LC PUBLISHING GROUP
MAG
176 · 14.02.2022

Food finance
DA ILLIMITY BANK UN FINANZIAMENTO DA 4,3 MILIONI A SP

Food & digital
STORIA DI SOONEAT, LA WEB APP NATA PER SEMPLIFICARE LA PAUSA PRANZO

Le tavole della legge
FERDY: I SAPORI ANTICHI DELLE OROBIE

BATTISTI E IL NUOVO PROGETTO AL FEMMINILE

Si chiama Remulass e ha aperto in zona Porta Venezia. Nella squadra ci sono Federica Fabi, maître e sommelier con Laura Santosuosso alle redini della cucina insieme ad Anna Sarcletti

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.

Finance Awards	Milano, 3/03/2022
Energy Awards	NEW DATE Milano, 17/03/2022
Forty under 40 Awards – Italy	Milano, 24/03/2022
Inspiralaw - Italy	NEW EVENT Milano, 4/04/2022
Tax Awards	Milano, 21/04/2022
Legalcommunity Awards Switzerland	NEW DATE Zurigo, 5/05/2022
IP & TMT Awards	Milano, 19/05/2022
Corporate Awards	Milano, 16/06/2022
Italian Awards	Roma, 14/07/2022
Labour Awards	Milano, 12/09/2022
Litigation Awards	Milano, 22/09/2022
Real Estate Awards	Milano, 20/10/2022
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

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

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

Inhousecommunity Days	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.

Inspiralaw - Italy	NEW EVENT Milano, 4/04/2022
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

IL SUCCESSO DI UNO STUDIO LEGALE E LA SINDROME DEL QUIRINALE

di nicola di molfetta

L'epilogo delle vicende quirinalizie, con la rielezione di **Sergio Mattarella** alla presidenza della repubblica, mi ha fatto pensare a quello che è senza dubbio il più grosso ostacolo che si presenta nella vita di uno studio legale organizzato: il passaggio del testimone da una leadership a un'altra. In particolare in occasione dell'uscita di scena dei soci fondatori.
Fateci caso, successo e successione sono due concetti solo apparentemente distinti. Entrambe le parole hanno la stessa radice. E chiunque conosca un po' il mondo degli studi legali, sa che il successo di un'organizzazione,

Inspiralaw Italy

CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

L'evento dedicato alle **50 donne** avvocate di studio o in-house che hanno lasciato il segno in **Italia** nel 2021

SAVE THE DATE

4 APRILE 2022

MILANO

Seguici su

#inspiralawIT

Per informazioni: **francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it**

LC PUBLISHING GROUP

l'affermazione sul mercato di un progetto professionale, si concretizza (davvero) nel momento in cui l'iniziativa avviata da uno o alcuni avvocati riesce in quel delicato passaggio che definiamo istituzionalizzazione. Il quale, però, non si riduce alla semplice spersonalizzazione del progetto ovvero al suo affrancamento dalla figura carismatica dei suoi iniziatori e trascinatori storici. Ma anche, anzi, soprattutto, nella capacità di individuare una nuova leadership a cui l'associazione, il corpo professionale dello studio, sia disposto a riconoscere il ruolo di nuova guida.
Lo scorso gennaio, tra il 24 e il 28, tutti noi siamo stati spettatori delle capriole in cui si è prodotta la politica nostrana alla ricerca di un nuovo inquilino per il Quirinale. Il toto-nomi si è risolto alla fine con un risultato che per mesi avevamo considerato impossibile: il secondo mandato al presidente uscente. L'impossibilità era data dal fatto che il diretto interessato si era dichiarato più volte "indisponibile" al bis. Nonostante ciò, coloro i quali sono stati chiamati a svolgere il compito di grandi elettori, sono arrivati all'appuntamento del tutto impreparati. E alla fine, l'unica soluzione per uscire dall'impasse in cui la ricerca di un nome nuovo aveva precipitato la situazione, è stata prolungare il mandato del presidente uscente (e non più uscito).
Questa tendenza alla procrastinazione *ad libitum* degli avvicendamenti al vertice, ovvero della ridefinizione della governance dello studio legale rappresenta uno dei talloni d'Achille della categoria. E spesso è causata da un errore di fondo: la convinzione che una figura carismatica debba essere necessariamente sostituita da un profilo altrettanto autorevole e inattaccabile.
Peccato che la circostanza per cui un'organizzazione riesca a partorire dall'interno un giovane Napoleone, capace nel giro di pochi anni di passare dalla condizione di soldato semplice a quella d'imperatore, sia decisamente molto rara. Quel senso di unità che alcuni professionisti, grazie al carisma personale, riescono a infondere tra gli appartenenti all'associazione che si è costituita attorno alla loro figura è spesso destinato a disperdersi nel momento in cui l'individuazione del nuovo condottiero debba essere fatta tra una serie di profili degni ma allo stesso tempo considerati parimenti meritevoli.
È difficile che uno studio legale, alla sua seconda generazione, esprima un indiscusso *primus inter pares*. Gli studi legali sono piuttosto organizzazioni di *primus inter primos* (si dirà così?), ovvero dove, a torto o a ragione, nessuno riesce ad accettare l'idea di essere meno primo dei suoi "pari grado".

Ecco perché la governance di uno studio diventa essenziale a un certo momento del percorso di crescita e sviluppo. Essa, nelle plurime declinazioni in cui si potrà concretizzare, rappresenta l'unica vera garanzia della conservazione e dello sviluppo dell'avviamento di una struttura alle prese con il primo passaggio generazionale.
Ed è responsabilità dei soci passare alla storia per essere stati in grado di stabilire le regole del gioco della successione più adatte a garantire un futuro all'organizzazione, piuttosto che essere ricordati per quelli che hanno mandato tutto, egoisticamente, a ramengo.

LA GOVERNANCE DI UNO STUDIO RAPPRESENTA L'UNICA VERA GARANZIA DELLA CONSERVAZIONE E DELLO SVILUPPO DELL'AVVIAMENTO DI UNA STRUTTURA ALLE PRESE CON IL PRIMO PASSAGGIO GENERAZIONALE

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

The global event for the legal community

13 - 17 JUNE 2022

Milan, Italy



Patronage

Ordine degli Avvocati di Milano

Platinum Partners

BonelliErede · CHIOMENTI · Maisto e Associati · pwc · PwC TLS Avvocati e Commercialisti

Gold Partners

Accuracy · BAT · 大成 DENTONS · GPBL · Gianni & Origoni · Legance Avvocati Associati · Puccio Penalisti Associati

Silver Partner

Elibra

Supporters

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · Camera Arbitrale di Milano · elsa The European Law Students' Association Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian Legaltech · SLTA Swiss LegalTech Association

Media Partners

LEGALCOMMUNITY · LEGALCOMMUNITYCH · INHOUSECOMMUNITYUS · INHOUSECOMMUNITY · FINANCECOMMUNITY · IBERIANLAWYER · THE LATINAMERICANLAWYER · FOODCOMMUNITY

