.

La practice
Energy
Il deal
Tages Capital Sgr acquisisce impianti da NextPower II
Le banche
Intesa Sanpaolo, Banco Santander e Bper Banca
Gli studi legali
Chiomenti, Gianni & Origoni, Legance
Gli inhouse
Marcello Ciampi, Michele Catanzaro
Altri advisor
Rotschild & Co, L&B Partners, Intesa Sanpaolo – Imi, Eos Consulting, Kpmg, Icfc, PwC
Il valore
240 milioni di euro


Alessandro Bertolini Clerici


Angela Bellomo


Francesco Novelli


Carlo Montella

A2A ACQUISISCE LA MAGGIORANZA DI VOLTA GREEN ENERGY. DLA, ORRICK, RDRA E PWC GLI ADVISOR

A2A ha concluso un accordo vincolante che prevede l'ingresso in maggioranza in Volta Green Energy, piattaforma dedicata ad attività di sviluppo, asset management, operation & maintenance ed engineering, procurement & construction di impianti a fonte rinnovabile.

Lo studio legale Dla Piper ha assistito A2A nell'attività di due diligence e nella predisposizione e negoziazione dell'intera documentazione contrattuale con un team multidisciplinare coordinato dal senior independent counsel **Francesco Novelli**, coadiuvato dagli avvocati **Fabio Lenzini** e **Roberta Padula** per i profili societari e contrattuali, dalla partner **Germana Cassar** e dall'avvocato **Immacolata Battaglino** per gli aspetti regolamentari, dal partner **Fabrizio Morelli** e dall'avvocato **Silvia Guidaldi** con **Davide Maria Testa** per le tematiche di diritto del lavoro, dall'avvocato **Veronica Rossetti** per le tematiche 231, dall'avvocato **Chiara Cimarelli** con Ina Doci per i profili assicurativi e dal partner **Giulio Coraggio** e dall'avvocato **Cristina Criscuoli** per gli aspetti privacy.

Il team di Orrick che ha assistito Volta nella negoziazione della documentazione contrattuale è stato guidato dal partner **Carlo Montella**, global deputy business unit leader della practice Energy and Infrastructure, coadiuvato dalla senior associate **Simonetta Formentini** e dalla managing associate **Laura Galbiati**, insieme a **Marcello Montresor**, senior associate.
Volta Green Energy è stata assistita nella struttura dell'operazione e nella strategia di valorizzazione del gruppo VGE da **Domenico Vinci**, partner e ceo di Tree Horizon, e nella definizione della

riorganizzazione societaria e in tutti gli aspetti tributari dallo studio Russo De Rosa Associati, con un team composto da **Alberto Russo**, **Alessandro Manias** e **Andrea Massaccesi**.

A2A è stata assistita inoltre dal network PwC. In particolare, PwC Tls ha svolto servizi di due diligence fiscale e payroll e fornito supporto fiscale in relazione all'accordo ed alla struttura di aggregazione, operando con un team composto dai director **Piera Penna** e **Marzio Scaglioni**, dal manager **Francesco Di Giandomenico**, dal senior associate **Davide Poli**, coordinati dal partner **Claudio Valz**. PwC Deals ha effettuato le attività di due diligence finanziaria, con il team diretto dalla partner **Angela Bellomo**, dal director **Ignazio Cirillo** e dalla senior manager **Chiara De Santis** e dall'associate **Francesca Bisbano**, e l'attività di fairness opinion diretta dal partner **Gianpaolo Chimenti** e dal senior manager **Francesco De Luca**.

La practice
Corporate m&a
Il deal
A2A acquisisce Volta Green Energy
Gli studi legali
Dla Piper, Orrick, Russo De Rosa Associati, PwC

GAS NATURALE, GLI STUDI NELLA CONCESSIONE DEL SERVIZIO DI DISTRIBUZIONE PER 157MILA UTENTI

Il consorzio formato da Ascopiave (58%), Acea (28%), e Iren (14%), dopo essersi aggiudicato la gara per la cessione da parte di A2A di concessioni nell'ambito del servizio di distribuzione del gas naturale, ha sottoscritto un accordo con il gruppo A2A e il gruppo Acsm-Agam per l'acquisizione dei relativi asset.

Il valore economico dell'acquisizione in termini di Enterprise Value è di 126,7 milioni di euro.


Alessandro Triscornia

Chiomenti ha assistito il consorzio con un team composto dalla partner **Carola Antonini** e dagli associate **Daniele Sacchetti** e **Alessandra Fichera** per gli aspetti m&a, dalla counsel **Elisabetta Mentasti** e dalla associate **Annabella di Pasquò** per gli aspetti regolatori e di diritto amministrativo, dal partner **Giulio Napolitano** e dall'associate **Luca Masotto** per gli aspetti di golden power e dal partner **Cristoforo Osti** e dall'associate **Antonino Cutrupi** per i profili antitrust. Per il consorzio, hanno operato **Federica Stevanin**, general counsel di Ascopiave, **Massimiliano De Feo**, responsabile legal affairs di Acea, e **Massimiliano Abramo**, general counsel di Iren.

Lo studio Giliberti Triscornia e Associati ha assistito le società venditrici con un team guidato dai soci **Alessandro Triscornia** ed **Edoardo Mistretta** e composto anche da **Chiara Novelli**, **Ilaria Di Pasquale**, **Sabrina Marino** e, per gli aspetti di golden power, da **Lodovico Montevecchi**.
Nell'operazione, Rothschild & Co ha assistito A2A con un team composto da **Alessandro Bertolini Clerici**, global partner e head of energy & power italy; **Marco Ricciotti** (director); **Riccardo Vergine** (associate) e **Lorenzo Quaglia** (Aanalyst). Lazard è stata advisor del consorzio formato da Ascopiave, Acea con un team formato da **Marco Samaja** (ceo) **Paolo Dell'Orletta**, director, **Giorgio Luigi Passerini** e **Matteo Ferraguto**.

La practice
Energy
Il deal
Accordo tra A2A e consorzio formato da Ascopiave, Acea e Iren
Gli studi legali
Chiomenti, Giliberti Triscornia e Associati
Gli inhouse
Federica Stevanin, Massimiliano De Feo, Massimiliano Abramo
Altri advisor
Rothschild & Co, Lazard
Il valore
126,7 milioni di euro

DZP
more than law

RIVOLUZIONE NEI TRASFERIMENTI DI DATI PERSONALI A PAESI TERZI

1 . Principio generale per i trasferimenti di dati personali dallo Spazio economico europeo a paesi terzi, per esempio gli Stati Uniti

Secondo il GDPR, il trasferimento di dati personali dal SEE a paesi terzi come gli Stati Uniti, l'India o la Cina è soggetto a restrizioni significative volte a garantire la sicurezza dei dati trasferiti ad un livello che sia accettabile per i regolamenti UE. Per trasferire i dati, a titolo esemplificativo negli Stati Uniti, è necessario soddisfare ulteriori condizioni: ad esempio la firma di un accordo speciale da parte dei partecipanti al trasferimento (esportatore di dati dal SEE e importatore di dati negli Stati Uniti) dal quale deriva una responsabilità contrattuale in caso di violazione della sicurezza dei dati. Si raccomanda vivamente di usare un modello ufficiale per tale accordo, cioè le clausole contrattuali standard (standard contractual clauses, SCC) sviluppate dalla Commissione europea.

2 . Nuovo SCC

Il 04.06.2021 la Commissione europea ha emanato la decisione esecutiva (UE) 2021/914 che stabilisce nuove clausole contrattuali standard, le quali sostituiscono gradualmente i vecchi SCC (dal 2001, 2004, 2010 e 2016) - vedi sotto per maggiori informazioni sulla tempistica. Cosa cambia? La struttura modulare della SCC è stata mantenuta (le parti scelgono le disposizioni appropriate adeguando il contenuto del contratto) e il principio della responsabilità di garanzia. In particolare, l'SCC include dichiarazioni di Res & Warranties conosciute dalle transazioni M&A. Inoltre, in relazione a terzi le parti del contratto SCC sono responsabili in solido. Una novità è rappresentata dall'introduzione di una clausola docking clause (che permette un'adesione flessibile a un contratto concluso) e, in particolare, l'estensione della gamma di situazioni in cui si applicheranno le nuove SCC. Questo mosaico di stati che rientrano nel nuovo SCC è presentato nella tabella:

Entità che trasferiscono dati personali dal SEE a un paese terzo	*"vecchio" SCC*	*"nuovo" SCC*
amministratore -> amministratore	SÌ	SÌ
amministratore -> processore	SÌ	SÌ
processore -> processore	NO	SÌ
processore -> amministratore	NO	SÌ

Sono previsti anche cambiamenti che pongono sfide molto significative per le parti della SCC.
Tra l'altro, per soddisfare i requisiti formulati dalla Corte di giustizia dell'UE nella sua famosa sentenza del 16.07.2020 nel caso Schrems II (C311/18), è stato introdotto l'obbligo di condurre e documentare i risultati di una valutazione di impatto del trasferimento (TIA). Ciò comporta una valutazione sfaccettata di:

(i) circostanze del trasferimento di dati, il suo tipo e la quantità,

(ii) legge e la pratica in vigore nel campo della protezione dei dati personali nel paese terzo e

(iii) l'applicazione dei diritti e degli obblighi delle entità obbligate. In questo contesto, meritano di essere evidenziate le misure previste nelle nuove SCC in caso di richiesta / accesso ai dati inviati dal SEE da parte dei servizi di intelligence del paese dell'importatore di dati.

Se sorgono dubbi sul livello di sicurezza dei dati in un paese terzo, c'è bisogno di misure complementari e una guida utile su questo aspetto è contenuta nel documento 01/2020 del Comitato europeo per la protezione dei dati del 10.11.2020.

È importante che la responsabilità del processo qui descritto e delle valutazioni fatte sia interamente dei partecipanti al mercato che firmano un contratto basato sul nuovo SCC. Questa è anche una conseguenza della sentenza Schrems II.

3. Sequenza di azioni

Considerando l'uso diffuso dei vecchi SCC, il cambiamento descritto è davvero rivoluzionario.

Periodo:		
prima del 27.09.2021	**tra il 27.09.2021 e il 27.12.2022**	**ć**
I vecchi SCC possono essere firmati	I vecchi SCC che sono già stati firmati rimangono validi, ma solo i nuovi SCC possono essere firmati per il futuro	Tutti i vecchi SCC cessano di essere validi e devono essere sostituiti da nuovi SCC

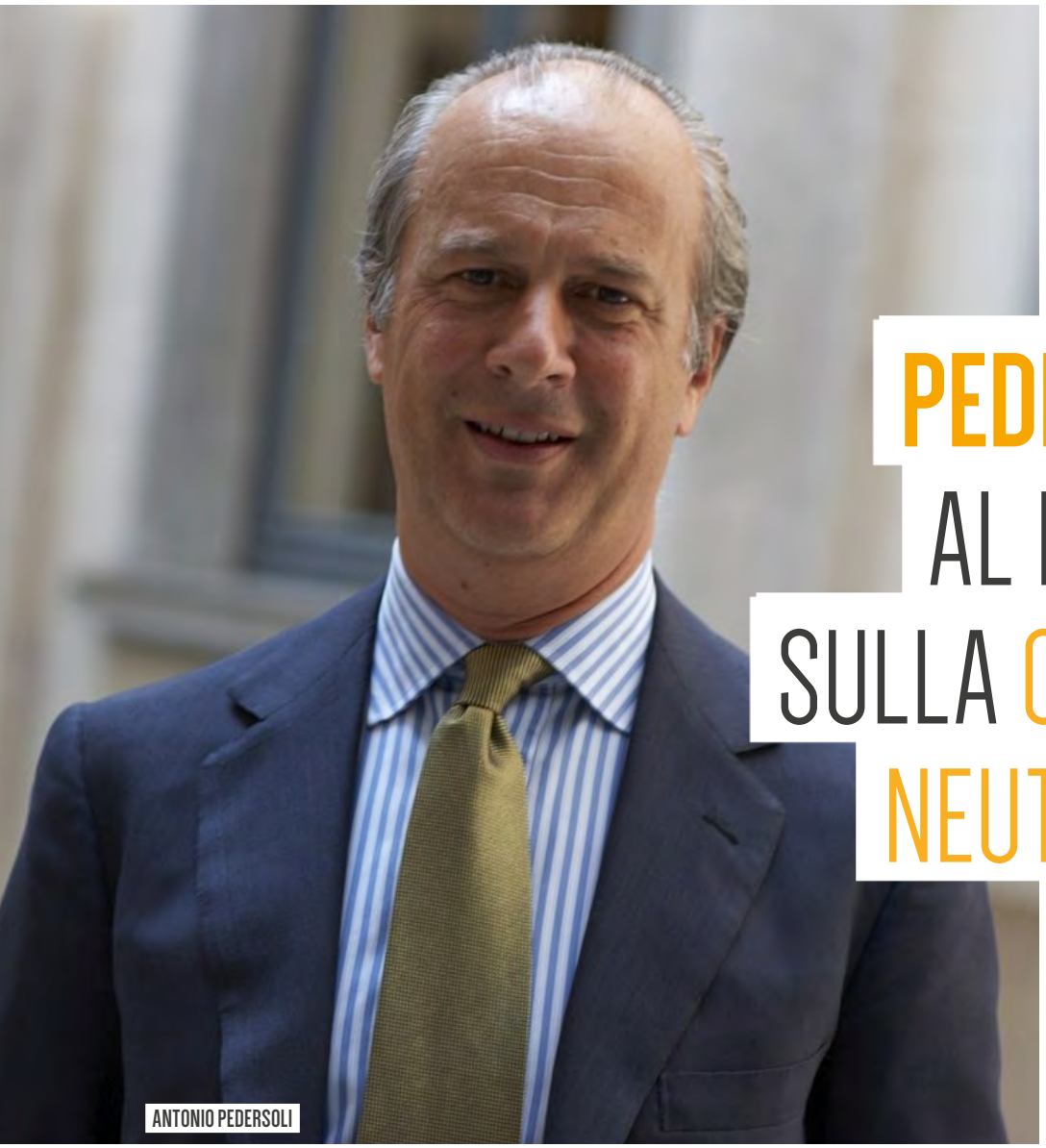
Come si può vedere dalla tabella qui sopra, c'è solo apparentemente molto tempo per sostituire i vecchi SCC con la loro nuova versione, e le attività preparatorie - compresa la revisione degli accordi in vigore e la mappatura del campo di applicazione dei dati delle giurisdizioni in cui sono importati – dovrebbero essere intraprese ora.

Nello studio legale DZP stiamo già eseguendo processi globali in questo settore (alcuni dei quali comportano la sostituzione di diverse migliaia di vecchi SCC con nuovi contratti).

4. Conclusioni

Le organizzazioni che trasferiscono dati personali dal SEE a paesi terzi, compresi gli Stati Uniti e l'India, dovrebbero analizzare urgentemente la base sulla quale avvengono i trasferimenti di dati. Se vengono utilizzati vecchi SCC, è necessario valutare la possibilità di sostituirli con altre misure per legalizzare il trasferimento (ad esempio i BCR) o procedere con l'attuazione di nuovi SCC.
È necessario agire ora, poiché le sfide organizzative nella conduzione di un numero significativo di TIA e nell'implementazione (compresa la negoziazione) dei nuovi SCC potrebbero essere un compito paragonabile all'implementazione del GDPR nel 2018.
È importante che il caso riguardi l'attuazione di soluzioni comunitarie adottate dalla Commissione europea. Così, un progetto paneuropeo può essere portato avanti con successo da qualsiasi entità (studio legale o società di consulenza) che opera all'interno dell'UE. La conoscenza delle specificità locali (nazionali) gioca qui un ruolo minore.
Tre commenti per concludere.
Prima di tutto, gli SCC qui discussi non devono essere confusi con gli SCC sul contatto di incarico per il trattamento dei dati personali esternalizzati all'interno del SEE adottati dalla Commissione europea (sempre il 04.06.2021) – cosiddetti DPA-SCC. Il significato di questi DPA-SCC è sostanzialmente e fondamentalmente inferiore al significato dei nuovi SCC di cui al presente articolo, che possono proteggere dalle sanzioni per il trasferimento illegale di dati personali al di fuori del SEE. In secondo luogo, il Regno Unito dopo la Brexit applica ancora (secondo il Data Protection Act 2018) il vecchio SCC, anche se è prevista l'implementazione di una versione più nuova (dal contenuto ancora indeterminato). In altre parole, i dati personali inviati dal Regno Unito verso, per esempio, gli Stati Uniti beneficiano della protezione fornita dal vecchio SCC. Questo può ridurre il livello di protezione dei dati inviati prima dall'UE al Regno Unito, e poi, per esempio, dal Regno Unito agli Stati Uniti. Vale la pena ricordare che il 28.06.2021, il Regno Unito è stato inserito dalla Commissione europea nella cosiddetta White List, che comprende i paesi che garantiscono un livello adeguato di protezione dei dati personali (conforme alle norme dell'UE).
In terzo luogo, attualmente si presta molta attenzione alla questione dei trasferimenti di dati personali dal SEE a società in paesi terzi (ad esempio società con sede negli Stati Uniti) che secondo l'articolo 3 del GDPR sono comunque soggetti al GDPR. Se siete interessati a questo argomento, vi rimando alle linee guida del Comitato europeo per la protezione dei dati 05/2021 e 3/2018.

Bartosz Marcinkowski. Avvocato - Partner
Alfio Mancani. Avvocato - DZP Italian desk


ANTONIO PEDERSOLI

PEDERSOLI, AL LAVORO SULLA CARBON NEUTRALITY

L'iniziativa rientra nel piano di sostenibilità e nell'ambito di un più ampio progetto di alcuni gruppi di lavoro che guardano ad aspetti di organizzazione e innovazione. Lo studio ha creato un sector group interdisciplinare dedicato alle tematiche Esg

di nicola di molfetta

Ambiente, società, governance. Và dove ti porta il mercato. Ma anche dove ti colloca la cultura e la storia dell'organizzazione di cui sei parte. Lo studio Pedersoli punta sull'impegno Esg. E a questo scopo ha anche dato vita a un sector group interdisciplinare dedicato al tema. Un team di lavoro di cui fanno parte 21 professionisti tra cui otto soci, guidato da **Antonio Pedersoli**, in qualità di responsabile e da **Jean-Daniel Regna-Gladin**, quale coordinatore.

Pedersoli, in particolare, sottolinea l'importanza di aver creato un gruppo di lavoro interno che coinvolge professionisti appartenenti alle aree di pratica più disparate: dal corporate m&a al tax, passando per amministrativo, lavoro e bancario. «Il compito di questo sector group - racconta a MAG l'avvocato - è quello di studiare i temi Esg, approfondirli e mettere a fattor comune queste informazioni. Questa è un'attività fondamentale nonché propedeutica per riuscire a fare tante altre cose». Il sector group, afferma Regna-Gladin, «è la nostra risposta all'esigenza dei clienti sul fronte Esg».
L'attività del gruppo si declina su una serie di temi. L'elenco è notevole (si veda la tabella). Per esempio, corporate/commercial, i professionisti coinvolti si occupano, tra l'altro, di corporate governance, società benefit, contrattualistica esg-linked e doveri degli amministratori.

«Se parliamo di governance - riprende Pedersoli -, abbiamo fatto uno studio sugli statuti di società benefit e abbiamo prodotto una raccolta. È una condivisione interna di knowledge. Su temi nuovi, è un valore aggiunto molto importante. Poi il sector group monitora tutta la normativa in materia». Lo studio ha anche curato per Aifi (l'associazione dei private equity) «una nota con riferimento alla normativa di interesse per i partecipanti al tavolo di lavoro Aifi Esg cui lo studio partecipa». Si tratta di attività che richiedono il coinvolgimento di competenze diverse. E qui si spiega la scelta di creare una struttura trasversale che coinvolgesse più aree di pratica.

Lo scorso novembre, lo studio ha assistito Avm Gestioni Sgr, società di gestione del risparmio e Gestore Euveca, nel percorso di assunzione dello status di società benefit. Con la redazione del primo bilancio di sostenibilità e il lancio del fondo "Impact Euveca" per perseguire obiettivi di finanza sostenibile, Avm Gestioni è diventata la prima Sgr per investimenti mobiliari ad assumere lo status di società benefit.

Lo studio è anche membro del gruppo di lavoro sulla sostenibilità dell'American Chamber of Commerce. «Anche qui diamo supporto giuridico alle imprese impegnate su questo fronte».
«Fare semplicemente proclami non ci interessa - interviene Antonio Pedersoli -. Quando diciamo che

SECTOR GROUP SOSTENIBILITÀ

NOME	COGNOME	RUOLO	SEDE	PRACTICE
Antonio	**Pedersoli**	**Responsabile Sector Group** Equity Partner	Milano	Corporate and Commercial, Litigation and Arbitration, Mergers and Acquisitions, Private Equity
Jean-Daniel	**Regna-Gladin**	**Coordinatore Sector Group** Junior Partner	Milano	Corporate and Commercial, Mergers and Acquisitions, Litigation and Arbitration
Giovanni	Bandera	Equity Partner	Milano	Tax, Private Equity, Financial Institutions
Sergio	Fienga	Equity Partner	Roma	Administrative Law
Giovanni	Pedersoli	Equity Partner	Milano	Corporate and Commercial, Mergers and Acquisitions, Private Equity
Daniela	Caporicci	Partner	Milano	Tax, Mergers and Acquisitions
Stefano	Milanesi	Junior Partner	Torino	Corporate and Commercial, Mergers and Acquisitions, Litigation and Arbitration
Luca	Rossi Provesi	Junior Partner	Milano	Corporate and Commercial, Mergers and Acquisitions, Private Equity
Nicolò	de' Castiglioni	Of Counsel	Milano	Corporate and Commercial
Francesco	Airaldi	Senior Lawyer	Torino	Labour
Michele	Parlangeli	Counsel	Milano	Banking and Finance, Debt Restructuring
Andrea	Zoccali	Counsel	Milano	Corporate and Commercial
Andrea	Allegri	Senior Associate	Milano	Litigation and Arbitration
Giuseppe	De Cola	Senior Associate	Milano	Corporate and Commercial, Mergers and Acquisitions, Private Equity
Giovanni Battista	De Luca	Senior Associate	Roma	Administrative Law
Alessandro	Zuccaro	Senior Associate	Milano	Administrative Law
Jaime	Guiso Gallisai	Associate	Roma	Administrative Law
Carlo	Ranotti	Associate	Torino	Corporate and Commercial, Mergers and Acquisitions, Litigation and Arbitration
Carlo Antonio	Talarico	Associate	Milano	Labour
Giuseppe	Borriello	Trainee	Milano	Corporate and Commercial, Litigation and Arbitration


JEAN-DANIEL REGNA-GLADIN

affrontiamo temi Esg è perché lo facciamo davvero con quello che è il nostro approccio. Si studia, si approfondisce e si cerca di acquisire una competenza sofisticata. Che poi potrà essere trasformata anche in lavoro».

Nuova iniziativa annunciata dallo studio su questo fronte è poi l'avvio di un progetto di carbon neutrality. «Assieme al professor **Stefano Caserini** del Politecnico di Milano abbiamo quantificato le emissioni dello studio - racconta Regna-Gladin -. Lo stadio attuale è un lavoro di formazione e due diligence. Poi fisseremo obiettivi e azioni. Manterremo una politica di riduzione. Arrivare alla neutralità sarà il primo obiettivo. Possibilmente realizzando progetti e attività di compensazione sul territorio di Milano».
Certo, l'impatto ambientale di uno studio legale non è quello di un'acciaieria. Ma, come spiega Antonio Pedersoli, «crediamo che ognuno possa incidere. Ciascuno di noi, anche nel suo piccolo, può fare qualcosa. E l'idea di partenza è che noi vogliamo fare la nostra parte».

«Tra i progetti a cui teniamo di più - racconta Regna-Gladin - c'è quello che abbiamo chiamato Pedersoli

SOTTOGRUPPI / TEMI

CORPORATE/COMMERCIAL
Corporate governance
Società Benefit
Doveri degli amministratori e sostenibilità
Contrattualistica ESG-linked
Sviluppo della normativa ESG applicabile a società quotate
FINANZA SOSTENIBILE
Policy ESG
Regolamenti di gestione ESG-linked
Obblighi di disclosure agli investitori
ENERGY
Comunità energetiche
Mobilità sostenibile
STRUMENTI E PRODOTTI FINANZIARI ESG/SDG LINKED
S-Loan, Green Loan (finanziamenti ESG linked)
Green Bond
SDG-linked bond
USO DEL TERRITORIO E FORME DI PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO
ECONOMIA CIRCOLARE
DEFLAZIONE DEL CONTENZIOSO
POLITICHE DI REMUNERAZIONE ESG/SDG-LINKED
IMPATTO ESG SU COMPLIANCE 231/2001
ASPETTI FISCALI DELLE FATTISPECIE CHE POSSONO RIGUARDARE I TEMI ESG

Esg Advocacy. Facciamo progetti con i clienti anche in questa ottica. Culturale. Dove è importante seminare e preparare il campo per i prossimi anni». Proprio Regna-Gladin e Antonio Pedersoli, un anno fa, si erano fatti promotori del "sustainability box": un pacchetto di misure coordinate (sullo stile di Industria 4.0) per favorire gli investimenti in ottica di sostenibilità. Un'iniziativa che in certo qual modo si rispecchia in molte delle azioni avviate nell'alveo del Pnrr, come evidenzia Regna-Gladin: «Penso alla transizione ecologica, certamente, ma anche all'impegno sul fronte della deflazione del contenzioso civile, sui cui gli avvocati possono dare un contributo importante».

Ma l'impegno alla sostenibilità e sul fronte Esg dello studio Pedersoli si esprime anche sul fronte del *community investment*.
«Da sempre dedichiamo attenzione al pro bono - racconta Antonio Pedersoli -. Abbiamo fatto cose molto importanti. Lavoriamo per la fondazione del Museo della Scienza e della Tecnica, da quando è

arrivato il Toti. Lavoriamo per Tog, per l'associazione civile Ambrosoli, per la Veneranda Fabbrica del Duomo, così come per la Fondazione Levi Montalcini o l'Associazione Italiana Ambasciatori del Gusto. Il lavoro che facciamo lo facciamo a prescindere dalla complessità delle questioni da seguire. E adesso stiamo valutando di fare un piano con cui lo studio può donare del tempo e la sua professionalità a progetti nell'interesse della città di Milano». L'idea, aggiunge Regna-Gladin, «è di organizzare queste attività in modo razionalizzato ed efficiente».
«Se si riesce a rendere questa iniziativa un progetto condiviso - aggiunge Pedersoli - si ottengono due risultati: primo, si fa meglio e si fa di più; secondo, si condividono una filosofia e degli obiettivi creando un circolo virtuoso».

Infine, ma non per importanza, c'è l'organizzazione interna. «Merito e inclusività sono valori che da sempre caratterizzano lo studio - afferma Pedersoli, che però sottolinea anche - l'importanza di mettere nero su bianco questo impianto di principi su cui si fonda la cultura dell'associazione». Lo studio ha implementato linee guida in ambito recruiting per favorire la parità di genere e la diversità impegnandosi a migliorare costantemente i propri *ratio*. Pedersoli, è «alla ricerca dei migliori talenti da coinvolgere fattivamente all'interno dell'organizzazione e da sempre offre rigorosi e validi programmi di formazione e crescita interna, promuovendo la ricerca di adeguati equilibri restando sempre attenti a un corretto work-life balance».
Un tema di grande importanza e attualità. Proprio come lo smart working. «Oggi è una necessità - conclude Pedersoli -. Ma per il futuro non ho ancora una risposta. Ci stiamo ponendo il tema. Personalmente credo che rischi di penalizzare i più giovani. I praticanti hanno bisogno di vivere lo studio e il lavoro in presenza. Questo è il mio feeling. Non abbiamo ancora una posizione ufficiale a livello di studio. Ce ne occuperemo».





GATTAI: «UN ANNO DI CONSOLIDAMENTO. C'È SPAZIO PER IL VERTICE»

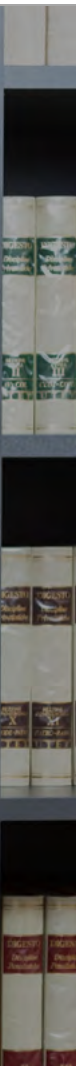
CLICCA QUI PER GUARDARE IL VIDEO

Parla il managing partner della super boutique Gattai Minoli Partners. «Nel 2021 abbiamo avuto una crescita sostanziale». «Lo studio nel prossimo futuro potrà giocare un ruolo importantissimo»

di nicola di molfetta

«Il 2021 è andato bene. Sul piano dei numeri credo faremo molto meglio dell'anno scorso». In attesa di poter parlare di cifre, **Bruno Gattai**, managing partner e socio fondatore della super boutique Gattai Minoli Partners, ragiona di prospettive. Il 2021 è stato un anno test, in un certo senso, per l'organizzazione che ormai è arrivata a contare più di 150 professionisti.

Tenuta e propulsione sono state messe alla prova. La prima dall'uscita di una componente importante dello studio, con il passaggio di **Riccardo Agostinelli** (già name partner del progetto ed ex capo del banking) allo studio fondato da Ugo Molinari (*si veda il numero 165 di MAG*).



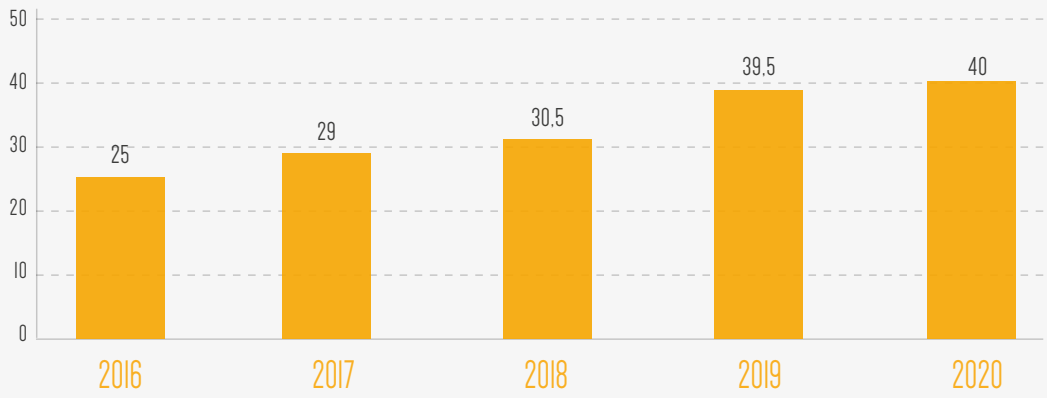
La seconda dalla possibilità di cavalcare il rimbalzo dei mercati seguito al down provocato dalla pandemia nel 2020.
«Direi che il bilancio 2021 chiuderà con una crescita sostanziale - si sbottona l'avvocato -. Spinta da un po' tutte le componenti dello studio.
Da un lato il corporate finance che va bene e si conferma il cuore della struttura (in ambito m&a, lo studio ha messo a segno 28 deal per 1,7 miliardi, *ndr*). Dall'altro il resto delle aree dell'organizzazione dove c'è una crescita importante grazie al lavoro di soci che hanno tra i 40 e i 50 anni e che si stanno affermando sempre di più, ciascuno nella sua practice, acquisendo consapevolezza, clientela e share di mercato».
Un risultato che, in un certo senso varrà doppio, visto che «nel 2021 non abbiamo avuto molti ingressi e, anzi, abbiamo deconsolidato una parte del nostro banking».
Ma qualche ingresso c'è stato. E si è trattato di quello dell'avvocato **Gian Luca Coggiola**, equity partner, arrivato da Ashurst ed entrato proprio nel dipartimento di banking & finance, portando a 28 il numero complessivo dei soci dell'organizzazione e a 7 quello dei partner dell'area di pratica. Inoltre, a settembre scorso, assieme al nuovo socio è arrivato in studio anche il counsel **Gaetano Petroni**, proveniente da Shearman & Sterling.

> «SE DOVESSI AUSPICARE QUALCOSA PER I PROSSIMI DIECI ANNI VORREI VEDERE LO STUDIO TRA I PRIMI TRE DEL MERCATO ITALIANO. E OGGI CI SONO LE POSSIBILITÀ DI ARRIVARCI»

Il caso del banking è paradigmatico del grado di maturità raggiunto dall'organizzazione e aiuta a capire perché Gattai si mostra così ottimista e fiducioso per il futuro. La squadra, che ormai vede in soci come **Gaetano Carrello** e **Lorenzo Vernetti** due punti di riferimento, non solo ha tenuto botta in un anno non facile, ma è riuscita a confermare il proprio ruolo di mercato (chiudendo operazioni di rilievo anche nella seconda metà dell'anno) e a valorizzare i propri talenti interni ottenendo la promozione a counsel di **Marcello Legrottaglie**.

Tra le novità più interessanti dell'ultimo anno di Gattai Minoli Partners, va anche segnalata la crescita nel diritto immobiliare. «Due anni fa - ricorda Gattai - abbiamo deciso di investire in quest'area secondo noi destinata a diventare strategica. Prima abbiamo acquisito un amministrativista esperto di urbanistica della levatura di **Gianluca Gariboldi**, poi è arrivato **Andrea Castelli** che fa real estate m&a. Questa cosa è andata benissimo. Quest'anno abbiamo centrato due delle operazioni più grandi nel settore». Lo studio, per esempio, ha assistito Global Logistic Properties – GLP nell'operazione che ha visto quest'ultima acquistare da Blackstone 10 asset logistici, per complessivi 230mila mq. E nel track record c'è anche l'intervento

IL FATTURATO



L'andamento dei ricavi nel periodo 2016-2020. Dati in milioni di euro. Fonte: Speciale Best 50 MAG

SIAMO SU TELEGRAM

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

@LEGALCOMMUNITY_IT

LCPUBLISHINGGROUP

FINANCECOMMUNITY

@FINANCECOMMUNITY_IT

LCPUBLISHINGGROUP

INHOUSECOMMUNITY

@INHOUSECOMMUNITY _IT

LCPUBLISHINGGROUP

FOODCOMMUNITY

@FOODCOMMUNITY _IT

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY**CH**

@LEGALCOMMUNITYCH _CH



È DISPONIBILE

UN NUOVO CANALE

PER OGNI TESTATA

ISCRIVITI

PER RICEVERE LE NOTIZIE

E RIMANERE

SEMPRE

AGGIORNATO!



«SOLDI CE NE SONO TANTI, L'ITALIA STA FACENDO BENE, IL GOVERNO DÀ SICUREZZA AGLI INVESTITORI. CI SONO TUTTE LE CONDIZIONI PERCHÉ LE COSE CONTINUINO A FUNZIONARE»

complesso residenziale nel quartiere Maggiolina di Milano, al fianco di Generali Real Estate Sgr riguardo i profili di diritto urbanistico.
«Abbiamo lavorato tutti tanto. Magari sono mancate le mega operazioni perché non siamo riusciti a chiuderle, come quella del calcio, ma abbiamo fatto un sacco di belle cose», prosegue Gattai. E, a proposito del deal Cvc-Lega di Serie A, alla domanda se si tratti di un dossier ancora aperto, l'avvocato si limita a dire: «Si vedrà».
Intanto la pipeline per il 2022 sembra incoraggiante. E anche il contesto macro offre più di qualche segnale positivo. «Soldi ce ne sono tanti, l'Italia sta facendo bene, il governo dà sicurezza agli investitori. Ci sono tutte le condizioni perché le cose continuino a funzionare. Poi è chiaro che gli ultimi anni ci hanno insegnato che gli imprevisti sono dietro l'angolo (il Covid non è ancora un problema superato, *ndr*). Comunque sono cautamente fiducioso».

Tra i mercati più dinamici c'è quello delle Ipo. Lo studio, in questo caso, è posizionato su uno dei dossier più importanti dell'anno visto che lavora per Eni sulla quotazione di Plenitude (Eni gas e luce). «Io penso che ce ne saranno sempre di più. È un trend di mercato molto evidente e secondo me, anche in prospettiva, i fondi che hanno sempre più soldi e fanno operazioni sempre più grandi, vedranno nelle exit in Borsa una opportunità molto interessante. È una strada da seguire e noi ci stiamo attrezzando», conferma Gattai.

Quanto alle valutazioni strategiche per il prossimo futuro, l'avvocato non nasconde il fatto che sia arrivato il momento di riflettere sul futuro. «Abbiamo compiuto nove anni, di cui gli ultimi due segnati dalla pandemia. Siamo cresciuti in modo

NOMINE

VENTORUZZO E FABBRINI DIVENTANO SOCI

Pochi lateral nell'ultimo anno. Ma il 2022 si apre con una tornata di promozioni interne. L'assemblea di Gattai Minoli ha promosso a soci il professor **Marco Ventoruzzo**, dal 2017 of counsel, e **Lorenzo Fabbrini**, fino ad oggi counsel del dipartimento corporate.
L'assemblea ha anche nominato tre nuovi counsel. Si tratta di **Federica Baccigalupi**, attiva nel dipartimento real estate, **Edoardo Brillante**, con un focus sulle società quotate, e **Valeria Salamina**, attiva nel dipartimento corporate e in particolare su tematiche di corporate governance. Nel caso di Baccigalupi e Salamina si tratta di una crescita interna mentre Edoardo Brillante proviene da una precedente esperienza professionale in Gianni & Origoni.



PUBLISHING GROUP
LC

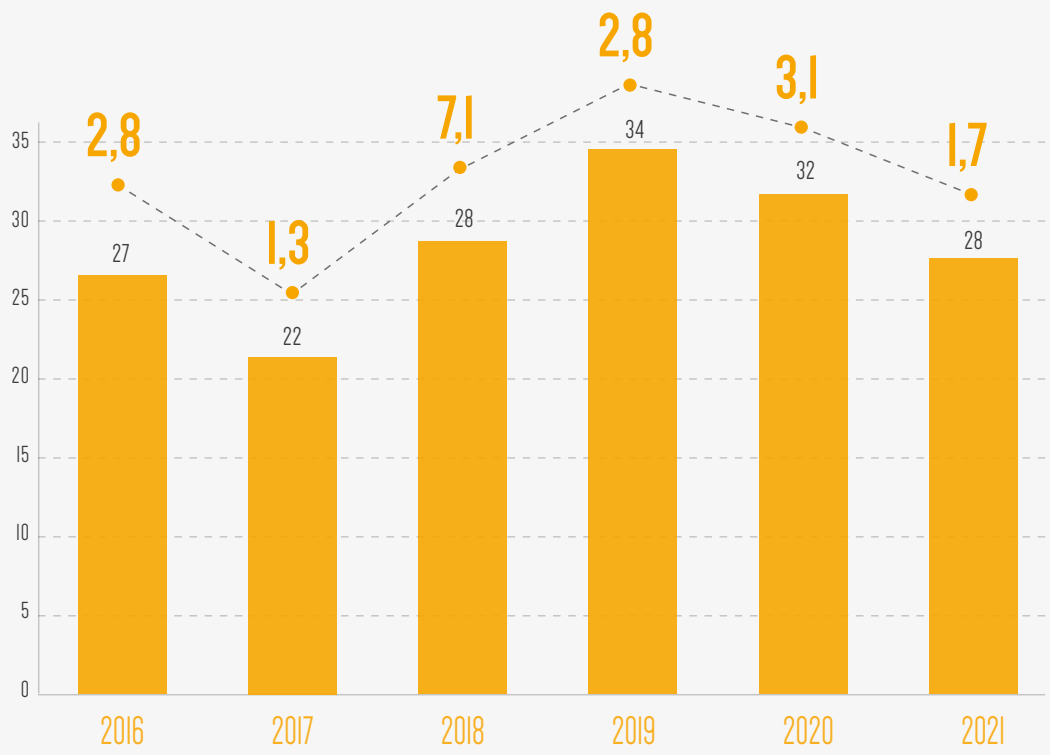
IL VOSTRO PODCAST, LA VOSTRA VOCE

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

ASCOLTA LE PUNTATE ▶

Per informazioni: info@lcpublishinggroup.it • +39 345 5811743

FUSIONI E ACQUISIZIONI



La performance m&a dello studio. Numero dei deal e valore (in mld di euro). Fonte Elab. Legalcommunity su dati Mergermarket

pazzesco nei primi anni, adesso abbiamo avuto un anno di consolidamento. Detto questo, credo che lo studio nei prossimi anni potrà giocare un ruolo importantissimo per cui dovrà crescere o se si preferisce, dovrà prendere in considerazione l'opportunità di crescere. Bisognerà capire come farlo. Possiamo continuare così e crescere dall'interno e gradualmente. Possiamo fare delle addizioni mirate o possiamo immaginare anche altro». È una riflessione aperta. Non sono state prese decisioni. Tuttavia c'è un fatto che non si può ignorare: lo studio potrà giocare un ruolo importante in virtù del suo track record, della qualità del suo corpo professionale e in virtù della apertura di spazi che in prospettiva si può intravvedere sul mercato. «Se dovessi auspicare qualcosa per i prossimi dieci anni vorrei vedere lo studio tra i primi tre del mercato italiano. E oggi ci sono le possibilità di arrivarci. Sempre che lo si voglia fare.
Il mercato è sempre dinamico. E secondo me è probabile che nei prossimi anni si possano aprire delle finestre importanti che sarebbe un peccato non cogliere. Qualcuno potrebbe calare e altri potrebbero salire».

In ogni caso, sottolinea Gattai, «noi ci stiamo anche strutturando in termini di governance. Stiamo facendo tutta una serie di ragionamenti visto che comunque oggi siamo circa 150 persone ed è ovvio che la struttura artigianale di prima potrà andar bene fino a un certo punto.
Abbiamo già un comitato remunerazioni e un comitato strategico. Però ci sono altre cose su cui stiamo ragionando».
Anche sul fronte certificazioni lo studio ha già fatto dei passi avanti importanti. «Abbiamo preso la certificazione sulla cybersecurity e ora stiamo prendendo quella sulla sostenibilità.
Sono importanti perché ci crediamo. Perché siamo convinti che per i nostri clienti sia importante sapere di avere a che fare con uno studio che tutela al massimo i loro dati e le loro informazioni rispetto agli attacchi informatici. E siamo uno studio capace di stare sul mercato in modo corretto e sostenibile».

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

03.03.2022

9th EDITION

FINANCE

SUPERSTUDIO PIÙ
Via Tortona, 27
Milano

19.15	Accredito
19.30	Aperitivo
20.15	Premiazione
21.00	Cena

#LcFinanceAwards

Per informazioni: martina.gavioli@lcpublishinggroup.it

LEGALCOMMUNITY AWARDS

FINANCE

03.03.2022

GIURIA



Marco Baga
Head Of Investment Banking
Banca Profilo



Federico Born
Responsabile Finanza Strutturata
Banco BPM



Roberto Calanca
Responsabile Servizio Credito Anomalo Retail
Gruppo Bper Banca



Dario Capone
Responsabile Project Finance
Iccrea Bancalmpresa



Andrea Castaldi
Vice President
Deutsche Bank



Giampaolo Corea
Head of Proprietary Operations
Intrum



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



Cristina de Haag
Head of Legal Italy
Borsa Italiana Euronext Group



Jean-Pierre Di Benedetto
Managing Director
Argos Wityu Italia



Davide Fossati
Responsabile Territoriale Large Corporate
Crédit Agricole Italia



Francesco Germini
Head of Legal Finance & Advisory
Iccrea Banca



Luca Giordano
Senior Banker Financial Sponsor
BNL Gruppo BNP Paribas



Alberto Lampertico
Investment Director, Private Debt
Riello Investimenti Partners SGR



Laura Lazzarini
Head of Corporate Leveraged & Structured Finance Business Clients
Deutsche Bank



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



Massimiliano Lovati
Responsabile Consulenza Legale
Banco BPM



Rossella Martino
Responsabile Legal e Affari Societari
Allianz Bank Financial Advisors



Cristiano Matonti
Group Head of Solutions & Asset Disposals
Intesa Sanpaolo



Martino Mauroner
Head of Private Debt Italy
Tikehau Capital



Diego Napolitano
Head of Leveraged & Acquisition Finance
IMI Corporate & Investment Banking Division



Marco Nigra
Responsabile Corporate Lending, Finanza Strutturata
Banco BPM



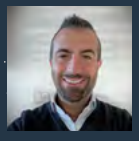
Massimo Pecorari
Head of Structured & Large Corporate Financing Italy
UniCredit



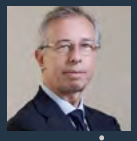
Francesca Peruch
Responsabile Consulenza e Perfezionamento
Iccrea Bancalmpresa



Tommaso Poletto
Executive Director, Corporate Advisory Group
UBS Europe



Marco Pompeo
General Counsel Italy
Arrow Global Group



Stefano Rossi
Direttore Generale
Alba Leasing



Giovanni Vasini
Head of Portfolio Management Leveraged Finance Italy
UniCredit



Cosimo Vitola
Managing Partner
Ethica Group

#LcFinanceAwards

Per informazioni: martina.gavioli@lcpublishinggroup.it

AVVOCATI IN TRANSITO

PIÙ DI 200 I CAMBI DI POLTRONA DEI SOCI





Il 2021 è stato un anno record sul fronte dei lateral hire. Ma scende il valore del "fatturato spostato" da studio a studio. Prosegue il trend delle nuove insegne

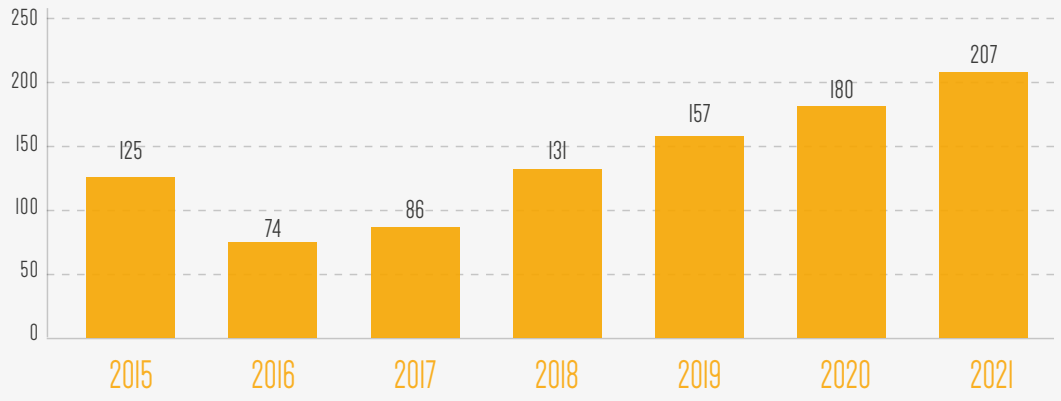
di nicola di molfetta

Ancora un anno trascorso a suon di cambi di poltrona. I passaggi di soci, da studio a studio, sfondano il tetto dei 200 casi. È per la prima volta da quando svolgiamo questo monitoraggio. Sono esattamente 207 gli spostamenti individuati dall'osservatorio di Legalcommunity nel corso del 2021. Nel conteggio ci sono sia i soci equity, sia quelli salary. Rispetto alla rilevazione precedente il numero di professionisti che ha scelto di cambiare casacca nel corso dell'ultimo esercizio è salito del 15%. Non si può dire altrettanto, però, per il fatturato spostato da questi passaggi laterali (lateral hire, come li chiamano gli inglesi). In base alle stime di Legalcommunity, infatti, il giro d'affari trasferito da studio a studio nel corso di questo anno è stato pari a poco più di 80 milioni di euro, vale a dire il 23% in meno rispetto a quanto rilevato nel corso del 2020.
Se il fatturato medio dei soci in transito lo scorso anno si era attestato a quota 590mila euro, quello dei professionisti in movimento nel 2021 si è fermato attorno a quota 400mila euro sia per effetto di numerosi profili junior finiti sotto la lente sia per l'ampliamento del campione analizzato che ha incluso numerose figure operative al di fuori delle due grandi capitali del mercato dei servizi legali d'affari italiane: Milano e Roma.
I profili con un business case stimato pari o superiore a 500mila euro sono risultati il 25% a fronte del 41,2%stimato nel 2020. Mentre quelli con un business case pari o superiore al milione di euro sono risultati circa il 5%, anche in questo caso in netto calo rispetto al 13% riscontrato un anno fa. Del resto, gli equity partner che hanno cambiato studio nel corso del 2021 sono risultati circa il 20% del campione osservato.


ANDREA SACCO GINEVRI

Nuove insegne (ne abbiamo contate 15) e integrazioni hanno spinto il numero dei cambi di poltrona. Il secondo anno di crisi pandemica

QUANTI



Numero dei cambi di poltrona dal 2015 al 2020. Fonte: Legalcommunity.it

DA MONITORARE

CINQUE DEBUTTI SOTTO LA LENTE

Bsf

Lo studio fondato dal leggendario litigator americano, **David Boies**, apre in Italia e sceglie Milano quale suo hub europeo. Il progetto punta sul contenzioso, ma allarga il proprio raggio d'azione al corporate e in particolare al business legato all'assistenza dei cosiddetti private clients. I soci italiani dell'iniziativa sono gli ex RP Legal & Tax, **Stefano Zonca**, **Alessia Allegretti**, **Luigi Macioce** e **Giancarlo Morelli**.

Target

Tommaso Amirante, **Fabio Coppola**, **Enrico Cossa**, **Martino Demaria**, **Antonio Distefano**, **Gaia Guizzetti**, **Michele Malfitano**, **Alfredo Malguzzi** e **Pietro Villa** sono stati i fondatori di questo progetto. Una realtà dedicata esclusivamente a merger & acquisition, operazioni straordinarie, fiscalità e contenzioso. L'idea è di concentrarsi sulle operazioni straordinarie offrendo supporto legale, fiscale e di contenzioso in un unico studio.

Gpd

Gemma & Partners, Provaggi e De André hanno unito le forze per valorizzare le rispettive origini, esperienze e competenze, creando il nuovo studio legale e tributario Gemma Provaggi DeAndrè – GPD. Lo studio opera, inoltre, sul mercato internazionale in alleanza strategica con Troutman Pepper.

B-Società tra avvocati

Gli animatori di questa iniziativa sono **Matteo Benozzo** e **Francesco Bruno**, entrambi ex Pavia e Ansaldo, accomunati da una carriera come avvocati d'affari e docenti universitari. Lo studio punta su Health & Safety, Environment, Food e Compliance. Nel corso dell'anno, poi, lo studio ha reclutato altri professionisti investendo in particolare nella compliance penale.

Malinconico & Gentile

Prima a Roma, poi a Milano. **Carlo Malinconico** e **Domenico Gentile** si sono messi insieme e hanno dato vita a una boutique di rilievo nel campo del 'diritto pubblico dell'economia'. I due avvocati, in precedenza, sono stati rispettivamente founder dello studio Malinconico e dello studio Legal Research – Gentile&Partners.

SEGUI I NOSTRI PODCAST



LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



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



I GIURISTI D'IMPRESA
SI RACCONTANO
RISPONDENDO
A DIECI DOMANDE



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



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



STORIE
DEI PROTAGONISTI
DELLA COMMUNITY
DEL FOOD & BEVERAGE



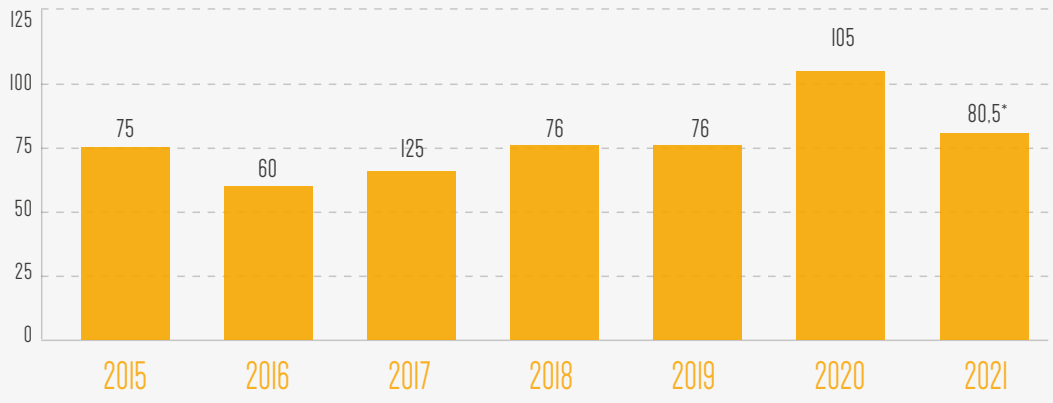
PUBLISHING GROUP
LC

non ha arrestato la progettualità professionale di molti dei protagonisti del settore che hanno deciso di avviare nuovi progetti ovvero di unire le forze ad altri colleghi per creare sinergie e conquistare maggiore capacità competitiva sul mercato.
Invece, solo il 40% delle insegne della Best 50 (si veda l'elenco nel numero 162 di MAG) ha messo a segno il lateral hire di uno o più soci. Tra questi, Legance, Advant Nctm e Gianni & Origoni sono stati gli unici tra i big italiani ad aprire le porte a nuovi partner.
Legance, in particolare, ha intercettato alcuni dei profili più rilevanti della scena corporate m&a portando in squadra **Alberta Figari** da Clifford Chance, **Andrea Sacco Ginevri** da Chiomenti e **Sven Von Mensenkampff**


STEFANO MELE

da Pavia e Ansaldo. Interessante, anche l'investimento fatto sul fronte Esg con l'apertura a **Roberto Randazzo**, ex RP Legal & Tax.
Advant Nctm, invece, ha messo a segno un lateral di gruppo prendendo buona parte del team londinese di Grimaldi a cominciare dai soci **Fabio Pizzoccheri** e **Riccardo Sallustio**.
Quanto a Gianni & Origoni, va osservato che a fronte degli arrivi di **Stefano Mele**, che ha rafforzato il presidio digital e soprattutto cybersecurity dello studio, e di **Fabio Baglivo**, con cui l'organizzazione guidata da **Francesco Gianni** ha ulteriormente rafforzato la sua capacità d'azione nella macro area del diritto amministrativo, c'è stato un numero di uscite decisamente più rilevante. Si contano otto soci tra cui alcuni partner di lungo corso come **Renato Giallombardo**.
L'uscita di quest'ultimo ha suscitato molta attenzione sul mercato anche perché ha confermato la capacità attrattiva delle insegne legali delle big four della consulenza. Gallombardo, in particolare, è entrato nella partnership di EY Tax & Law, guidata dall'avvocata **Stefania Radoccia** che, oltre all'ingresso di Giallombardo ha portato a casa anche quello di un professionista di riferimento del mercato Ip come **Giovanni Casucci**,

QUANTO



Numero dei cambi di poltrona dal 2015 al 2020. Fonte: Legalcommunity.it

CAMBI DI POLTRONA DEL 2021

Cognome	Nome	Studio di provenienza	Studio di arrivo
Baglivo	Fabio	Lipani Catricalà & Partners	Gianni & Origoni
Sommaruga	Laura	Villata Degli Esposti	Gitti & Partners
Genitle	Domenico	Legal Research - Gentile & Partners	Malinconico & Gentile
Malinconico	Carlo	Malinconico	Malinconico & Gentile
Giliberti	Biagio	Gianni & Origoni	Quorum
Fantappiè	Andrea	Alberto Bianchi	Soresina Fantappiè
Tuveri	Claudio	Fraccastoro	TG Lex
Venturella	Piergiuseppe	Venturella	Tonucci & Partners
Piron	Francesco	Macchi di Cellere Gangemi	Watson Farley & Williams
Benozzo	Matteo	Pavia e Ansaldo	B - Società tra avvocati
Bruno	Francesco	Pavia e Ansaldo	B - Società tra avvocati
Muscolo	Gabriella	-	Franzosi Dal Negro Setti
Gambuto	Simone	Fieldfisher	Nunziante Magrone
Cazzato	Carlo Edoardo	Lipani Catricalà & Partners	Orsingher Ortu
de Nardis	Roberto	Grimaldi Studio Legale	Advant Nctm
Buono	Giuseppe	Grimaldi Studio Legale	Advant Nctm
Serra Zanetti	Giacomo	Grimaldi Studio Legale	Advant Nctm
Sallustio	Riccardo	Grimaldi Studio Legale	Advant Nctm
Galmarini	Sabrina	La Scala	Annunziata & Conso
Buratti	Gabriele	Chiomenti	Cappelli Rccd
Tosello	Mauro	-	Elexia
Caracino	Ubaldo	Advant Nctm	Eversheds Sutherland
Coggiola	Gian Luca	Ashurst	Gattai Minoli Partnewrs
Mattei	Federico	Gitti and Partners	Lca
Pennetta	Cosimo	Cappelli Rccd	Lexential
Cassone	Elisa	-	Lexpertise
Loria	Fabio	-	Lexpertise
Leonardi	Marco	Gattai Minoli Partners	Molinari Agostinelli
Taurozzi	Andrea	Gattai Minoli Partners	Molinari Agostinelli
Agostinelli	Riccardo	Gattai Minoli Partners	Molinari Agostinelli
Baglivo	Luigi	Grimaldi Studio Legale	Orsingher Ortu
Biglia	Cristina	Belluzzo Mercanti	Pavesio Negri-Clementi
Fazzi	Sebastiano	Belluzzo Mercanti	V.Law
Zappasodi	Alessandro	Pedersoli	White & Case
Feliciani	Annalisa	Hogan Lovells	Dentons
Messore	Angelo	White & Case	Lexia
Di Salvo	Alessandra	Andersen	EY Tax & Law
Finetto	Paola	-	Andersen
Franchi	Federica	Vfgs+	Act Legal Us
Vicarioli	Luca	Vfgs+	Act Legal Us
Pizzoccheri	Fabio	Grimaldi Studio Legale	Advant Nctm
Ferraresi	Federico	Munari Cavani	Alpeggiani
Greppo	Andrea	Chiomenti	Belluzzo Mercanti
Macioce	Luigi	RP Legal & Tax	Bsf
Colonna	Fabrizio	Stelè & Partners	Bsva
Stelè	Daniela	Stelè & Partners	Bsva
Magrini	Luca	Dla Piper	Cappelli Rccd
Pontecorvo	Barbara	Tonucci & Partners	Deloitte Legal
Arcuri	Gabriele	Gianni & Origoni	Dla Piper
Giallombardo	Renato	Gianni & Origoni	EY Tax & Law
Dello Strologo	Ariel	De Andrè	Gpd

Cognome	Nome	Studio di provenienza	Studio di arrivo
Momigliano	Paolo	De Andrè	Gpd
Gemma	Andrea	Gemma & Partners	Gpd
Consolo	Claudio	-	Grimaldi studio legale
Conti	Giovanni Maria	Cpassociati	Grimaldi studio legale
Pellone	Francesco	Pellone	Grimaldi studio legale
Franzini	Marco	Eversheds Sutherland	Grimaldi studio legale
Vietti	Michele	Vietti	Grimaldi studio legale
Pallucchini	Marco	Carnelutti	iLS
Viganotti	Ludovico	Sza	Ipg Lex
Visentin	Andrea	Visentin & Partners	Lca
Balzola	Stefano	Vfgs+	Leading Law
Von Mensenkampff	Sven	Pavia e Ansaldo	Legance
Sacco Ginevri	Andrea	Chiomenti	Legance
Figari	Alberta	Clifford Chance	Legance
Bologna	Francesca	Tsclex	Legislab
Capecchi	Fiammetta	-	Lexpertise
Mastromatteo	Luca	Gianni & Origoni	Lms
Secchi	Pietro	-	LS Lexjus Sinacta
Bucci	Andrea	Bucci	LS Lexjus Sinacta
D'Apolito	Arcangelo	Pwc	Macchi di Cellere Gangemi
Rossi	Carlo Emanuele	Carnelutti	Pavia e Ansaldo
Guizzetti	Gaia	Lms	Target
Distefano	Antonio	Latham & Watkins	Target
Amirante	Tommaso	Lms	Target
Coppola	Fabio	Lms	Target
Rudella	Chiara	Mercanti	Belluzzo Mercanti
Valero	Josè	-	Lexpertise
Geninatti Satè	Luca	Lgpa	Act Legal Us
Vigliotti	Ivano	De Andrè	Gdp
Randazzo	Roberto	RP Legal & Tax	Legance
Molinari	Giorgio Francesco	Franzosi Molinari	Accolla e Associati
Longobardi	Elena Maria	Bucci	LS Lexjus Sinacta
Spagnol	Alessandra	Pedersoli	RP Legal & Tax
Fusco	Federico	Hogan Lovells	Dentons
Rizzo	Giuseppe	Graziadei	Eversheds Sutherland
Casucci	Giovanni	Dentons	EY Tax & Law
Giunta	Angelo	Vfgs+	Leading Law
Baccarelli	Monia	Quorum	Macchi di Cellere Gangemi
Stucchi	Margherita	Lgv	Martini Manna
Biondetti	Matteo	de Berti Jacchia	Milalegal
Sernia	Sabino	Weblegal	Onlex
Buccarelli	Pietro	Gianni & Origoni	Pwc Tls
Boscariol De Roberto	Fabio	N&G Legal	Tonucci & Partners
Martucci	Danilo	N&G Legal	Tonucci & Partners
Camilli	Roberto	Bird & Bird	Bdo Italia
Lavazza Seranto	Andrea	-	Accolla e Associati
Nicola	Stefano	Nicola	Act Legal Us
Russo	Andrea	-	Bacciardi & Partners
Di Gennaro	Vincenzo	Grimaldi Studio Legale	Baker McKenzie
Ninno	Roberto	Slts	Clovers
Maniglio	Alessandra	Munari Giudici Maniglio Panfili	Deloitte Legal

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

NEXT EDITION

13 - 17 JUNE 2022

Milan, Italy



The global event for the legal community

Platinum Partner

Gold Partners

Silver Partner

Supporters

Media Partners

#legalcommunityweek

For info: **helene.thiery@lcpublishinggroup.it** - www.legalcommunityweek.com

Cognome	Nome	Studio di provenienza	Studio di arrivo
De Menech	Luca	BonelliErede	Dentons
Barabino	Pietro	-	Dgrs
Pallini	Massimo	-	Ichino Brugnatelli
De Vivo	Andrea	Piacci De Vivo Petracca	LabLaw
Camilli	Giulia	Littler	Lexellent
Viola	Luca	-	Lexpertise
Garramone	Luca	-	Orsingher Ortu
Botta	Serena	LabLaw	Toffoletto De Luca Tamajo
Bulgarini d'Elci	Giuseppe	Carnelutti	Watson Farley & Williams
Zucchetti	Angela	Pessi e Associati	Wi Legal
Mordà	Andrea	Pessi e Associati	Wi Legal
Cangemi	Eleonora	Pessi e Associati	Wi Legal
Mocchi	Alberto	Franzosi Dal Negro Setti	Lca
Caserini	Christian	Alpeggiani	Lca
Felici	Elena	Alpeggiani	Lca
Morelli	Giancarlo	RP Legal & Tax	Bsf
Allegretti	Alessia	RP Legal & Tax	Bsf
Zonca	Stefano	RP Legal & Tax	Bsf
Bergamaschi	Marco	Cornelli Gabelli	Chord Legal
Di Muro	Massimo	Munari Cavani	Chord Legal
Terrile	Paolo	Munari Giudici Maniglio Panfili	Deloitte Legal
Mattozzi	Elisabetta	Gemma & Partners	Gpd
Mairov	Maximilian	Sza	Ipg Lex
di Mino	Pasquale	Franzosi Dal Negro Setti	Lexential
Candela	Stefano	Franzosi Dal Negro Setti	Lexential
Liso	Celeste	Weblegal	Onlex
Soresina	Gherardo	Alberto Bianchi	Soresina Fantappiè
Di Stefano	Ugo	Mondadori	Lexellent
Mele	Stefano	Carnelutti	Gianni & Origoni
Collepardi	Dina	Dentons	Bip - Belvedere Inzaghi
Marra	Paolo	Bip - Belvedere Inzaghi	Bsva
Tino	Enzo Aldo	Bip - Belvedere Inzaghi	Bsva
Vespa	Alessandro	Advant Nctm	Cappelli Rccd
Arangio	Francesco	Graziadei	Eversheds Sutherland
Foppiani	Paolo	Dla Piper	Jones Day
Albertini	Giovanni	Albertini	Laways
Bonaglia	Fabio	Bonaglia	Legislab
De Blasio	Francesco	Dla Piper	Linklaters
Allievi	Tiziana	La Scala	MF Law
De Simone	Roberto	Gianni & Origoni	Ontier
Iemma	Paolo	Gianni & Origoni	Gitti & Partners
Dispinzeri	Vincenzo	EY	Grimaldi studio legale
Mercanti	Giuseppe	Mercanti	Belluzzo Mercanti
Pollio	Marcello	Pbp Pollio & Associati	Bureau Plattner
Quarato	Giulia	Giovanardi	Carnelutti
Cimetti	Maurizio	Legalitax	Delfino Willkie Farr Gallagher
Bianchi	Stefano	ILC Law & Business Firm	Grimaldi studio legale
Tron	Alberto	Mottura Tron	Grimaldi studio legale
Cassone	Francesca	Vfgs+	Leading Law
Bianchi	Lorenzo	Mb	LS Lexjus Sinacta
Mauro	Gaetano	Sallemi & Partners	MF Law
Del Prete	Tiziana	Grimaldi Studio Legale	Norton Rose Fulbright
Arpea	Gianfranco	Arpea Legal	Ughi e Nunziante

Cognome	Nome	Studio di provenienza	Studio di arrivo
Capello	Pierfilippo	Osborne Clarke	Withers
Bozza	Andrea	Osborne Clarke	Withers
Pietramala	Giovanni	Far	Andersen
Mezzoleni	Michela	Far	Andersen
Andreoni	Walter	Mercanti	Belluzzo Mercanti
Gennari	Piero	Ctes	Belluzzo Mercanti
Saini	Alessandro	Ctes	Belluzzo Mercanti
Santucci	Francesco	Ctes	Belluzzo Mercanti
Mercanti	Giovanni	Mercanti	Belluzzo Mercanti
Pozzi	Gianluca	Pirola Pennuto Zei	Fivelex
Mantegazza	Francesco	Pirola Pennuto Zei	Fivelex
Oneglia	Fabio	Pirola Pennuto Zei	Fivelex
Giaconia	Massimo	Baker McKenzie	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
Vaselli	Giorgio	Withers	Giovannelli & Associati
Castellano	Paolo	Gemma & Partners	Gpd
Italiano	Antonio	Gemma & Partners	Gpd
Provaggi	Giampaolo	Provaggi	Gpd
Soprano	Enrico	Soprano	Grimaldi studio legale
Tortora	Gianmarco	BonelliErede	Lca
Civran	Francesco	Civran	LS Lexjus Sinacta
Quaini	Umberto	Boglione Bonada	LS Lexjus Sinacta
Totucci	Corrado	Bignami Associati	LS Lexjus Sinacta
Mannino	Monica	Bignami Associati	LS Lexjus Sinacta
Alfano	Ottavia	Di Tanno Associati	Molinari Agostinelli
Accili	Bernadette	Lms	Orrick
Grisanti	Claudio	Foglia & Partners	Osborne Clarke
Galeano	Giuseppe Alessandro	Cba	Pavia e Ansaldo
Buono	Domenico	-	Plusiders
Romito	Roberto	Fieldfisher	Plusiders
Rollino	Emanuela	Lca	Plusiders
Moretti	Matteo Eugenio	Lca	Plusiders
Ravaccia	Mario	Gnudi	Spada Partners
Molinari	Francesco	Gnudi	Spada Partners
Santaniello Dornbusch	Maria Iulia	Pwc	Sts Deloitte
Demaria	Martino	Malguzzi	Target
Malfitano	Michele	Malguzzi	Target
Villa	Pietro	Malguzzi	Target
Cossa	Enrico	Malguzzi	Target
Malguzzi	Alfredo	Malguzzi	Target
Grilli	Stefano	Gianni & Origoni	Withers
Blasi	Andrea	Munari Giudici Maniglio Panfili	Deloitte Legal
Munari	Francesco	Munari Giudici Maniglio Panfili	Deloitte Legal
Busuito	Elisabetta	Perroni e Associati	B - Società tra avvocati
Salvi	Francesco	-	B - Società tra avvocati
Crippa	Lorenzo	Crippa Pistochini	CrippaVallese
Vallese	Alessandro	Crippa Pistochini	CrippaVallese
Panciroli	Laura	Panciroli	Ichino Brugnatelli
Sardelli	Maria	Coccia De Angelis Vecchio	Lca
Lalomia	Stefano	Baccaredda Boy	Lfc
Fontanella	Maria Francesca	Baccaredda Boy	Lfc
Conforti	Ercole	Baccaredda Boy	Lfc
Isoldi	Antonio	Villa Isoldi	RSM

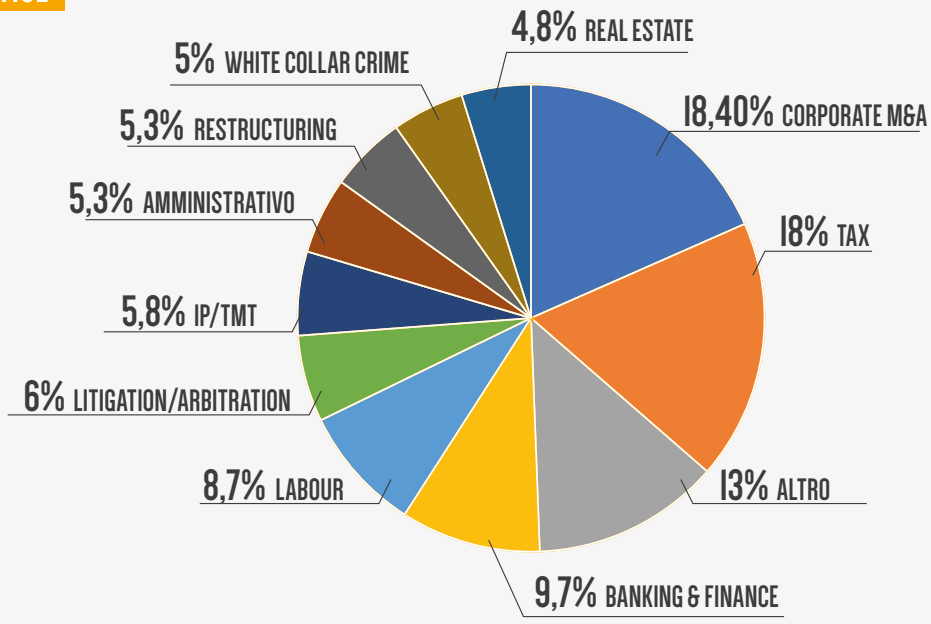

GIOVANNI CASUCCI

strappato a Dentons, e quello di **Alessandra Di Salvo**, ex Andersen. Intensa l'attività sul fronte lateral hire anche di un'altra big four, Deloitte Legal che, tra le altre, ha messo a segno un'operazione di rilievo a Genova, prendendo a bordo un'autorità come **Francesco Munari** e a Roma dove ha convinto a unirsi al progetto un talento indiscusso come **Barbara Pontecorvo**, ex Tonucci & Partners, che è diventata non a caso la responsabile della sede capitolina dello studio.

Tonucci & Partners, però, compare anche nell'elenco degli studi che hanno portato a casa almeno tre nuovi soci nel corso dell'anno. Nel caso dello studio fondato da **Mario Tonucci** si tratta di **Danilo Martucci** e **Fabio Boscariol De Roberto**, entrambi ex N&G, nonché dell'amministrativista **Piergiuseppe Venturella**.
Tre ingressi anche per Bsva, Eversheds Sutherland, Cappelli Rccd, Fivelex, Orsingher Ortu e Wilegal. Ma gli studi che hanno acquisito il


BARBARA PONTECORVO

PRACTICE



Le più richieste: % sul totale cambi di poltrona 2021. Fonte: Legalcommunity.it

IN EVIDENZA

I 10 CAMBI DI POLTRONA PIÙ RILEVANTI



Alberta Figari

Da Clifford Chance a Legance. Un'autorevole professionista, con forte competenza nel mercato dei capitali, siede in cda di grande prestigio, a cominciare da quello di Generali.



Riccardo Agostinelli

Da Gattai Minoli a Molinari Agostinelli. Il suo arrivo nel team professionale dello studio fondato da Ugo Molinari ha dato la spinta al progetto che ormai si annovera tra le super boutique nazionali.



Andrea Sacco Ginevri

Profilo accademico e grande capacità di business. Passando da Chiomenti a Legance ha dato ulteriore spinta alla practice di corporate m&a dello studio che è tornato a investire su Roma.



Francesco Mantegazza

Da Pirola Pennuto Zei & Associati a Fivelex. La boutique, con il suo arrivo e con quello di Fabio Oneglia, ha allargato la propria offerta al tax, integrando una practice che si è rivelata strategica.



Renato Giallombardo

Un corporate lawyer di lungo corso. A inizio anno è passato da Gianni & Origoni a EY dove ha dato un grande impulso all'attività sul fronte m&a. Grande conoscitore del mondo delle start up.



Ottavia Alfano

Altro lateral hire di prestigio realizzato da Molinari Agostinelli. La professionista, ex Di Tanno Associati, è considerata tra le professionalità più autorevoli in ambito tax.



Francesco De Blasio

Con il suo arrivo in Linklaters ha portato la sede italiana della law firm magic circle ad ampliare il suo raggio d'azione al real estate. Grande esperienza del settore. È cresciuto in Dla Piper.



Tiziana Del Prete

Tra le leader dell'avvocatura d'affari. Punto di riferimento del mercato delle ristrutturazioni. È passata da Grimaldi a Norton Rose Fulbright che così è tornato a farsi vedere sul fronte lateral.



Alessandro Zappasodi

Un nome che si è messo in evidenza nel mercato dei financial services con particolare capacità di azione sul fronte regolamentare. Da Pedersoli è approdato in White & Case.