#legalcommunityweek

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

Legalcommunity Week 2022 – Preliminary program

- *Open with registration*
- *Invitation only*

			Partners	Venue
MONDAY 13 JUNE				
09:00 - 14:00		Opening conference	pwc | PwC TLS Avvocati e Commercialisti	Milan, Italy
From 18:30		Corporate Counsel Cocktail	GPBL	Milan, Italy
TUESDAY 14 JUNE				
8:00 - 9:30		Breakfast on Finance	Gianni & Origoni	Milan, Italy
9:15 - 14:00		Conference	Maisto e Associati	Milan, Italy
11:00 - 13:00		Roundtable	Puccio Penalisti Associati	Milan, Italy
WEDNESDAY 15 JUNE				
6:15 - 8:30		Corporate Run	LC Publishing Group	Milan, Italy
09:00 - 14:00		Conference	Chiomenti	Milan, Italy
9:15 - 11:15		Roundtable: "Arbitration"	Accuracy	Milan, Italy
19:30 - 23:30		Corporate music contest	LC Publishing Group	FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan, Italy
THURSDAY 16 JUNE				
09:00 - 14:00		Conference: Africa & Middle East	BonelliErede	Milan, Italy
17:00 - 19:30		Discussion & Cocktail	Legance Avvocati Associati	Milan, Italy
19:15 - 23:30		Corporate Awards	Legalcommunity Awards	Milan, Italy
FRIDAY 17 JUNE				
18:00		International guests greetings	LC Publishing Group	Milan, Italy

SEE YOU FROM 13 TO 17 JUNE 2022

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

SOMMARIO



54 IL PUNTO
GPBL, CORSA AL VERTICE DEL MERCATO



118 NEW ENTRY
IL PRIMO ANNO DI BROLETTO CORPORATE ADVISORY



102 IN HOUSE
ENI AZZERA LE MOLESTIE SUL LAVORO



146 KITCHEN CONFIDENTIAL
BATTISTI E IL NUOVO PROGETTO AL FEMMINILE

74 Nuove Frontiere
Avvocati nello spazio

64 Sotto la lente
Vocazione globale e italiana per l'Ecm di Clifford Chance

88 Il mercato
L'assistenza legale al tempo delle assicurazioni

46 Nuovi inizi
Riapre il Casinò di Campione. «È un'intera comunità che rivive»

42 Il caso
Dal Piaz apre una sede a Milano

98 Best practice
Bolzoni applica il change management al legal

124 Strategie
Investimenti illiquidi sostenibili: la nuova frontiera di Kairos

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

IBERIANLAWYER

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

InspiraLaw	Madrid, 09/03/2022
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 LATINAMERICANLAWYER

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

Latin American Lawyer Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 01/12/2022

14 **Agorà**
Giovannelli e associati affida il banking a Fontanesi

28 **Il barometro del mercato**
Continua la corsa del real estate

34 **Referendum**
In nome del popolo sovrano

70 **Obiettivo legalità**
Proposta di regolamento sulle cripto-attività: Markets in Crypto-Assets Regulation

80 **Il mercato**
D-Orbit, la logistica spaziale made in Italy conquista Wall Street

86 **L'intervento**
Legal privilege, un emendamento scatena il caos in Francia

92 **Scenari**
Per Baker Tilly è la stagione del dinamismo

96 **Diverso sarà lei**
21 italiane nel Bloomberg Gender-equality index 2022

110 **Da Iberian Lawyer**
Avvocati e politica, un binomio possibile

112 **L'intervento**
Srl online: non serve più la procura dall'estero!

114 **Cartoline dalla finanza**
Venture Capital in Italia: superata per la prima volta la soglia del miliardo di raccolta

128 **Investment banking**
Houlihan Lokey, aspettative positive per il 2022

132 **Frontiere**
Il 2021? È stato l'anno degli Nft: transazioni per 41 miliardi

136 **AAA... cercasi**
La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana 13 posizioni aperte, segnalate da 6 studi legali

142 **Food finance**
Da Illimity Bank un finanziamento da 4,3 milioni a Sp

152 **Food & digital**
Storia di Sooneat, la web app nata per semplificare la pausa pranzo

156 **Le tavole della legge**
Ferdy: i sapori antichi delle Orobie









N.176 | 14.02.2022

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

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

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, michael heron, claudia la via, camilla rocca, ugo cortese, elia cursi, lisa alice julien, federico mottola lucano

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

PUBLISHINGGROUP
LC



PREZZO
39.90€

ORDINA
LA TUA COPIA!

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.it



LATERAL HIRE

Giovannelli e associati affida il banking a Fontanesi

Giovannelli e associati cresce ancora con un importante ingresso nella partnership. Si tratta di **Valerio Fontanesi** che arriva in qualità di socio e responsabile del banking & finance dello studio. Fontanesi, ex responsabile del banking in Italia di Shearman & Sterling, vanta un'esperienza ultraventennale in tale settore assistendo sponsors, hedge funds, direct lenders nonché banche internazionali in complesse operazioni di investimento di alto profilo.
Con il suo ingresso, lo studio si rafforza in un settore di particolare rilevanza strategica, ampliando le aree di assistenza nel banking ad ampio spettro, con un focus su leveraged finance, real estate finance e direct lending.



AZIENDE

Acea: Elisabetta Scosceria è la group general counsel

Dal primo febbraio **Elisabetta Scosceria** è la nuova group general counsel di Acea.
Scosceria è una giurista d'impresa di grande esperienza. È stata dal 2014 al 2020 general counsel di Ferrovie dello Stato Italiane, dove seguiva gli affari societari e la compliance del gruppo e le direzioni legali delle controllate del gruppo. Da ultimo collaborava con il gabinetto del ministero dello sviluppo economico.
Laureata in giurisprudenza presso l'Università La Sapienza di Roma, ha esercitato per circa sei anni la professione legale, nell'ambito della quale è stata segretario del consiglio di amministrazione e nominata liquidatore di alcune società della Gepi. Ha lavorato poi in Efim (Ente partecipazioni e finanziamento industrie manifatturiere), poi è passata all'Iri (Istituto per la ricostruzione industriale), dopo ancora a Finmeccanica, e poi dal 2003 in Ferrovie, dove ha ricoperto incarichi di crescente responsabilità.
È stata consigliere di amministrazione di Italferr e membro del supervisory board di Netinera Dl. È stata consigliere di amministrazione di Trenord e membro del supervisory board di Netinera Immobilien e di TX Logistik.

Presentazione del libro

QUALI AVVOCATI?

di Nicola Di Molfetta



SAVE THE DATE

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
venerdì 25 marzo 2022	Ore 19:00 **Vecchie Segherie Mastrototaro** Via Porto, 35 - Bisceglie (BT)

PUBLISHING GROUP LC

Per informazioni:
info@lcpublishinggroup.it



CAMBI DI POLTRONE

Deloitte Legal rafforza l'offerta Family Enterprise Service con Lupoi

Francesca Romana Lupoi entra in Deloitte Legal in qualità di senior independent advisor. Lupoi opera nel diritto dei trust e della pianificazione patrimoniale in ambito nazionale ed è vice presidente dell'associazione "Il Trust in Italia". Con il suo inserimento lo studio punta a rafforzare la propria offerta nell'ambito Family Enterprise Services relativamente a wealth management, private banking, e family office, a consulenza al comparto del family business e del terzo settore.
Lupoi si affiancherà ai professionisti del team multidisciplinare Deloitte Private coordinato a livello nazionale da **Ernesto Lanzillo**, Deloitte private leader, e da **Andrea Circi**, North South Europe Deloitte private tax & legal leader.



NOMINE

Dwf Italy nomina due soci e un counsel

Giro di nomine in Dwf Italy: diventano soci **Guglielmo Fabbricatore** e **Francesco Falco**, mentre **Eleonora degli Abbati** viene promossa a counsel. I partner dello studio salgono così a 12, mentre i counsel diventano 20.
Guglielmo Fabbricatore è co-responsabile del dipartimento energy di Dwf Italia e assiste regolarmente investitori, società industriali e fondi di investimento in operazioni di m&a e private equity nel settore energy, real estate & infrastructure. Ha inoltre maturato esperienza nell'ambito di operazioni di finanziamento, avendo assistito diversi sponsor in operazioni di project finance, asset finance e refinancing.
Francesco Falco è responsabile del dipartimento compliance (Italia) e, con il suo team, assiste i clienti, anche cross-boarder, nelle relative tematiche – dalla data protection al d.lgs. 231/2001, dall'H&S alla corporate governance – con il valore aggiunto di un'importante esperienza maturata nel contenzioso civile, commerciale e fallimentare. Il nuovo socio ha lavorato per un anno a New York nel dipartimento di global compliance dello studio Paul Hastings, migliorando la sua esperienza nell'ambito dell'anticorruzione e delle indagini interne (incluse quelle ai sensi Dell'Fcpa e dello UK Bribery Act).
Eleonora degli Abbati ha esperienza nel settore del diritto dell'energia e nel project financing assistendo sponsor, banche e finanziatori istituzionali in importanti operazioni nel campo delle energie rinnovabili. La nuova counsel assiste i clienti, italiani e stranieri, nella negoziazione della documentazione contrattuale di spa, contratti di joint venture, patti parasociali, contratti di finanziamento, ppa e contratti di epc e o&m.

lesi2022.org

VENICE

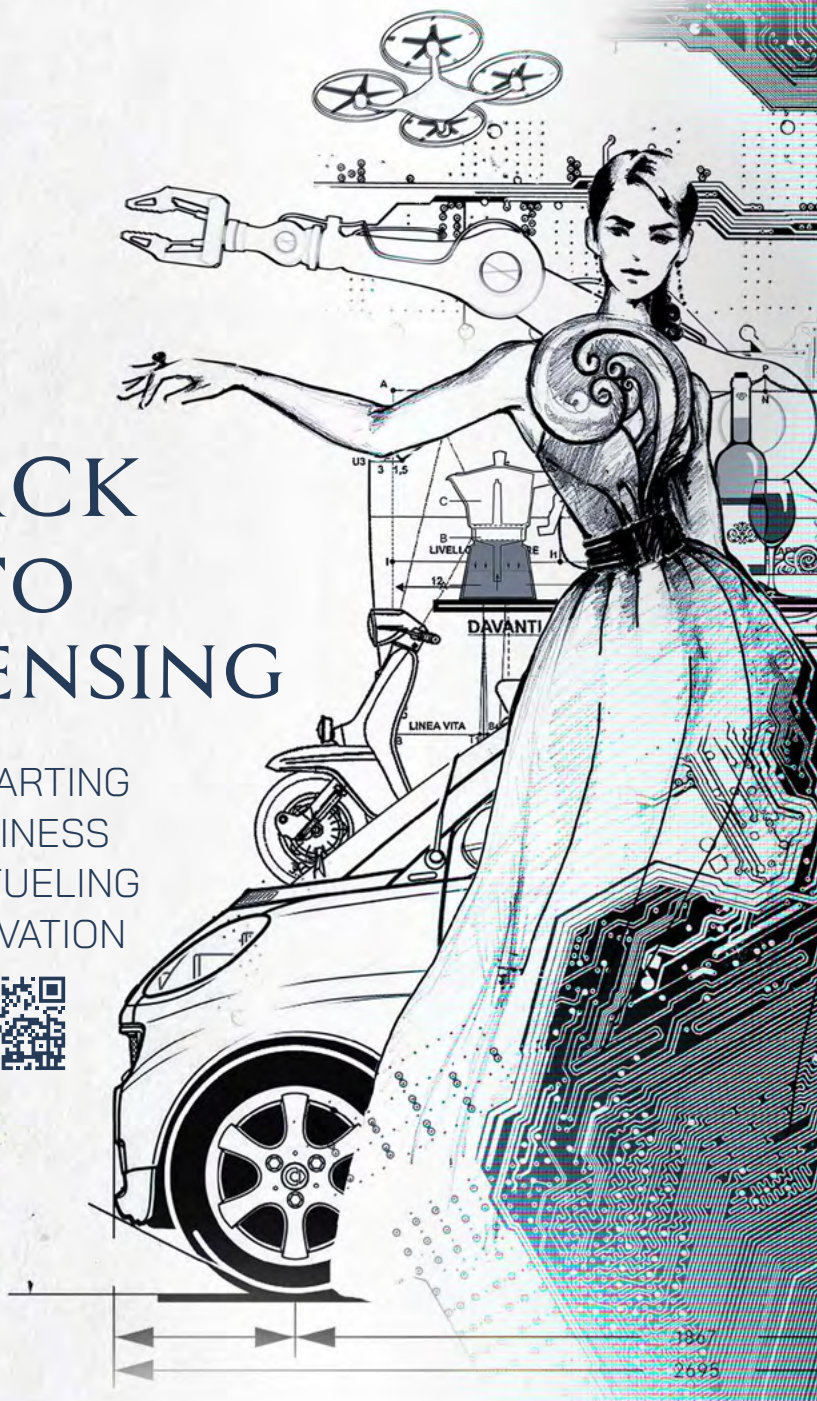
LESI 8-10 MAY 2022

INTERNATIONAL ANNUAL CONFERENCE

ORGANIZED BY
LES ITALY

LES





BACK TO LICENSING

RESTARTING
BUSINESS
AND FUELING
INNOVATION

EARLY BIRD ➤ REGISTRATION DEADLINE:
Monday 28th February 2022



FINANCE

Gardant rafforza il team manageriale con Anna Tosolini e Raffaele Scote

Gardant, operatore nel settore del credit management sia come servicer sia come investitore, con oltre 40 miliardi di euro in gestione e focus primario sul settore società e imprese, annuncia l'ingresso all'interno del team di due nuove figure chiave che arricchiscono il team manageriale del gruppo. I due manager sono **Anna Tosolini**, nominata chief financial officer di Gardant, e **Raffaele Scote**, che si unisce al team di Gardant Investor Sgr quale fund manager.

Anna Tosolini – in qualità di cfo del gruppo, guidato dall'amministratore delegato **Mirko Briozzo** – avrà la responsabilità del coordinamento delle funzioni di planning & control e di accounting & tax.

Tosolini ha iniziato la propria carriera in Kpmg Consulting come manager corporate finance nell'ambito del Financial Institutions Group, per poi proseguire nel proprio percorso professionale all'interno di diverse realtà bancarie nazionali e internazionali, come Ubi Banca, Bnp Paribas, Bper Banca, Banca Popolare di Vicenza. Nel 2018 è entrata in Amco come cfo e nel 2020 in illimity come senior advisor della divisione digital bank.

Raffaele Scote si aggrega invece al team di Gardant Investor Sgr – la società di gestione del risparmio del gruppo Gardant, guidata dall'amministratore delegato **Guido Lombardo**, specializzata in soluzioni di investimento alternative dedicate a investitori istituzionali focalizzate sul settore dei crediti – quale fund manager, con responsabilità di gestione del fondo di credito da 500 milioni di euro recentemente lanciato dalla Sgr.