Giovanni Casucci

Il suo passaggio da Dentons a EY ha rappresentato uno dei principali cambi di poltrona nel mercato Ip. Grande esperienza. Va a dare ulteriore boost alla practice guidata da Daniele Caneva.


PAOLO FOPPIANI

maggior numero di nuovi soci sono stati Lca, con 7 ingressi, LS Lexjus Sinacta con 8 e Grimaldi con 10. Lo studio guidato dal managing partner **Francesco Sciaudone** oltre a investire nel lancio di due "one stop shop" dedicati rispettivamente alla crisi d'impresa e alla gestione dei fondi europei, ha anche portato avanti la sua politica di espansione territoriale nel Paese realizzando, tra l'altro, l'integrazione dello studio Vietti a


GIAN LUCA COGGIOLA

Torino e delle boutique Pellone e Soprano a Napoli.
Altre operazioni di integrazione sono state quelle dello studio Ichino Brugnatelli con la boutique di **Laura Panciroli**, che ha rafforzato il presidio penale dello studio; mentre Bureau Plattner ha integrato Pbp Pollio & Associati, rafforzando la capacità d'azione sul fronte restructuring; lo studio Belluzzo, invece, ha unito le forza all'insegna Mercanti dando vita a Belluzzo Mercanti e integrando non solo la practice tax ma anche quelle corporate, commercial e restructuring.


LUCA GARRAMONE

Quest'ultima è risultata una delle aree di pratica in cui si è registrato il maggior numero di investimenti (5,3%) tra cui quello di Norton Rose Fulbright che ha preso in squadra **Tiziana Del Prete** da Grimaldi ovvero quello di Carnelutti che ha chiamato **Giulia Quarato** da Giovanardi.
Meno numerosi (4,8%) ma sicuramente indice di un interesse strategico verso le potenzialità del settore, sono stati i passaggi laterali in ambito real estate tra cui quelli di **Francesco De Blasio** e **Paolo Foppiani** che da Dla Piper sono passati rispettivamente in Linklaters e Jones Day.
Notevole, invece, il numero di lateral hire sul fronte labour (8,7%). Qui, tra gli altri, possiamo ricordare il passaggio di **Luca Garramone** in Orsingher Ortu, oltre a quelli di **Luca De Menech** che da BonelliErede si è trasferito in Dentons e di **Andrea De Vivo** tornato in LabLaw.
Numerose le operazioni nel banking & finance (9,7%) che dopo anni di quiete è tornata a essere una delle aree di specializzazione più ricercate. Anche

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

16.06.2022

8th Edition

corporate

MILAN

#LcCorporateAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it


MARCO FRANZINI

qui, qualche esempio può essere utile. Ricordiamo il passaggio di **Gian Luca Coggiola** da Ashurst a Gattai Minoli; l'arrivo di **Alessandro Zappasodi**, ex Pedersoli, in White & Case; e soprattutto l'ingresso di **Riccardo Agostinelli** (assieme a **Marco Leonardi** e **Andrea Taurozzi**) nello studio fondato da **Ugo Molinari** che, in virtù di questa integrazione ha mutato la propria denominazione in Molinari Agostinelli.


MASSIMO GIACONIA

Regine delle campagne di lateral hire osservate, anche nel 2021, si confermano il corporate m&a e il tax. In particolare, tra i soci attivi in ambito m&a che hanno cambiato casacca nel corso dell'anno vanno menzionati sicuramente il già citato


FABIO ONEGLIA

professor Sacco Ginevri arrivato in Legance, nonché **Gabriele Arcuri**, arrivato in Dla Piper da Gianni & Origoni, o **Marco Franzini**, entrato in Grimaldi da Eversheds Sutherland e **Carlo Emanuele Rossi**, passato da Carnelutti a Pavia e Ansaldo.
Riguardo ai lateral hire nel tax, invece, si possono citare senz'altro il passaggio di **Stefano Grilli** da Gianni & Origoni a Withers; quello di **Massimo Giaconia** da Baker McKenzie a Gatti Pavesi Bianchi Ludovici che ha continuato a investire nell'area dopo l'integrazione con Ludovici Piccone & Partners dell'anno precedente.
Anche se probabilmente la più rilevante operazione dell'anno su questo versante è stata l'ingresso di **Fabio Oneglia** e **Francesco Mantegazza**, entrambi ex Pirola Pennuto Zei, in Fivelex che in questo modo ha ampliato il proprio raggio d'azione al fiscale e tributario.
Corporate m&a e Tax sono stati i driver che hanno guidato anche l'avvio di alcuni dei nuovi progetti professionali che hanno debuttato nel corso dell'anno. In particolare, degli studi Target e Gpd (si veda il box). Anche se la novità più rilevante è stata senz'altro l'arrivo di una nuova insegna internazionale: Bsf.



DOCU-SERIE E SPORT, IL CASO *ALL OR NOTHING: JUVENTUS*

Parla Alessandro Chiaberge, direttore affari legali di Amazon Studios. Ecco cosa significa mettere in piedi una produzione simile dal punto di vista legale...

di giuseppe salemme

Inutile girarci attorno: lo sport è una delle tante fonti di intrattenimento a nostra disposizione. Una fonte d'intrattenimento i cui confini sono sempre più sfumati.Il prodotto sport, per ritagliarsi uno spazio nel tempo libero delle persone, deve sgomitare con i nuovi giganti dell'intrattenimento: concorrenti del calibro di Netflix e YouTube, Instagram e Twitch. In una continua frizione che tuttavia spesso origina contaminazioni interessanti.
Uno dei format più in voga del momento è infatti quello della docu-serie: letteralmente il modo in cui le stagioni sportive diventano vere e proprie stagioni televisive. Voci, volti, dinamiche

umane, sportive e manageriali, sono raccontati grazie a una troupe televisiva costantemente (o quasi) al seguito degli atleti o delle loro squadre. Una nuova forma di storytelling sportivo, moderno e al passo coi tempi, con già diversi esempi di prodotti di successo (vedi box). Ma che richiede uno sforzo produttivo e organizzativo non banale.
L'ultimo esempio di un prodotto simile è "*All or Nothing: Juventus*", serie prodotta da Amazon Studios e disponibile in esclusiva su Prime Video. Durante tutta la stagione 2020/21, la squadra torinese ha infatti accordato alle telecamere Amazon un accesso esclusivo alla vita del club e a quella dei suoi giocatori: centinaia di ore di girato convertite in 8 episodi che raccontano nel dettaglio la stagione con tutti i suoi retroscena.
Nell'alternanza tra allenamenti, matchday, vita di spogliatoio, cda e riunioni marketing, uno degli aspetti che più solleticano la curiosità di chi guarda una serie come questa è proprio di natura giuridica: cosa significa mettere in piedi una produzione simile dal punto di vista legale? Come si conciliano gli interessi e i diritti di tutte le parti in gioco? O anche, banalmente, dove e quanto prima comincia il lavoro legale in senso stretto?
MAG ha voluto fare queste domande al "regista legale" della produzione di "*All or Nothing: Juventus*", **Alessandro Chiaberge**, che nel maggio 2020 ha inaugurato e dirige tuttora la direzione affari legali di Amazon Studios in Italia.

Della serie sulla Juventus si è parlato molto negli ultimi mesi. Ma come si struttura dal punto di vista legale una produzione di questo tipo?
Dal punto di vista contrattuale, a monte di tutto c'è l'accordo con il titolare del marchio "All or Nothing", che ha brandizzato questo tipo di format e ne consente l'adattamento a diversi sport e territori. Il marchio è nato negli Stati Uniti, con il football americano, e poi è stato usato anche per il rugby. In Europa, le due stagioni dedicate al Manchester City e al Tottenham hanno fatto da apripista per il mondo del calcio. E ora è stata la volta della Juventus.

UN CONTO È GESTIRE I DIRITTI AUDIOVISIVI PER LE DIRETTE DEGLI INCONTRI O LE INTERVISTE PRE E POST-PARTITA. UN ALTRO È CONSENTIRE A UN BROADCASTER E A UNA PRODUZIONE UN ACCESSO COSÌ INVASIVO NELLA VITA SPORTIVA E PRIVATA DEI CALCIATORI, NONCHÉ NEI MECCANISMI INTERNI DEL CLUB

Capisco. E quali sono gli step successivi all'accordo per il brand?
La precondizione essenziale è trovare una casa di produzione che abbia l'expertise per gestire un lavoro così impegnativo: disponibile e con mezzi adatti a seguire per un'intera stagione le vicende di una squadra di atleti professionisti. E poi bisogna trovare un accordo con il club.

Di che tipo di accordo si tratta?
È ovviamente un accordo molto diverso da quello a cui le società calcistiche sono abituate. Un conto è gestire i diritti audiovisivi per le dirette degli incontri o le interviste pre e post-partita. Un altro è consentire a un broadcaster e a una produzione un accesso così invasivo nella vita sportiva e privata dei calciatori, nonché nei meccanismi interni del club. Lo scoglio principale è quindi riuscire a negoziare condizioni tali per cui un simile prodotto possa diventare possibile. E quindi garantire un sufficiente livello di accesso dietro le quinte: di sicuro a un livello maggiore rispetto a quello a cui le società sono abituate.

Il Covid immagino abbia complicato enormemente questi processi...
Certo. Le produzioni audiovisive sono state tra le attività più impattate dalla pandemia. E nel nostro caso hanno fatto sì che il risultato finale non potesse essere esattamente quello che era nelle intenzioni di chi ha ideato


ALESSANDRO CHIABERGE

il prodotto: già il solo fatto che l'intera stagione si sia svolta senza pubblico non è una cosa da poco, e ha richiesto ai creativi uno sforzo in più.

E dal punto di vista legale cosa ha cambiato?
La difficoltà principale è stata far quadrare le diverse normative emergenziali che si applicavano alla nostra produzione. C'erano i protocolli Lega Calcio e Uefa, che ad esempio prevedevano restrizioni e regole precise per accesso agli spazi della squadra di addetti esterni; poi c'erano le linee guida per i lavoratori dello spettacolo in Italia. E un terzo protocollo di sicurezza, quello che Amazon Studios ha stabilito a livello globale e che è stato poi adattato localmente nei vari Paesi, e che per certi aspetti è ancora più restrittivo e rigoroso a tutela della salute dei lavoratori.

Quando la pandemia ha "colpito", avevate già iniziato a lavorare alla serie?
Sì. Il lavoro legale è cominciato un anno e mezzo prima dell'inizio della stagione calcistica coperta dalla serie. Quindi a metà 2019, e con il Covid non ancora all'orizzonte.

Dev'essere stato complesso. Chi ha lavorato in concreto a quest'infrastruttura legale? Vi siete avvalsi di avvocati esterni?
Sì. Il team di lavoro inizialmente era accentrato a Los Angeles. Poi ci siamo appoggiati a uno studio londinese per gestire i rapporti con il produttore esecutivo, e a uno studio italiano per gli aspetti di contrattualistica locale con il club e la produzione. Io sono intervenuto sul progetto "in corsa", essendo entrato in Amazon Studios nel maggio 2020. La nostra direzione legale è ancora in fase di startup: Amazon

IN PROGETTI COME QUESTO È IMPORTANTE, A PRESCINDERE DA TUTTO IL RESTO, INSTAURARE UN RAPPORTO DI RECIPROCA FIDUCIA E CONVINZIONE NEL METTERSI IN GIOCO DA PARTE DI TUTTI: CALCIATORI, MANAGER, ALLENATORI

Studios, il ramo di Prime Video che si occupa dei contenuti originali, è infatti arrivato in Italia solo in una fase successiva all'approdo del servizio streaming in senso stretto.

Tornando al documentario, è interessante notare come si "punti" su determinate figure più che su altre. Penso ad esempio al capitano della Juventus Giorgio Chiellini, o al suo compagno Leonardo Bonucci, altro leader della squadra. Scelte di questo tipo sono condivise con il club o oggetto di contrattazione individuale con i calciatori?
La scelta di puntare su determinati personaggi o atleti è una scelta puramente editoriale, che viene poi condivisa con il club. Per quanto riguarda i diritti, pur non potendo per ovvi motivi condividere i dettagli relativi al caso concreto, posso dire che in astratto è una questione che varia da società a società: alcuni club gestiscono anche i diritti d'immagine dei loro tesserati o almeno si occupano degli aspetti relativi alla loro vita sul campo da gioco, altri no. In ogni caso, nel momento in cui si parla di riprendere gli atleti nelle loro vite private, in spogliatoio, allenamento o riunioni tecniche, il tutto diventa più complesso.

Un'ultima domanda, alla quale probabilmente non potrà rispondere ma che sono convinto molti spettatori della serie si siano posti: in prodotti come questo, così intimamente relativi alla vita di società e atleti, ci sono delle limitazioni stabilite a priori su cosa si può o non può mandare in onda? Esiste una qualche forma di controllo da parte dei club? Per usare una frase tipica del gergo: chi ha il "final cut"?
Anche qui ovviamente non posso dire nulla sui dettagli del caso in questione. Ma posso dire una cosa: in progetti come questo è importante, a prescindere da tutto il resto, instaurare un rapporto di reciproca fiducia e convinzione nel mettersi in gioco da parte di tutti: calciatori, manager, allenatori. Credo che, al di là delle clausole contrattuali, una serie funzioni se funziona per tutte le parti in gioco allo stesso modo.

VIDEOTECA

LE DOCU-SERIE CALCISTICHE IN ITALIA



Il calcio è stato, come prevedibile, il veicolo e il protagonista dell'approdo di questi nuovi ibridi sport-tv in Italia.
A partire da "*Sogno azzurro*", il fortunatissimo documentario frutto della collaborazione tra Rai e Figc, che quest'anno ha raccontato la scalata della Nazionale di calcio al tetto d'Europa. Cinque puntate, di cui le prime quattro trasmesse in prossimità dell'inizio del campionato europeo, per raccontare l'avvicinamento della squadra alla competizione. L'ultima, con tutti i video dalla spedizione azzurra culminata nella finale di Wembley, andata in onda su Rai Uno il 15 luglio 2021. Anche in questo caso, il tutto è stato reso possibile dal lavoro di una troupe che ha seguito la nazionale di mister Mancini nei due anni di preparazione all'Europeo.
Non sempre però il circondarsi di telecamere garantisce l'impresa sportiva. Anzi, spesso è il contrario. Il caso più emblematico di "quando tutto va storto" è "*Sunderland 'Til I Die*", la docuserie che ha seguito il Sunderland, club inglese dell'omonima città, nelle due stagioni successive alla retrocessione dalla prima divisione. I produttori si aspettavano probabilmente di riuscire a riprendere da vicino una stagione che si aspettava trionfale, con il ritorno nella prima divisione di una squadra che vi aveva militato ininterrottamente per un decennio. E invece fu psicodramma: campionato disastroso e addirittura seconda retrocessione consecutiva. Una disfatta che al documentario può anche aver giovato: è diventato uno dei più celebri e apprezzati tra i prodotti di questo tipo. Ma probabilmente non per le coronarie dei tifosi.

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE **NEW** DATE

17.03.2022

9th Edition

energy

EAST END STUDIOS
Via Mecenate, 84/10
Milano

19.15	Accredito
19.30	Aperitivo
20.15	Premiazione
21.00	Cena

#LcEnergyAwards

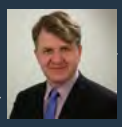
Per info: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY AWARDS

energy 17.03.2022

GIURIA



Antonio Adami
Senior Director & General Counsel EMEA
APAC Energy Group



Piergiuseppe Biandrino
General Counsel
Edison



Tommaso Cassata
CEO
Asja Ambiente Italia



Antonio Conforti
Responsabile Ufficio Legale e Segreteria Societaria, Organismo di Vigilanza
Arpinge



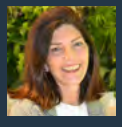
Eugenio De Blasio
Founder & CEO
Green Arrow Capital Group



Pietro Galizzi
Head of Legal, Regulatory and Compliance Affairs
Eni gas e luce



Alessio Minutoli
General Counsel
Italgas



Angelica Orlando
Direttore Affari Legali, Regolatori e Istituzionali
Sorgenia



Chiara Piaggio
Responsabile Affari Legali e Societari, Risk Management e Compliance
Ansaldo Energia



Emanuele Prataviera
Executive Director
Finint Investments SGR



Rodolfo Tamborrino
Head of Business Development & Alternative Investments
RARO Future Capital Holding, Monaco



Alessandra Ugoli
Country Manager Italia
Quintas Energy



Andrea Ancora
General Counsel
Sonfinter



Stefano Brogelli
Legal & Compliance Director
Axpo Italia



Michele Catanzaro
General Counsel Italy
NextEnergy Capital



Giuseppe Conti
Head of Legal and Corporate Affairs
Enel Green Power



Valerio Faccenda
Head of C. Europe, Africa, Asia, Australia
IBERDROLA



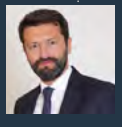
Carlo Daniele Gorla
Head of Legal Supply, Residential Market, Energy Solutions BtoB and RES M&A
ENGIE Italia



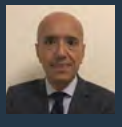
Maurizio Molinari
Presidente Onorario
Meta Energia



Enrico Orsenigo
CEO
VEI Green



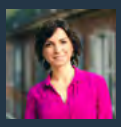
Federico Piccaluga
General Counsel
Duferco Group



Saverio Rodà
Investment Director
Tages Capital SGR



Maurizio Telemetro
Finance & Facility Management Director
E.ON Italia



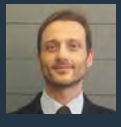
Simona Befani
Investment Director
Forsesight Group



Sebastien Bumbolo
General Counsel, Law and Market Department
Adriatic LNG



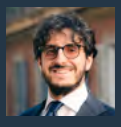
Marcello Ciampi
Head of Legal Affairs
Tages Capital SGR



Giuseppe Conticchio
Legal Counsel
Global Solar Fund



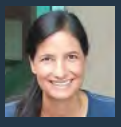
Giulio Fazio
General Cousel
Enel



Francesco Maggi
Investment Director
Foresight Group



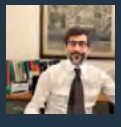
Andrea Navarra
General Counsel
ERG



Ginevra Orsini
Head of Legal
Athena Investments AS
AD, *GWM Renewable Energy*



Giuseppe Piscitelli
Direttore Affari Legali e Societari
Tirreno Power



Nicola Sanna
Senior Banker
IMI Corporate & Investment Banking



Enrica Tocci
Direttore Etica, Compliance e Audit
ENGIE Italia



Paolo Biagi
Country Tax Manager Italia
Engie



Vita Capria
General Counsel
EF Solare Italia



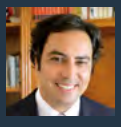
Matteo Cimenti
Responsabile Ufficio Legale
Butan Gas



Francesca Covone
Responsabile affari Legali e Societari
Gruppo Terna



Claudia Fornaro
Managing Director – Co-Head Energy
Mediobanca



Giuseppe Maronna
Head of Acquisition, Italy
Sonnedix Italia Servizi



Giuseppe Nicosia
Head of Tax,
Snam



Pietro Pacchione
Head of Project Development and Asset Management
Tages Capital SGR



Giuseppe Pizzuto
General Counsel
VEI Green



Marco Tabasso
Director Origination Dept. Europe
Alleans Renewables



Alberto Torini
Responsabile Compliance e Antiriciclaggio
SIMEST

#LcEnergyAwards

Per info: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



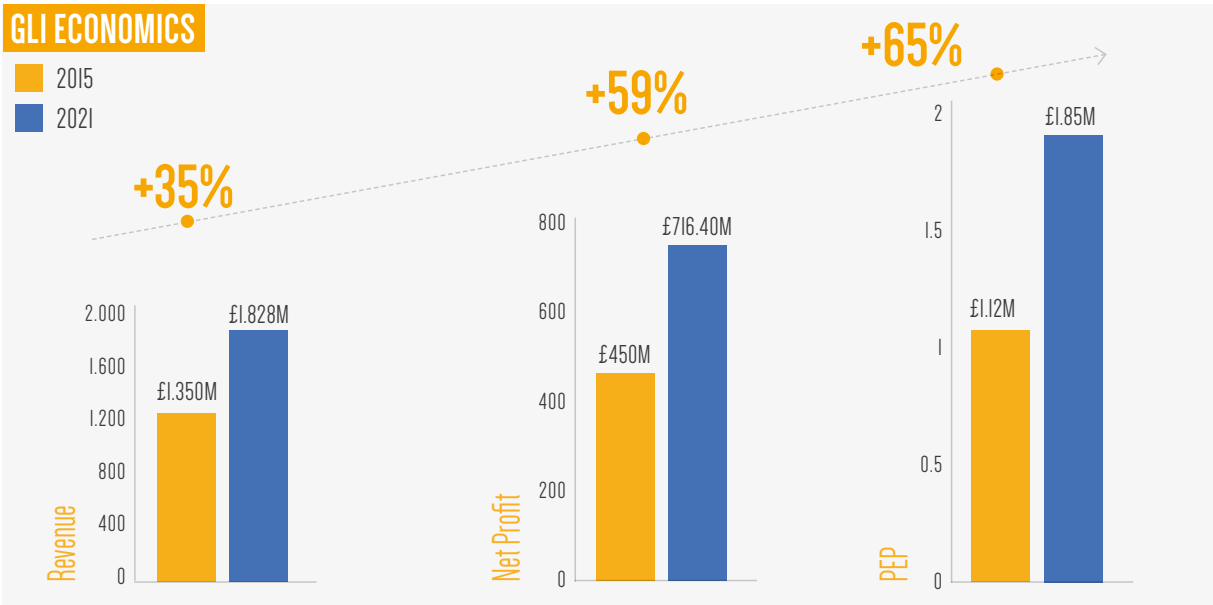
CHARLES ADAMS nella storia: il primo italiano alla guida di **Clifford Chance**

Ha un nome inglese ma la sua carriera è legata a doppio filo alla Penisola. Ecco chi è l'avvocato che dal prossimo maggio guiderà la law firm magic circle e da dove partirà il suo progetto

di nicola di molfetta

L'importante è mantenere un profilo basso. E far parlare i fatti. **Charles Adams**, dal prossimo maggio 2022, sarà il nuovo global managing partner (gmp) di Clifford Chance. E questa, possiamo dire, è la regola aurea che ha da sempre caratterizzato il suo stile in maniera ironica, visti i quasi due metri di statura che lo contraddistinguono.
Sapevamo della sua corsa per lo scranno più alto nella governance di una delle più storiche e blasonate insegne legali del mondo. Lo avevamo accennato nel nostro speciale L'Avvocato dell'Anno (si veda il numero 172 di MAG). Ma né lui né lo studio hanno voluto parlarne prima del tempo, ovvero prima che ci fosse effettivamente qualcosa di cui parlare. Del resto, l'impresa non era semplice. E tantomeno scontata.
Nella fase finale della "selezione" il numero dei papabili al titolo di gmp si era ridotto a due con l'uscita di scena di **Jessica Littlewood**, socia di base a Londra (capitale in cui la law firm ha le sue radici) lasciando in lizza Adams, regional managing partner di Clifford Chance per l'Europa Continentale e componente dell'Executive Leadership Group, oltre al socio di Singapore, **Nicholas Wong**.
La law firm magic circle avrebbe eletto un gmp al di fuori di Londra (l'unico precedente risaliva al 1997 quando **Tony Williams** divenne gmp mentre lavorava nell'ufficio di Mosca dello studio). La volontà di consolidare l'immagine di player globale non più "anglocentrico" era ormai chiara e avrebbe fatto il paio con quanto accaduto nel 2019, in occasione della nomina a senior partner dell'olandese **Jeroen Ouwehand**. Ma su chi si sarebbe concentrata la maggioranza dei voti della partnership era tutt'altro che facile da immaginare.

Alla fine a prevalere è stato l'avvocato inglese, nato in Francia e di madre italiana. La sua storia potrebbe essere perfetta per un romanzo. A undici anni entra nel collegio britannico dei monaci benedettini a Roma. Poi ci sono stati gli studi a Oxford (Queen's College). Nel 1992 comincia la carriera da avvocato ed entra come praticante in Clifford Chance a Londra. Due anni dopo viene mandato in Italia per fare un'esperienza in Grimaldi. Terminato questo periodo di distaccamento deve tornare nella City ma l'Italia



I dati relativi a fatturato (revenue), utili (net profit) e utili per socio (pep) di Clifford Chance nel 2015 e nel 2021. Valori in sterline.

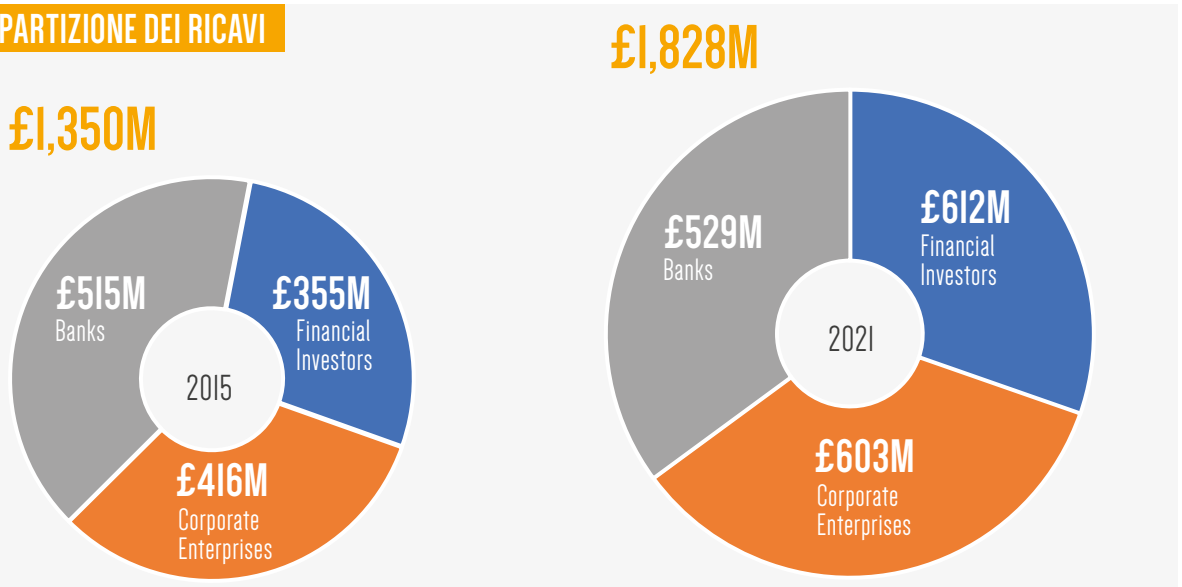
gli è rimasta nel cuore. Cerca di ottenere un secondment. Ma non è possibile. Le regole della law firm prevedono che prima di essere mandati all'estero, gli avvocati dello studio debbano trascorrere almeno due anni nel Paese d'origine. Sono troppi. Adams si licenzia, si trasferisce a Roma e si fa assumere da Grimaldi che poco dopo unisce le forze proprio a Clifford Chance. Quando si dice "il destino!".
Adams a questo punto si ritrova a casa. Il cerchio si chiude. E quando, nel 2002, con Grimaldi finisce l'idillio (per saperne di più, rimando al libro 2006-2016 Avvocati d'Affari), l'avvocato decide di restare con gli inglesi che, oramai, in Italia ci sono e non hanno intenzione di andarsene.
E nel 2006, a 38 anni, viene eletto per la prima volta alla guida degli uffici italiani della law firm.

Nel 2015 Adams si trasferisce a New York: un'esperienza preziosa che gli fa acquisire il polso di uno dei mercati di frontiera più ambiti dalle grandi insegne inglesi al lavoro sulla espansione globale. Torna in Italia nel 2018 e poco dopo viene nominato a capo dell'area Continental Europe della law firm. Carica che ha mantenuto fino a questo momento.

Adams è considerato diffusamente uno dei "signori" delle consulenza in ambito banking & finance. Nel corso del 2021 ha assistito le istituzioni finanziarie in relazione al primo finanziamento sustainability-linked di FS Italiane da 2,5 miliardi di euro. Ha affiancato Cementir Holding nell'ottenimento di un finanziamento di 190 milioni. Ha fatto parte del pool legale che ha assistito il consorzio guidato da Cdp per l'acquisizione dell'88% di Autostrade per l'Italia. Ha assistito le banche finanziatrici nell'operazione che ha portato Diasorin a firmare un accordo di fusione per l'acquisizione della società statunitense Luminex. Nonché il fondo di private equity Ardian, e la sua controllata Dedalus Holding, nel finanziamento per l'acquisizione del business Healthcare Software Solutions di DXC Technology.

A maggio di quest'anno, Adams prenderà il posto di **Matthew Layton** giunto al termine del suo secondo mandato quadriennale come gmp.
Sotto la guida di Layton, Clifford Chance ha registrato una crescita significativa. A seguito dell'introduzione della nuova strategia nel 2015, lo studio ha riequilibrato la propria base di clienti, estendendo la propria portata alla comunità degli investitori finanziari, e investito in aree altamente strategiche, come il Tech e l'ESG.
Come risultato, i ricavi globali sono cresciuti del 35%, il partnership profit del 59% e l'utile per equity partner del 65%, con avanzamenti particolarmente marcati nelle Americhe e nell'Asia Pacifico.
Da qui si ripartirà. Da qui comincerà la gestione Adams della law firm.

RIPARTIZIONE DEI RICAVI



La ripartizione dei ricavi tra macro aree di business. Dati a confronto 2015-2021.

PUBLISHINGGROUP LC

Disponibile il nuovo libro edito da LC PUBLISHING GROUP:

LEX MACHINE

di Nicola Di Molfetta

INNOVAZIONE, TECNOLOGIA E AVVOCATI:
COME CAMBIA IL MERCATO
E COSA BISOGNA SAPERE PER FARCELA



Acquista la tua copia qui

o scopri l'elenco delle librerie in cui è disponibile!

Per informazioni

tel. 02 36727659 - info@lcpublishinggroup.it

PLUSIDERS VEDE IL 2022 IN CRESCITA


PAOLO PURI

MAG incontra due dei fondatori: Paolo Puri e Massimo Simone. Nuovi ingressi, nuove sedi: l'evoluzione di un progetto che nel suo primo anno di attività ha già superato i 5 milioni di incassi

di francesco bonaduce


MASSIMO SIMONE

È di qualche giorno fa l'annuncio di due nuovi ingressi in Plusiders. L'insegna specializzata nel fiscale, nata nell'autunno 2020 dopo la separazione dello studio Puri Bracco Lenzi, amplia la propria struttura legal con l'arrivo di due avvocati: il nuovo salary partner, **Alessandro Pellegrino** e il collaboratore **Antonio Passaro**, che vanno a rafforzare il dipartimento di m&a e societario e saranno di stanza a Milano.
MAG ha intervistato due dei soci fondatori dello studio, il professore avvocato **Paolo Puri** e il dottore commercialista **Massimo Simone**, per fare il punto sul primo anno di attività come Plusiders e per capire quali siano le prospettive e le idee messe in campo per il futuro.

Partiamo da un bilancio del 2021. Quali sono state le mosse che avete intrapreso?
Paolo Puri (PP): Abbiamo proceduto in due direzioni. La prima, più importante, è stata di ricreare su Milano una presenza forte fin da subito. Lo abbiamo fatto con l'ingresso di Matteo Moretti e del suo gruppo, proveniente dal tax di LCA (*si veda il numero 169 di MAG*). Questo ci ha permesso di rafforzare la sede milanese, che dopo la separazione era rimasta solo con Massimo Simone e i suoi.

E la seconda?
PP: Abbiamo inserito figure importanti anche su Roma. Roberto Romito, che veniva da Fieldfisher, ci ha consentito di coprire il settore dei fondi esteri, con particolare attenzione ai crediti derivanti da doppia imposizione che tali fondi devono recuperare. Poi, sempre a Roma, abbiamo inserito Domenico Buono, ex responsabile fiscale di Coldiretti, che ci ha aperto al mercato dell'agrifood in Italia, un settore con margini di sviluppo molto interessanti.

> AVERE ALL'INTERNO UN TEAM LEGALE CHE CI POSSA SUPPORTARE È FONDAMENTALE
>
> MASSIMO SIMONE

Che segnale sono gli ingressi nel legal di Pellegrino e Passaro, recentemente annunciati?
PP: Puntiamo a crescere anche là. Crediamo infatti che avere un settore legale che rimanga sì ancillare al fiscale, ma che al tempo stesso ci consenta di avere più autonomia in certe operazioni, ci possa dare una marginalità a volte superiore a quella che riusciamo ad avere col solo tax.

Massimo Simone (MS): È anche un tema di efficienza e di velocità nelle risposte da dare al cliente. Avere all'interno un team legale che ci possa supportare è fondamentale. Detto questo, la collaborazione con altre realtà resta, soprattutto per operazioni di una certa dimensione e per tematiche di particolare complessità. Essendo noi indipendenti, collaboriamo di volta in volta con chi riteniamo essere il miglior studio legale in base alla singola practice.

Prospettive future: quali sono le vostre ambizioni di posizionamento sul mercato?
PP: Siamo uno studio di tax, che comincia ad avere margini di ricavo anche dal legale. Nella nostra crescita, vediamo questa seconda parte sempre più completa e integrata alla prima. Laddove non pensiamo di poter integrare risorse legali interne che siano di eccellenza, ce le andiamo a prendere fuori o suggeriamo al cliente di rivolgersi a dei professionisti con cui siamo abituati a lavorare. Tutto nella logica di fornire un servizio migliore al cliente.

MS: Come settori, confermiamo il posizionamento in quegli ambiti che ci hanno fatto crescere in questi anni: fashion, energy, gas, chimica, gaming, immobiliare... Settori che ci hanno contraddistinto e che aiuteranno la crescita di fatturato e dimensionale che puntiamo ad avere nel prossimo futuro.

Parlando di fatturato, come si attesta il 2021 per Plusiders?
PP: Con gli ultimi incassi, dovremmo superare i 5 milioni e mezzo.

MS: Nel 2022 pensiamo di arrivare almeno sui 6 milioni. Alcuni partner, come il già citato Moretti, sono entrati a

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY
ITALIAN AWARDS

5TH EDITION

SAVE THE DATE

14.07.2022

ROMA

Per candidarsi: juicy.onugha@lcpublishinggroup.it - 02 36727659
Per informazioni: martina.gavioli@lcpublishinggroup.it - 02 36727659

#LcItalianAwards

2021 già in corso, mentre nel 2022 avranno un'annata piena. Quindi ci aspettiamo almeno un 10% in più.

PP: Questa valutazione per il nuovo anno è fatta a perimetro inalterato. Se poi dovessero capitarci occasioni di integrazione e crescita con altri player, le prenderemo in considerazione.

Con la nuova insegna siete partiti in 35. Qual è l'organico attuale e quale l'obiettivo nel medio-lungo termine?
PP: Attualmente siamo 45. Non abbiamo ambizioni di diventare uno studio con centinaia di professionisti. La dimensione che riteniamo ottimale è tra 40 e 70, tra soci e collaboratori.

MS: Le attuali sedi, tra Milano e Roma, hanno una capacità di una sessantina di persone, dunque ci regoliamo anche in base agli spazi che abbiamo. Poi, in futuro, non si sa mai...

È di fine 2021 la notizia della vostra partnership con lo studio pugliese De Falco Notarnicola. Operazioni di questo tipo come si inseriscono nella vostra strategia?
PP: In questo caso abbiamo integrato una tipologia di servizi che non avevamo, quelli legati alla crisi d'impresa, alla consulenza aziendale, alle perizie. Ma si è trattato anche dell'integrazione di un territorio, con uno scambio reciproco di spazi. Per noi significa avere un punto di appoggio a Bari e al Sud in generale. Per loro significa la possibilità di affacciarsi sul mercato romano e milanese.

> LA DIMENSIONE CHE RITENIAMO OTTIMALE È TRA 40 E 70, TRA SOCI E COLLABORATORI
>
> PAOLO PURI

MS: Sono di origine pugliese e in questi anni ho avuto sempre la richiesta di essere presente sul territorio. Ma essendo assorbito tra Roma e Milano non ho mai potuto fare questo passo. Questa può essere l'occasione per riprendere canali che già avevamo. Si è pensato che, sotto Roma, Bari potesse essere la sede giusta per aprire un discorso su un nuovo territorio.

Se volessimo trovare un titolo al vostro primo anno...
PP: Un anno difficile, ma che è andato molto meglio del previsto.

MS: Sì, è stato un anno faticoso, addirittura più del primo di pandemia, almeno fino a settembre 2021. Poi i mesi scorsi abbiamo visto una risalita importante, sia come qualità del lavoro, che come tipologia d'incarichi. Tutto lascia ben sperare per il 2022.

Quali sono stati gli elementi più impegnativi per voi? E cosa avete acquisito, che può esservi utile in questa nuova fase?
PP: È stato doppiamente difficile. Venivamo da una separazione, quindi siamo ripartiti da zero ed è stato finanziariamente non semplice. Anche reimpostare tutti i processi e cambiare la struttura informatica ci ha portato a fare degli investimenti che credevamo fossero stati definiti una volta per tutte. Poi, l'economia è ripartita e anche la richiesta di servizi fiscali e legali. Alla fine il risultato è stato ottimo. Nel 2022 crediamo che avremo meno investimenti e più certezze. Con una spinta in più, un booster – termine che va tanto di moda... – dato dagli incassi che sono la coda del 2021 e dall'apporto dei nuovi soci e collaboratori.