Con 25 anni di esperienza nel settore bancario in ambito cartolarizzazioni, corporate finance e finanza strutturata, e oltre 100 miliardi di euro di transazioni eseguite, Scote ha iniziato la propria carriera nel 1997 a Londra, prima in Bnp Paribas e successivamente nel gruppo Unicredit dove ha assunto ruoli di crescente responsabilità. Nel 2017 è approdato in StormHarbour come managing director, per poi assumere la posizione di senior advisor in Aurora Recovery Capital. Laureato con lode in economia e commercio presso l'Università Luiss- Guido Carli, Scote è iscritto all'ordine dei dottori commercialisti.



COMPLIANCE

Stefano Aldini nella compliance di Sza

Sza ha annunciato l'ingresso di **Stefano Aldini** come of counsel nel dipartimento di compliance. Si arricchisce così il team già composto da **Giuseppe Di Masi**, **Stefano Bombelli**, **Marcello Trabucchi**, **Paola Spinzi** e **Livia Gabanella**, e si rafforza ulteriormente il modello di compliance integrata proposto da Sza, in grado di integrare le competenze legali con quelle in ambito organizzativo, economico e tecnico per un approccio multidisciplinare alla gestione aziendale.
Stefano Aldini ha prestato per quindici anni la propria attività per Certiquality, organismo di certificazione in cui si è occupato dello sviluppo e dell'erogazione dei servizi di certificazione ISO di sistemi di gestione ambientale, salute e sicurezza sul lavoro, anticorruzione. Senior auditor e docente di corsi in materia di anticorruzione, responsabilità amministrativa ex d.lgs. 231/01, ambientale, salute e sicurezza sul lavoro, Aldini ha collaborato con diverse multinazionali e ha acquisito un'esperienza significativa sull'integrazione dei sistemi di controllo dei rischi di compliance aziendali, in particolare tra il modello 231 e i sistemi di gestione ISO.

INVESTIMENTI

Algebris Investments annuncia la nomina di Sebastiano Pirro a chief investment officer



Algebris Investments ha nominato **Sebastiano Pirro** a chief investment officer con effetto dal 1° febbraio 2022. Nel ruolo, guida il team di investimento e si concentra sull'evoluzione del processo di investimento della società attraverso l'offerta di strategie liquide. Pirro mantiene le responsabilità come portfolio manager di Algebris Financial Credit Fund e Algebris Ig Financial Credit Fund e riporta a **Davide Serra**, fondatore e amministratore delegato di Algebris.
Sebastiano è entrato in Algebris nel 2012 dopo una prima esperienza professionale maturata in Jp Morgan. È stato co-portfolio manager dell'Algebris Financial Credit Fund dalla sua nascita, nel 2012. E' stato supportato da un team di quattro esperti specialisti del credito finanziario negli uffici di Londra e Boston, oltre al più ampio team di professionisti degli investimenti nel credito globale e azionario.



SCENARI

Wilegal apre a Modena con Dal Bon e Bondi

Wilegal, studio legale specializzato in diritto del lavoro, potenzia il proprio presidio territoriale con una nuova sede a Modena che si aggiunge a quelle di Padova, Milano, Brescia, Roma e Verona.
La nuova sede, oltre a permettere allo studio di presidiare una zona dell'Emilia Romagna dal ricco tessuto industriale, si propone come punto di riferimento per la formazione professionale, grazie al team particolarmente competente in quest'ambito, e offrirà percorsi formativi innovativi per acquisire competenze tecniche specifiche, sia a livello teorico che a livello pratico.
A coordinare i nuovi uffici **Emiliana Maria Dal Bon** e **Cecilia Bondi**.



IN HOUSE

Omar Izzo cresce in Riello con responsabilità internazionali

Omar Izzo, già legal corporate & compliance director del gruppo Riello, è stato nominato Carrier South Europe, Hvac Rlc/Vrf Emea and Riello legal director.
Omar Izzo diviene, pertanto, business unit lead attorney per Hvac Rlc/Vrf Emea nonché responsabile legale di tutti i businesses di Carrier nella Southern Region che include Italia, Spagna, Portogallo, Grecia e Israele.
Izzo è entrato nel gruppo a ottobre 2016 lasciando Itema dove, dal 2009, ricopriva il ruolo di general counsel & ip director e membro dell'organismo di vigilanza.
In precedenza, ha lavorato come legal counsel in Gewiss e Confcommercio.

EDIZIONE 2022

MASTER IN MARKETING E COMUNICAZIONE LEGALE

Media partner

LEGALCOMMUNITY

In collaborazione con

MOPI
MARKETING E ORGANIZZAZIONE DELLE PROFESSIONI

MILANO

FORMULA WEEKEND DAL 18 FEBBRAIO AL 2 LUGLIO

Obiettivo

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

A chi si rivolge

Il Master si rivolge a laureandi, giovani laureati in discipline socio-economiche, umanistiche, giuridiche e tecnico-scientifiche, diplomati e professionisti del settore, interessati e motivati a intraprendere un percorso di carriera nel marketing e della comunicazione legale.

Modalità di ammissione

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

Per candidarsi **è necessario inviare CV, certificato di laurea con dettaglio esami e votazione e foto tessera.**

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

Partners

Per informazioni e iscrizioni: www.lcpublishinggroup.com/master - chiara.seghi@lcpublishinggroup.it



NOMINE

Sace Bt nomina Giusy Gangi direttore commerciale

Sace Bt, società del gruppo Sace specializzata nell'assicurazione dei crediti commerciali a breve termine, nelle cauzioni e nella protezione dei rischi della costruzione, ha nominato **Giusy Gangi** nuovo direttore commerciale della compagnia, con l'obiettivo di disegnare una nuova strategia commerciale che risponda all'evoluzione dei bisogni delle pmi italiane, attraverso l'ampliamento dell'offerta assicurativa e dei canali distributivi. Dal 2019 in Sace Bt nel ruolo di head of agency and broker network, Giusy Gangi ha 15 anni di esperienza nel settore assicurativo con i principali player multinazionali di mercato. Riporterà a **Valerio Perinelli**, direttore generale di Sace Bt, e avrà il compito di gestire la rete di vendita diretta, i rapporti con gli intermediari, la pianificazione commerciale e lo sviluppo prodotti, delineando la nuova strategia commerciale dell'azienda in sinergia con la capogruppo.

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**



SOSTENIBILITÀ

Rp Legal&Tax, entra Maria Pia Sacco per rinforzare il team sostenibilità

Rp Legal & Tax ha annunciato l'ingresso in studio di **Maria Pia Sacco**, che dal 1° febbraio rafforza il dipartimento impact e sustainability, coordinato da **Natalia Bagnato** ed **Emiliano Giovine**.
Sacco ha una consolidata esperienza accademica e professionale in materia di sostenibilità, esg, business and human rights, responsabilità penale d'impresa e anticorruzione. In precedenza, ha lavorato a Londra per l'International Bar Association (IBA) nella Legal Policy and Research Unit, dove è stata responsabile dell'area esg, business and human rights e sostenibilità. A Londra collabora tuttora come guest lecturer alla Queen Mary University, dove insegna human rights nell'LL.M. in Transnational Law and Governance. È membro del consiglio direttivo della ong Human Rights International Corner.



REAL ESTATE

Andrea Andreotti nuovo head of workplace advisory di Jll Italia

Jll Italia, attiva nei servizi e nella gestione degli investimenti per il settore immobiliare, ha nominato **Andrea Andreotti** quale nuovo head of workplace advisory, a riporto di **Luca Villani**, head of work dynamics.
Negli ultimi tre anni Andreotti ha ricoperto il ruolo di head of design e responsabile del dipartimento r&d presso Ultraconfidentiel a New Delhi (India), alla guida di un team di più di 30 professionisti tra architetti e designer, accompagnando importanti clienti internazionali nella consulenza e progettazione di workplace innovativi, flagship retail e hotel in India e Uae e ottenendo premi e riconoscimenti internazionali tra i quali: 2021 Forbes India "Top30 Architects Firm" e "Most Innovative and Creative Design Company of the year".



BANCHE

Deutsche Bank: Paolo Astolfi senior banker per il Nord Est del business banking

Paolo entra in Deutsche Bank come senior banker per il Nord Est del business banking, la struttura della Bank for Entrepreneurs dedicata alle mid caps e guidata da **Mirko Cecchetto**.
Paolo Astolfi proviene da Sace dove negli ultimi tre anni ha gestito il coverage per il mid- cap nel territorio dell'Emilia-Romagna e supportato l'export credit di importanti gruppi manifatturieri della regione. In precedenza, ha lavorato per oltre 15 anni nel corporate banking di Bnl Bnp Paribas in Emilia-Romagna, dove ha ricoperto ruoli di professional nel team di structured finance e di coverage settoriale nella divisione large corporate in qualità di senior banker dell'industry fashion & luxury.



NUOVE INSEGNE

Infranca e Semeraro fondano Taxlit, nuova insegna per il contenzioso tributario

Gli avvocati tributaristi **Giorgio Infranca** e **Pietro Semeraro** hanno fondato Taxlit, nuovo studio legale tributario, che assisterà gruppi, italiani e stranieri, società, enti e persone fisiche nella gestione di tutti i rapporti con l'amministrazione finanziaria (verifiche fiscali, ruling preventivi, transazioni fiscali e previdenziali) e del contenzioso tributario.
Infranca e Semeraro hanno collaborato in precedenza con lo studio Biscozzi Nobili (oggi Biscozzi Nobili Piazza), e sono entrambi membri della Commissione giustizia tributaria dell'Ordine degli avvocati di Milano.

Marzo Associati
Studio legale e tributario

ESPORTS: LA FISCALITÀ È UN REBUS MA GLI ACCERTAMENTI SONO PRONTI

Gli *eSports (electronic sports)* costituiscono un fenomeno esploso nei tempi più recenti e in crescita costante, sia nel nostro Paese che nel resto del mondo.

Complici anche le piattaforme multimediali di streaming online, come *Twitch* o *YouTube*, gli *eSports* si sono imposti come un nuovo tipo di intrattenimento, in cui i protagonisti (singoli *gamers o teams*) – spesso giovanissimi – si sfidano nell'uso di videogiochi *online*, ovvero in eventi organizzati, dinanzi ad una platea di utenti che, via via, sta diventando sempre più folta.

Complice anche la crisi degli eventi sportivi tradizionali, dovuta al generalizzato *lockdown* come misura di contenimento dell'emergenza epidemiologica da Covid-19, si sono registrate, infatti, secondo le stime più recenti, cifre d'affari molto elevate e in continuo accrescimento.

Secondo quanto riportato nel *Global Esports and Live Streaming Market Report* per il 2021 (curato dalla piattaforma di analisi *Newzoo*) e come testimoniato dalle principali testate giornalistiche, i ricavi globali degli *eSports* hanno superato l'anno scorso 1,1 miliardi di dollari, con una crescita annua del 14,5 per cento, con oltre tre quarti di tali entrate provenienti da diritti media e sponsorizzazioni.

Vista, quindi, l'espansione di tale mercato e la molteplicità degli interessi involti, lo Studio Marzo Associati ha effettuato – anche sulla base della propria esperienza nel settore – un approfondimento nel Volume "Fiscalità del *gaming*", edito da Giuffrè Francis Lefebvre.

Nello specifico, all'interno del Volume è stato riservato un apposito spazio all'esame degli *eSports* evidenziandone le criticità emergenti, anche alla luce della circostanza che, allo stato, non esiste una specifica regolamentazione, né sotto il profilo civilistico né, tantomeno, a livello fiscale.

Nonostante il generale riconoscimento della rilevanza degli *eSports* (si pensi, da ultimo, al Protocollo d'intesa sottoscritto, lo scorso 14 gennaio, dal Comitato Olimpico Nazionale Italiano con il Comitato promotore *eSports* Italia), permane, ad oggi, una lacuna normativa che determina il pronunciarsi di molteplici profili di incertezza, sia in ordine all'inquadramento giuridico dei *gamers* – e, quindi, in relazione alla tutela del lavoro dagli stessi prestato (anche in termini di previdenza sociale) – che in ordine alla tutela dei marchi e dei brevetti e dell'identità digitale del *gamer*.
Restano, poi, privi di copertura temi importanti quali il doping, il problema delle scommesse e del *matchfixing*, nonché il trattamento dei dati personali e i *cybercrimes*.

Manca, peraltro, una regolamentazione che consenta di definire, con certezza, il corretto trattamento fiscale e contabile assegnato ai compensi percepiti, a qualsiasi titolo, dai *gamers*; specie se si tiene conto della tipica promiscuità tra il comparto sportivo e quello del *gaming* propriamente detto e del *gambling*.

Si è, quindi, esaminato il possibile trattamento fiscale dei proventi dei *gamers*, effettuando talune distinzioni in base alle fonti di reddito e, dunque, avuto riguardo al carattere abituale ovvero occasionale dell'attività, nonché al tema dello sfruttamento del diritto di immagine (anche digitale) e alla potenziale rilevanza fiscale delle donazioni ricevute dai *followers*.

Apposito rilievo è stato, poi, attribuito al tema della residenza fiscale e alla potenziale doppia imposizione.

Insomma, nelle more della formulazione di una disciplina specifica, sia civilistica che fiscale, con regole *ad hoc*, il Volume si propone di tratteggiare il quadro generale della fiscalità degli *eSports*, allo stato dell'arte. Ciò, anche al fine di consentire all'operatore di orientarsi in un primo approccio con il settore.
Resta inteso, ovviamente, che per un esame nel dettaglio delle singole casistiche non resta che rivolgersi direttamente ai professionisti dello Studio Marzo Associati.





CONTINUA LA CORSA DEL REAL ESTATE

In evidenza l'ingresso di Starwood nel capitale di DoveVivo.
Mentre Hines cresce nella logistica, UniCredit ha finanziato il fondo Urania