MS: Aggiungo un elemento. I clienti in questa pandemia hanno imparato la parola "efficientare". Quindi ridurre i costi, tagliare gli spazi, lavorare più da casa. Molto spesso ci hanno chiesto di fare dei sacrifici, cioè ridurre i compensi, pur chiedendo la stessa qualità di servizio. È stato difficile far capire loro che i nostri erano già i migliori compensi applicabili come rapporto qualità/prezzo.

La risposta?
MS: Hanno apprezzato. E ci siamo venuti incontro. Stiamo notando una tendenza. Dopo un anno abbondante di videoconferenze, la clientela vuole tornare a trovarci. Quindi avere due sedi strategiche su Milano e Roma, e adesso una terza su Bari, è fondamentale. In fin dei conti, stiamo seguendo i trend che ci indicano i clienti.

REFINK, 40 clienti all'attivo

Non solo blockchain e crypto: l'hub lanciato da Annunziata & Conso nel suo primo anno ha seguito anche iniziative dedicate ai settori crowdfunding, pagamenti e monetica

di giuseppe salemme



Lo scorso marzo, lo studio Annunziata & Conso lanciava Refink: un hub di advisory dedicato a startup o progetti imprenditoriali attivi nel settore fintech. L'avvocato **Andrea Conso**, partner fondatore dello studio assieme a **Filippo Annunziata**, raccontava a MAG (*si veda il numero 160*) l'idea dietro questa scelta: coniugare l'anima consulenziale dello studio, specializzato nel diritto dei mercati finanziari e in tutti i suoi risvolti tech, con la *mission* di aiutare a coltivare una "cultura della compliance" anche in soggetti (le startup, appunto) solitamente portati a "posticipare" l'attenzione a questi temi per ragioni di carenza di risorse o d'inesperienza nell'approccio.

A quasi un anno di distanza dal lancio, Andrea Conso e **Donato Varani**, altro partner dello studio impegnato su Refink, in una chiacchierata con MAG fanno il punto sui risultati raggiunti. E forniscono qualche anteprima sugli sviluppi futuri del progetto: che riguarderanno la piattaforma tecnologica a disposizione dei clienti, ma anche la formazione e l'ESG.

> IL CONCEPT DEL PRODOTTO VIENE SVILUPPATO INHOUSE. POI OVVIAMENTE FACCIAMO DEGLI ACCORDI CON DEI FORNITORI IT CHE CI AIUTANO NELLO SVILUPPO DELLA NOSTRA IDEA
>
> ANDREA CONSO

Quali erano le vostre aspettative al lancio di Refink? E com'è andata?
Andrea Conso (A.C.): Direi che il primo anno è andato anche meglio delle aspettative, complice anche il fatto che il fintech sia un po' la moda del momento, grazie al volano della blockchain e dei cryptoasset. Tra progetti innovativi che abbiamo aiutato ad "affacciarsi" sul settore e intermediari più scafati interessati a lanciarsi anche nel fintech, abbiamo seguito una quarantina di clienti: non solo in ambito blockchain e crypto, ma anche su crowdfunding, pagamenti e monetica in generale. Facendo anche una certa selezione, legata alle capacità che vediamo nei progetti, oltre che al nostro posizionamento di realtà di dimensioni non enormi.

Tra le possibilità che vi eravate lasciati aperti l'anno scorso c'era quella di investire direttamente in progetti particolarmente promettenti o disponibili a un percorso di sviluppo condiviso. È successo?
AC: Per il momento no, nel senso che nessuna startup è diventata un "nostro" prodotto nel vero senso del termine. Non che non ci siano state possiblità: lo scambio equity-competenza è molto richiesto oggi. Ma devo ammettere che, quando ci siamo trovati ad affrontare discorsi simili, abbiamo voluto mettere dinanzi a tutto l'interesse del cliente, a cui a nostro avviso, in quei casi specifici, non sarebbe convenuto particolarmente questo tipo di soluzione. E quindi abbiamo



preferito piuttosto accompagnarli nel loro percorso come advisor, magari anche mettendoli in contatto con nostri partner specializzati in altre attività (ad esempio raccolta di finanza o di debito). Non chiudiamo comunque le porte a nessuno per il futuro.

Già, cosa c'è nel futuro di Refink? Che progetti avete in cantiere?
Donato Varani (D.V.): Già a dicembre abbiamo lanciato una nuova piattaforma web che facilita l'accesso dei nostri clienti e li indirizza nei diversi canali messi a disposizione dalle autorità per operare nel mercato fintech. Molto spesso i clienti vengono da noi e chiedono di essere accompagnati in questi percorsi, e questa nuova piattaforma permette di facilitare il tutto. È una prima novità.

Cos'altro c'è?
DV: La novità più grossa riguarda un nuovo audit tool, in via di sviluppo, che permetterà agli intermediari di tenere sotto controllo, tramite

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



un "cruscotto" digitale, lo stato di tutti i servizi affidati a un outsourcer esterno. Il tutto con indicatori di stato delle varie componenti: compliance, antiriciclaggio, organi sociali, rischiosità aziendale. E in un'interfaccia che risponde alle linee normative del caso e consente anche di sottrarre alle email, poco sicure, gli scambi documentali. Si tratta di un passo secondo noi necessario e utile dato che, ad esempio, le linee guida EMA richiedono un controllo costante da parte del soggetto che esternalizza sull'outsourcer, con un regime di responsabilità non trascurabile posto a suo carico.

AC: Credo che l'audit tool sarà un unicum come prodotto: abbiamo scelto questa strada proprio perché ci siamo guardati intorno e ci sembrava un terreno inesplorato. Forse anche perché ti espone completamente al controllo del cliente, 24 ore al giorno e 365 giorni l'anno. Ma è una scommessa in cui crediamo perché le normative richiedono rilevanti flussi informativi tra committente e chi svolge il lavoro, e crediamo che un po' tutti dovranno dotarsi di soluzioni simili a breve.

> LA NOVITÀ PIÙ GROSSA RIGUARDA UN AUDIT TOOL, IN VIA DI SVILUPPO, CHE PERMETTERÀ AGLI INTERMEDIARI DI TENERE SOTTO CONTROLLO, LO STATO DEI SERVIZI AFFIDATI A UN OUTSOURCER
>
> DONATO VARANI

Come funziona lo sviluppo di questi tool?
AC: Il concept del prodotto viene sviluppato inhouse. Poi ovviamente facciamo degli accordi con dei fornitori IT che ci aiutano nello sviluppo della nostra idea.

È in soluzioni di questo tipo il futuro della consulenza secondo voi?
AC: Sicuramente rendono la vita più facile al cliente, e quindi aiutano anche a vedere il costo dell'avvocato o del consulente come uno strumento di valore e non come un costo "puro". Abbiamo quindi in cantiere altre iniziative che vanno in questo senso.

Cioè?
DV: Ci impegneremo anche sul fronte formativo: abbiamo chiuso partnership con alcuni clienti per delle iniziative finalizzate a un'educazione finanziaria che possa essere quanto più possibile di stampo operativo. Poi, sempre nel mondo degli intermediari vigilati, vogliamo assistere i nostri clienti nelle problematiche antiriciclaggio legate al mondo dei cryptoassets. Infine, c'è il settore ESG: che cercheremo di aggredire a partire da quest'anno e che sfrutterà anche il già citato audit tool. Orientare l'industria del risparmio gestito verso i fattori di sostenibilità è uno dei nostri obiettivi, e con l'entrata in vigore delle "parti mancanti" di alcune norme sull'argomento (gli RTS dell'ESAs) potremo finalmente sviluppare delle nuove soluzioni in tal senso.



DA SIMMONS & SIMMONS, UNA TASK FORCE SULLA CYBERSECURITY

Corre il contenzioso sulle polizze assicurative a copertura del rischio cyber. Il *next-step?* Sarà l'automazione delle polizze. Parlano i soci Edoardo Tedeschi e Leonardo Giani

di giuseppe salemme

Il generale cambio di passo operato da moltissime realtà in fatto di cybersecurity trova sicuramente origine dalla nuova percezione del rischio di attacchi: mai così attuale, mai così vicino, mai così pericoloso. Come spiega a MAG **Edoardo Tedeschi**, partner e head of Tmt and Digital Business di Simmons & Simmons in Italia, «c'è stata una grande presa di coscienza: il breach può effettivamente capitare a tutti i tipi di attività, dal piccolo studio medico alla grande banca».
In Simmons, questa presa di coscienza è stata agevolata da un osservatorio speciale: quello



sul mondo assicurativo. «Non immaginavamo un'esplosione simile» ammette **Leonardo Giani**, head of Litigation and Insurance della sede italiana dello studio. «Il contenzioso sulle polizze assicurative a copertura del rischio cyber costituiva una percentuale del tutto marginale fino a poco tempo fa; mentre negli ultimi due anni, complice l'aumento degli attacchi e una maggiore consapevolezza degli assicurati, le segnalazioni hanno avuto un'escalation consistente. Quello che sembrava un fenomeno del tutto di nicchia è divenuto ora decisamente prevalente», racconta Giani.

> LA PARTICOLARITÀ DEL NOSTRO APPROCCIO È LA TRASVERSALITÀ NELLA GESTIONE DEGLI ATTACCHI
>
> EDOARDO TEDESCHI

Non si tratta di una rilevazione limitata all'Italia: dalle sedi di Simmons & Simmons di tutta Europa, e in particolare da Francia, Germania e Inghilterra, i dati erano univoci. E hanno spinto lo studio ad adottare un nuovo data breach framework a livello globale, oltre che a costituire una task force multidisciplinare che integra competenze in tema di cybersecurity in tutte le aree della law firm. In Italia, sono circa 10 i professionisti che ne fanno parte, con Tedeschi e Giani alla guida e una impostazione basata su competenze tecniche e strategia.

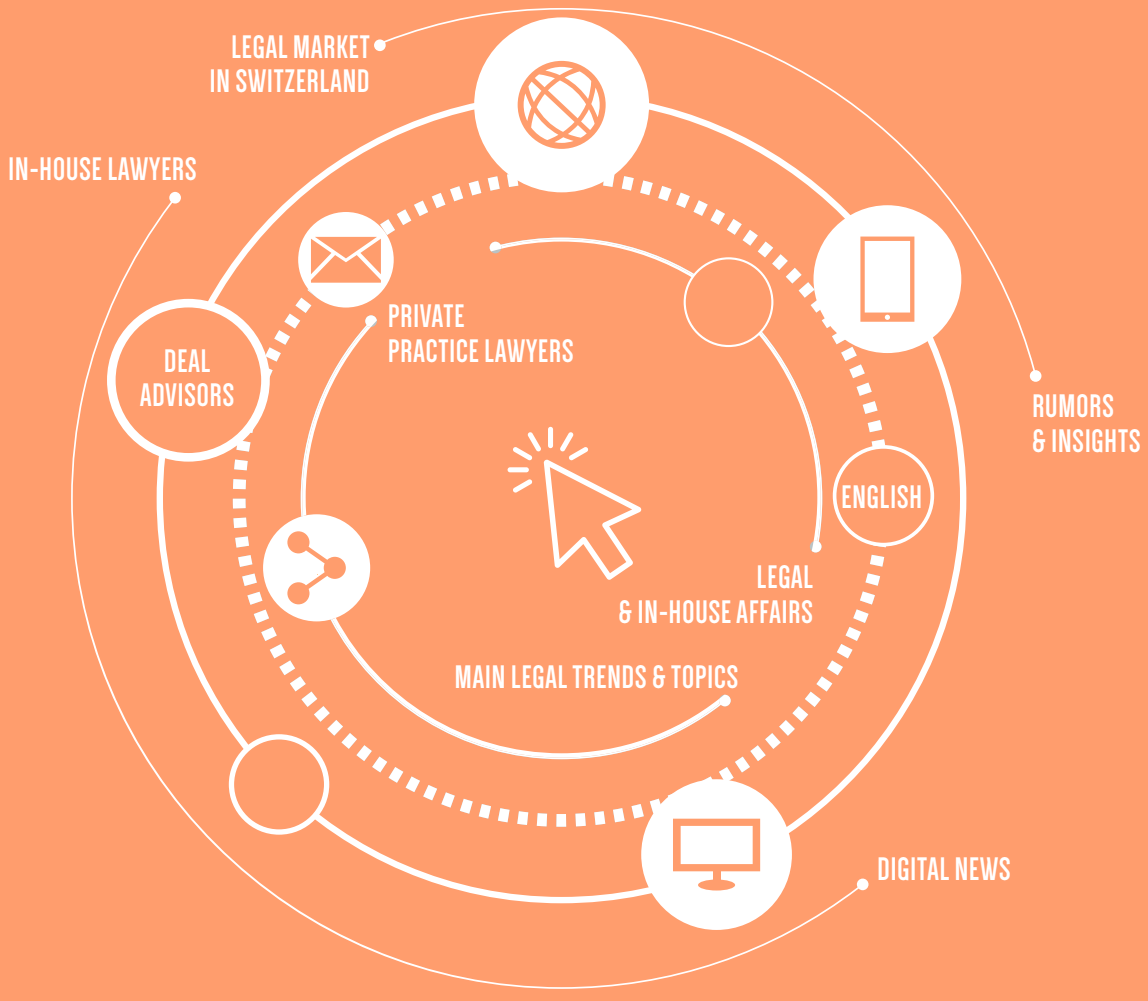
«La particolarità del nostro approccio è la trasversalità nella gestione degli attacchi: non solo con le nostre competenze legali o tecnologiche. I dipartimenti marketing e media relation vanno necessariamente inclusi nella risposta ad un data breach» spiega Tedeschi. «La gestione del dato è un tema cross-sector, e il furto e la *mala gestio* hanno ormai effetti diretti sullo sviluppo del business e sulla fiducia dei clienti, anche indipendentemente dal danno materiale causato dall'attacco».

Nello specifico, lo studio ha elaborato una strategia di risposta in quattro punti (detection, analysis, recovery e response), utile a dare un riferimento ai management colti alla sprovvista da un attacco. Ed è anche la base su cui si innestano le attività dello studio nell'assistenza in situazioni critiche.
Per quanto concerne le competenze tecnologiche in senso stretto, Simmons le ha ampliate da tempo. «Abbiamo un gruppo di legal engineer, Simmons Wavelenght, specializzato nello studio dei dati e del modo in cui si muovono nelle infrastrutture aziendali», spiega Tedeschi. «In più, possiamo contare su una serie di relazioni privilegiate con software house specializzate esclusivamente in cybersecurity. Questo permette ai nostri clienti di avere un punto di riferimento, un esperto, sempre a un colpo di telefono di distanza. E non solo» continua l'avvocato, che illustra l'ormai frequentissimo scenario di un attacco ransomware e la risposta che

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on

www.legalcommunity.ch



lo studio è capace di fornire: «È importante riuscire a gestire con i nostri colleghi penalisti le questioni di diritto: se convenga pagare o meno, o se possano esserci profili di responsabilità di cui tener conto. Ma è anche importante avere rapporti ben sviluppati con player che, sebbene di riflesso, sono coinvolti in questi processi. Ad esempio le piattaforme di exchange di bitcoin: molto spesso i pagamenti sono richiesti in questa forma, e l'apertura di un conto a tal fine può richiedere molto tempo e rendere irreversibile la perdita di dati. Grazie alla nostra rete e conoscenza del business riusciamo a gestire simili richieste con maggiore celerità» assicura Tedeschi. Giani, che affianca Tedeschi alla guida della task force, è portavoce della impellente necessità avvertita da Simmons di investire sempre di più nello sviluppo di soluzioni migliorino la gestione del rapporto tra aziende e compagnie assicurative, specialmente sul "nuovo" tema della cybersecurity. «Il ruolo del mio dipartimento, a cyber-attacco avvenuto, è verificare di volta in volta se e in che misura l'evento sia coperto dalla polizza assicurativa" spiega Giani. «Per dare un'idea di quanto quest'eventualità sia diventata frequente, posso dire che fino a qualche anno fa era sufficiente una sola persona del team per gestire i sinistri cyber, mentre ora abbiamo diverse risorse allocate su questi sinistri a tempo pieno» racconta.

> ORA ABBIAMO DIVERSE RISORSE ALLOCATE SU QUESTI SINISTRI A TEMPO PIENO
>
> LEONARDO GIANI

Simmons ha sempre puntato sul connubio tra insurtech, data protection e litigation. Come illustra Tedeschi, lo studio si è dotato di «un tool che offriamo in licenza ai nostri clienti per verificare il loro grado di compliance su queste tematiche: validità delle policy, nomine dei responsabili, soldi disponibili per gli investimenti, gestione pratica degli attacchi. Una valutazione complessiva utile a negoziare in anticipo con le compagnie assicurative o a gestire l'eventuale attacco». Qual è allora il passo successivo da compiere in questo settore? Tedeschi ha le idee chiare: «Credo che il *next-step* sia l'automazione delle polizze, mutuando un po' quello che avviene negli ambienti blockchain o DLT (*distributed ledgers technology*). Una società si assicura contro l'evento lesivo a determinate condizioni; al che, quando l'evento si verifica, si potrebbe ipotizzare un pagamento automatico e immediato, pur mantenendo salvo il diritto per l'assicurazione a fare delle rilevazioni (con l'adozione del modello "oracoli"). Credo ci sia la possibilità di cambiare il funzionamento dei rimborsi assicurativi, che spesso crea complessità in tutte le parti coinvolte».

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

24.03.2022

3rd Edition

ITALY Forty UNDER 40

MILAN

#LcFortyUnder40

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

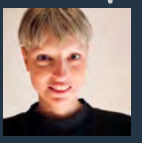
LEGALCOMMUNITY AWARDS

ITALY Forty UNDER 40

GIURIA



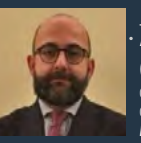
Stefania Amoruso
Head of Legal & Compliance - Alcon Pharmaceuticals & Growth and Export Markets, International,
Alcon



Luna Bianchi
Global IP Manager,
Ermenegildo Zegna



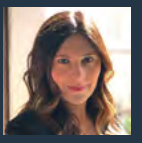
Andrea Bonante
WW Corporate Affairs & Compliance Director,
Moncler



Alberto Carpani
Group General Counsel - Group Co-Director HR&IT,
Polynt-Reichhold



Silvio Cavallo
General Counsel e Chief Compliance Officer,
Pillarstone



Anna Rita Leo
Responsabile Legale Business Regionale, Mercato e European Subsidiaries
Trenitalia



Giovanni Lombardi
General Counsel,
illimity Bank



Elena Mauri
Legal Affairs & IP Director,
Ermenegildo Zegna



Claudio Minerdo
Direttore Risorse Umane, Governance e Relazioni Esterne,
Banca Progetto



Pietro Pacchione
Head of Project Development and Asset Management,
Tages Capital SGR



Daniele Santoro
Head of Legal Affairs Italy,
ArcelorMittal Group



Ulisse Spada
Corporate VP – General Counsel,
DiaSorin



Giorgio Tosetti Dardanelli
Responsabile Legale e Societario,
Banca Profilo

#LcFortyUnder40

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



IL METAVERSO E L'AVVOCATO 3.0

MAG incontra Giuseppe Vaciago e Lucia Maggi, founder e ceo di 42 LF
«Bisogna illustrare alle aziende le opportunità di business».
E anche gli avvocati devono considerare l'occasione

di francesco bonaduce

«O

«Ogni numero di magia è composto da tre parti o atti. La promessa...la svolta...il prestigio».
Chissà che proprio *The Prestige*, il capolavoro di **Christopher Nolan**, non possa offrirci la chiave di lettura di una delle più recenti trovate di **Mark Zuckerberg**. Il fondatore di Facebook, in una presentazione che è già storia, ha annunciato il cambio di denominazione della propria società in Meta. Un nome che dovrebbe servire da trampolino di lancio per la sua ultima creatura: il Metaverso. Un gioco di prestigio o un futuro sempre più prossimo? Questo è il dilemma di noi spettatori/utenti.
C'è però chi, nel settore dei servizi legali, un po' per passione un po' per specializzazione, ha preso sul serio le intenzioni di Zuckerberg e non solo, e ne sta valutando i possibili scenari per le imprese italiane, tra rischi e opportunità. Si tratta di 42 Law Firm (42 LF), studio legale nato a ottobre 2020, specializzato in nuove tecnologie. In particolare, nel fornire consulenza a imprese del digitale, comprese le principali multinazionali del settore. Ed è proprio uno dei soci fondatori, **Giuseppe Vaciago**, a dare la sua "versione" di Metaverso: «È la naturale conseguenza della costante crescita del machine learning: Internet, per come è adesso, non è abbastanza complesso per le prospettive che ci possono offrire i sistemi intelligenti. Di contro, potrebbe essere un grande flop», ammette schiettamente il partner di 42 LF.
«La vera differenza con Internet – prosegue Vaciago – è che quest'ultimo nasceva come progetto militare, poi universitario, poi di business. Il Metaverso invece è un processo che nasce direttamente dal business, con più player che vogliono impostare la propria piattaforma. Questa differenza è quella che impatterà da subito sul mercato legale. Dalle grandi piattaforme fino alle pmi di prodotto, arriverà una forte domanda di governance legale sia sotto il profilo della tutela della proprietà intellettuale, che sotto quello della privacy e della cybersecurity».

Lucia Maggi, ceo di 42 LF, è sulla stessa lunghezza d'onda: «Concepisco il Metaverso come una nuova



LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

19.05.2022

10TH EDITION

IP&TMT

MILAN

#LcIpTmtAwards

Per informazioni: martina.gavioli@lcpublishinggroup.it



opportunità. E come ogni opportunità, può portare a un cambiamento radicale del nostro modo di comunicare e vivere, oppure no». L'avvocata co-fondatrice di 42 LF prosegue: «Io nasco analogica e se avessi dovuto pensare, 25 anni fa, a quanto lo smartphone sarebbe stato importante nella realtà di tutti i giorni, non ci avrei creduto. C'era il cellulare, un accessorio utile, ma non fondamentale. Ora nel telefono abbiamo tutta la nostra vita, dal codice bancario al controllo degli elettrodomestici. Così, i *Metaversi* da un fatto ancillare potrebbero diventare una nuova realtà da cui non possiamo prescindere. Oppure – chiosa Maggi – potrebbero risolversi in una bolla». Di nuovo, illusione o realtà.

Ma Giuseppe Vaciago insiste su un aspetto: «Ci sono player importanti che hanno fatto un "all-in" sul Metaverso. Così si spiegano i 10mila dipendenti destinati al progetto e gli investimenti miliardari di Facebook; e tutti i big-player che lo stanno seguendo». La stessa 42 LF, fanno sapere gli intervistati, sta dialogando con i principali operatori multinazionali digitali per cercare di capire alcune soluzioni, ma né Vaciago né Maggi si sbottonano: «Al momento dobbiamo rispettare la

> LA PANDEMIA HA AIUTATO LA DIGITALIZZAZIONE E TUTTI HANNO CAPITO CHE È L'UNICO DRIVER DI SUCCESSO
>
> GIUSEPPE VACIAGO

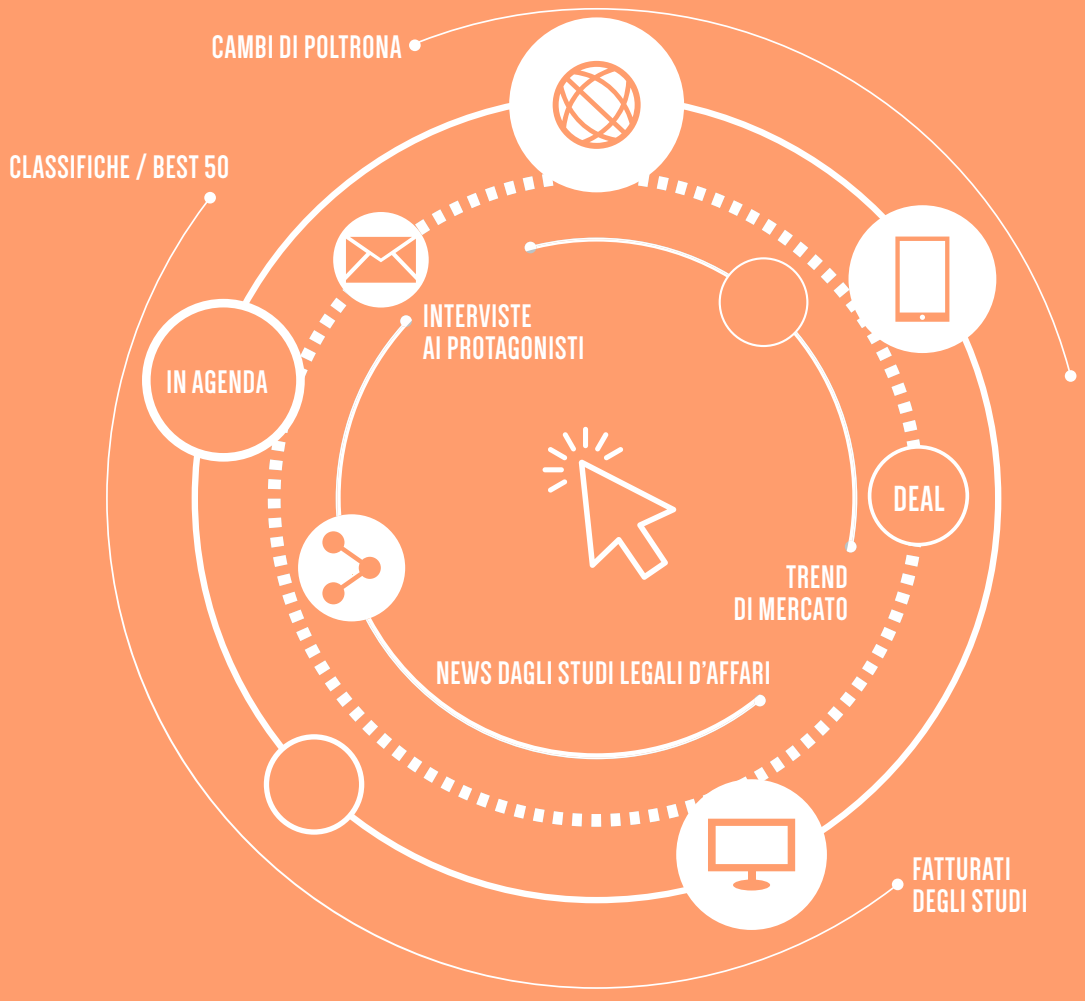
massima riservatezza». Di una cosa però Vaciago è certo: le imprese sono preparate ad accogliere il cambiamento. «Banalmente – spiega – perché la pandemia ha aiutato la digitalizzazione e tutti hanno capito che è l'unico driver di successo. Inoltre, digitalizzare diventa anche un fattore importante del Pnrr. Oggi e sempre di più nel futuro, gli investimenti arrivano dov'è c'è digitale».
Ed ecco che anche la professione legale del Terzo Millennio può trovare una nuova veste. «Il nostro ruolo – afferma il partner di 42 Law Firm – oggi più che mai, è quello del facilitatore, colui che mette in contatto domanda e offerta. Avvocato non è chi risolve i problemi, perché questo si dà per scontato. In una situazione di cambiamento, anche il legale deve diventare il driver fondamentale e intermediario di trasformazione digitale, colui che è in grado di mettere a terra i progetti. Non basta dire al cliente "*Se vuoi entrare nel Metaverso, c'è il problema della privacy*". Bisogna illustrare all'azienda interessata come fare a entrare nel Metaverso e quali sono i requisiti. E, soprattutto, quali sono le opportunità di business».

In questo approccio sta la scintilla che muove lo studio: «L'avvocato non ha le risposte per tutto: deve confrontarsi con chi si occupa dei dati in maniera diversa, non solo sotto il profilo della privacy. Deve dialogare con i veri digital innovator. Che non sono solo gli informatici, ma in generale coloro che mettono insieme i pezzi». Ecco che Vaciago spiega il senso generale del progetto 42 LF: «Far entrare in contatto l'imprenditore direttamente con la soluzione innovativa. Che oggi si chiama Metaverso, ma ieri si chiamava Nft, l'altroieri Blockchain,

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.legalcommunity.it



> I METAVERSI DA UN FATTO ANCILLARE POTREBBERO DIVENTARE UNA NUOVA REALTÀ DA CUI NON POSSIAMO PRESCINDERE
>
> LUCIA MAGGI

dopodomani chissà... Il tema fondamentale è mettere insieme domanda e offerta, dando soluzioni non solo legali, ma che siano integrate».
L'integrazione si realizza a partire dalla struttura manageriale: 7 soci in totale, di cui 5 legali e 2 "partner tech". «Da avvocati – spiega Maggi – il nostro ruolo è fare da project manager dei clienti. Insieme ai partner tecnologici costruiamo una soluzione completa, non solo sul fronte giuridico, ma anche sulle tecnologie da utilizzare per ottenere un certo risultato. In questo senso, un ruolo da *problem solver*. Meno da "avvocato tradizionale" e più da "avvocato 3.0"». Una professione, dunque, sempre più digitale e in strutture multidisciplinari. Questo l'orizzonte dell'avvocatura secondo Vaciago e Maggi.
A inizio 2022 l'organico di 42 LF, tra soci e collaboratori, è di 17 persone. E la prospettiva, affermano, è quella di crescere sotto vari profili: «Puntiamo a implementare informatici e sviluppatori. E, ovviamente, avvocati. L'idea non è di assumere in proporzioni enormi, ma, a regime, di raddoppiare il nostro organico. Per rimanere a misura d'uomo ed essere sostenibili e flessibili in un mondo che sta cambiando».
La morale, alla fine, ce la dà Vaciago: «Una volta tu nascevi con un vestito e non te lo cambiavi mai. Ma il mondo si sta evolvendo in qualcosa che è totalmente "cross". Il Metaverso potrebbe diventare proprio questa sintesi tra tante competenze che oggi stiamo mettendo in piedi. Internet ha aperto le porte dell'informazione. Il Metaverso potrebbe essere qualcosa che mette insieme il digitale col reale e che permette di esprimersi in dimensioni che prima erano un tabù. Le nostre stesse esperienze sono il segno del cambiamento e della voglia di cambiare: abbiamo avuto il coraggio di non pensare il mestiere dell'avvocato in maniera convenzionale».

IDENTIKIT

Nome
42 LF

Organico
17, TRA SOCI E COLLABORATORI

I soci
5 AVVOCATI, 2 "PARTNER TECH"

Fondazione
OTTOBRE 2020

Sedi
3 (MILANO, ROMA, BOLOGNA)

Fatturato
600MILA EURO CIRCA



NICCOLÒ BEVACQUA E ALBERTA ANTONUCCI

NFT, CI VORREBBE UN AVVOCATO

Alberta Antonucci racconta in anteprima a MAG i progetti Smartxchange e Radvoon, un esempio dell'evoluzione della professione dell'avvocato

a cura di ilaria iaquinta - servizio video a cura di francesco bonaduce

CLICCA QUI PER GUARDARE IL VIDEO

Si chiamano nft (*non fungible-token*) e sono gettoni crittografici che rappresentano il certificato di autenticità e l'atto di proprietà scritto su blockchain di un bene unico. Sono la nuova frontiera di diversi settori, dall'arte alla musica, dai videogame alla moda, dall'informazione alla fotografia. E rappresentano, per gli avvocati, un universo di assistenza legale nel quale farsi largo.
Lo ha compreso **Alberta Antonucci**, fondatrice e managing partner dello studio legale On The Web Side (di cui abbiamo parlato su MAG 126). E, avendolo fatto, non si è fermata alle attività squisitamente legali, ma ha ampliato con coraggio il suo business per adeguarsi alla trasformazione digitale e alle esigenze dei

clienti. L'avvocata che fornisce assistenza e consulenza per le attività e i diritti sul web ha infatti costituito coi soci **Marco Pissarello** (ingegnere elettronico) e **Niccolò Bevacqua** (sviluppatore e creatore di servizi blockchain) due società. Si tratta di Smartxchange, attraverso la quale vengono sviluppati progetti con tecnologie digitali in base alle specifiche richieste dei clienti, e di Radvoon, che offre invece servizi digitali modulari. Rispetto agli nft, le due startup sono in grado, in estrema sintesi, di disegnare una piattaforma completa per la gestione di questi asset, con le funzionalità necessarie per la creazione, e commercializzazione di NFT legati all'arte tradizionale, al gaming o all'arte generativa.

IL PROGETTO IMPRENDITORIALE

L'idea di avviare un progetto imprenditoriale *ad hoc* nasce nel gennaio 2019, racconta a MAG Antonucci, in una riunione telefonica. «Avevamo avuto i primi contatti con il mondo degli nft tramite un cliente in Australia e, osservando quanto accadeva anche negli Stati Uniti che rappresentano un *trend setter* sotto diversi punti di vista, abbiamo deciso di costituire a dicembre '19 Smartxchange e poi ad aprile '21 Radvoon», ricorda l'avvocata. Le due società sono eterogenee, essendo formate da informatici esperti di tecnologia e legali, «ognuno agisce per il proprio ambito di attività senza interferire su quello dell'altro, è questo il successo della formula», sorride. Oltre che dai tre soci, ai quali si aggiunge l'avvocato **Giulio Alessio** per Radvoon, le squadra è composta da due designer basati a Manchester in Inghilterra, un esperto di tecnologie digitali in Australia e a un numero variabile di sviluppatori che operano principalmente dal Brasile, Pakistan e dall'India. Questo progetto esemplifica quanto sia importante per gli avvocati, come chiarisce Antonucci: «Adattarsi alle esigenze dei clienti e aprirsi al cambiamento, anche associandosi a un team nativo informatico. Non sono mai stata una professionista tradizionale, avendo scelto un comparto del mercato battuto da pochi devo aggiornarmi e rimanere al passo con le nuove frontiere del digitale che stanno coinvolgendo attivamente tutti gli operatori del web e dunque la mia clientela». Clientela composta principalmente da aziende, artisti e influencer che, prendendo spunto da quanto accade Oltreoceano stanno iniziando a sperimentare gli nft anche in Italia, anche se in maniera più cauta. Nel mondo della musica, ad esempio, il cantautore **Marco Castoldi**, in arte Morgan, ha venduto in forma di non fungible token il brano inedito "Premessa delle Premesse" sulla piattaforma di scambio Opensea; qualche mese dopo, **Alessandro Mahmood**, noto al grande pubblico col suo cognome, ha invece messo in vendita una collezione di animazioni e fotografie digitali da lui ideate e ispirate ai personaggi delle canzoni del suo ultimo album. Dall'inizio dell'attività a oggi il team di Smartxchange ha già gestito la creazione e lo scambio di oltre 50mila nft. «Si tratta di progetti di diverso tipo - dice Bevacqua - da collezioni a singole immagini, che abbiamo prodotto, seguito e venduto per clienti di tutto il mondo. Il bello dell'universo digitale è che i confini geografici vengono meno».

> I TOKEN NON FUNGIBILI SONO ORMAI UNA REALTÀ, E SONO DESTINATI A UNA CRESCITA ESPONENZIALE NEI PROSSIMI ANNI. SERVE UN SISTEMA CHE STIA AL PASSO DELLO SVILUPPO DIGITALE E CHE TUTELI QUESTI PRODOTTI
>
> ALBERTA ANTONUCCI

Gli scambi di nft vengono registrati tramite *smart contracts*, prodotti dai legali capeggiati da Antonucci e "tradotti" poi in linguaggio digitale dagli informatici. «Quest'anno daremo la luce anche a uno smart contract apposito per gli influencer, i talent e gli imprenditori digitali. Un progetto a cui abbiamo lavorato a lungo e a cui tengo molto», dichiara Antonucci.