A STARWOOD CAPITAL IL 22% DI DOVEVIVO PER 50 MILIONI. TUTTI GLI STUDI

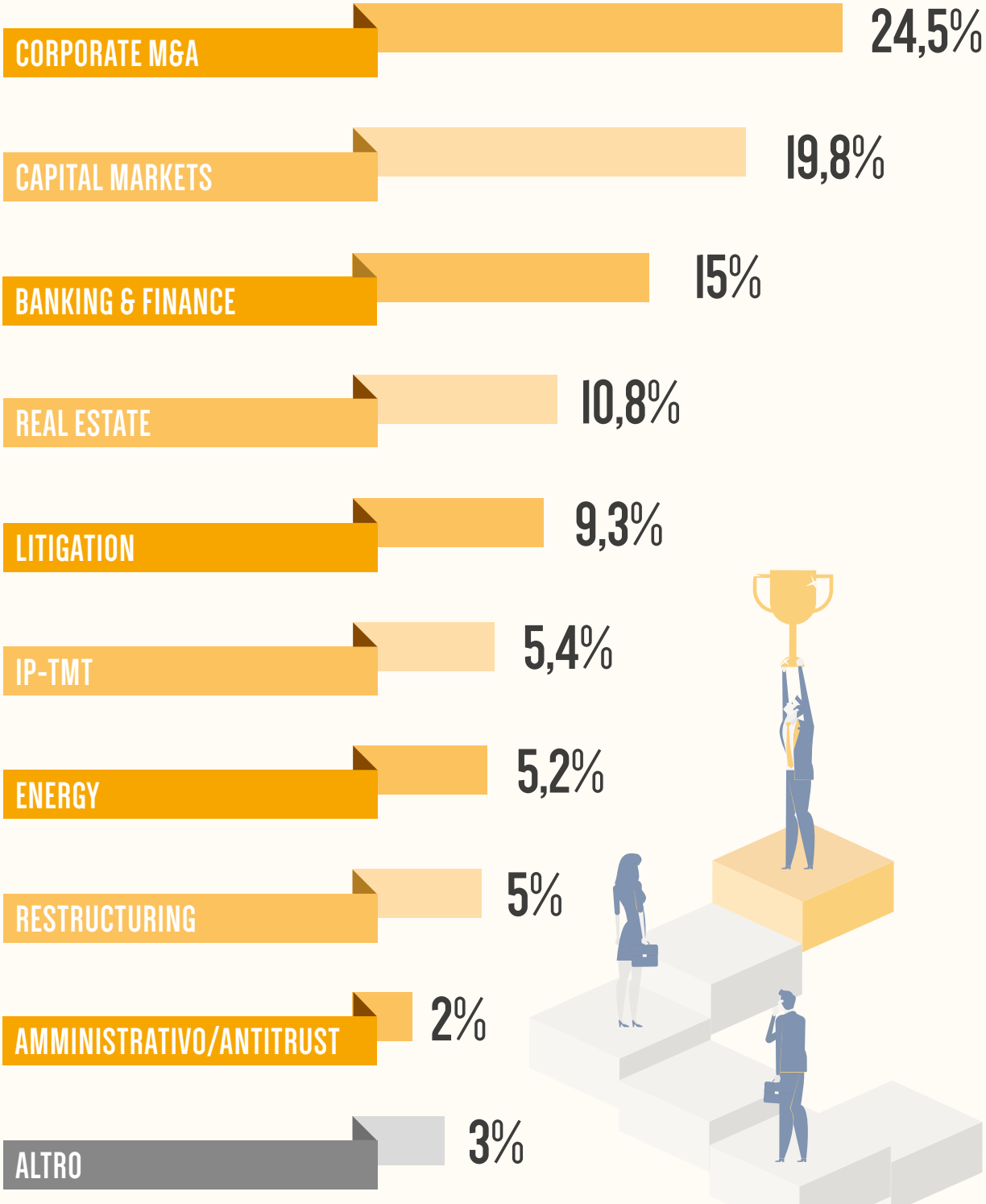
DoveVivo, co-living company con un portafoglio di circa 10mila posti letto in 15 città in Europa, ha completato un investimento strategico di 50 milioni di euro da parte di affiliate controllate da Starwood Capital Group, fondo di investimento specializzato nel settore immobiliare. Starwood Capital ha investito nel capitale sociale dell'azienda, acquistando una quota di minoranza di circa il 22%. L'azionista di riferimento del gruppo DoveVivo rimane DV Holding,


Alessandro Dolce

veicolo controllato dai founder **Valerio Fonseca** e **William Maggio** unitamente al socio di minoranza Tamburi Investment Partners.

Gattai Minoli Partners ha assistito DoveVivo e l'azionista di maggioranza della medesima con un team composto, per gli aspetti corporate/m&a, dal partner **Alessandro Dolce**, dalla senior associate **Diletta Camicia** e dall'associate **Edoardo Pistone**. La vendor due diligence sulla società è stata coordinata dal counsel **Nicola Martegani** e seguita da un team guidato dal senior associate **Matteo Bortolotti** e composto dagli associate **Giuseppe Accogli** e **Giulia Petraroia**, dalle associate **Donatella Di Gregorio**

I SETTORI che tirano



Periodo: 1 febbraio - 14 febbraio 2022 • Fonte: legalcommunity.it

per gli aspetti di diritto immobiliare e dell'urbanistica, e **Ilaria Giovannelli** per gli aspetti giuslavoristici.

DoveVivo è stata inoltre affiancata da Lazard nel ruolo di advisor finanziario con un team composto da **Alessandro Foschi, Giacomo Liberti, Lorenzo Ruggeri, Piergiorgio Russo** e **Nicolò Bruno**. E' stata affiancata da Wepartner nel ruolo di advisor strategico con un team composto da **Anna Casiraghi**, director, e Antonio **Maria Zurlo**, analyst.

Dentons ha assistito Starwood con un team composto dal partner **Alessandro Dubini** , dal counsel **Antonio Legrottaglie**, dagli associate **Marco Martinelli** e **Elena Cossutta** e dal trainee **Sergio Del Balzo**.
Clifford Chance ha assistito Starwood Capital per tutti gli aspetti fiscali con un team composto dal partner **Carlo Galli**, dal counsel **Sara Mancinelli**, dal senior associate **Andrea Sgrilli** e dall'associate **Mario Martignago**.

Starwood Capital è stata inolre affiancata da Bnp Paribas che ha agito come advisor finanziario con un team composto da **Salvatore Cracchiolo, Gabriele Riva, Gavriel Levi** e **Lorenzo Mannucci**, da Grant Thornton Financial Advisory Services per le attività di financial due diligence con un team composto da **Stefano Marchetti, Edoardo Dell'Acqua** e **Martina Cellana**.

BonelliErede ha assistito il fondo francese Tikehau Investment, già azionista di DoveVivo, con un team composto dalla partner **Eliana Catalano** e dagli associate **Elena Tellini** e **Daniele Minniti**.
Gli aspetti notarili sono stati curati dal notaio **Giuseppe Rescio** di Milano.

La practice
Private Equity
Il deal
Starwood Capital acquisisce quota di DoveVivo


Alessandro Foschi


Alessandro Dubini


Eliana Catalano


Alessandro Vespa

Gli studi legali
Gattai Minoli Partners, Dentons, Clifford Chance, BonelliErede
Altri advisor
Lazard, Wepartner, Bnp Paribas, Grant Thornton
Il valore
50 milioni di euro

CAPPELLI RCCD, EY E WHITE&CASE NEL TRASFERIMENTO A HINES DI 20 ASSET LOGISTICI

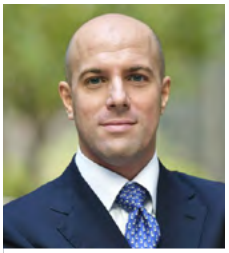
Lo studio legale Cappelli RCCD ed EY hanno assistito Hines, player real estate attivo a livello globale, nell'accordo vincolante per l'investimento off-market per l'acquisizione di 20 asset logistici situati tra l'Emilia-Romagna e la Lombardia. L'operazione, effettuata attraverso il fondo italiano HEVF II Italy E gestito da Prelios sgr, per conto del fondo discrezionale Hines European Value Fund (HEVF 2), prevede l'acquisto del portafoglio immobiliare da quattro distinte società venditrici e la contestuale locazione per 15 anni del medesimo al gruppo Snatt Logistica, attivo nel settore della logistica per terze parti, con focalizzazione sul mercato del fashion.