PUBLISHING GROUP

LC

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

Iberian Lawyer

The Latin American LAWYER

MAG

LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

FINANCECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITYUS

FOODCOMMUNITY

FOODCOMMUNITYNEWS

Iberian Lawyer

The Latin American LAWYER

LC srl
Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan
Tel. + 39 02 36727659



ALBERTA ANTONUCCI E MARCO PISSARELLO

GLI ASPETTI LEGALI DEGLI NFT

Le tematiche legali che ruotano attorno agli nft sono diverse. Intanto, questi token non hanno un inquadramento giuridico uniforme, manca un'intesa sia sulla natura giuridica che sulla regolamentazione. «Sugli nft si brancola ancora nel buio. Non c'è chiarezza sulla qualificazione, potrebbero rientrare nella definizione dell'articolo 1996 del codice civile relativo ai titoli rappresentativi di merci, essendo degli asset rappresentativi di un bene reale o digitale la cui titolarità appartiene all'autore. Oppure potrebbero essere essi stessi un bene. Attualmente è al vaglio all'Unione Europea una proposta per regolamentare le criptovalute e i pagamenti digitali col framework Markets in Crypto-Asset (MiCA) che dedica un intero capitolo ai "token referenziati ad asset". Infine, ci si chiede se agli nft possa ritenersi applicabile la direttiva MiFID II, inquadrandoli come strumenti finanziari. A mio avviso questi asset non sono riconducibili alla MiFID, dati i caratteri di replicabili e fungibilità richiamati dalla normativa suddetta», riferisce Antonucci, sottolineando la mancanza di un orientamento univoco e applicabile per questi specifici gettoni.
Ma le problematiche legali legate ai token non fungibili non si esauriscono qui. L'avvocata spiega infatti che: «Una corrente dottrinale sostiene che sia applicabile alla categoria la normativa antiriciclaggio, ma è molto discussa dato che bisognerebbe verificare

> IL BELLO DELL'UNIVERSO DIGITALE È CHE I CONFINI GEOGRAFICI VENGONO MENO
>
> NICCOLÒ BEVACQUA

LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMAZIONE



EVENTI



CENTRO RICERCHE



PUBBLICAZIONI

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

MAG
LEGALCOMMUNITY
LEGALCOMMUNITYCH
FINANCECOMMUNITY
INHOUSECOMMUNITY
INHOUSECOMMUNITYUS
FOODCOMMUNITY
FOODCOMMUNITYNEWS
Iberian Lawyer
The Latin American LAWYER

LC srl
Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoi 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 36727659

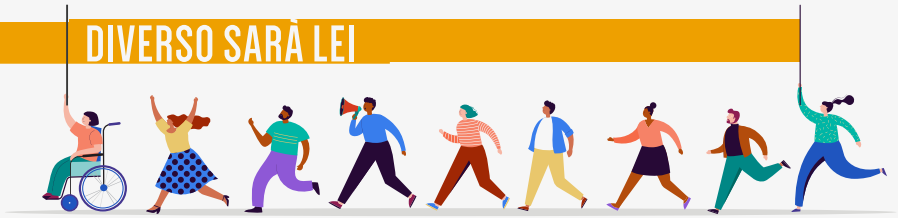
se il singolo nft possa rientrare o meno nella definizione di valuta virtuale oppure se è una mera rappresentazione di un bene sottostante». Ci sono poi anche degli aspetti tributari da non sottovalutare, per individuare il regime fiscale applicabile in base al rapporto che regola la cessione del token, evidenzia Antonucci.
Ciò che appare più certo è invece l'applicazione della disciplina relativa al diritto d'autore. «È verosimile - spiega l'avvocata - ritenere che gli nft siano tutelabili come opere dell'ingegno, poiché siamo consapevoli che non possono essere equiparati a mere opere tangibili e fungibili. La digitalizzazione richiede che sia garantita e ben tutelata la protezione giuridica anche di quelle opere che non sono materiali, che non possiamo per intenderci, esporre nei nostri salotti ma che sono comunque indubbiamente dotate di requisiti minimi di originalità e creatività. Questo accade già coi software, ad esempio. Sta alla bravura dell'avvocato dimostrarlo anche per gli nft».
In generale, rimarca Antonucci: «I token non fungibili sono ormai una realtà, e sono destinati a una crescita esponenziale nei prossimi anni, ricalcando quella che stanno già vivendo all'estero. Serve un sistema che stia al passo dello sviluppo digitale e che tuteli questi prodotti».
Un aspetto positivo di questi strumenti è invece, chiarisce l'esperta, la facilità con cui possono essere provati in giudizio poiché, essendo registrati tramite blockchain, sono unici (identificati con un codice specifico, detto *hash, ndr*), irriproducibili (ogni copia avrebbe un codice diverso) e immodificabili. La loro originalità, così come la loro proprietà, è indubbia.
Sebbene ci sia poca chiarezza su questi prodotti, Antonucci è ottimista sul futuro prossimo: «Le istituzioni europee hanno preso coscienza della crescente importanza acquisita dalla finanza digitale e questo le condurrà a definire una disciplina apposita anche per gli nft».

IL CASO

SMARTXCHANGE GESTIRÀ I PRIMI NFT DI NAOMI DE CRESCENZO



Classe 1995 Naomi De Crescenzo sta sviluppando con Smartxchange un progetto nft per la gestione e l'acquisizione della propria immagine. L'obiettivo è supervisionare e monitorare l'utilizzo, la diffusione e lo sfruttamento di una collezione di oltre 3mila foto e GIF che la ritraggono usufruendo dei vantaggi economici connessi alla vendita di questi contenuti, il cui valore stimato è pari a 120 dollari per file.
«Includendo la propria immagine in uno strumento digitale immodificabile, irriproducibile, conferente la massima garanzia di titolarità del suo autore o acquirente (dato che risulta immutabilmente registrato e massimamente certificato in blockchain) e, soprattutto, completamente tracciabile come l'NFT, De Crescenzo potrà così acquisire un reale controllo sul contenuto che ne è oggetto», spiega Antonucci.
L'utilizzo del "contenitore crittografato" permette di gestire la diffusione e lo sfruttamento dell'immagine in modo e i diritti ad essa connessi. A seconda, infatti, delle condizioni di vendita stabilite negli smart contracts si potrà prevedere che, per ogni trasferimento, venga corrisposta una percentuale del prezzo alla modella e un'altra al fotografo, in modo che tutti possano ottenere ciò che gli spetta. «Le modelle - continua l'avvocata - acquisiscono finalmente una retribuzione derivante da ogni utilizzo della propria immagine, che è in questo caso controllata, e possono "ricomprare sé stesse", per citare lo slogan di **Emily Ratajkoski** ("buying myself back"), che è stata tra le prime insieme a **Kate Moss** a sperimentare gli nft per la gestione della propria immagine». «Lavorando nel mondo digitale e nei social, mi sono aperta a questo nuovo strumento, verso il quale mi ha guidato Alberta, che è la mia legale di fiducia da anni, poiché ho riconosciuto in questo un'occasione ulteriore per valorizzare la mia immagine. Per chi fa il mio mestiere, affidarsi ai legali è fondamentale perché ci muoviamo in un ambito di attività che presenta dei punti oscuri su cui l'avvocato può fare luce», dichiara De Crescenzo a MAG.



D&I: 20 STUDI D'AFFARI USA NOMINATI CAMPIONI DI INCLUSIONE

di ilaria iaquinta

Venti studi legali statunitensi, tra cui Reed Smith e White & Case, sono stati nominati "campioni dell'inclusione" dall'incubatore Diversity Lab per gli sforzi volti a migliorare la diversità e l'inclusione (D&I) a livello di leadership e di gruppi di pratica.

Per essere riconosciuti come "campioni dell'inclusione", gli studi partecipanti al Programma di inclusione 2021 di Diversity Lab hanno dovuto raggiungere un punteggio di almeno 70 su 100 in quattro aree: l'attuale rappresentanza di diversità basata su soglie medie o superiori alla media; i progressi registrati in questo ambito di anno in anno; il monitoraggio dell'andamento della diversità tra la popolazione dello studio della diversità; policy e attività significative e realmente inclusive.

Altri studi nominati campioni nel 2021 sono Cooley, Eversheds Sutherland, Jenner & Block, Morgan Lewis, Steptoe & Johnson e WilmerHale.

Diversity Lab ha lanciato l'Inclusion Blueprint nel 2018 in collaborazione con ChIPs, un'organizzazione no-profit che lavora per aiutare le donne a progredire nella tecnologia, nella legge e nelle politiche. L'indice ha lo scopo di fornire al management aziendale una tabella di marcia delle pratiche di inclusione da impiegare e monitorare per assicurarsi che gli avvocati sottorappresentati beneficino di pari opportunità.

Le soglie target del piano di inclusione considerate sono: il 30% di avvocate, il 15% di avvocati appartenenti a minoranze razziali ed etniche (URE) sottorappresentate, il 5% di avvocati con disabilità e il 5% di avvocati lgbtq+. La media degli studi analizzati conta il 22% di avvocate, 10% di professionisti URE, il 2% di lgbtq+ e lo 0,5% con disabilità.

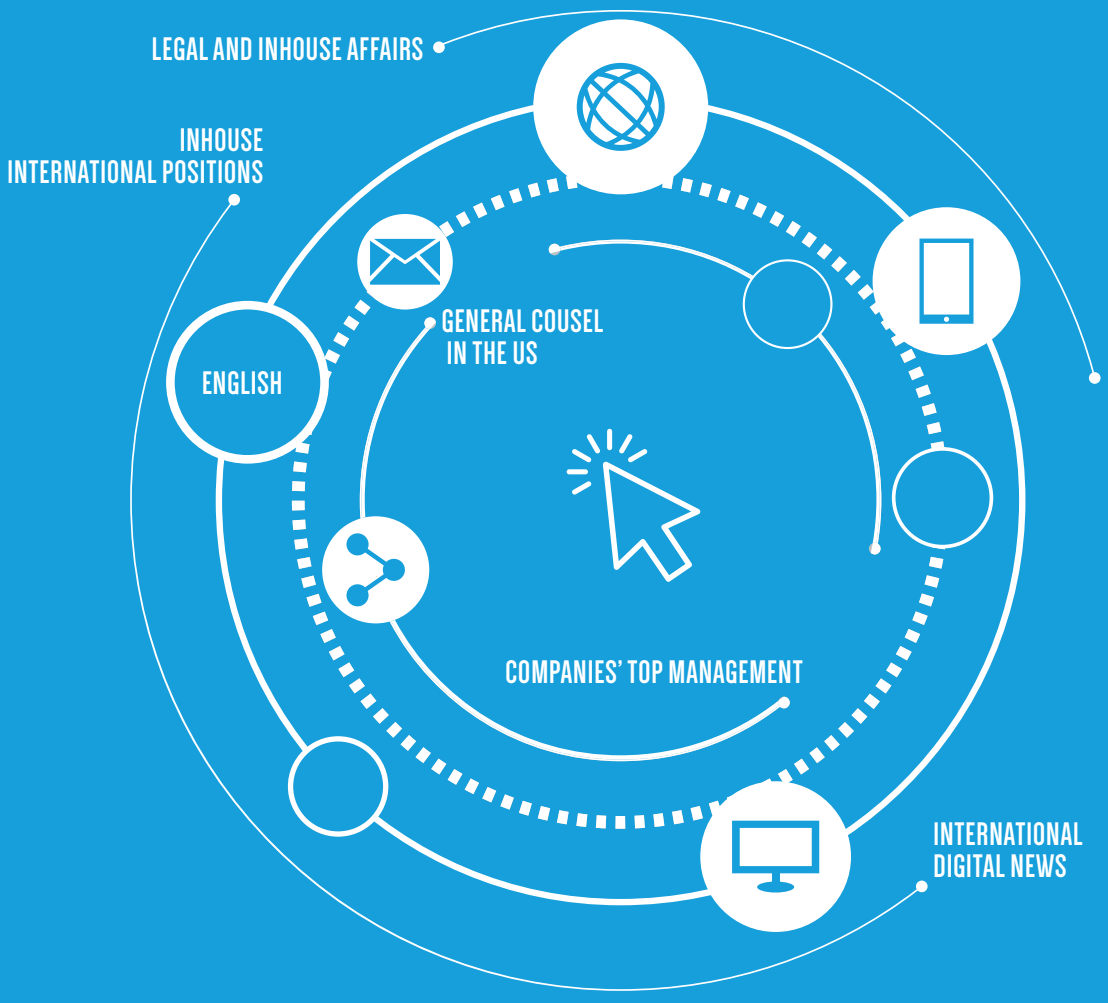
Osservando gli sforzi compiuti in materia di d&i dagli studi legali è possibile individuare alcune misure che contribuiscono positivamente al raggiungimento degli obiettivi di inclusione. Tra queste: la verifica con ciascun partner delle azioni messe in campo per contribuire alla diversità e all'inclusione dello studio e/o del proprio team in fase di review di fine anno; il condizionamento della retribuzione dei partner e dei leader al raggiungimento di obiettivi significativi in materia di d&i; e la condivisione accessibile e trasparente dei criteri di performance review e remunerazione dei professionisti.

«L'inclusione genera diversità. La nostra ricerca mostra che, senza talent program inclusivi ed equi, gli avvocati sottorappresentati non hanno uguale accesso a un lavoro di qualità, alle opportunità di business o alle sponsorizzazioni da parte dei professionisti che stanno al potere. L'Inclusion Blueprint delinea esattamente ciò che gli studi devono fare sia a livello di leadership che di gruppo per far sì che ciò accada. Sfruttando i dati, sappiamo quali sforzi di inclusione funzionano e sono prioritari per gli studi», ha dichiarato Caren Ulrich Stacy, ceo di Diversity Lab.

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on

www.inhousecommunityus.com



CARROCCIO: «È L'ANNO DEI MEDIA»

MARIANNA CARROCCIO



MAG ripercorre le novità normative destinate a cambiare il comparto con l'intervista video alla general counsel di LaPresse

di ilaria iaquinta

Il 2022 è un anno di novità regolamentari per il settore media. A dicembre è stato recepita la direttiva UE sui servizi media audiovisivi tramite il nuovo Testo Unico dei Servizi Media Digitali, mentre nei prossimi mesi si attende la nuova direttiva UE sul copyright online.
MAG ne ha parlato in video con **Marianna Carroccio**, general counsel (gc) di LaPresse dal 2016. Con lei la redazione ha inoltre discusso delle peculiarità legali che la giurista d'impresa affronta lavorando in un'agenzia di stampa, fotografica e video e di sfide e priorità per i gc e gli avvocati d'affari che operano nel comparto.

Quest'anno è attesa la nuova direttiva UE sul copyright online. La direzione legale di cui è alla guida lotta quotidianamente contro la pirateria digitale, ci racconta?
Per un'azienda che produce contenuti fotografici e video, con archivi digitali che contengono milioni di immagini, la pirateria digitale è una questione molto seria anche a fronte del fatto che molti operatori del web spesso non hanno alcuna cognizione di quale materiale sia possibile pubblicare, ritenendo che tutto ciò che si trovi sul web sia a disposizione di tutti in forma gratuita. Ovviamente non è così. La direzione legale è lo strumento fondamentale con cui l'azienda tutela il copyright tramite le azioni stragiudiziali (diffide, transazioni negoziazioni assistite) e le valutazioni in ordine a eventuali azioni giudiziarie da porre in atto col supporto degli studi legali.

Come viene condotto questo lavoro?
La direzione legale riceve dai clienti interni (direzione commerciale, desk fotografico, redazione giornalistica, a volte dalla stessa presidenza) una segnalazione con evidenza del materiale fotografico o video utilizzato illecitamente; a quel punto parte una diffida per rimozione del materiale con annessa richiesta di risarcimento del danno. La contestazione può risolversi direttamente tra azienda e controparte in via transattiva oppure proseguire in sede di negoziazione assistita o addirittura in sede giudiziale con l'assistenza degli studi legali.

> IL GC DEVE AVERE DIVERSE ANIME – LEGALE, COMMERCIALE, FINANZIARIA, TECNICA, CHE OVVIAMENTE VENGONO ALIMENTATE DALLE AREE AZIENDALI DI RIFERIMENTO – E CONOSCERE PERFETTAMENTE I MECCANISMI DI FUNZIONAMENTO DELLA PROPRIA AZIENDA



MARIANNA CARROCCIO

INHOUSECOMMUNITYDAY

LCPUBLISHINGGROUP

3^ EDIZIONE

SAVE THE DATE

29 - 30 SETTEMBRE 2022

ROMA



L'EVENTO DEDICATO ALLA FIGURA DEL GIURISTA D'IMPRESA

Con il supporto di

AIGI
ASSOCIAZIONE ITALIANA GIURISTI DI IMPRESA

Per informazioni: letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it

#InhousecommunityDay

La formazione può contribuire a contrastare i fenomeni di pirateria digitale? La direzione legale, per esempio, ne fa in azienda?
Ho cercato di sensibilizzare l'area più specificamente di creazione di contenuti a essere molto attenta nella ricerca di materiale web e social e devo dire che ho sempre trovato molta sensibilità. Nel dubbio molto spesso giornalisti o personale della produzione si rivolgono alla direzione legale per chiarire ambiti di applicazione e possibilità di utilizzo di materiale di terzi: agiamo con forza per la tutela del nostro copyright e certo non vogliamo noi per primi violare quello altrui.

LaPresse si è anche occupata recentemente di produzioni televisive, in particolare di info-tainment e documentari tra cui "The Royals" e "Io, Giulio". Che ruolo ha la direzione legale in questi progetti?
Lavora fianco a fianco con la produzione avendo istituzionalmente la competenza nella negoziazione degli accordi di licenza di trasmissione, di coproduzione e di collaborazione con i soggetti che partecipano alle varie produzioni (registi, autori, montatori, ma anche eventualmente attori, conduttori, ecc.). Direi che accompagna il business e lo supporta nel ricercare le soluzioni più vantaggiose per ogni progetto.

Servono ulteriori tutele per le produzioni?
Un altro ruolo fondamentale lo gioca la direzione finanziaria; le due direzioni

LAPRESSE

È un'agenzia di stampa multimedia a guida imprenditoriale, è una media company, è una casa di produzione televisiva, è ufficio stampa ed è agenzia di management; inoltre, LaPresse è partner esclusivo di The Associated Press per la distribuzione di foto e video in Italia.

> MOLTI OPERATORI DEL WEB SPESSO NON HANNO ALCUNA COGNIZIONE DI QUALE MATERIALE SIA POSSIBILE PUBBLICARE, RITENENDO CHE TUTTO CIÒ CHE SI TROVI IN RETE SIA A DISPOSIZIONE DI TUTTI IN FORMA GRATUITA. OVVIAMENTE NON È COSÌ

LAPRESS
IN CIFRE

2200
lanci di flusso al giorno

2
milioni di foto all'anno

80
milioni di immagini fotografiche d'archivio, dal 1906 ad oggi

45mila
videonews all'anno

3
siti web

10
sedi in italia

15
sedi all'estero

1994
anno di nascita

80+
giornalisti e corrispondenti

100
poligrafici



lavorano spesso insieme, soprattutto sui temi dei finanziamenti alle opere televisive. Da questo punto di vista la complessità del settore degli audiovisivi ha bisogno di tecnici del settore legale e finanziario particolarmente preparati a gestire anche procedure amministrative (finanziamenti ministeriali, autorizzazioni amministrative, richieste di garanzie specifiche...).

A proposito di novità normative, è stata recepita la direttiva UE sui servizi media audiovisivi tramite il nuovo Testo Unico dei Servizi Media Digitali. Quali saranno gli impatti di questi cambiamenti?
In un momento di così grande cambiamento, l'Italia è chiamata a innovare l'apparato normativo e ad adottare il nuovo Testo unico dei servizi di media audiovisivi e radiofonici (Tusmar) che sostituisce il D.Lgs 177/2005. Ci sono importanti novità rispetto alle disposizioni precedenti. Gli operatori della comunicazione e produttori di contenuti devono promuovere le opere europee, a cui spetta una quota di mercato di almeno il 30%. I fornitori di servizi media hanno degli specifici obblighi di programmazione e investimento in queste opere. Per i produttori la sfida è fornire i contenuti audiovisivi ai grandi colossi mondiali quali Amazon e Netflix per acquisire una platea non più "local" ma "global".

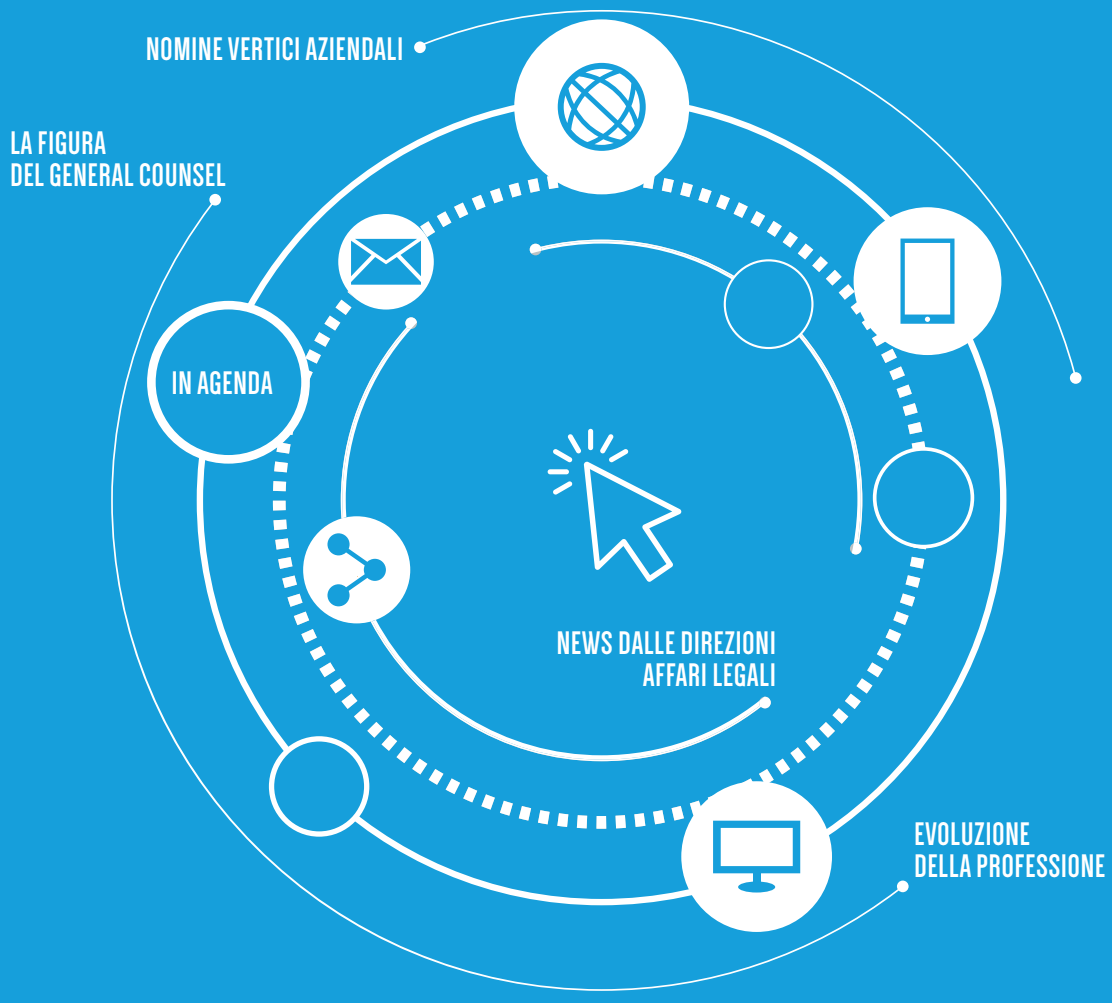
Su quali altre attività lavora la direzione affari legali?
È coinvolta su tutte le attività corporate (tra le altre, locazioni di immobili aziendali, recupero crediti, acquisizioni rami d'azienda, 231) e nella partecipazione alle numerose gare pubbliche tramite la revisione dei documenti di gara, la proposizione di quesiti al rup, la partecipazione alle sedute in cui si ravvisa la necessità di una tutela anticipata tramite osservazioni a verbale, e le richieste di accesso agli atti. Infine, si occupa della tutela legale dell'area "talent": l'agenzia offre servizi di management ad artisti e sportivi e la direzione legale, oltre a curare la negoziazione e la stipula dei contratti di management tra artista e azienda, cura gli interessi legali dei propri "talent" relativamente ai contratti di scrittura artistica, liberatorie, sponsorizzazioni, ecc. Fornisce anche un'attività di tutela dell'immagine attraverso attività di

"IN UN MOMENTO DI COSÌ GRANDE CAMBIAMENTO, L'ITALIA È CHIAMATA A INNOVARE L'APPARATO NORMATIVO E AD ADOTTARE IL NUOVO TESTO UNICO DEI SERVIZI DI MEDIA AUDIOVISIVI E RADIOFONICI (TUSMAR) CHE SOSTITUISCE IL D.LGS 177/2005

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.inhousecommunity.it

IL TESTO UNICO DEI SERVIZI MEDIA DIGITALI

Il Testo Unico dei Servizi Media Audiovisivi entrato in vigore il 25 dicembre 2021, recepisce la direttiva (Ue) 2018/1808 del Parlamento europeo e del Consiglio relativa al coordinamento di determinate disposizioni normative degli Stati membri. L'intervento dell'Europa si è reso necessario in virtù dell'affermazione nel mercato di nuovi player con modelli di business del tutto innovativi rispetto agli operatori tradizionali. Ci sono importanti novità rispetto alle disposizioni contenute nel decreto legislativo n. 177 del 2005. Ci si riferisce, in particolare, alle disposizioni della direttiva relative alla promozione delle opere europee. Nel dare attuazione all'art. 13 della direttiva, il decreto pone a carico dei fornitori di servizi di media audiovisivi specifici obblighi di programmazione e investimento in opere europee e di espressione originale italiana distinguendo tra concessionaria, fornitori di servizi lineari e a richiesta. Quanto invece agli investimenti, lo schema ripropone un articolato e complesso sistema di quote e sotto-quote che considera le opere europee, quelle italiane ovunque prodotte, quelle italiane di produttori indipendenti negli ultimi cinque anni e quelle destinate ai minori e che impone investimenti diversificati a carico dei fornitori di servizi lineari e a richiesta. A presidio dell'osservanza delle suddette prescrizioni, il decreto attribuisce all'Agcom il potere di comminare sanzioni amministrative da 100mila a 5 milioni di euro, ovvero fino all'uno per cento del fatturato annuo quando il valore di tale percentuale è superiore a 5 milioni di euro, con esclusione del beneficio del pagamento in misura ridotta.

diffida e richiesta di rimozione in caso di pubblicazione di articoli diffamatori.

Per quali esigenze vi rivolgete agli studi legali?
Gli studi ci supportano primariamente per le attività giudiziali, ma anche per consulenze strategiche a fronte di attività corporate o negoziazioni particolarmente complesse. Dal lato dell'attività giudiziale, in questo momento, sono particolarmente attive le aree giuslavoristica e amministrativa (partecipiamo infatti a numerose gare di appalto pubbliche) e quella civile per i procedimenti monitori. In ambito stragiudiziale sempre particolarmente attive le procedure di tutela del copyright a mezzo di negoziazione assistita. Il confronto con i colleghi "esterni" è sempre particolarmente proficuo.

Quali sono i progetti specifici e le priorità della direzione per il 2022?
La definizione di soluzioni negoziali idonee per il business aziendale che passa attraverso un aggiornamento degli standard contrattuali in accordo con la direzione commerciale. Ciò vuol dire anche una focalizzazione costante sulle evoluzioni, anche tecnologiche, del mercato editoriale e degli audiovisivi e un'attenzione ai nuovi modelli di business da percorrere.

Qual è nel 2022 la sfida maggiore per i gc? Qual è invece quella per gli studi?
Per me rimane sempre quella del supporto al business, il gc deve avere diverse anime – legale, commerciale, finanziaria, tecnica, che ovviamente vengono alimentate dalle aree aziendali di riferimento – e conoscere perfettamente i meccanismi di funzionamento della propria azienda. Per il settore media e audiovisivi, ha necessità di studi sempre più specializzati, nelle aree corporate sappiamo di avere validissimi professionisti. La sfida sarà quella della conoscenza approfondita della normativa di settore e delle soluzioni più convincenti per le aziende clienti.



IL LEGALDAY 2021 DI IBERIAN LAWYER

MAG riprende parte dell'articolo dedicato all'evento che ha riunito la legal community iberica a Madrid il 4 novembre scorso

Il 4 novembre 2021 si è tenuto il LegalDay di *Iberian Lawyer* (testata iberica del Gruppo LC che edita anche MAG) al Wellington Hotel di Madrid. L'evento ha visto la partecipazione di avvocati in house e d'affari in rappresentanza di studi legali e aziende di Spagna e Portogallo.
Durante la giornata si sono tenute tre tavole rotonde dedicate alle tematiche più importanti del mercato legale iberico e due speech: uno sulla sfida ESG che interessa il mondo legale tenuto dalla legal director & compliance officer di Porsche Ibérica **Teresa Mínguez** e l'altro dalla gc (Europe, Africa, South America, China) di Ferroglobe **Clara Cerdán Molina** sulle nuove sfide per il settore.

I TAVOLA ROTONDA: SOSTENIBILITÀ, INNOVAZIONE E DIGITALIZZAZIONE: LE PRINCIPALI SFIDE PER GLI AVVOCATI D'IMPRESA

Alla discussione hanno partecipato **Vicente Arias Maíz**, partner dell'entertainment, media & ip department di Eversheds Sutherland, **Raquel Azevedo**, partner delle practice capital markets ebanking and finance di Plmj, **Sagrario Fernández**, gc di Dia Group, **Carlos Menor Gómez,** legal director & compliance officer di Renault Iberia**, Ana Isabel Montero**, Iberia legal director di Japan Tobacco International Iberia ed **Eduardo Ruiz**, VP & deputy gc Global Regions (EMEA, APJ, LatAm) di Hewlett Packard Enterprise.
«Sostenibilità, innovazione e digitalizzazione sono al centro delle agende dei professionisti del settore legale. Plmj è molto attento ai temi Esg, sia rispetto alla gestione dell'attività che al supporto ai clienti. All'inizio dell'anno, abbiamo formalizzato un'area di pratica di Responsible Business, per cui lavora un team multidisciplinare che fornisce consulenza ai clienti su etica, business e diritti umani e finanza sociale e sostenibile. Siamo inoltre particolarmente orgogliosi del nostro bilancio di sostenibilità che segue gli standard gri per una maggiore trasparenza e responsabilità», ha dichiarato Azevedo durante l'incontro.
Fernández ha invece parlato di nuove tecnologie e innovazione, concentrandosi sulle velocità diverse con le quali si muovono uffici legali interni e studi d'affari nel cammino verso la trasformazione, esaminando diversi casi e parlando della propria esperienza. Ruiz ha invece raccontato quanto accade nel dipartimento legale di Hewlett Packard Enterprise, composto da una grande squadra che opera da e per diverse giurisdizioni. Menor Gómez ha difeso l'innovazione e ha spiegato come il gruppo Renault stia facendo progressi quotidiani per rimanere competitivo anche attraverso l'applicazione di nuove tecnologie, processi e sistemi innovativi.
«Ogni studio legale sente la competizione coi fornitori di servizi legali alternativi (ASLP) e sa che la digitalizzazione dei servizi è inevitabile e soprattutto, a seguito della pandemia, urgente. Ogni insegna ha la sua strategia, diversa da quella degli altri, per "digitalizzarsi"», ha commentato Arias. Anche Japan





SOSTENIBILITÀ, INNOVAZIONE E DIGITALIZZAZIONE SONO AL CENTRO DELLE AGENDE DEI PROFESSIONISTI DEL SETTORE LEGALE

RAQUEL AZEVEDO

Tobacco International Iberia ha una strategia di innovazione avanzata, spiega Montero, e dispone di strumenti tecnologici per rendere più sostenibili, efficienti, veloci e sicuri i processi di lavoro dei legali.

II TAVOLA ROTONDA: COME ORGANIZZARE LA DIREZIONE AFFARI LEGALI INTERNI TRA OUTSOURCING E SECONDMENT

Alla discussione hanno partecipato **Ruth Breitenfeld**, head of legal trading di Cepsa, **Lola Conde**, Santander legal coo di Banco Santander, **Manuel Deó**, ceo di Ambar Partners, **Silvia Madrid**, head of legal & compliance di UniCredit, **André Pereira da Fonseca**, associated partner di Abreu Advogados e **Leonor Sampaio Santos**, head of legal di José de Mello Capital.

«L'ufficio legale in house ha la missione di trovare soluzioni che aggiungano valore al business, all'interno di un quadro giuridico chiaro e adeguato. Per compiere tale missione è essenziale conoscere profondamente ed esaurientemente il business e le sue esigenze per essere sempre un passo avanti, con un atteggiamento innovativo e proattivo», ha dichiarato Breitenfeld.

Conde ha sottolineato che è essenziale operare una trasformazione profonda e reale e agli studi legali non basta semplicemente adattarsi alle richieste dei clienti; qualsiasi altro approccio ritarda la necessaria evoluzione.

«La pandemia ha accelerato cambiamenti importanti. Un ambiente normativo mutevole e complesso, una realtà economica imprevedibile ed esigenze legali sempre più sofisticate richiedono soluzioni innovative e su misura. Non è più valido applicare le stesse soluzioni a tutti i problemi, né le soluzioni tradizionali. La dicotomia tra outsourcing e secondment è



UN AMBIENTE NORMATIVO MUTEVOLE E COMPLESSO, UNA REALTÀ ECONOMICA IMPREVEDIBILE ED ESIGENZE LEGALI SEMPRE PIÙ SOFISTICATE RICHIEDONO SOLUZIONI INNOVATIVE E SU MISURA

MANUEL DEÓ

datata. Ci sono altre opzioni di successo molto più innovative, flessibili ed efficienti, con team sofisticati di avvocati, che hanno l'esperienza e la perfetta conoscenza del settore per ogni progetto», ha aggiunto Deó.
«Gli uffici legali valutano regolarmente l'equilibrio tra lavoro interno ed esterno e hanno l'obiettivo di ottimizzare il giusto mix. La strategia varia in base alle dimensioni e alle circostanze. Mentre l'outsourcing tende a risolvere un'esigenza più permanente di supporto in aree che richiedono competenze precise o sulle quali mancano le risorse necessarie, i secondment sono più adatti per esigenze temporanee o picchi elevati. Una considerazione a parte va rivolta alla compliance. Poiché si tratta di un'area molto sensibile che richiede un'ampia conoscenza interna delle policy, dell'impatto normativo e della propensione al rischio, l'outsourcing è consigliato solo limitatamente, per progetti specifici o supporto tecnico specializzato, mantenendo sempre fermi il controllo e il coordinamento da parte del responsabile della compliance», ha concluso Madrid.

III TAVOLA ROTONDA: COME DARE VALORE AGLI INTERNI, OPPORTUNITÀ DI CARRIERA E REMUNERAZIONE

Alla discussione hanno partecipato **Susana Afonso,** partner e head Labour Law di Cms Portugal, **Patrícia Afonso Fonseca**, head of legal di Novobanco, **Luís Graça Rodrigues,** head of legal Portugal di Indra, **Mafalda Mascarenhas Garcia**, head di Ibm Portugal legal department, **John Rigau**, vice president e gc di PepsiCo Western Europe e **Duarte Schmidt Lino**, partner e co-head della corporate m&a practice di Plmj.
«Il mondo legale vive un contesto avverso. È difficile avere un'ampia progressione di carriera nei dipartimenti legali interni. La soluzione può essere offrire vantaggi innovativi, un migliore equilibrio tra lavoro e vita personale e una formazione specialistica o la partecipazione a progetti dell'azienda. Rispetto all'avanzamento di carriera delle donne dobbiamo riconoscere che purtroppo ci sono ancora differenze e rafforzare il nostro impegno verso l'uguaglianza, misurando le performance in piena trasparenza», ha dichiarato Graça Rodrigues.



> È IMPORTANTE IMPLEMENTARE STRUMENTI DI SVILUPPO DELLA CARRIERA, PROGRAMMI DI FIDELIZZAZIONE DEI TALENTI E OFFRIRE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA AGLI AVVOCATI IN HOUSE
>
> JOHN RIGAU

«È importante implementare strumenti di sviluppo della carriera, programmi di fidelizzazione dei talenti e offrire opportunità di crescita agli avvocati in house. Servono sfide ed esperienze interessanti che tengano i team fuori dalla zona di comfort e mantengano il giusto livello di energia, impegno e motivazione. La sfida di trattenere i talenti in un mercato legale sempre più competitivo è un nuovo campo di battaglia. A questo proposito, le risorse umane tengono conversazioni formali e strutturate con le persone per identificare i driver di coinvolgimento e contiamo su una forte gestione dei talenti e programmi di incentivazione», ha aggiunto Rigau.
«Attrarre e trattenere i talenti migliori è una priorità per Plmj. Abbiamo implementato cambiamenti importanti ai processi di progressione di carriera e retribuzione, oltre che ai modelli di lavoro flessibile per garantire l'offerta di un ambiente di lavoro migliore, nel quale gli avvocati possano crescere professionalmente e personalmente», ha concluso Schmidt Lino.

The Italian Legal Innovation Roadshow 🚚

Alla scoperta dei nuovi standard nella negoziazione, automazione e gestione dei contratti.

Ospite: Trakti

Trakti

Venerdì 28 Gennaio
dalle 15.30 alle 16.15
● Live sul profilo LinkedIn
di Sweet Legal Tech



Legal Design Hub | SLT Sweet Legal Tech | LEGALCOMMUNITY



EURONEXT RECORD DI QUOTAZIONI NEL 2021

Euronext ha registrato nel 2021 un livello record di attività nei mercati primari, confermandosi piazza di riferimento per la quotazione dei titoli azionari in Europa e uno dei player protagonisti a livello globale per la quotazione di titoli obbligazionari.

Euronext, che comprende le borse di Amsterdam, Bruxelles, Dublino, Lisbona, Oslo, Milano e Parigi, conta 1.959 emittenti quotati, per una capitalizzazione di mercato di 6,9 trilioni di euro. Attualmente Euronext è in assoluto il più grande operatore di mercato borsistico in Europa in termini di capitalizzazione di mercato aggregata, e gestisce il 25% delle attività di trading azionario dell'area.