Il team di Cappelli RCCD è stato coordinato dal partner **Alessandro Vespa**, il quale ha curato anche tutti gli aspetti relativi alla struttura legale, contrattuale, real estate e corporate dell'operazione, coadiuvato dalla associate **Isabella Fascì**.
La partner **Morena Bontorin**, con la counsel **Silvia Pasqualini**, la associate **Deborah De Rosa** e il junior associate **Piero Piccolo**, ha prestato assistenza ad Hines in relazione a tutti gli aspetti relativi al contratto di finanziamento sottoscritto con le banche. Il partner **Gabriele Buratti**, con gli associate **Matteo Corona** e **Corrado Ghielmi**, ha assistito Hines in tutti gli aspetti regolamentari e

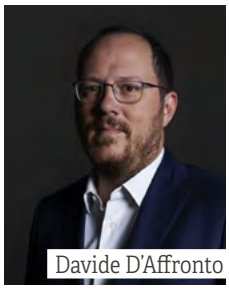
contrattuali relativi all'istituzione del fondo.
EY ha agito al fianco di Hines nella negoziazione degli aspetti fiscali con il venditore e nell'ambito della procedura di finanziamento, nella fase di due diligence e nella strutturazione dell'operazione, con un team cross border guidato dal partner **Alessandro Padula**. Il team italiano di EY è stato coordinato dai senior manager **Mario Naydenov** e **Aurelio Pensabene**, coadiuvati dai senior **Pamela Nittoli** e **Domenico La Barca**. Il team di EY Lussemburgo, coordinato dal partner **Dietmar Klos** coadiuvato dal senior manager **Gergely Szatmari**, ha assistito Hines per gli aspetti fiscali di diritto lussemburghese relativi all'operazione. EY ha assistito Hines anche nell'ambito della due diligence finanziaria con un team guidato dal partner **Andrea Scialpi** e dal senior manager **Natalia Petrova**, coadiuvato dal senior **Francesco Dasso**.

White & Case ha assistito Snatt Logistica e le altre società venditrici in relazione agli aspetti di struttura legale, contrattuali, real estate e corporate dell'operazione, nonché con riferimento ai profili finanziari relativi agli asset ricompresi nel portafoglio, con un team che ha compreso i partner **Alessandro Zappasodi** e **Giuseppe Barra Caracciolo**, insieme all'associate **Andrea Pretti**. Lo studio DiCierre, con la partner **Gigliola Di Chiara** ha assistio Snatt Logistica in merito agli aspetti di carattere fiscale.

La practice
Real Estate
Il deal
Hines acquisisce 20 asset logistici
Gli studi legali
Cappelli RCCD, White & Case, studio DiCierre
Altri advisor
EY


Alessandro Zappasodi


Andrea Pinto


Davide D'Affronto

SIMMONS E OSBORNE CLARKE NEL FINANZIAMENTO UNICREDIT PER IL FONDO "URANIA", GESTITO DA KRYALOS

Simmons & Simmons e Osborne Clarke hanno prestato assistenza in relazione all'operazione di finanziamento per il fondo Urania, gestito da Kryalos sgr, realizzata da UniCredit in qualità di banca arranger e banca finanziatrice, e relativa a un portafoglio immobiliare composto prevalentemente da centri commerciali situati in Puglia ed Emilia Romagna. L'intervento finanziario ha riguardato altresì il finanziamento dei costi di restyling del centro commerciale Le Mura a Ferrara.
Osborne Clarke ha assistito UniCredit nella predisposizione della documentazione legale del finanziamento con un team guidato dai partner **Andrea Pinto** e **Antonio Fugaldi** e composto da **Laura Cipollone** e dai trainee **Sofia Stefani** e **Filippo Garramone**.
Simmons & Simmons ha assistito Kryalos sgr con un team guidato dal partner **Davide D'Affronto** e composto dal managing associate **Fabrizio Nebuloni**, dall'associate **Francesco Burla** e dal trainee **Luigi Trigona**.

La practice
Bancario
Il deal
UniCredit finanzia il fondo Urania
Le banche
UniCredit
Gli studi legali
Simmons, Osborne Clarke

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

03.03.2022

9th EDITION

FINANCE

MILAN

#LcFinanceAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

LEGALCOMMUNITY AWARDS

FINANCE

03.03.2022

GIURIA



Marco Baga
Head Of Investment Banking
Banca Profilo



Ulrike Becker
Group CFO
Comdata Group



Alioscia Berto
CFO
Antares Vision



Federico Born
Responsabile Finanza Strutturata
Banco BPM



Roberto Calanca
Responsabile Servizio Credito Anomalo Retail
Gruppo Bper Banca



Dario Capone
Responsabile Project Finance
Iccrea BancaImpresa



Gaetano Casali
Responsabile Servizio Legale
Credem



Andrea Castaldi
Vice President
Deutsche Bank



Paolo Chiaia
CEO
Calipso



Benedetta Corazza
Executive Director – Acquisition & Strategic Finance – Corporate & Investment Banking, *Natixis*



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



Federico Di Berardino
CEO
Julia Portfolio Solutions



Davide Fossati
Responsabile Territoriale Large Corporate
Crédit Agricole Italia



Francesco Germini
Head of Legal Finance & Advisory
Iccrea Banca



Matteo Gervasio
Direttore Investimenti e Sviluppo
MB Credit Solutions



Claudia Ghiraldi
Responsabile Ufficio Legale e Contenzioso
Credito Padano



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



Giovanni Lombardi
General Counsel
illimity Bank



Massimiliano Lovati
Responsabile Consulenza Legale
Banco BPM



Sandro Marcucci
CFO
Alba Leasing



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



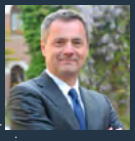
Diego Napolitano
Head of Leveraged & Acquisition Finance
IMI Corporate & Investment Banking Division



Marco Nigra
Responsabile Corporate Lending, Finanza Strutturata
Banco BPM



Gianluca Pagano
Responsabile Finanza d'Impresa
Crédit Agricole Italia



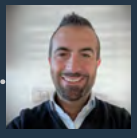
Massimo Pecorari
Head of Structured & Large Corporate Financing Italy
UniCredit



Francesca Peruch
Responsabile Consulenza e Perfezionamento
Iccrea BancaImpresa



Tommaso Poletto
Executive Director, Corporate Advisory Group
UBS Europe



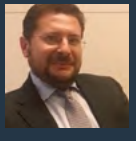
Marco Pompeo
General Counsel Italy
Arrow Global Group



Matteo Ricatti
Senior Partner
Nextalia SGR

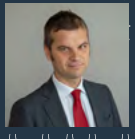


Stefano Rossi
Direttore Generale
Alba Leasing



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

Giorgio Maria Tognazzi Cavalli
Head of Leveraged and Acquisition Finance, Italy -*Intesa San Paolo - IMI Corporate and Investment Banking Division*