Le nuove quotazioni azionarie su Euronext sono state 212 nel 2021, un record storico, per una capitalizzazione di mercato aggregata pari a 123 miliardi e una raccolta di 26 miliardi.

Più nel dettaglio, l'ultimo anno si è chiuso con 442 titoli large cap quotati sui mercati di Euronext, di cui 18 nuove quotazioni large cap nel 2021, che comprendono emittenti blue chip internazionali: Allfunds (Spagna), CTP (Repubblica Ceca), InPost (Polonia), Majorel (Lussemburgo) e Universal Music Group (Stati Uniti).

Inoltre, con 22 nuove operazioni nel 2021, Euronext ha gestito il 49% delle nuove Spac quotate in Europa.

Infine, anche le quotazioni sul mercato obbligazionario di Euronext sono aumentate in modo significativo. Oltre 14.600 nuovi bond sono stati quotati nel 2021, un incremento del 35% rispetto al 2020.

GARDANT, una partnership per la gestione dei CREDITI DETERIORATI

Parla Mirko Briozzo, amministratore delegato, e racconta la scelta di collaborare con Wiserfunding: «Per il 2022 ci aspettiamo un mercato degli Utp molto dinamico»

di eleonora fraschini



Gestire crediti deteriorati e analizzare il rischio di credito per banche e investitori. Con l'obiettivo di coniugare i due ambiti complementari, è stata avviata la collaborazione tra Gardant e Wiserfunding. La prima è nata lo scorso agosto da una costola di Credito Fondiario ed è specializzata nel settore del credit management sia come servicer sia come investitore, con oltre 40 miliardi di euro in gestione. Wiserfunding invece è stata fondata nell'aprile 2016 da **Gabriele Sabato** e **Edward Altman** con la missione di rivoluzionare lo spazio del rischio di credito delle Pmi e diventare lo standard di mercato per la valutazione del rischio. Attualmente l'azienda serve più di 60 clienti in tre continenti, tra prestatori bancari e non bancari, compagnie di assicurazione, fornitori di pagamenti e gestori patrimoniali. Per capire l'importanza di questi fattori e avere una panoramica sul mondo degli Utp, MAG ha intervistato **Mirko Briozzo**, amministratore delegato di Gardant.

Perché avete deciso di intraprendere la partnership con Wiserfunding? In cosa consiste?
Gardant è uno dei pionieri nel settore del servicing e dell'investimento in Utp, fin dal 2016. La gestione degli Utp è diversa da quelle dei crediti in sofferenza, e richiede competenze e strumenti profondamente differenti. In questi anni, dunque, abbiamo investito tanto per sviluppare un ecosistema di strumenti proprietari, che continuiamo ad ampliare in un'ottica di innovazione, scalabilità e con un focus primario sulla rimessa in bonis di imprese e società in difficoltà.
L'accordo con Wiserfunding rientra proprio in questo programma di continuo arricchimento di tale ecosistema, per fornire ai nostri professionisti il meglio che il mercato offre, integrato sui nostri gestionali. Wiserfunding è un operatore leader nella fornitura di analisi del rischio di credito di piccole e medie aziende, e il dialogo con loro si è subito sviluppato come una collaborazione tra soggetti che parlano lo stesso linguaggio.

Utp e Npl: che cosa dobbiamo aspettarci dal 2022?
Per il 2022 ci aspettiamo un mercato degli Utp molto dinamico. Il Paese ha saputo indubbiamente reagire alla pandemia, anche con gli strumenti messi a disposizione dal Governo, e ha mostrato significativa capacità di resistenza. È però altrettanto indubbio che non è un evento senza conseguenze e questo si rifletterà sullo stock di Utp nei bilanci delle banche italiane, che è destinato a crescere. Secondo vari analisti, a fine del 2022 gli Utp saranno più degli Npl. In generale, il totale di crediti deteriorati è destinato a tornare sopra i 100 miliardi di euro nel 2022, dopo che quest'anno è stato sotto a tale livello. In

> L'OBIETTIVO È QUELLO DI CONSOLIDARE IL NOSTRO POSIZIONAMENTO, CONTINUANDO A SVOLGERE UN RUOLO DA PROTAGONISTA, ATTRAVERSO UNA GAMMA DI PRODOTTI COMPLETA E INTEGRATA


MIRKO BRIOZZO



IL TOTALE DI CREDITI DETERIORATI È DESTINATO A TORNARE SOPRA I 100 MILIARDI DI EURO NEL 2022

questo scenario, ritengo che servicer e investitori potranno svolgere un ruolo importante a supporto del sistema bancario. Proprio come noi, infatti, si sono specializzati nel settore Utp per affrontare e gestire un credito con l'obiettivo primario di riportarlo in situazione di reperforming, cioè in bonis.

Come vi siete approcciati, fino a oggi, alla gestione degli Utp?
Gardant è l'unico operatore in Italia nel settore del credito a utilizzare un modello integrato che lo vede agire sia in qualità di Fund Manager e Debt Purchaser sia come Debt Servicer su tutte le categorie di credito deteriorato, tra cui gli Utp. Si tratta di un modello che consente un posizionamento distintivo alla società, e ha l'obiettivo di allineare l'attività al migliore recupero dei portafogli di crediti gestiti. Inoltre, grazie al know-how, all'esperienza del team e all'infrastruttura tecnologica e operativa di nuova generazione, Gardant si posiziona come partner di riferimento, verticalmente integrato, sia per le banche interessate a gestire in maniera più efficiente (ovvero a cedere le proprie attività creditizie deteriorate o non più core), sia per gli investitori istituzionali interessati a opportunità di investimento in questo comparto.

Quali sono i progetti e gli obiettivi per il futuro?
Il Gruppo negli ultimi anni ha ricoperto ruoli primari in numerose delle principali operazioni nel settore dei crediti deteriorati. La riorganizzazione che abbiamo portato avanti quest'anno, evolvendo da Credito Fondiario a Gardant, ci ha posizionati secondo noi in maniera ottimale di fronte alle sfide che il settore affronterà nei prossimi anni. Abbiamo lanciato una nostra SGR, pienamente operativa e laboratorio di sviluppo di nuove soluzioni da proporre alle banche italiane. Abbiamo inoltre avviato il nostro Data Gardant Lab, all'interno del quale studiamo e sviluppiamo applicazioni di advanced data analytics per la nostra attività. Per riassumere, l'obiettivo è quello di consolidare il nostro posizionamento, continuando a svolgere un ruolo da protagonista, attraverso una gamma di prodotti completa e integrata e sistemi tecnologici innovativi, che aggiorniamo in modo costante per essere sempre all'avanguardia. La nostra ragion d'essere è fornire ai nostri clienti le migliori soluzioni specializzate nel settore del credito deteriorato e illiquido.

RITAGLIA TEMPO PER TE STESSO.

TE LO MERITI.



RISCOPRI LA PAUSA DAL BARBIERE COME UNA VOLTA
DA **BARBERINO'S**

Vieni a trovarci nei nostri store di **Milano ◆ Roma ◆ Brescia ◆ Padova**

Prenota il tuo appuntamento chiamando lo **02 83 43 9447**
oppure scrivendoci a **booking@barberinosworld.com**

barberino's
CLASSIC ITALIAN BARBER

BARBERINOSWORLD.COM



IL 2022? SARÀ L'ANNO DEL RESTRUCTURING

L'altra faccia degli aiuti alle imprese. MAG incontra Jacopo Barontini di Alvarez & Marsal che in questa intervista traccia una panoramica di ciò che i professionisti del settore si aspettano da quest'anno

di eleonora fraschini

La gestione dei fondi destinati dall'Europa al nostro Paese è stata al centro delle discussioni degli ultimi mesi. Come sfruttare al meglio le risorse del Pnrr, quali settori necessitano di maggiori investimenti, in che modo trasformare questa crisi in opportunità per l'Italia, sono solo alcuni degli interrogativi che ci siamo posti. Un ingente flusso di liquidità è già arrivato a numerose imprese,

evitando così che venissero travolte dai debiti. Hanno però beneficiato di questi finanziamenti pubblici anche alcune realtà che avevano alle spalle delle difficoltà strutturali antecedenti alla pandemia. Da questo punto di vista, i sostegni hanno procrastinato una serie di problematiche che, nei prossimi anni, presenteranno il conto. Per capire questa diversa angolazione sulle conseguenze dei finanziamenti post-Covid alle imprese, MAG ha intervistato **Jacopo Barontini**, managing director nell'advisory financial restructuring di Alvarez & Marsal.

Qual è la situazione del mercato del restructuring in Italia e quali sono le prospettive?
In tutta Europa la fase post emergenza pandemica ha comportato l'adozione di significative misure di supporto alle imprese. In questo quadro certamente l'Italia non ha fatto eccezione, con un valore di richieste di moratorie ricevute e approvate pari a oltre 260 miliardi di euro e di nuovi finanziamenti erogati nell'ambito del Decreto Liquidità pari a quasi 150 miliardi (fonte: Banca d'Italia al 3 dicembre 2021). Dato che però risulta difficile pensare che questa liquidità possa essere integralmente e puntualmente ripagata una volta che questi finanziamenti andranno in scadenza, è ragionevole aspettarsi un significativo incremento della richiesta dei servizi di restructuring.

A suo avviso, da quando le scadenze andranno a maturazione e l'esigenza di servizi di restructuring mostrerà il suo picco?
Tra la fine del 2021 e l'inizio di quest'anno si è assistito al varo di una manovra di bilancio che non ha previsto proroghe significative sul fronte delle misure di supporto alle imprese. Se da un lato è stato previsto l'allungamento della garanzia Sace, anche se in misura ridotta e con una commissione a carico delle imprese, è ormai certo che le moratorie non saranno prorogate. In particolare


BARONTINI JACOPO

> LE OPERAZIONI DI RISTRUTTURAZIONE DEL DEBITO DOVRANNO TENERE IN CONSIDERAZIONE UNA QUOTA DI ESPOSIZIONE DI NATURA GARANTITA MOLTO MAGGIORE RISPETTO ALLA SITUAZIONE PRE-COVID

sembra ormai certo che non vedrà la luce lo strumento della garanzia sulle operazioni di ristrutturazione, che poteva essere un valido ausilio a chi usciva dalla moratoria attraverso un'assicurazione sui finanziamenti alle imprese che rinegoziano il debito. Tale quadro, se confermato, non potrà che aumentare il volume dei servizi di restructuring nel 2022.

Quali conseguenze avrà questo sostegno economico sullo stato di salute delle imprese?
Questo grande flusso di denaro ha costituito un'enorme "stanza di compensazione" per le imprese italiane e il sistema in generale, evitando che i finanziamenti in scadenza non trovassero soddisfazione in termini di pagamento alla scadenza. Dato che i nuovi finanziamenti sono stati per lo più assistiti da garanzia pubblica, il risultato è stato duplice: da un lato il mantenimento di un significativo rapporto di leva, certamente superiore a quello pre-pandemia, e dall'altro il trasferimento di esposizione da non garantita a garantita. Questo secondo aspetto appare molto delicato, in quanto le operazioni di ristrutturazione del debito dovranno tenere in considerazione una quota di esposizione di natura garantita molto maggiore rispetto alla situazione pre-Covid.

Cosa cambierà dal punto di vista delle transazioni?
Questo scenario determinerà, da una parte, una maggior complessità delle operazioni di restructuring e, dall'altra, una necessità di maggiore specializzazione dei professionisti che dovranno accompagnare imprese e creditori attraverso i processi di ristrutturazione.

La normativa sul restructuring sta aiutando il successo dei processi?
Le nuove disposizioni appena varate appaiono, rispetto al passato, maggiormente debtor friendly, vale a dire, favorevoli alle imprese piuttosto che ai creditori (banche e servicer). Non è una novità: anche a valle della crisi del 2008, che in Italia è arrivata nel periodo 2010-2013, si è assistito al varo di misure più favorevoli alle imprese. La differenza fondamentale è che oggi, dieci anni dopo, il sistema è più sofisticato, più preparato a shock sul mercato del debito, le banche sono più attrezzate, e ci sono operatori alternativi (challenger bank, fondi, private debt) pronti a sopperire nelle esigenze di liquidità addizionale, se assistiti da adeguati strumenti. Pertanto, si può affermare che, anche se il livello medio del rapporto di leva delle imprese è oltre la soglia critica, abbiamo oggi strumenti in grado di assistere meglio il sistema a gestire questo shock in maniera razionale rispetto al passato.

Quale scenario dobbiamo aspettarci?
Difficile dirlo adesso. Diciamo che la maggiore sofisticazione del sistema - non ultimo, lo sviluppo che in questi anni ha avuto il mondo delle esposizioni non performing - dovrebbe attutire lo shock ed evitare che ci formi uno "tsunami" sul mercato del restructuring, generando invece una corrente più distribuita dei deal di rifinanziamento e ristrutturazione, e soprattutto più qualificata. L'altra incognita da considerare è il corrente fenomeno inflattivo. Non essendo sotto controllo, potrebbe costituire una variabile non gestita che metterebbe a rischio questo complesso equilibrio.

Quali settori saranno maggiormente interessati dalla domanda di servizi sul debito?
Quelli più impattati dal Covid, vale a dire retail, turismo, hospitality e leisure. Ma anche tutto il real estate e i developer legati alla performance dei settori più colpiti a valle, e il construction, caratterizzato da leva operativa e da un rischio execution.

Come si pone Alvarez & Marsal in questo contesto?
A&M sta attuando in Italia una forte

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

SAVE THE DATE

14-18 NOVEMBER 2022

MILAN 4th EDITION

The global event for the finance community

Gold Partners

Accuracy GattiPavesiBianchiLudovici SS&C INTRALINKS

Media Partners FINANCECOMMUNITY LEGALCOMMUNITY INHOUSECOMMUNITY FOODCOMMUNITY Iberian Lawyer The Latin American Lawyer

#financecommunityweek

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

politica di espansione su business unit nelle quali è già leader in Europa. Il piano quinquennale prevede di raddoppiare il business attraverso l'avvio dei servizi di private equity (attivi da aprile 2021), del Financial Restructuring (da giugno 2021) e del Transaction Advisory (da ottobre 2021). La sfida però, oltre ai numeri, è di essere riconosciuti per la qualità e l'eccellenza del servizio. L'obiettivo infatti è interpretare i valori che contraddistinguono la firm dalla fondazione, avvenuta nel 1983, che sono da sempre il punto di riferimento dei suoi fondatori. In quasi tre decenni la realtà è cresciuta e oggi conta circa 6mila professionisti nel mondo e revenues per 2,5 miliardi.

> IL PIANO QUINQUENNALE DI ALVAREZ & MARSAL PREVEDE DI RADDOPPIARE IL BUSINESS ATTRAVERSO L'AVVIO DEI SERVIZI DI PRIVATE EQUITY, DEL FINANCIAL RESTRUCTURING E DEL TRANSACTION ADVISORY

Le prospettive sono quindi di ulteriore crescita?
Il nostro piano è quello di raddoppiare il volume di affari nei prossimi cinque anni, concentrandosi sui mercati core e su servizi anticiclici. In Italia il progetto è di essere in scala con le altre giurisdizioni europee dove questo sviluppo è già avvenuto, entro i prossimi tre-cinque anni.

LA DIMENSIONE E LA RILEVANZA GLOBALE DI A&M

Per oltre tre decenni, Alvarez & Marsal ha definito lo standard per aiutare le organizzazioni ad affrontare problemi aziendali complessi, aumentare le prestazioni operative e massimizzare il valore per gli stakeholder.



I clienti

200+ Mid-cap/Large-cap fondi di PE
25% FTSE 100
60% Fortune 100
138+ Settori



A&M in Europa

1.100+ professionisti
17 paesi
24 uffici



A&M nel mondo

5.500+ professionisti
25 paesi
65 uffici



GIOVANNI BOSSI

BOSSI: «Saremo una realtà che crea valore, lavorando con gli **imprenditori**, per le **imprese**»

Dopo la fusione di Cherry 106 in Banco delle Tre Venezie, parla il neo amministratore delegato della società: «Tra le priorità d'azione c'è l'espansione del team»

di claudia la via

Due realtà complementari che oggi si propongono al mercato come un unico referente di servizi bancari legati al credito deteriorato, al credito fiscale e al sostegno alle imprese.
È il frutto della fusione per incorporazione di Cherry 106, idea nata nel 2019 dall'incontro di **Giovanni Bossi** con gli azionisti di Cassiopea NPL, nel Banco delle Tre Venezie, società per azioni costituita nel 2006 e specializzata nel servizio alle Pmi, agli imprenditori proprietari e ai professionisti che affiancano il mondo imprenditoriale del Nord Est.
Le due realtà oggi contano, insieme, circa 160 professionisti occupati, masse attive per quasi un miliardo di euro e un patrimonio netto di circa 50 milioni di euro. «Oggi ci rivolgiamo indistintamente a tutte le Pmi presenti sul territorio nazionale, con focus particolare su quelle realtà che registrano un fatturato annuo tra i 2 e i 30 milioni di euro. Quando si tratta di prodotti bancari, non è vero che "one fits all": gli imprenditori oggi hanno bisogno di soluzioni, non di prodotti uguali per tutti», spiega Giovanni Bossi, neo nominato amministratore delegato della nuova realtà, in questa intervista a MAG.

Completata la fusione con il Banco delle Tre Venezie e nominato il Cda, ora questa nuova creatura sta preparando il suo primo piano strategico. Quali saranno i pilastri della strategia?
La nuova banca sarà un'impresa che crea valore, lavorando con gli imprenditori, per le imprese. Tra i motori che spingeranno la sua attività, sarà centrale il finanziamento a breve e medio termine alle aziende, focalizzato tra l'altro anche sulle opportunità messe a disposizione dalle risorse del Pnrr. Altri pilastri della nostra strategia saranno il wealth management, l'acquisizione di crediti fiscali derivanti dai bonus edilizi e l'attività di acquisto e gestione di crediti deteriorati: esperienze, queste ultime due, che Cherry 106 porta in dote alla banca come esempi concreti di imprenditorialità nella finanza.

Che ruolo avrà l'innovazione all'interno del nuovo piano e in che cosa, concretamente, consisterà?
Innovare in banca è un'assoluta necessità, ma l'innovazione fine a se stessa non serve, se non è funzionale alle esigenze dei clienti. Serve un impegno non tanto (o non solo) nella tecnologia, ma soprattutto nei processi e nelle risorse umane: sia quelle interne, ovvero tutti i professionisti che operano all'interno della banca, sia quelle esterne, ovvero i clienti, il patrimonio più prezioso della banca. Oggi il mercato richiede processi e prodotti diversi rispetto al passato, con risposte veloci, concrete, puntuali e trasparenti, frutto di ascolto e di sintesi che solo consulenti con le corrette competenze sono in grado di fornire. Le persone, dunque, sono il vero abilitatore dell'innovazione.

C'è spazio anche per i criteri ESG: che cosa farete sul lato della sostenibilità?
La sostenibilità è un percorso che stiamo costruendo. Alla base della stessa operazione di fusione che dà origine alla nuova banca, c'è un nuovo modello di governance innovativo e sostenibile. Dal punto di vista ambientale, invece, puntiamo alla carbon neutrality tramite operazioni di efficientamento della logistica e dell'operatività. Per quanto riguarda il criterio sociale, infine, è centrale il concetto di "human bank", che si declina innanzitutto come attenzione alle persone che operano nella banca: siamo convinti che valorizzare il benessere di chi lavora sia il primo ingrediente per instaurare una relazione positiva con la clientela.

La gestione del credito deteriorato è uno dei vostri punti di forza. Questo mercato è diventato molto competitivo. Che cosa offre in più Cherry 106 rispetto agli altri nuovi soggetti che lavorano sugli Npl?
Abbiamo dimostrato la capacità di competere su questo mercato, di individuare in ogni occasione le migliori opportunità. Abbiamo intrapreso relazioni con migliaia di persone, mettendoci a disposizione per risolvere situazioni deteriorate complesse. Nella nuova banca portiamo il valore di questa esperienza. Il modo in cui la utilizzeremo dipenderà molto dalle opportunità che ci offrirà il mercato, ma l'obiettivo sarà sempre il medesimo: trovare soluzioni che facciano bene sia a noi, sia a chi si interfaccia con noi. Anche in questo approccio, il concetto di "human bank" rappresenta l'aspetto distintivo della nostra attività.

Prevedete che con la fine graduale di garanzie e moratorie sui crediti nel 2022 vedremo un ulteriore aumento del mercato italiano degli Npl?
Quella delle moratorie e delle garanzie sul credito è una misura apprezzabile e un'operazione ben fatta, che costa al bilancio pubblico, ma che ha l'indubbio valore di limitare le perdite di imprese che altrimenti verrebbero spazzate via senza poter essere rimpiazzate in tempi brevi. L'uscita da questa fase ora richiede gradualità per evitare un "effetto scalino" troppo marcato. La fine delle moratorie produrrà, pertanto, conseguenze graduali nel tempo, forse ancora non quantificabili nel 2022. Di sicuro, nel medio termine ci sarà un aumento del volume degli Npl sul mercato italiano e, purtroppo, ciò significherà che non tutte le imprese potranno sopravvivere a questa crisi.

Un altro mercato su cui vi affacciate è quello dei crediti fiscali: un settore in cui siete entrati da poco ma che, complice il Superbonus, ha visto una crescita enorme. Come vi posizionate e che aspettative avete?
Ci siamo approcciati a questo business nella seconda metà del 2020, cogliendone le potenzialità e sviluppando una soluzione in grado di rispondere velocemente alla domanda di imprese, privati e condomini. Da qui è nata SuperB, la piattaforma digitale per la cessione online del credito derivante da bonus edilizi, che fino ad oggi ha servito i clienti di Banco Bpm, con cui abbiamo

San Raffaele Business School

SBS University of Rome

L'C PUBLISHING GROUP
FINANCECOMMUNITY

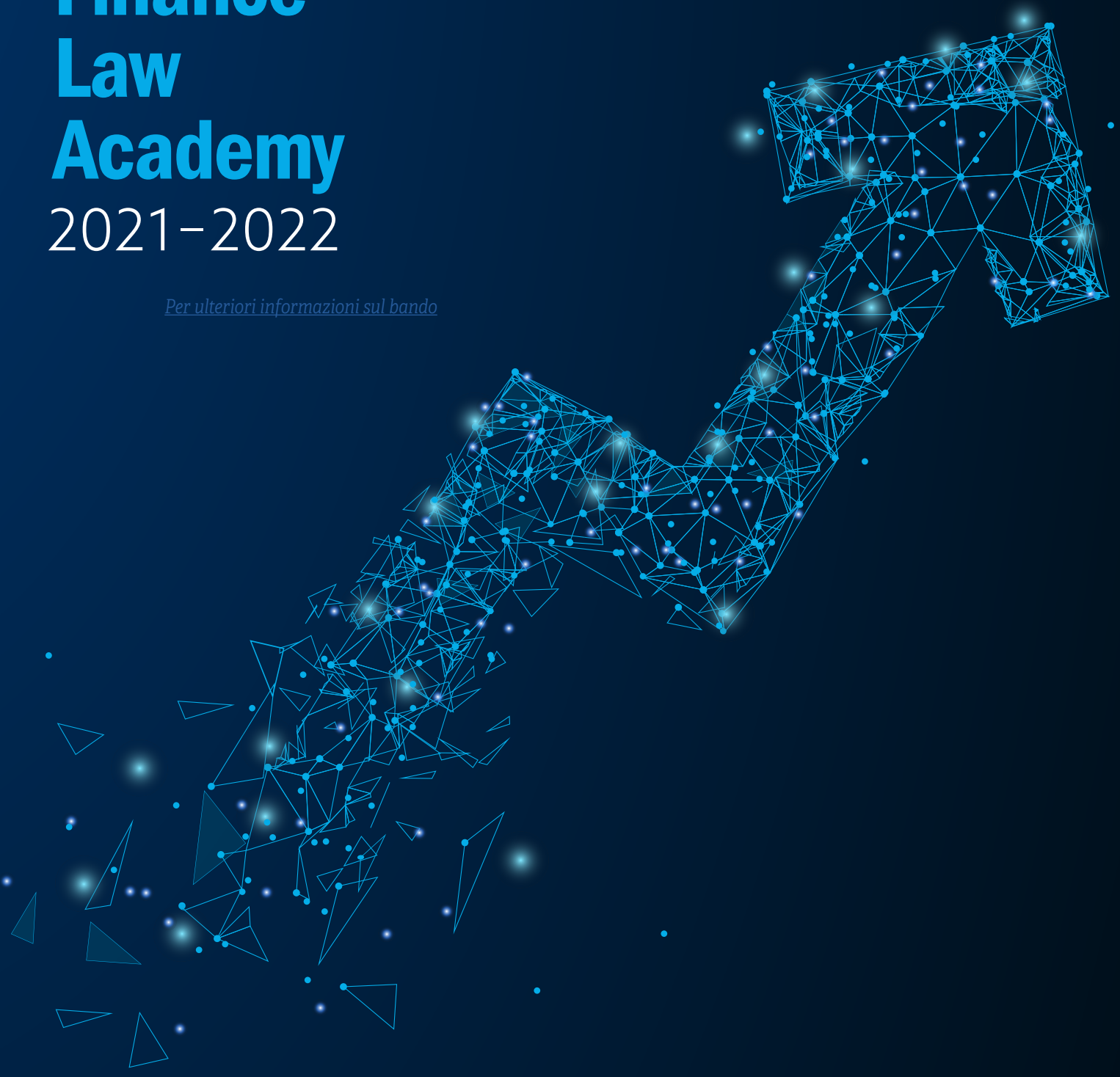
CELF Center of European Law and Finance

orrick FINANCE

Finance Law Academy

2021–2022

Per ulteriori informazioni sul bando




GIOVANNI BOSSI

«LA PANDEMIA HA MODIFICATO RADICALMENTE IL MERCATO, IMPATTANDO SU PROCESSI E ANCHE SU AREE DI BUSINESS»

sottoscritto un accordo di distribuzione. In meno di un anno la piattaforma ha accolto le pratiche di circa 12mila clienti, per un ammontare di crediti pari a 1,3 miliardi di euro. Per il 2022 sui crediti fiscali si prefigura un volume d'affari di 20 miliardi di euro: attraverso il nostro modello contiamo di sviluppare un business da 2 miliardi e di coprire quindi una quota di mercato di circa il 10%, attestandoci come uno dei principali player del settore in Italia.

E sul fronte del wealth management come vi state muovendo?
Lo stock di attività finanziarie delle famiglie a fine 2021 è pari a tre volte il Pil nominale. Il wealth management rappresenta dunque una concreta opportunità di mercato per la nostra banca, che intendiamo intraprendere partendo dai servizi di investimento, con possibilità poi di aprirci ad ulteriori attività. La personalizzazione del servizio sarà garantita da una rete di consulenti adeguatamente formati per instaurare un buon canale comunicativo con i clienti.

Quanto la pandemia ha modificato il mercato della gestione dei crediti e in che modo?
La pandemia ha modificato radicalmente il mercato, impattando su processi e anche su aree di business. Si pensi, ad esempio, all'aumento dei risparmi o alle ridotte possibilità di contatti personali: nuove esigenze da cui sono nate nuove linee di business e nuove competenze, che hanno permesso di ridurre il digital divide per molte fasce di età e di formulare nuove modalità di gestione anche dei business tradizionali.

Che prospettive avete per il 2022?
In questo momento possiamo elencare solo le nostre priorità d'azione. Sicuramente ci sono l'espansione del team, che attualmente conta circa 160 persone, forti investimenti nell'upgrade di tutti sistemi informatici e digitali e il completamento dell'integrazione tra le due realtà in una nuova sede. Stiamo anche pensando a un progetto che ci avvicini anche fisicamente alle imprese e renda così ancora più concreto e visibile il nostro impegno verso le aziende.

INDACO, PRESTO UN NUOVO FONDO


DAVIDE TURCO

Parla Davide Turco. Il lancio? «Appena ce ne saranno le condizioni». Servirà a sviluppare l'attività di Indaco Ventures I. «Investiamo prevalentemente in realtà tecnologiche attive nei settori deep-tech (elettronica, robotica, nuovi materiali), nel medtech e nel digitale»

di claudia la via

Dopo appena pochi anni di attività, oggi Indaco Venture Partners Sgr è una delle più grandi società italiane indipendenti di gestione del capitale di rischio, grazie a cinque fondi (Indaco Ventures I, Atlante Seed, Atlante Ventures, Atlante Ventures Mezzogiorno e TTVenture, *ndr*), e una forte specializzazione in aziende che innovano nell'elettronica e nella robotica, nel medtech, nel digitale e nei nuovi materiali. «Siamo pienamente operativi da poco più di tre anni e possiamo dirci molto soddisfatti dei 18 investimenti realizzati dal nuovo fondo Indaco Ventures I, mentre l'attività di gestione e disinvestimento dei quattro fondi preesistenti procede con risultati tangibili. Gestiamo ora una raccolta complessiva di 250 milioni di euro. I cinque fondi in gestione hanno effettuato sinora circa 60 investimenti ed ottenuto già una dozzina di exit di successo (tra IPO e M&A)», racconta **Davide Turco**, co-founder e managing director della Sgr.

Quando siete nati, l'obiettivo principale era quello di creare la prima realtà italiana del settore in grado di competere a livello europeo. Com'è oggi il vostro posizionamento nel contesto internazionale?
Non è un mistero che il settore del venture capital sia molto più maturo all'estero rispetto all'Italia. Indaco è uno dei pochi fondi di venture italiani

in grado di competere anche con realtà internazionali, grazie soprattutto all'esperienza consolidata del nostro team. È chiaro però che il comparto in Italia ha bisogno di una accelerazione se vuole recuperare il gap.

Avete già realizzato delle exit in questi primi anni?

Sì, ne abbiamo già realizzate almeno una dozzina di successo e siamo in procinto di chiuderne delle altre. Per citarne solo alcune, c'è Ascatron ceduta a II-VI Incorporated, ADmantx ceduta a Integral Ad Science o Ultrasoc venduta a Siemens. È poi di pochi giorni fa l'accordo vincolante per la cessione di The Data Appeal Company ad Almawave.

Il venture capital italiano ha ancora una dimensione molto ridotta rispetto a quello di altri Paesi europei, anche economicamente meno rilevanti del nostro. Dov'è il problema?

I capitali in Italia ci sono, basti pensare al risparmio previdenziale, ma faticano ad arrivare alle start up. È necessario che anche nel nostro Paese si riesca a convincere gli investitori istituzionali a puntare sull'innovazione e sulle imprese del futuro. I ritorni positivi che si registrano nel venture capital stanno aiutando ad andare in questa direzione, ma occorre tempo per fornire agli investitori tutte le metriche complessive a livello di fondo. Ulteriori incentivi sulla falsariga dell'esempio di Paesi come Francia e UK sono necessari per accelerare questo processo, così fondamentale per il futuro economico del nostro Paese.

> È NECESSARIO CHE ANCHE NEL NOSTRO PAESE SI RIESCA A CONVINCERE GLI INVESTITORI ISTITUZIONALI A PUNTARE SULL'INNOVAZIONE E SULLE IMPRESE DEL FUTURO.

Un fondo di venture capital come il vostro che investe molto sull'Italia deve anche confrontarsi con soggetti stranieri pronti a puntare sulle tante realtà innovative del Paese. Che vantaggi porta, essere una sgr italiana in questo contesto?

Prima di tutto ci permette di avere una conoscenza approfondita delle realtà con cui entriamo in contatto e del mercato in cui operiamo. L'Italia è un Paese ricco di centri di ricerca di qualità e di distretti industriali leader a livello mondiale che vanno esplorati e analizzati in ogni aspetto. Spesso poi gli investitori internazionali sono per noi dei partner e co-investitori più che dei concorrenti ed in questo aiuta, in termini di conoscenza e stima reciproca, avere anche noi selezionati investimenti all'estero.

Come funziona il vostro processo di scouting e selezione degli investimenti?

In considerazione della dimensione rilevante del nostro fondo ci focalizziamo soprattutto sulle cosiddette scale-up, per aiutarle a fare un importante passo avanti nel loro percorso di crescita, ferma restando la possibilità di qualche selezionato investimento in fase seed laddove riusciamo a intravedere opportunità eccezionali.

Quali sono le caratteristiche che cercate maggiormente nelle startup che analizzate?

Investiamo prevalentemente su realtà i cui vantaggi competitivi derivano da tecnologie proprietarie d'avanguardia o da innovazioni in grado di portare un solido vantaggio competitivo. È fondamentale per noi che il potenziale di mercato possa consentire il raggiungimento di dimensioni rilevanti e ovviamente conta tanto anche la presenza di un team all'altezza delle sfide che ci si pone e che sia anche disponibile all'ingresso di nuovi talenti che possano completarne le competenze. Naturalmente ci rivolgiamo in primis a progetti sviluppati in Italia.

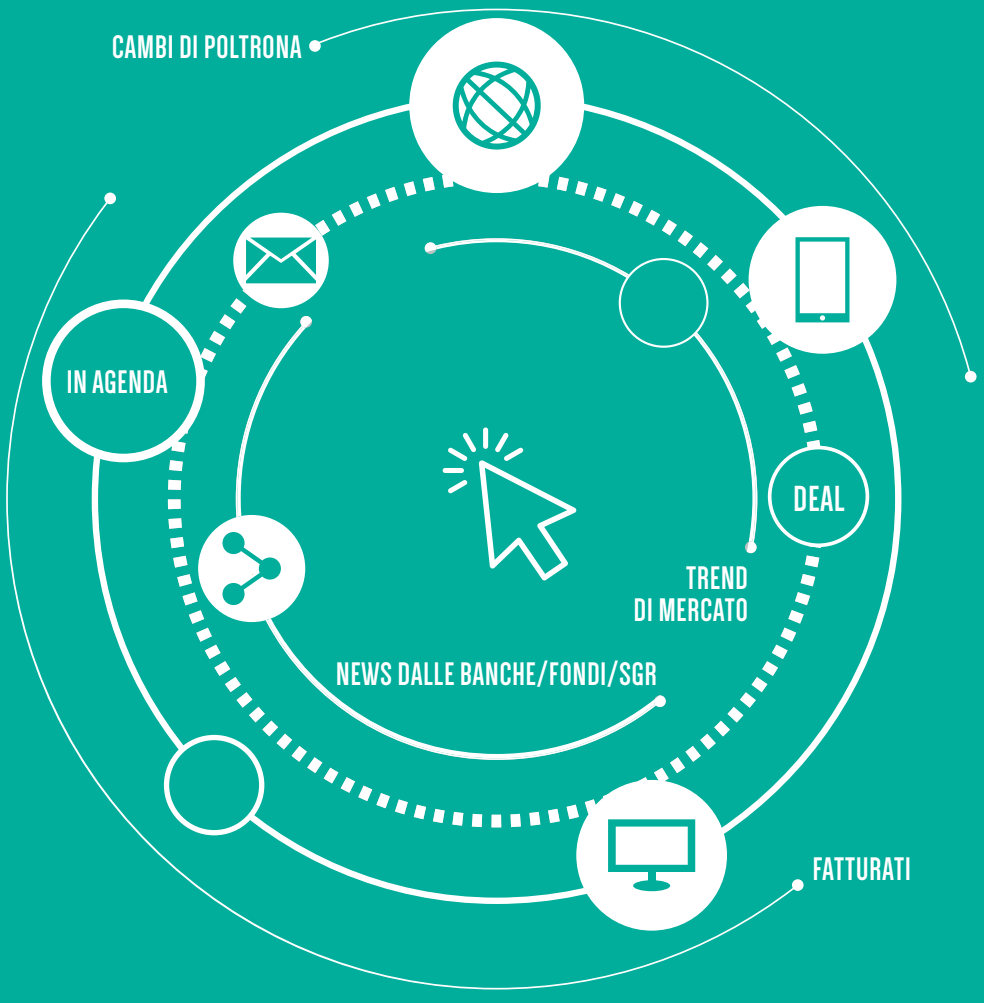
Vi muovete su più settori. Quali sono in questo momento quelli che sembrano offrire maggiori possibilità di sviluppo?

Investiamo prevalentemente in realtà tecnologiche attive nei settori deep-tech (elettronica, robotica, nuovi materiali), nel medtech e nel digitale. La situazione di emergenza che abbiamo vissuto ha creato opportunità per aziende che propongono soluzioni innovative, i cui benefici talora evolvono da utili a necessari. Ne è un esempio la consegna a domicilio di beni e servizi. Così come aziende specializzate in streaming video e nella compressione delle immagini. Dove siamo meno esposti per ora è nel cleantech: in questo momento ci sarebbero le migliori premesse per lo sviluppo delle tecnologie che migliorano o salvaguardano l'ambiente, ma per investire in

LCPUBLISHINGGROUP

FINANCECOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.financecommunity.it

STIAMO GUARDANDO CON INTERESSE AL MONDO FINTECH CHE È UN SETTORE DI GRANDE SVILUPPO, MA NEL QUALE ABBIAMO INVESTITO ANCORA POCO

questo settore tramite startup è necessario prima, secondo noi, che ci sia maggiore visibilità sulle scelte di politica industriale di medio-lungo termine. Stiamo inoltre guardando con interesse al mondo fintech che è un settore di grande sviluppo, ma nel quale abbiamo investito ancora poco dall'inizio della nostra attività.

Quali sono state le vostre principali operazioni nel 2021 e a quanto è ammontato l'investimento complessivo?
Per gli investimenti di Indaco Ventures I seguiamo le nostre tre verticali. Nel digitale abbiamo per esempio investito in Cortilia che sta crescendo a ritmi vertiginosi e che coniuga l'eccellenza italiana del food con l'impronta digitale dell'e-commerce. Nel verticale deep tech, nel quale l'Italia mostra di essere forte, per citarne alcune, abbiamo ulteriormente investito in Easyrain (automotive), una società che ha ideato un sistema che contrasta il fenomeno dell'aquaplaning migliorando le prestazioni dei veicoli su asfalto bagnato per abbattere il rischio di incidenti mortali. Nell'ambito medicale abbiamo investito ulteriori risorse nella maggior parte dei sei progetti già in portafoglio, ossia nei device cardio-vascolari, nella neurostimolazione e nella biopsia liquida. Complessivamente i fondi da noi gestiti hanno investito nel 2021 oltre 16 milioni di euro.

Il recente nuovo round in CellPly, azienda specializzata in soluzioni di bio ingegneria medicale, conferma il vostro interesse nell'innovazione spinta e nella salute. La forza dell'Italia in questo ambito è davvero cresciuta in questi ultimi anni?
Indubbiamente la ricerca italiana in questi anni ha espresso importanti innovazioni nel comparto Life Science. Ma sviluppare nuove idee non basta: oggi più che mai è fondamentale a nostro avviso mettere a terra i capitali necessari a garantire il trasferimento di tali innovazioni ai pazienti, superando un processo di approvazione regolatoria sempre più complesso e impegnativo.

Che progetti avete sul 2022? Potrebbe servire una nuova raccolta di capitali per cogliere nuove opportunità?
Nel medio termine, appena ce ne saranno le condizioni, contiamo di lanciare un nuovo fondo per sviluppare l'attività di Indaco Ventures I. Intanto stiamo anche valutando iniziative sinergiche e mirate ad altri verticali tecnologici. A livello geografico il nostro focus resterà l'Italia, ma continueremo a guardare con attenzione anche gli altri mercati europei, gli Stati Uniti e Israele.



IL TEAM



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **21** posizioni aperte, segnalate da **9** studi legali: ADVANT Nctm, Bresner Cammareri Intellectual Property, Carnelutti Law Firm, CP-DL Law Firm, Grimaldi Studio Legale, GR LEGAL, Hogan Lovells, Morri Rossetti E Associati, Studio Legale Sutti.

I professionisti richiesti sono **33** tra: Laureandi, Praticante Neolaureato, Stagiaire, Trainee, Giovane Avvocato/Praticante, Junior Associate, Associate, Avvocato 2/3 anni PQE, Senior Associate, Associate NQ – IPQE, Marketing & Communication Specialist.

Le practice di competenza comprendono: M&A, Antitrust, Mercati Finanziari, Real Estate, Diritto Amministrativo, Diritto Societario, Corporate, Restructuring, Intellectual Property, Information Technology, Data Protection, Litigation, Business Restructuring & Insolvency, Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, Finanziario (M&A, costituzione di/investimento in, fondi di investimento alternativi), Marketing & Communication, TMT, filing e prosecution.

Per future segnalazioni scrivere a:
francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

ADVANT Nctm

Sede: Milano
Posizione aperta 1: Praticante Neolaureato
Area di attività: Dipartimento M&A
Numero di professionisti richiesti: 4/5
Breve descrizione: ADVANT Nctm è alla ricerca di brillanti neolaureati in Giurisprudenza, da inserire come praticanti nel Dipartimento Fusioni & Acquisizioni per la sede di Milano
I candidati ideali dovranno possedere i seguenti requisiti:
Hard Skills
- laurea magistrale in Giurisprudenza con votazione minima di 105/110;
- ottima conoscenza della lingua inglese parlata e scritta (livello C1);
- conoscenza di base dei tools di Office (Excel, PowerPoint, MS Project, ecc);

Soft Skills:
Sono altresì richieste:
- capacità di lavorare in un ambiente dinamico;
- predisposizione ai rapporti interpersonali ed al lavoro in team;
- capacità organizzative e proattività;
- discrezione nella gestione di informazioni confidenziali;
- dedizione al lavoro e determinazione nel perseguire obiettivi di crescita professionale

Cosa offriamo:
- inserimento nell'organico del Dipartimento M&A;
- possibilità di lavorare in lingua inglese (ed altre lingue) con avvocati e clienti provenienti da diversi Paesi;
- un percorso di formazione completo e multidisciplinare, attento anche alle esigenze collegate alla necessità di sostenere l'esame di abilitazione alla professione forense;
- corsi di formazione interna tenuti da docenti universitari;
- periodi di study leave garantiti, per consentire la preparazione dell'esame di abilitazione alla professione forense;
- trattamento economico in linea con i migliori standard degli Studi legali in Italia;
- un ambiente attento alle persone, dove il collaboratore viene considerato un patrimonio dello Studio;
- ottime possibilità di carriera, attraverso un percorso professionale che in molti casi hanno portato fino alla partnership

Riferimenti:
raffaella.cassano@advant-nctm.com

Sede: Milano
Posizione aperta 2: Junior Associate 2 anni di esperienza
Area di attività: Dipartimento Antitrust
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: ADVANT Nctm è alla ricerca di un neoavvocato/praticante (junior associate) per il Dipartimento Antitrust di Milano.
Descrizione profilo
Il candidato ideale dovrà aver maturato un'esperienza superiore ai due anni specifica e continuativa, esclusiva/prevalente in diritto antitrust.
laurea magistrale in giurisprudenza con votazione di almeno 105/110;
Inglese livello minimo C2;
Soft Skills:
capacità di lavorare in un ambiente dinamico;
predisposizione ai rapporti interpersonali ed al lavoro in team.
Si prega di inviare cv aggiornato.
Riferimenti:
raffaella.cassano@advant-nctm.com

Sede: Milano
Posizione aperta 3: Giovane Avvocato/Praticante
Area di attività: Dipartimento Mercati Finanziari
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: ADVANT Nctm è alla ricerca di un giovane avvocato/praticante, anche prima esperienza, per il proprio Dipartimento Mercati Finanziari presso la sede di Milano.
Skills:
Il candidato ideale è in possesso dei seguenti requisiti:
- Voto di laurea in Giurisprudenza non inferiore a 105/110
- Ottima conoscenza della lingua inglese parlata e scritta (livello minimo C1)
- Capacità di lavoro in team
- Spiccate doti comunicative
- Volontà di sperimentarsi in una realtà dinamica e stimolante

Attività:
Il Candidato dovrà cimentarsi con le materie di diritto societario e dei mercati finanziari, con

possibilità di supportare i colleghi nell'assistenza a società e banche d'affari nell'ambito di IPO, operazioni straordinarie o emissione di prestiti obbligazionari o nella consulenza a società quotate durante l'intera fase della loro operatività.
Cosa Offriamo:

- Possibilità di lavorare in uno dei più prestigiosi studi legali italiani, ad ampio respiro internazionale, in un settore interessante e d'attualità come quello dei Mercati Finanziari.
- Ottime possibilità di crescita professionale

Si prega di inviare Cv aggiornato
Riferimenti:
raffaella.cassano@advant-nctm.com

BRESNER CAMMARERI INTELLECTUAL PROPERTY

Sede: Milano
Posizione aperta: laureandi/neolaureati (massimo 25 anni e con non più di 6 mesi di esperienza) Area di attività: filing e prosecution Numero di professionisti richiesti: 2
Breve descrizione: Lo Studio, attivo esclusivamente nella materia della proprietà intellettuale, è alla ricerca di due laureandi/neolaureati (massimo 25 anni e con non più di 6 mesi di esperienza) da inserire nel dipartimento di filing e prosecution. Per i neolaureati il voto di laurea deve preferibilmente essere pari o superiore a 105/110. L'attività consisterà prevalentemente nella redazione di corrispondenza da intrattenersi con clienti, Uffici Marchi e Brevetti e colleghi esteri in relazione al mantenimento ed alla gestione di diritti di privativa. La risorsa dovrà anche occuparsi del deposito delle privative, della prosecuzione delle stesse e della gestione di opposizioni e di azioni di invalidazione/cancellazione. Costituisce titolo preferenziale la conoscenza del diritto industriale. Sono richieste buone capacità relazionali, serietà, intraprendenza, precisione e predisposizione al lavoro in team, oltre ad un'ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.
Riferimenti: Si prega di inviare il CV, unitamente ad una breve lettera di presentazione, all'indirizzo e-mail *emanuele.cammareri@bcip.it*.

CARNELUTTI LAW FIRM

Sede: Milano
Posizione aperta 1: Associate con un anno di esperienza
Area di attività: Real Estate
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Il Team di Real Estate di Carnelutti Law Firm cerca un/una avvocato con almeno un anno di esperienza nelle practice di Corporate e Real Estate. La conoscenza della lingua inglese e la laurea con il massimo dei voti sono requisiti essenziali
Riferimenti: *careers@carnelutti.com*

Sede: Milano
Posizione aperta 2: Trainee/Praticante neolaureato/a
Area di attività: Real Estate
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Il Team di Real Estate di Carnelutti Law Firm cerca un/una praticante neolaureato/a. La conoscenza della lingua inglese e la laurea con il massimo dei voti sono requisiti essenziali
Riferimenti: *careers@carnelutti.com*

Sede: Milano
Posizione aperta 3: Trainee/Praticante neolaureato/a
Area di attività: Diritto Amministrativo
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Il Team di Diritto Amministrativo di Carnelutti Law Firm cerca un/una praticante neolaureato/a. La conoscenza della lingua inglese e la laurea con il massimo dei voti sono requisiti essenziali
Riferimenti: *careers@carnelutti.com*

CP-DL LAW FIRM

Sede: Lugano & Milano
Posizione aperta: Associate
Area di attività: Societario, finanziario (M&A, costituzione di/investimento in, fondi di investimento alternativi)
Numero di professionisti richiesti: 2 per ciascuna delle sedi
Breve descrizione: Lo studio CP-DL con sede a Milano e Bissone (Lugano) sta cercando

nuovi collaboratori. Lo studio è attivo prevalentemente nell'ambito del diritto societario, commerciale, bancario e finanziario, mercati dei capitali, nelle operazioni di M&A e nella creazione di ed investimenti in, fondi di investimento alternativi (Private Equity). L'offerta è rivolta a neolaureati ed avvocati con esperienza fino a cinque anni con un ottimo curriculum accademico ottenuto in Italia, Svizzera o all'estero. Per i candidati italiani si richiede un voto di laurea non inferiore a 105/110. Per i candidati svizzeri è richiesto un magna cum laude. È altresì richiesta un'ottima conoscenza della lingua inglese (parlata e scritta). La conoscenza di altre lingue e il possesso di ulteriori qualifiche accademiche o professionali costituiscono fattore preferenziale.
Lo studio offre pratiche italiane, svizzere ed internazionali di grande interesse, una formazione di alto livello ed un ambiente giovane e informale. Oltre all'ottima formazione e all'entusiasmo, CP-DL cerca collaboratori con uno spiccato interesse per il lavoro internazionale e la capacità di lavorare in team. Le posizioni attualmente aperte sono offerte presso le sedi di Milano e Lugano e saranno remunerate a seconda delle competenze e del livello di responsabilità dei candidati. Oltre al CV, si richiede l'invio dell'elenco completo degli esami sostenuti con la relativa votazione.
https://www.cp-dl.com/
Riferimenti: *milancontact@cp-dl.com* oppure *luganorecruiting@cp-dl.com*

GRIMALDI STUDIO LEGALE

Sede: Milano
Posizione aperta 1: Avvocato 2/3 anni PQE
Area di attività: Diritto Societario e M&A
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Il candidato ideale è avvocato da 2-3 anni e ha maturato una solida esperienza in ambito di diritto societario e commerciale, preferibilmente all'interno di contesti strutturati. Laurea in Giurisprudenza conseguita in tempi ordinari e ottima votazione. Ottimo inglese, almeno C1. Buona conoscenza del Pacchetto Office
Riferimenti: *recruiting@grimaldilex.com*

Sede: Milano
Posizione aperta 2: Stage
Area di attività: Corporate, M&A, Real Estate e Restructuring
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Il candidato ideale dovrà essere in possesso di tutti i seguenti requisiti:

- Perfettamente bilingue: francese/italiano (madrelingua italiana). È richiesta anche un'ottima conoscenza della lingua inglese.
- Doppio percorso di studi Francia/ Italia o doppia laurea Italo-francese in giurisprudenza
- Esperienza: Il candidato ideale deve aver effettuato almeno 4 anni di studi e aver già fatto stage in studi legali in Italia e/o in Francia e/o in azienda in un dipartimento giuridico
- Valori: disponibilità, umiltà, motivazione e voglia di imparare
- Il candidato scelto lavorerà sia in diritto francese che italiano
- Disponibilità: immediata

Riferimenti: *recruiting@grimaldilex.com*

GR LEGAL

Sede: Milano
Posizione aperta: Associate
Area di attività: Intellectual Property, Information Technology, Data Protection
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Il nostro studio è alla ricerca di un avvocato con ottimo curriculum di studi e specifica formazione ed esperienza di 3-5 anni nel campo del diritto della proprietà industriale e intellettuale preferibilmente in ambito contenzioso, maturata presso studi specialistici del settore o nel dipartimento di proprietà intellettuale di studi multi-practice, per l'inserimento nella sede di Milano. Indispensabile la piena padronanza della lingua inglese parlata e scritta
Riferimenti: Si prega di inviare preventivamente un curriculum vitae completo all'indirizzo *milano@grlegal.it*, precisando nell'oggetto "Candidatura Sede Milano". In caso il profilo dell'interessato risulti di interesse, potranno essere fissati dei colloqui con modalità telematica

HOGAN LOVELLS

Sede: Roma
Posizione aperta 1: Stagiaire
Area di attività: Litigation
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Litigation, sede di Roma.
La/il candidata/o ideale è:

- una/un laureanda/o oppure neolaureata/o con votazione minima 105/110 e uno spiccato interesse per l'ambito del contenzioso societario, assicurativo e arbitrati;

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
Riferimenti: *https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Stagiaire-Trainee-LITIGATION--sede-di-Roma_R211600*

Sede: Roma
Posizione aperta 2: Stagiaire/Trainee
Area di attività: Business Restructuring & Insolvency
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Cerchiamo un/a giovane professionista per potenziare il nostro dipartimento di Business Restructuring and Insolvency, sede di Roma. Il/la candidato/a ideale è: un/a neolaureato/a, di età non superiore ai 25 anni, con tesi (votazione minima 105/110) in diritto fallimentare e/o bancario e uno spiccato interesse per la materia. L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito indispensabile
Riferimenti: *https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Giovane-professionista-dipartimento-Business-Restructuring---Insolvency--sede-di-Milano_R21864*
Sede: Roma
Posizione aperta 3: Associate
Area di attività: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di una figura di Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma.
Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, diritto ambientale e degli appalti, energy e project finance.
Il profilo ideale:

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

Riferimenti: *https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Associate---Regulatory--Administrative-and-Public-Law--and-Environment--Roma_R211681*

Sede: Roma
Posizione aperta 4: Senior Associate
Area di attività: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di una figura di Senior Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma. Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, diritto ambientale e degli appalti, energy e project finance.
Il profilo ideale:

- è abilitato alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di minimo 6 anni post-qualifica nel campo del diritto amministrativo
- ha maturato esperienza in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati
- ha un'ottima conoscenza e utilizza la lingua inglese come strumento di lavoro quotidiano nella produzione scritta/orale;

tale requisito è considerato essenziale, in mancanza del quale le candidature pervenute non saranno prese in considerazione

Riferimenti: *https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Senior-Associate---Regulatory--Administrative-and-Public-Law--and-Environment--Roma_R211680*

Sede: Milano
Posizione aperta 5: Associate NQ – 1PQE
Area di attività: Real Estate
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a Avvocato/a per potenziare il nostro team di Real Estate, sede di Milano.
Il/la candidato/a ideale è:

- Un/a giovane Avvocato/a neo-abilitato/a, con massimo un anno di esperienza post-qualifica, che abbia sviluppato competenze ed esperienza in particolare nelle operazioni di acquisizione e dismissione di asset e portafogli immobiliari, nella predisposizione di contratti di locazione, di appalto o di property e facility management, nonché nelle questioni di urbanistica, edilizia e diritto ambientale.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
Riferimenti: *https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Associate-NQ---1-PQE--dip-REAL-ESTATE--sede-di-Milano_R212030*

Sede: Milano
Posizione aperta 6: Stagiaire/Trainee
Area di attività: Litigation
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Litigation, sede di Milano.
La/il candidata/o ideale è una/un laureanda/o oppure neolaureata/o con votazione minima 105/110 e uno spiccato interesse per l'ambito del contenzioso commerciale, civile, responsabilità da prodotto e per il white collar crime;
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale
Riferimenti: *https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Stagiaire-Trainee-Litigation--sede-di-Milano_R212033*

MORRI ROSSETTI E ASSOCIATI

Sede: Milano
Posizioni aperte 1: Marketing & Communication Specialist
Area di attività: Marketing & Communication
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Lo Studio è alla ricerca di una risorsa junior da inserire nel dipartimento Marketing.
Le attività riguardano principalmente tre aree tematiche:

- Comunicazione esterna e interna – gestione di comunicati stampa, newsletter, gestione social media, materiali di sharing knowledge, gestione operativa di eventi (anche virtuali).
- CMS/Grafica – confezionamento template mailing, presentazioni (PowerPoint) e materiali di comunicazione degli eventi; aggiornamento siti istituzionali e portali tematici.
- Business Development – analisi e ricerche a fini di BD; progetti di sviluppo e potenziamento dell'offerta, analisi di benchmarking, manutenzione database clienti/contatti e dell'archivio track record di Studio; submission directory e award.

Si richiedono: Laurea in discipline attinenti al marketing e/o alla comunicazione d'impresa o Master in analoghe tematiche, ottima conoscenza della lingua inglese (almeno B2), ed esperienza lavorativa di almeno 1-2 anni in contesto analogo.
Maggiori dettagli sono disponibili sul nostro sito *https://morrirossetti.it/it/studio/lavora-con-noi.html*
Riferimenti: *Marketing@MorriRossetti.it* [codice posizione: MKTG0122]
Sede: Milano
Posizioni aperte 2: Junior Associate
Area di attività: Real Estate
Numero di professionisti richiesti: 2
Breve descrizione: Lo Studio è alla ricerca di due neolaureati da inserire come Junior Associate nel dipartimento di Real Estate.
Le risorse verranno inserite nel team e collaboreranno direttamente con i Professionisti di riferimento, ricoprendo ruoli e responsabilità crescenti sulla base dei risultati ottenuti. Una risorsa si concentrerà sulle tematiche connesse alle materie di diritto amministrativo (edilizia,

urbanistica e ambiente), l'altra risorsa sulle tematiche del diritto civile connesse al Real Estate (diritti reali e contrattualistica).
I candidati ideali possiedono i seguenti requisiti:
- Laurea magistrale in giurisprudenza
- Ottima conoscenza della lingua inglese

Soft Skills:
- Capacità di lavorare sia in autonomia che in team
- Forte determinazione nel raggiungimento di obiettivi e nel rispettare le deadline
- Forte inclinazione all'approfondimento normativo e all'aggiornamento professionale continuo.

Maggiori dettagli sono disponibili sul nostro sito *https://morrirossetti.it/it/studio/lavora-con-noi.html*
Riferimenti: *Marketing@MorriRossetti.it* [codice posizione: RE0122]

Sede: Milano
Posizioni aperte 3: Junior Associate
Area di attività: TMT e Data Protection
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Lo Studio è alla ricerca di una risorsa da inserire come Junior Associate nel dipartimento di TMT e Data Protection.
La nuova risorsa si occuperà principalmente delle seguenti attività:
- attività di ricerca normativa e giurisprudenziale;
- consulenza legale in materia di internet, privacy e protezione dei dati personali, pubblicità, telecomunicazioni, diritto d'autore, e-commerce, information technology, media e advertising online etc.;
- contrattualistica commerciale e redazione di pareri per i profili regolatori dei settori di riferimento;
- attività di due diligence per quanto riguarda i profili privacy nell'ambito di operazioni societarie straordinarie (es. acquisizioni, fusioni etc.);
- predisposizione di modelli organizzativi, procedure/policy e ulteriore documentazione nell'ambito di progetti di adeguamento di società alla normativa in materia di protezione dei dati personali (i.e. GDPR, Codice Privacy, Linee Guida Garante Privacy e EDPB);
- assistenza ai professionisti nell'ambito di procedimenti innanzi alle Autorità di vigilanza competenti.

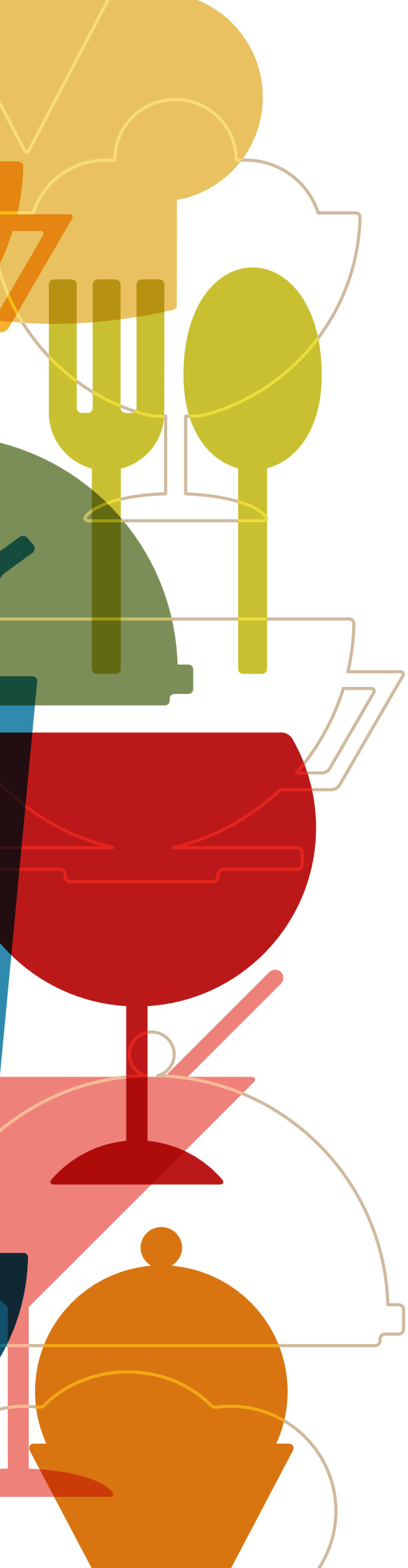
I candidati ideali possiedono i seguenti requisiti:
- Laurea magistrale in giurisprudenza con votazione pari almeno a 105/110;
- Ottima conoscenza della lingua inglese, scritta e parlata, ed eventualmente di un'altra lingua;
- Eccellente padronanza del pacchetto MS OFFICE;
- Massimo due anni di esperienza post-laurea, acquisita in studi legali;
- Gradita esperienza di studio all'estero o di stage in studi legali internazionali o italiani strutturati.

Soft Skills:
- capacità di lavorare sia in autonomia che in team;
- entusiasmo, interesse e passione per le materie di riferimento, inclinazione all'approfondimento normativo e all'aggiornamento professionale continuo;
- forte determinazione nel raggiungimento di obiettivi, lavorativi e personali, e nel rispettare le scadenze;

Maggiori dettagli sono disponibili sul nostro sito *https://morrirossetti.it/it/studio/lavora-con-noi.html*
Riferimenti: *Marketing@MorriRossetti.it* [codice posizione: TMT0122]

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede: Milano
Posizioni aperte: Associates
Area di attività: Proprietà intellettuale, lingua tedesca
Numero di professionisti richiesti: 2
Breve descrizione: Lo Studio Legale Sutti seleziona candidati con specifica formazione ed esperienza nel campo del diritto e del contenzioso amministrativo, e in generale del diritto pubblico dell'economia, per un inserimento nelle risorse umane del proprio ufficio milanese (via Durini 20).
Riferimenti: Per partecipare alla relativa selezione è necessario sottoporre preventivamente un curriculum vitae completo all'indirizzo *recruitment@sutti.com*, e, in caso un interesse di massima dello studio per il profilo dell'interessato venga confermato, partecipare a uno o due colloqui sempre presso gli uffici milanesi dello SLS.



LE TAVOLE DELLA LEGGE

FOOD FINANCE
AZIMUT DIRECT: FRANZESE CENTRA UN FINANZIAMENTO DA 3 MILIONI

FOOD BUSINESS
HELLO FRESH IL GIGANTE DEL MEAL- DELIVERY ARRIVA IN ITALIA

KITCHEN CONFIDENTIAL
IL SENSO DI GHEZZI PER IL FORMAT

L'IDEA
BIASI: IN DIREZIONE OSTINATA E... SOSTENIBILE

A CENA CON DIRITTO
IO POSSO ENTRARE, MA A QUESTE CONDIZIONI

LE TAVOLE DELLA LEGGE
RED, IL NUOVO RISTORANTE DI PALAZZO BN



AZIMUT DIRECT: FRANZESE CENTRA UN FINANZIAMENTO DA 3 MILIONI

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni registrate sul mercato italiano. Alfrus è stata supportata da Arkios Italy nell'operazione di sviluppo con Pomona Farming mentre il gruppo francese Synext ha rilevato il 75% di Dima

di eleonora fraschini*

Azimut Direct, con il supporto della rete dei Consulenti Finanziari del gruppo Azimut, ha permesso a Franzese di ottenere un finanziamento diretto di 3 milioni di euro. L'azienda campana, fondata nel 1960, è attiva nella produzione di conserve alimentari. Arkios Italy ha assistito i tre soci di Alfrus nella cessione del 65% del capitale della società alla californiana Pomona Farming, attiva coltivazione di frutta secca. EnVent Capital Markets ha agito in qualità di advisor finanziario di Synext, gruppo francese specializzato nella progettazione e produzione di macchinari per aziende del settore lattiero-caseario, nell'operazione di acquisizione di Dima.

FRANZESE OTTIENE UN FINANZIAMENTO DA 3 MILIONI GRAZIE AD AZIMUT DIRECT

Franzese, azienda campana attiva nella produzione di conserve alimentari, sceglie il mercato dei capitali per finanziare la propria crescita. La società ha ottenuto un finanziamento diretto di 3 milioni di euro attraverso la piattaforma Azimut Direct, grazie anche al supporto della rete dei Consulenti Finanziari del gruppo Azimut. Fondata nel 1960 da **Michele Franzese** per la commercializzazione di prodotti ortofrutticoli, l'azienda si è sviluppata attraverso nuove tecnologie di packaging per rispondere alle esigenze dei consumatori e si è specializzata in conserve alimentari, in particolare di pomodori pelati, fagioli e altri legumi. Franzese oggi opera su scala internazionale e ha accresciuto la propria notorietà all'interno dei canali di vendita grazie ai marchi proprietari La Palma, La Palmese, Beltion, Donna Lina e Agatos. Il finanziamento, della durata di 8 anni e assistito da garanzia Sace, è stato strutturato di concerto con il dott. **Luigi Pappolla**, Area Finanza della Franzese, e sottoscritto da un investitore istituzionale. I proventi saranno destinati all'upgrade tecnologico degli impianti produttivi, consentendo di aumentarne l'efficienza e la capacità produttiva, oltre che ad attività di R&S propedeutiche allo sviluppo dei prodotti offerti.

Franzese è stata fondata nel 1960 da Michele Franzese, portata avanti dai figli e ora amministrata dal nipote. «La nostra pluriennale esperienza ci ha insegnato l'importanza di rispondere velocemente ai nuovi gusti e alle nuove esigenze dei consumatori. Grazie ad Azimut Direct oggi abbiamo ottenuto, in tempi molto contenuti, i mezzi per poter investire nella green energy, nell'efficienza dei nostri impianti, nella ricerca e sviluppo di nuovi prodotti e nuove tecnologie di packaging per presentarci al meglio sul mercato» sottolinea Michele Franzese, amministratore unico di Franzese.

«Velocità di esecuzione e attenzione alle esigenze dei propri clienti sono elementi fondamentali nell'attuale contesto di mercato. Anche in Azimut Direct ne abbiamo fatto punto di forza e caratteristica distintiva del nostro servizio alle imprese» aggiunge **Antonio Chicca**, managing director di Azimut Direct. «Crediamo fortemente nelle potenzialità delle imprese italiane come Franzese. La missione di Azimut Direct è fornire loro un accesso guidato al mercato dei capitali che consenta loro di raggiungere i propri obiettivi di crescita"».

ARKIOS ITALY CON ALFRUS NELL'OPERAZIONE DI SVILUPPO CON POMONA FARMING

Arkios Italy con un team composto da **Deborah Setola, Simone Lo Giudice, Simone Fortis** ed **Elisa Panaro** ha assistito i tre soci di Alfrus, i fratelli **Leonardo Sisto, Domenico Sisto** e **Michele Sisto**, in tutte le fasi dell'operazione di cessione del 65% del capitale della società alla californiana



Pomona Farming, player attivo nella coltivazione di mandorle, frutta secca in generale e altri food ingredients. Alfrus, con sedi a Modugno (BA) e a Coseano (UD), è specializzata nella lavorazione delle mandorle. Con 114 milioni di euro di fatturato nel 2020 è uno dei principali player del settore a livello europeo. L'acquisizione di Alfrus consentirà a Pomona Farming di espandere il proprio campo di attività nel mercato europeo e renderà tracciabile tutta la filiera dal mandorleto al prodotto finito.
La famiglia Sisto manterrà una quota del 35% in Alfrus e anche tutti gli attuali ruoli operativi, con l'obiettivo di una piena partnership al progetto dei nuovi soci californiani e canadesi. Advisor legale dell'operazione per Alfrus è stato il team Bird&Bird con i partner **Stefano Silvestri** e **Federico Valle** e con gli avvocati **Calogero Porrello** e **Laura Pallanza**. Gli aspetti fiscali dell'operazione per Alfrus sono stati curati dallo studio Lotito di Bari, con il socio **Michele Lotito** e con **Michelangelo Carnicella**.

Per gli acquirenti, advisor legale in Italia è stato il team di Gitti & Partners guidato dal socio **Vincenzo Giannantonio** con gli avvocati **Domenico Patruno**, **Fabrizio Ragazzini**, **Elena Martellucci**, **Giacomo Pansolli** e **Anastasia Cichetti**. Advisor legali per gli aspetti esteri sono stati gli studi Davies, Linklaters e Freshfields. PwC Deals ha assistito Pomona Farming Llc per tutti gli aspetti finanziari e fiscali dell'operazione sia in Italia che all'estero. Gli aspetti notarili dell'operazione sono stati curati dal Notaio **Ciro De Vivo**.

SYNEXT RILEVA IL 75% DI DIMA: GLI ADVISOR

EnVent Capital Markets ha agito in qualità di advisor finanziario di Synext, gruppo francese specializzato nella progettazione e produzione di macchinari per aziende del settore lattiero-caseario, nell'operazione di

acquisizione di Dima, società basata a Modena specializzata nella progettazione, produzione, assemblaggio e vendita di impianti industriali per la produzione di tutti i tipi di formaggi a pasta filata come mozzarella, pizza-cheese, string-cheese, provolone, scamorza, caciocavallo, ricotta. EnVent ha agito con il partner **Giancarlo D'Alessio**, insieme a **Riccardo Matarazzo**. La audit e financial due diligence per l'acquirente è stata svolta da Mazars, con il partner **Alessandro Motta**, insieme ad **Alberto Morandi**, **Alessandro Elmetti** e **Alessandra Panaino**. Con un fatturato di 10 milioni di euro, Dima conta una cinquantina di dipendenti e realizza oltre il 90% del fatturato all'estero, con vendite in oltre 80 Paesi.
Synext Group, controllato dal fondo Cerea Capital gestito dalla SGR Cerea Partners, ha acquisito il 75% del capitale di Dima. Il 25% del capitale e la gestione dell'azienda modenese rimarranno nelle mani della famiglia Aldrovandi. Advisor finanziario della famiglia Aldrovandi è stato Gmt Partners, con il partner **Sergio Morelli**. L'operazione è stata parzialmente finanziata da una linea di acquisition financing messa a disposizione da Bper Banca, che ha assistito la società attraverso la propria direzione Corporate & Investment Banking con il team Structured Finance territoriale composto da **Attilio Morano**, **Annalinda Fregni** e supportati da **Marcantonio Lucifero** del team Legal Advisory.
Il Gruppo Synext, presente in Francia e all'estero, è specializzato nella progettazione, assemblaggio e vendita di macchinari per la produzione di formaggi a pasta dura. Il gruppo è a capo di altre tre aziende (Tecnal, Simon Frères e Chalon Mégard) e, con l'integrazione di Dima, conta oggi più di 300 dipendenti e fattura oltre 60 milioni di euro.
Il progetto di aggregazione con Dima si inserisce nella strategia del Gruppo Synext in quanto permette di aggiungere un know-how tecnico molto peculiare nel gruppo, di beneficiare di importanti sinergie commerciali e di ampliare e integrare l'attuale offerta tecnologica con soluzioni fortemente complementari a quelle in portafoglio.

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





HELLO FRESH
IL GIGANTE DEL MEAL- DELIVERY ARRIVA IN ITALIA

La società del meal kit ha quasi 8 milioni di clienti attivi nel mondo e dà lavoro a più di 16mila persone a livello globale. Il primo centro logistico italiano è in provincia di Lodi

di camilla rocca

Fondata a Berlino nel novembre 2011 e quotata alla Borsa di Francoforte dal novembre 2017, HelloFresh ha profondamente trasformato il modo in cui le persone mangiano, rendendo pienamente accessibile, in termini di costo e di praticità, il consumo di piatti sani, di qualità e al contempo sostenibili. HelloFresh è nato come alternativa all'acquisto di cibo al supermercato, consegnando settimanalmente alla porta di casa dei suoi clienti ingredienti pre-porzionati e un'ampia varietà di ricette. La forza di HelloFresh è testimoniata anche dai numeri: nel 2020 l'azienda ha consegnato più di 600 milioni di kit, raggiungendo oltre 3,7 miliardi di euro di fatturato (+111% rispetto al 2019).
Nel secondo trimestre del 2021 HelloFresh ha contato 7,7 milioni di clienti attivi. Ad oggi, HelloFresh offre una gamma di più di 10 mila ricette diverse e impiega più di 16 mnila persone in tutto il mondo. Finora HelloFresh è stata attiva in 15 paesi in tre continenti: dall'Europa agli Stati Uniti, dal Canada alla Nuova Zelanda. Da qualche mese, HelloFresh è presente anche in Italia. Lo sbarco di HelloFresh in Italia si inserisce nell'importante percorso di crescita internazionale.
L'azienda sta investendo nella sua presenza nel Paese creando una catena di approvvigionamento locale e rifornendosi di ingredienti da fornitori italiani. «Le abitudini di consumo delle persone stanno cambiando profondamente sia in Italia che nel mondo. Siamo entusiasti di offrire agli italiani un'alternativa più comoda e sostenibile alla spesa al supermercato», commenta **Stefano Cracco**, chief operating officer HelloFresh Italia. «Con HelloFresh vogliamo rivoluzionare il modo



ALESSIA MANCINI

di mangiare e cucinare delle persone, innovando radicalmente il sistema alimentare tradizionale, grazie al nostro modello di business sostenibile e alla nostra innovativa filiera che collega il produttore direttamente al cliente. Siamo molto orgogliosi di introdurre HelloFresh in Italia, un paese con una forte tradizione culinaria, già particolarmente attento e sensibile al cibo buono e di qualità».
Abbiamo intervistato per raccontare lo sbarco nel Bel Paese **Marine Faurie**, chief marketing officer di HelloFresh Italia.

Come mai HelloFresh è arrivato solo ora in Italia? Per questione di cultura (gli italiani pre lockdown non amavano il delivery) o perché il Paese era meno interessante rispetto ad altri in Europa?
L'Italia era nel nostro mirino da diverso tempo e abbiamo deciso di espandere la nostra crescita





internazionale in questo mercato dopo aver maturato un'esperienza decennale nel settore dei meal kit e costruito un'infrastruttura best-in-class. Certamente, al consolidamento della nostra expertise si sono aggiunti altri fattori che, a nostro avviso, rendono oggi l'Italia il passo successivo naturale nel nostro percorso di crescita. Durante la pandemia molti italiani hanno riscoperto la voglia di cucinare e di stare davanti ai fornelli, e i tassi di adozione dell'e-commerce nel campo alimentare hanno subito un'impennata. Infine, mangiare sano è alla base della dieta italiana e mediterranea e HelloFresh offre un'ampia varietà di ricette, che ispira i clienti a scoprire nuovi piatti dall'Italia e da tutto il mondo.

Perché gli ingredienti pre porzionati fanno davvero la differenza rispetto ad andare al supermercato? Sarà questo il futuro delle ricette?

Praticità, semplicità di preparazione e qualità dei prodotti a domicilio: questi i plus di una realtà come HelloFresh che provvede a far consegnare – direttamente a casa – gli ingredienti necessari già pre porzionati, freschi e di stagione, insieme alle ricette per cucinarli. Disporre di tutto ciò che serve per cucinare già nelle giuste quantità è la soluzione ideale per chi ha una vita frenetica e ha bisogno di organizzare al meglio il tempo in cucina; inoltre permette anche di pianificare menù bilanciati e sempre vari. Ricevere una box HelloFresh con ingredienti pre porzionati significa anche abbracciare una scelta di consumo responsabile e consapevole. Le materie prime sono consegnate nelle quantità corrette anche con l'obiettivo di ridurre al minimo qualsiasi spreco; è stato infatti calcolato che in questo modo, HelloFresh aiuta le famiglie a sprecare il 21% in meno di cibo (pesato) rispetto al tradizionale processo facendo la spesa nei negozi di alimentari. Sempre all'insegna della promozione di pratiche sostenibili, pre porzionare gli ingredienti per HelloFresh vuol dire anche riduzione degli sprechi partendo dalla base della filiera. Gli ingredienti, infatti, sono approvvigionati presso i produttori solo in base alle effettive richieste degli utenti.

Quali sono le box più vendute di HelloFresh e perché?

HelloFresh offre quattro tipologie di menù disponibili: Famiglia, Carne & Pesce, Vegetariano e Conta-Calorie. Grazie alla varietà di queste opzioni, siamo in grado di fornire delle opzioni

adatte alle esigenze di tutti, raggiungendo i diversi segmenti di clientela. Ogni tipo di box ricette è apprezzata dai nostri clienti, in quanto permette di trovare settimanalmente ricette che si divertiranno a cucinare, qualunque siano le loro esigenze alimentari o i loro gusti.

Pensate che l'Italia possa abituarsi a questa nuova tipologia di esperienza? O è destinata a essere attiva solo nelle grandi città?
Il nostro servizio risulta essere molto interessante per le coppie e le famiglie che vivono fuori dalle grandi città, poiché spesso hanno meno opzioni tra cui scegliere per cena. Grazie alle consegne a domicilio, HelloFresh permette loro di essere entusiasti di mangiare una cena invitante e di scoprire nuove cucine e sapori con maggior frequenza. Nelle grandi città, i nostri clienti godono sicuramente della comodità del nostro servizio, che hanno la possibilità di personalizzare in base al loro stile di vita.

A chi vi appoggiate per la logistica e per l'acquisto degli alimenti?
Dal nostro centro logistico, situato in provincia di Lodi, consegniamo i nostri meal kit ai clienti affidandoci a una rete di corrieri sul territorio. Per quanto riguarda l'approvvigionamento alimentare, il nostro modello di business si fonda – anche in Italia – sulla filiera corta e su una rete di agricoltori e fornitori del territorio per il maggior numero di ingredienti che possono essere reperiti localmente. Selezioniamo attentamente i nostri fornitori, favorendo i produttori e gli agricoltori che utilizzano pratiche sostenibili, rispettando gli animali, le risorse marine e gli ecosistemi terrestri e prestando grande attenzione alla freschezza, alla stagionalità e all'origine degli ingredienti.





IL SENSO DI GHEZZI PER IL FORMAT

Dopo il Mart, il tandem ristorante e bistrot dello chef arriva sul lago di Garda all'interno dell'hotel Eala. È l'inizio di un trend? Forse è presto per dirlo. Ma di sicuro si tratta di una strada possibile se i presupposti resteranno «il benessere, la semplicità, il paesaggio di un luogo in cui cerchiamo di dare vita alle nostre idee»

di camilla rocca





Una sala sospesa sull'acqua proprio dove il Garda, il lago più grande d'Italia, si restringe e da Limone sembra toccare le cime innevate del Baldo. Da Senso, il nuovo ristorante di chef **Alfio Ghezzi**, sembra di cenare in una bolla, dove il tempo e lo spazio non esistono. «La bellezza e l'arte, come la bontà, sono essenzialmente la capacità di lasciare una traccia di sé nelle persone, la capacità di emozionare», racconta Ghezzi. E Senso sta diventando una sorta di format, gourmet.

Il primo ristorante è lo stellato all'interno del Mart, il Museo di arte moderna e contemporanea di Trento e Rovereto, il secondo all'interno di Eala, il 5 stelle lusso a Limone, con piscine a sfioro e spa di 1500 mq. Entrambi sono affiancati da una proposta bistrot.

Il prossimo? Avrebbe potuto essere in un rifugio ad alta quota, in Trentino ovviamente, ma è solo una suggestione al momento.

Il menu viene definito dallo chef come "primordiale", il forte legame con il territorio è impattante, e da Eala si percepisce una discesa dal Trentino al lago, come per gli abitanti del passato, per gli scambi commerciali.

Abbiamo intervistato lo chef per raccontarci, anche dal punto di vista imprenditoriale, questa nuova avventura.

TM

9th Edition

SAVETHEBRAND

BY FOODCOMMUNITY

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

SAVE THE DATE

04.07.2022

MILANO

#SaveTheBrand

Per informazioni: franscesca.vistarini@lcpublishinggroup.it • 02 36727659

PUBLISHINGGROUP LC







Quanto è importante questa nuova sfida per Alfio Ghezzi?
Tutte le sfide per loro natura sono importanti perché ci spingono in uno spazio nuovo che non conosciamo completamente, che stimola e mette alla prova, ma Eala lo è ancor di più perché è arrivata in un momento particolarmente significativo della mia vita, nel momento in cui ho deciso di cambiare e di fare il cuoco-ristoratore subito dopo aver dato vita ai format Alfio Ghezzi Bistrot Mart e Senso Mart e anche nel bel mezzo di periodo difficile come la pandemia.

Ora Senso diventerà un format? Ci vuol spiegare quali sono i capisaldi e se pensa sia possibile esportarlo in Italia o all'estero?
Sia Senso che Alfio Ghezzi Bistrot potrebbero diventare dei format e in parte essendoci già la replica Lake Garda lo sono. I presupposti sono il benessere, la semplicità, il paesaggio di un luogo perché in questi spazi cerchiamo di dare vita alle nostre idee. La cucina che facciamo è quella che amiamo definire La Cucina del Senso nata per offrire la miglior qualità possibile. Osserviamo le stagioni con coscienza, ci impegniamo a far viaggiare le materie prime il meno possibile, tutti gli ingredienti sono italiani a parte le spezie, il cioccolato, il caffè, lo stoccafisso e l'aringa affumicata, ove possibile locali, provenienti da aziende che lavorano la terra in modo consapevole. Tutto questo definisce un'identità precisa che sicuramente funziona in Italia; all'estero non abbiamo mai pensato, fino ad ora.

LA RISTORAZIONE È ALTA QUANDO SI INTERESSA DELLA SALUTE, QUANDO PROMUOVE IL TERRITORIO, QUANDO È SUPPORTATA DA UN'IDENTITÀ

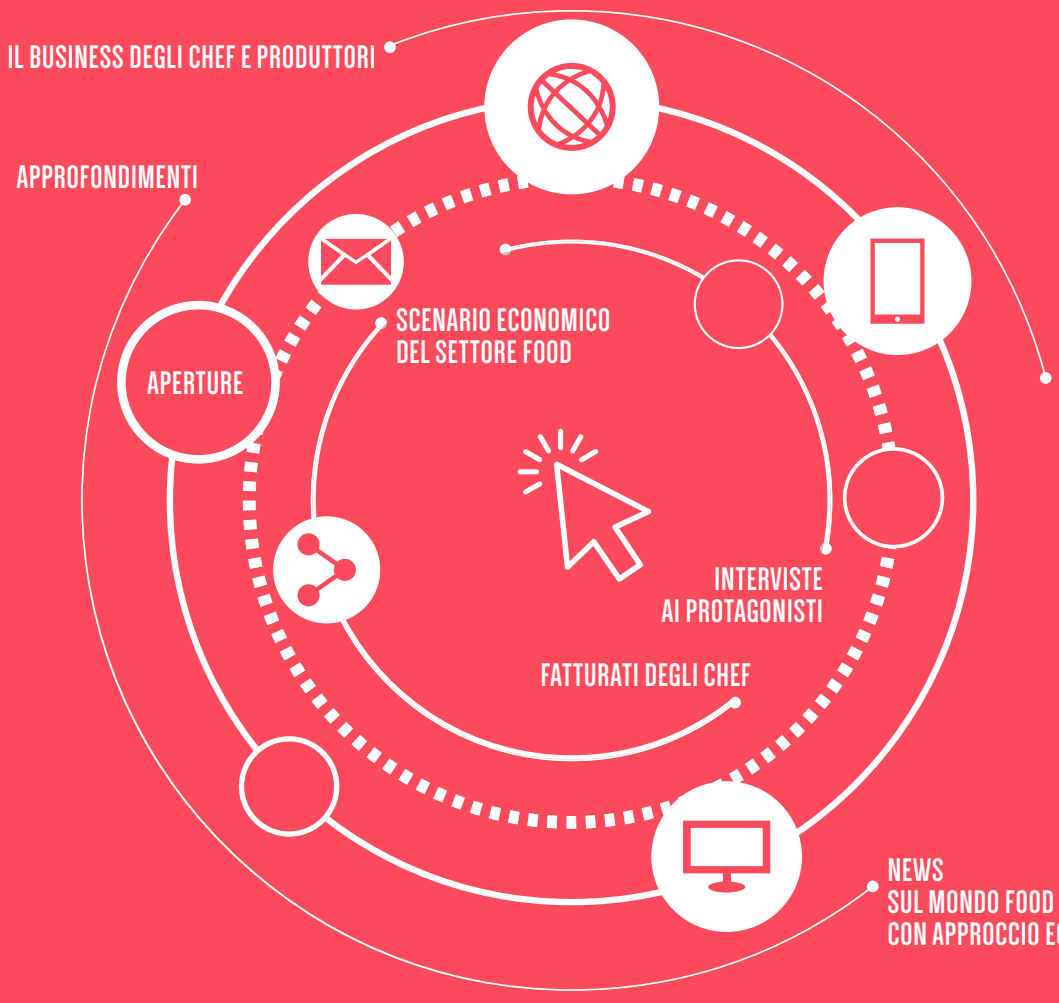
Quanto il territorio è presente nel menu e quanto, invece, c'è delle esperienze di Alfio?
La mia cucina è espressione di un paesaggio. Il paesaggio è fatto di persone che lavorano e che modellano un territorio tramandandone la cultura, in questo senso il territorio e le persone che ci lavorano sono molto presenti nella nostra cucina. Per quanto riguarda le mie esperienze direi che esse rappresentano un viatico per arrivare all'espressione della cucina che facciamo ora quindi non sono distintamente riconoscibili ma esistono e sono fondamentali per tutto ciò che facciamo.

Akio Fuijta, il resident chef, quanto apporta della sua cultura nei piatti di Eala?
Non abbiamo mai pensato e non

LC PUBLISHING GROUP

FOODCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.foodcommunity.it







vogliamo creare una fusione fra la cucina giapponese e la cucina italiana. Va detto però che ci sono molti contatti fra le due cucine in termini di logica, come l'importanza assoluta del prodotto, l'essenzialità, l'accoglienza, il desiderio di preoccuparsi del benessere dei propri ospiti; in tutto questo c'è una perfetta sintonia fra me e Akio.

Si punta (anche qui) alla stella?
La stella Michelin è un riconoscimento importante ma un cuoco deve pensare ad avere come obbiettivo la soddisfazione dei propri ospiti, e se questo avviene con delle logiche precise, è probabile che segua anche il riconoscimento della Guida Michelin. Va da sé che essere premiati stimola la crescita, il riconoscimento è parte fondamentale della crescita, per questo facciamo attenzione ad impostare un lavoro che abbia degli obbiettivi ampi senza mai però perdere di vista il principale obbiettivo che resta l'ospite.

LE MIE ESPERIENZE RAPPRESENTANO UN VIATICO PER ARRIVARE ALL'ESPRESSIONE DELLA CUCINA CHE FACCIAMO

C'è una sorta di fermento culinario sul Garda sia bresciano, che veronese e trentino: pensa vi sarà un'ulteriore esplosione di alta ristorazione?
Penso che il Garda offra un paesaggio straordinario, legato alla natura, alla cultura, e alle molte attività dell'Outdoor responsabile e del benessere, per cui sono sicuro vi sarà un continuo percorso verso la buona cucina sia essa declinata in modo più informale che *fine dining*.

Quale pensa sia il futuro di una ristorazione più "alta"? La troveremo solo in hotel o in strutture importanti?
La ristorazione è alta quando si interessa della salute, quando promuove il territorio, quando è supportata da un'identità per questo credo la troveremo ovunque ci siano imprenditori con una visione chiara di sviluppo del turismo inteso come momento di conoscenza, promozione e crescita di un territorio e non come mero obbiettivo commerciale.

Un esempio di parallelismo tra la sua cucina e l'hotel?
L'utilizzo delle materie prime del territorio, per esempio un omaggio al suo frutto simbolo, il limone, protagonista di un esclusivo trattamento ideato da Veronika Miotto, Spa Manager di Eala, per far vivere agli ospiti un percorso di benessere puro e rigenerante.



IN DIREZIONE OSTINATA E... SOSTENIBILE

MAG alla scoperta del vino della neve dell'enologo Nicola Biasi che ha dato vita al progetto Resistenti che ad oggi riunisce sei cantine. La scoperta dei vini PIWI e la storia di una scommessa che si è rivelata un successo

di letizia ceriani



Nicola Biasi viene dal Friuli, ma il vino lo fa in Trentino. Figlio d'arte, nel 2012 decide di mettersi alla prova coltivando le uve resistenti. Oggi, il suo *vin de la neu* è uno dei PIWI (dal tedesco *pilzwiderstandfähig*) a bacca bianca più prestigiosi della Penisola.
Per i meno esperti, c'è chi presenta questa varietà poco navigata come la nuova frontiera in termini di sostenibilità. In pillole, i vini PIWI, naturalmente resistenti alle malattie fungine della vite, permettono di ridurre quasi a zero l'impiego di trattamenti chimici.
La storia risale alla fine dell'Ottocento quando, su suolo francese, si cercò di incrociare alcune varietà di vite da vino europee con varietà di vite americane, combinandone la resistenza alle crittogame e alla fillossera della vite – malattie che stavano devastando molti vigneti nel continente – alla qualità organolettica dei vini ottenuti dalle varietà europee. Da queste ibridazioni nacquero alcune varietà di scarsa qualità, ma il loro fascino è arrivato fino a noi.
Recentemente, attorno a Nicola Biasi, consulente enologo a tutto tondo, si è creata una rete di impresa - la *Resistenti Nicola Biasi* - formata da alcune cantine che hanno abbracciato con entusiasmo il progetto: *Albafiorita*, *Ca' Apollonio*, *Colle Regina*, *Della Casa*, *Poggio Pagnan* e, dulcis in fundo, *Vin de la neu – Biasi Nicola*.
La *Resistenti Nicola Biasi* è stata presentata al Merano Wine Festival 2021, dove Biasi è stato premiato tra i migliori enologi dell'anno.
È un sentiero accidentato e non scontato, quello di chi fa vino, ma lo è soprattutto quello delle varietà resistenti. Se «da grandi poteri derivano grandi responsabilità», Biasi ha di buon grado accettato la sfida, non con pochi ostacoli, primo fra tutti chi lo ha iniziato al mestiere: suo padre.
Il vin della neu, raccolto in una fredda mattina d'autunno, nasce da un'intuizione che, per sua natura, è fatta della stessa sostanza di cui sono fatte le novità, propulsori della realtà.

Partiamo subito con il tema più caldo di oggi: la sostenibilità. È solo un trend o è una missione reale?
È un trend senz'altro, è di moda e non esiste settore il cui sito internet non ne parli. C'è però un problema di fondo: tutti ne parlano, pochi la fanno. Nessuno può negare che il problema climatico ci sia. Ognuno di noi, nel proprio piccolo, deve farsene carico e fare tutto il possibile. Anche l'agricoltura in senso lato e la viticoltura in senso più stretto, devono fare la propria parte perché è fondamentale e l'agricoltura, di fatto, inquina molto.

In che misura il progetto può dirsi sostenibile? Ora è diventata una rete d'impresa. Mi racconti l'evoluzione e cosa pensa che abbia convinto gli altri viticoltori a unirsi?
Ci sono due motivi per cui le altre aziende hanno deciso di unirsi a me. Se oggi vogliamo che la nostra sostenibilità sia concreta e dimostrabile, dobbiamo avere i dati alla mano. Ti faccio un esempio: parliamo di biologico. Io sono assolutamente a favore del biologico, ma occorre scontrarsi con quella che è la fattibilità della cosa: ci sono terreni in cui ha senso coltivare uve biologiche e altri in cui non si può o dove si inquina troppo e non è quindi una scelta sostenibile.

Mi spieghi meglio la differenza? Scendiamo pure nel livello tecnico. Sembra che i primi studi di queste varietà risalgano alla fine dell'Ottocento.
Ogni volta che applichiamo un trattamento – e col biologico ne servono di più – si spreca acqua, viene prodotta CO_2 e quindi si innesca una sorta di circolo vizioso. Come evitarlo? Oggi, soprattutto nelle zone più difficili, la vera risposta sta nella coltivazione dei vini resistenti, anche chiamati PIWI. Queste nuove varietà – che poi nuove non sono perché risalgono agli anni '60 quando vennero prodotte nell'*Università di Friburgo* – avendo all'interno del loro DNA del sangue di vite o americana o asiatica, tollerano molto di più le malattie fungine.

E questo cosa implica?
Se con una varietà classica potrebbero servire 10/15 trattamenti all'anno, per i PIWI non si azzerano i trattamenti, ma diminuiscono a 2/3 di media. Si riduce l'utilizzo di chimica, la produzione di anidride carbonica e lo spreco di acqua. I produttori che mi hanno seguito, l'hanno fatto per questi motivi, ma anche perché hanno visto che il risultato sono vini di qualità. Il *vin de la neu* sta dimostrando che si possono fare vini sostenibili ed eccellenti. Se un vino non è buono, non è piacevole, che senso avrebbe berlo?

Se è davvero così conveniente come dice, per quale motivo in Italia siete in pochi a farlo?
Ci sono tradizioni, nelle denominazioni *DOC* e *DOCG* che non autorizzano questa specifica varietà. Penso che sia giusto e comprensibile che certi vini mantengano la propria identità e tradizione. È anche vero però che ci sono tantissime zone che potrebbero o dovrebbero convertirsi. All'interno della nostra rete, ci siamo dati uno statuto perché vogliamo essere i primi a innovare e a continuare a fare ricerca.


NICOLA BIASI

«IL PROBLEMA DELLA SOSTENIBILITÀ È CHE TANTI NE PARLANO, MA POCHI LA METTONO IN PRATICA»

Se domani c'è qualcosa di nuovo, noi siamo apertissimi. Noi abbiamo un obiettivo chiaro: alta qualità, alta sostenibilità.

Sul mercato stanno arrivando tanti vini "alternativi": biologici, fermentati in bottiglia, ancestrali...Il successo dei vini resistenti è correlato a questa nuova deriva?
Da un certo punto di vista, penso di sì. Piccola premessa: a me non piace l'idea dei vini naturali, perché quando qualcuno dice che un vino è naturale, sta dicendo implicitamente che gli altri non lo sono. A mio parere, è una definizione impropria se non scorretta: il vino di per sé non è naturale. L'innesto non è naturale, si pianta, si pota, si schiaccia l'uva...il vino si fa. Molto spesso, tra l'altro, la denominazione giustifica un po' tutto, anche i difetti. Nel mio immaginario e nella

mia esperienza, i vini devono essere buoni e senza difetti.

Si potrebbe fare lo stesso discorso per quanto riguarda la certificazione della sostenibilità. Per potersi dire "sostenibili", occorre essere coerenti...
Assolutamente sì. Coerenza è la parola d'ordine. Dobbiamo essere tutti noi un po' più trasparenti. Ho paura che ci si nasconda dietro a certi titoli, per darsi un tono e fingersi altro. Coerenza significa anche scegliere la strada migliore per il territorio in cui ci si trova. Qui a Coredo, sono convinto che i vini resistenti siano l'opzione migliore. Noi enologi dobbiamo mettere in atto delle vere e proprie strategie.

«PER FARE GRANDI VINI, SI DEVE METTERE IN CONTO PIÙ FATICA, PIÙ SOLDI E PIÙ SUDORE»

Ora parliamo di cifre. Quanto è sostenibile economicamente questa iniziativa? Che tipo di investimento ha richiesto?
Non posso negare che all'inizio la spesa sia indubbiamente maggiore. A partire dall'acquisto delle barbatelle: se le barbatelle classiche vanno a costare da 1 euro a 1,70/1,80, per quelle resistenti si spende minimo 2,50/3 euro. Se pianto 5000-6000 piante di per sé mi costa anche 10mila euro in più a ettaro. D'altra parte, però, è vero che c'è un notevole risparmio nell'acquisto dei prodotti e nella quantità di acqua utilizzata.

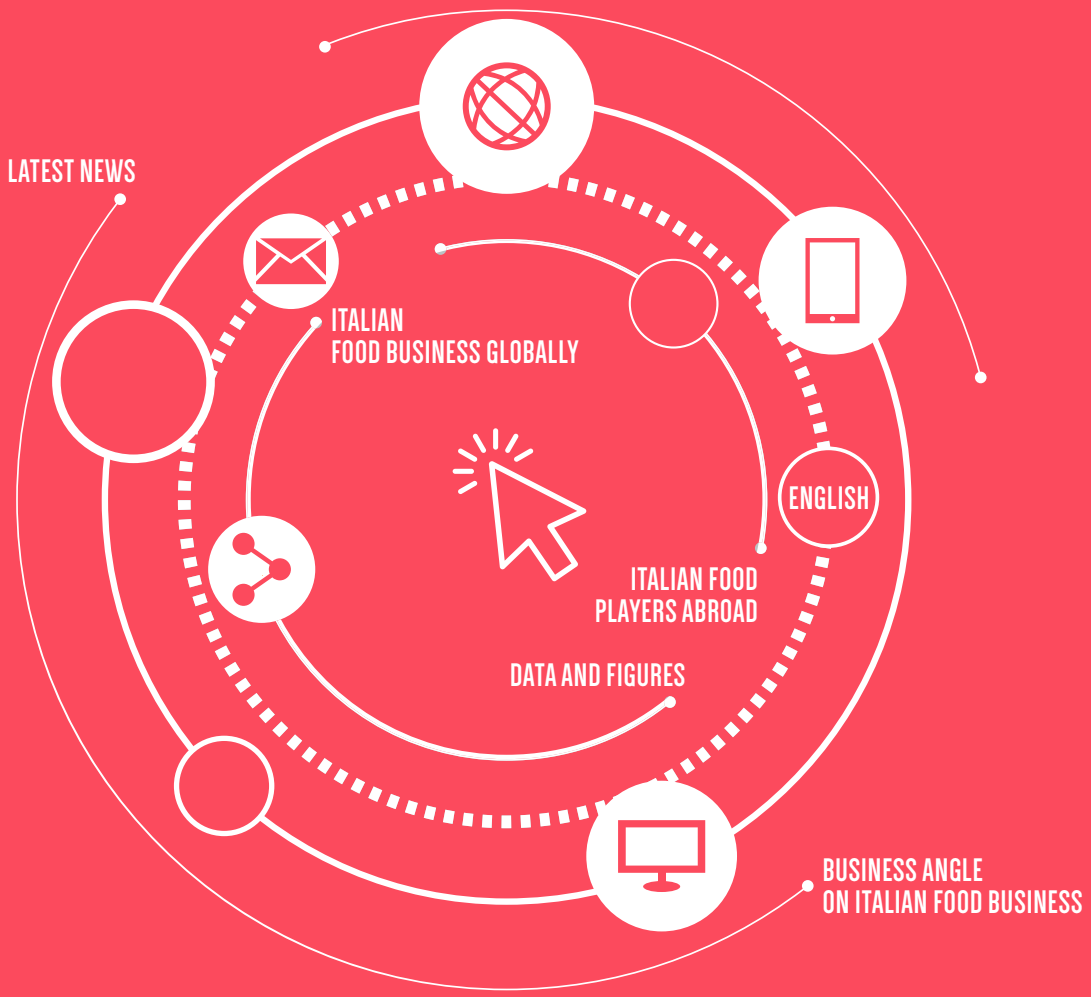
Possiamo dire quindi che il guadagno è evidente nel lungo periodo?
Realisticamente, nel brevissimo termine ci sono più svantaggi che vantaggi economici. Si rientra del prezzo spese dopo dieci anni di lavoro. Si tenga conto che all'anno zero il vignaiolo spende circa 5000/6000 euro in più rispetto alla viticoltura tradizionale. La tranquillità per me sta nella certezza dell'impresa. Per fare grandi vini, si deve mettere in conto più fatica, più soldi e più sudore. Io non ho mai avuto paura perché ero consapevole che fosse una vera sfida, fin dall'inizio.



LC PUBLISHING GROUP

FOODCOMMUNITYNEWS

The first digital information tool focusing on the activities of the Italian food & beverage players abroad



Follow us on

www.foodcommunitynews.com

Lei nasce in Friuli nel 1981. Dopo la "gavetta" in Italia, vola in Australia, torna a casa e poi... Africa. Che cosa ha scoperto nei suoi viaggi del rapporto tra il vino e la terra? Definirebbe l'Italia un territorio di vinificazione internazionale e al passo coi tempi?
Rispondo partendo dall'ultima domanda. In Italia siamo in realtà abbastanza indietro, pur con 300-400 varietà di vino. Sfatiamo un altro grande mito: parliamo tanto di tradizione, ma occorre ridimensionare. Noi ci leghiamo alla tradizione che abbiamo, ma la verità è che abbiamo una paura matta di innovare. È comprensibile la paura, perché tutte le grandi innovazioni sono una rottura, uno strappo con il passato. Io però sono dell'idea che sia necessario andare avanti. Australia e Sudafrica, per esempio, hanno una viticoltura che se avessero la nostra storia farebbero grandissimi vini. Noi italiani viviamo quotidianamente la grande battaglia tra l'attaccamento alla nostra storia e l'impulso alla novità. Le attrezzature e le macchine enologiche oltreoceano sono tutte italiane. Su questo siamo fortissimi, ma è come se avessimo paura di farlo in casa nostra. Occorre distinguere tra tradizione, storia e qualità. Diciamo che abbiamo un potenziale molto maggiore. Anche sui prezzi, produciamo tanto, ma non misuriamo il valore, solo la quantità.

Nel 2012 nasce il *vin de la neu* e poi nel 2016 decide di mettersi in proprio. Mi racconti come nasce il suo vino. Da dove viene l'intuizione?
Ho piantato il vin de la neu nel 2012, ma era un progetto che mi frullava in testa da qualche anno. Ha faticato inizialmente a diventare realtà per una serie di ostacoli, tra cui – strano, ma vero – mio padre a cui forse devo più di quello che ammetto. Mio papà è trentino, mia mamma friulana e hanno ereditato una casa dai nonni quando si sono trasferiti in Australia per cercar fortuna. Questo terreno venne dato in affitto per piantare dei meleti, come da tradizione a Coredo. Tornato dal Sudafrica nel 2007 ho iniziato a chiedere a mio padre se potessimo riprendere in mano il nostro terreno e farci un vigneto. Mio padre mi rispose subito di no e questo "no" rimase intatto per qualche anno, finché nel 2011, preso per sfinimento, ha accettato, ma a patto che gli pagassi in anticipo 5 anni di affitto del terreno. Pensai non credesse in me, solo dopo ho capito che cercava di sfidare la mia determinazione.

Superato il primo "ostacolo", immagino non sia stato semplice mettere in atto il suo piano.
Sono partito piantando su pochi ettari perché all'inizio nessuno credeva in me. Ho piantato inizialmente 1000 metri quadrati, per non dover richiedere i diritti d'impianto. Sapevo che con quella altitudine – quasi 1000 metri – avrei dovuto produrre poco per pianta (meno di 1 kg per pianta, per l'esattezza). Per capire se avrebbe funzionato o meno, avevo bisogno di eseguire una vinificazione "approssimativa". Ho deciso quindi di piantare molto fitto, 600 metri su 1000 che rendevano 800 kg di uva che mi facevano fare 2 barriques di vino che riuscivo a vinificare in maniera professionale. Avevo anche tutte le attrezzature tecniche: le vasche caldo-freddo, la pressa specifica, tutto su misura.

Il nome?
La storia del nome è molto divertente. Nel 2013 c'era qualche grappolo e avevo deciso di raccoglierli sabato 12 ottobre. In quel periodo lavoravo in Toscana; partii la sera e arrivai alle due di notte. La mattina mi sveglia mio papà e mi dice che ha appena nevicato. Raccogliemmo lo stesso e in quel momento decisi di chiamarlo "vino della neve". Il progetto si concluderà nel 2025 quando raggiungerò poco più di un ettaro ed è anche l'anno in cui mi scade il contratto dell'affitto.

Perché questo e perché le varietà resistenti?
Prima di tutto perché era sostenibile e, in secondo luogo, perché potevo farlo nel giardino di casa. E poi, perché volevo provare a capire quanto valessi. Per farlo, dovevo fare qualcosa di diverso, di originale e che fosse duraturo. L'annata 2019 è stata un successo. Sono sicuro che avrà un potenziale ancora maggiore. Le piante ormai hanno 8/10 anni e sono convinto che se non sbaglio qualcosa nel processo di vinificazione, non si potrà che fare meglio.

Qual è l'andamento all'estero?
In Italia vendo molto bene, sia a privati che in cantina. L'export non è facile. I vini piwi sono poco conosciuti, tendenzialmente ai vini bianchi italiani non viene associato un grande valore, anche a livello di prezzo. I maggiori compratori sono: Belgio e Giappone, ma la mia prossima mira sono gli Stati Uniti.

Cosa vorrebbe dire arrivare in America?
Significherebbe portare un vino poco conosciuto su una delle piazze più interessate e promettenti del mondo. Ad oggi la critica italiana è uniforme nel giudizio positivo, ma vorrei essere recensito da due delle riviste più note americane, ma, per poterci arrivare, devo arrivare sulle tavole degli americani.

Obiettivo?
Si gioca per vincere sempre. La mia è stata una mossa azzardata e all'inizio non ci avrei mai creduto, ma l'importante è perseverare.



IO POSSO ENTRARE, MA A QUESTE CONDIZIONI

Cani e gatti al ristorante? È possibile, ma bisogna rispettare regole ben precise. Ecco quali...

di alessandro klun*



Negli Stati Uniti viene definito *pandemic puppy*, quel rapporto così intenso e profondo che si instaura con il proprio cane o altro animale domestico che il proprietario, complici per l'appunto il lockdown e le restrizioni della pandemia da Coronavirus, con ansia vive l'ipotesi di un'eventuale separazione, al punto che non se ne allontana neppure al ristorante.
In un simile contesto mangiare fuori con il proprio cane è il desiderio irrinunciabile di tutti i pet mate, al punto da divenire, secondo la ristorazione d'oltreoceano, una vera e propria nuova tendenza del consumo alimentare per l'anno 2022.
Ma dal punto di vista legale il cane o altro animale da compagnia può accedere al locale? E se sì con quali regole?
Sul punto preliminare è la distinzione tra luoghi pubblici, ossia di proprietà demaniale, accessibili al pubblico (ad esempio gli uffici, edifici pubblici) e luoghi aperti al pubblico, ossia con ingresso al pubblico, come bar, ristoranti, ma di proprietà privata che fissa regole e limiti.
A livello nazionale vige il Regolamento di Polizia veterinaria approvato con D.P.R. n. 320/1954 in forza del quale gli animali domestici possono essere condotti nei luoghi aperti al pubblico solo con guinzaglio e museruola.
Ma ciò non si traduce in un obbligo per il barista o il ristoratore di consentire l'accesso alla propria attività.
Nel corso degli anni si sono sovrapposte al predetto regolamento delibere e ordinanze adottate dagli Enti locali che, in maniera talvolta disomogenea, hanno permesso o inibito l'ingresso dei cani nei luoghi pubblici e in quelli aperti al pubblico.
Nel tentativo di superare questa situazione, nel 2013 il Ministero della Salute ha validato il regolamento generale redatto dalla Federazione Italiana Pubblici Esercizi (FIPE) che ha richiamato il Regolamento n. 852/2004/CE sull'igiene alimentare allo scopo di far osservare le norme igienico-sanitarie all'interno di luoghi dove si svolge attività di somministrazione alimentare.
Tale regolamento prevede che l'accesso a cani e ad animali domestici in bar e ristoranti è consentito nelle zone di consumazione dei pasti a condizione che siano muniti di guinzaglio e museruola, per evitare situazioni di pericolo o disturbo ai lavoratori e ad altri clienti, escluso in ogni caso, per evitare contaminazioni, l'accesso nelle cucine o altre zone dedicate alla conservazione, al trattamento degli alimenti o alla preparazione dei piatti.
In seguito con nota n. 11359 del 27/03/2017 il Ministero della Salute ha stabilito che l'ingresso degli animali nei ristoranti è consentito nel rispetto di alcune condizioni: i) l'animale domestico non deve stazionare e percorrere spazi in cui viene preparato, conservato e trattato il cibo; ii) la permanenza degli animali all'interno dell'esercizio è limitata a spazi dedicati e adeguati alla loro accoglienza e permanenza.
Con successiva nota n. 23712 del 07/06/2017 lo stesso dicastero riconosce ai titolari di bar e ristoranti la libertà di far entrare i cani nel proprio locale, purché siano state predisposte adeguate misure di autocontrollo.
Così ricostruito il quadro normativo non può dirsi sussistente un divieto assoluto di ingresso ai cani e ad animali domestici in bar e ristoranti, in quanto spetta in ogni caso al titolare del singolo locale decidere se permettere o meno l'accesso, trattandosi, come detto, di proprietà privata aperta al pubblico.
Resta inteso che nel caso di ammissione devono essere applicate specifiche regole per le aree in cui vengono trattati alimenti e preparati pasti (inibite agli animali domestici); al contrario, in caso di diniego, sorge in capo al titolare l'obbligo di esporre all'ingresso, in posizione ben visibile, uno specifico avviso attraverso il quale comunicare che gli animali non sono ammessi.
È evidente che l'assunzione di tale decisione inevitabilmente produrrà effetti sul piano della relazione con la clientela in quanto è ragionevole ipotizzare che tra un locale pet friendly ed altro che non lo è il cliente con il proprio animale opterà per il primo, fermo restando il suo obbligo d'informarsi sulle regole applicate.

**Autore di testi sul diritto ristorativo – A cena con diritto*

RED, IL NUOVO RISTORANTE DI PALAZZO BN

di camilla rocca











Lecce e il Salento sono capaci di far perdere la testa. E questo è quello che è successo anni fa a un ex banchiere, che, folgorato dalla bellezza di questi luoghi ha deciso di realizzare un progetto di accoglienza di alto livello. In un palazzo che, un tempo fu sede del Banco di Napoli, dove si "batteva moneta", ha realizzato un hotel con 13 appartamenti di lusso che si affacciano sul Castello di Lecce di epoca normanna.

All'interno una Food court aperta a tutti e al centro l'offerta di Red, il ristorante gastronomico capitanato dallo chef **Simone De Siato** e dal maitre **Giovanni Tortora**.

Nel menu si trovano sia proposte tradizionali, ricette autentiche della cultura pugliese, sia idee più creative.

Una cucina locale che valorizza le eccellenze del territorio, con un approccio contemporaneo e un occhio alle nuove tecniche di cottura.
Da provare il carciofo in tre consistenze e, sempre tra gli antipasti, "Come se fosse una colazione Leccese" ovvero il pasticciotto salato con fave e cicorie accompagnato da un cappuccino di funghi.

Notevoli i ravioli ripieni di pollo arrosto, sedano rapa e tartufo ma anche le orecchiette al ragout tra nord e sud. Gli amanti del quinto quarto saranno conquistati dal turcinieddrhu laccato con salsa alle marasche, castagne ed erbe spontanee (ovvero degli involtini di interiora di agnello, tipicamente fegato, cuore, polmoni e milza, avvolti nel budello) o ancora dal petto di anatra alle 5 spezie, coscia confit, salsa d'arance, foie gras e zucca. E per un cocktail si va da Banco, l'elegante bar guidato da **Mauro De Giosa**, bartender dal grande carisma in cui sorseggiare un drink sull'antico bancone che ha visto passare la storia economica di Lecce.

RED - VIA XXV LUGLIO, 13/A LECCE (LE), ITALY +39 0832 408721

LC PUBLISHING GROUP

MAG

IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Seguici su

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

Cerca MAG su

Download on the App Store

GET IT ON Google Play