Giovanni Vasini
Head of Portfolio Management Leveraged Finance Italy
UniCredit

Aldo Viganò
Responsabile Direzione Affari Legali
Crédit Agricole Italia

Cosimo Vitola
Managing Partner
Ethica Group

#LcFinanceAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



IN NOME DEL POPOLO SOVRANO

Con la raccolta firme per via digitale si è dato nuovo impulso alle iniziative referendarie dei cittadini. Quale sarà il futuro dello strumento? MAG ne discute con Simona Viola

di giuseppe salemme

Nei prossimi mesi con tutta probabilità torneremo ad assistere ai curiosi effetti che l'avvicinarsi di un referendum suscita nella politica italiana: sempre pronta ad acclamare il nuovo "trionfo della democrazia diretta", ma altrettanto puntuale nel tradire un certo disagio ogni volta che i cittadini si avvicinano alle urne referendarie.
Sarà l'imprevedibilità della consultazione popolare in sé, o la sensazione di venire "scavalcati" nell'esercizio del potere legislativo, ma ogni qualvolta si avvicina la data di un referendum abrogativo iniziano a fioccare le iniziative volte a "sorpassare a destra" il referendum: riformando le leggi oggetto di revisione prima che lo facciano i cittadini, o addirittura stringendo le maglie costituzionali che regolano l'esercizio delle forme di democrazia diretta.
Proprio quest'ultima opzione è stata spesso prospettata negli scorsi mesi, quando in occasione delle raccolte firme per i referendum sulla cannabis e sull'eutanasia (in queste ore al vaglio della Corte Costituzionale), è stata per la prima volta ammessa la sottoscrizione digitale per mezzo dell'identità Spid. Una novità piccola, che nel 2022 potrebbe (o dovrebbe?) sembrare quasi scontata. Ma che ha avuto effetti dirompenti, garantendo ad entrambi i quesiti le firme necessarie al prosieguo dell'iter referendario in tempi e con numeri da record.
Dunque, in attesa di conoscere il responso della Consulta sull'ammissibilità di ben otto quesiti (ai due già citati si aggiungono infatti i sei, importantissimi, sull'ordinamento giudiziario, vedi box), MAG ha voluto parlare di futuro con

Simona Viola, avvocata dello studio GPA e presidentessa di +Europa, il partito autore dell'emendamento che ha consentito la raccolta firme digitale. Perché la realtà è che concetti come "democrazia diretta" sono in sé vuoti. E si realizzano soltanto se correttamente garantiti dalle norme (e dalle forme) con cui possono esplicarsi.

Il 20 luglio 2021 viene approvata la proposta di legge che permette di raccogliere anche per via digitale le 500mila firme necessarie a presentare la richiesta di referendum. Ma forse soltanto a settembre, con la raccolta firme per il referendum sulla cannabis, ci si è accorti della portata dell'innovazione. È stato un po' inaspettato anche per voi?
È stato un po' un fulmine a ciel sereno. Raccolgo firme per referendum da quando avevo 16 anni, e conosco bene gli infiniti problemi cui si va sempre incontro: falsificazioni, duplicazioni, errori materiali, autenticazione. Quindi va rivolto un ringraziamento al deputato di +Europa Riccardo Magi, autore dell'emendamento che ha consentito la firma tramite Spid. Si è trattato a mio parere di un bell'esempio di legislazione su iniziativa parlamentare, oggi ridotta ai minimi termini.

L'iter di approvazione dell'emendamento è stato complesso?
Più che complesso direi particolare. Il testo era stato alla fine concertato da Magi con il Ministero per la transizione digitale. Ma poi, in commissione giustizia, il Ministro guardasigilli ha dato parere contrario all'emendamento, esprimendosi contro il suo stesso collega di governo, con la proposta di ammettere al più la firma digitale per i portatori di handicap. Una follia: pensi solo alle infinite discussioni che sarebbero sorte sulla percentuale di invalidità necessaria a poter usufruire dello Spid...

Altro che norme chiare e determinate...
Dirò di più: l'Italia era già stata spesso strattonata dalla Commissione diritti umani dell'Onu a causa delle ingiuste restrizioni frapposte all'esercizio dei diritti partecipativi ed elettorali dei cittadini, e la proposta di +Europa avrebbe risolto alcuni di quei rilievi. Tant'è che anche il Ministero degli affari esteri aveva espresso parere favorevole, proprio per questo motivo. Alla fine, ha prevalso la ragionevolezza, e l'emendamento Magi è stato votato all'unanimità dalla commissione affari costituzionali contro il parere del governo.


SIMONA VIOLA

"UN PROSSIMO FRONTE È L'ALLARGAMENTO DELLA POSSIBILITÀ DI USARE LA FIRMA DIGITALE ANCHE NELLE RACCOLTE DI FIRME PER LA PRESENTAZIONE DELLE LISTE ELETTORALI"

Il successo delle raccolte firme su cannabis e fine vita ha subito creato una corrente politica in favore della limitazione della possibilità di firma digitale, o addirittura di un aumento del numero di firme necessarie a richiedere un referendum...
Ma le pare possibile che appena si apre un momento di larga partecipazione popolare alla vita politica del

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

concorso letterario



II Edizione

i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"

Partecipazione: gratuita

VALUTAZIONI DELLA GIURIA: MARZO - MAGGIO 2022

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

Paese il primo riflesso è quello di cambiare le norme per limitarla? Centinaia di migliaia di persone sono venute a firmare ai tavolini chiedendo di potersi esprimere su temi che evidentemente stanno loro a cuore; il boom di iscrizioni allo Spid registrato durante le raccolte è fra l'altro la prova che la raccolta di firme è stata anche occasione per avvicinare cittadini all'amministrazione e alla digitalizzazione. E ora dobbiamo sentirci dire che la firma digitale crea delle perplessità perché è solo "nell'incontro fisico al tavolo di raccolta delle firme che si forma la volontà e la consapevolezza dell'elettore"? È una barzelletta che non fa ridere.

Chi propone di alzare le soglie di firme necessarie lo giustifica con l'aumento della popolazione italiana rispetto al dopoguerra...
Come ci insegna sempre Sabino Cassese, nei 70 anni da quando la Costituzione è stata scritta la popolazione è aumentata di 10 milioni, ma gli iscritti ai partiti politici si sono ridotti ad 1/8; quando la popolazione italiana era di 46 milioni, i soli iscritti ai tre principali partiti erano circa 4 milioni, oggi si parla di 7-800mila iscritti. Non è affatto detto che quella soglia sia stata posta in funzione del numero degli aventi diritto al voto. Era anche una soglia commisurata a quel livello di partecipazione politica, o comunque ragionevole in assoluto. Quello che so è che il referendum sull'eutanasia ha raccolto 700mila firme cartacee e 500mila digitali, e quello sulla cannabis 600mila firme digitali in una settimana: direi che almeno rispetto a questi temi non c'è soglia che tenga. Mentre i sei quesiti sulla giustizia sono stati presentati su iniziativa dei consigli regionali, e lì sì che ci sarebbe qualcosa da dire...

A cosa si riferisce?
Nessuno ne ha parlato, il che mi ha lasciato stupefatta. Ma io trovo sbagliato che i consigli regionali possano promuovere referendum in materie diverse da quelle di competenza regionale. I consigli sono stati eletti per legiferare ed occuparsi di una serie di materie, delle quali la giustizia non fa parte. Io non vedo alcuna legittimazione democratica di quei consigli a chiedere il referendum su materie che non sono state loro affidate. Una riforma costituzionale dovrebbe chiarirlo.

LE REGOLE



I PASSI DEL REFERENDUM

Le fasi in cui si articola l'iter di proposizione di un referendum abrogativo sono disciplinate dall'art. 75 della Costituzione, dalla legge costituzionale 1/1953 e dalla legge 173/1995 e sono le seguenti:

- **Richiesta di consultazione:** può essere richiesta da 500mila elettori o cinque Consigli regionali. Le richieste (sotto forma di raccolta firme o di deliberazioni regionali, a seconda dei casi) devono essere quindi depositate presso l'Ufficio centrale per il referendum della Cassazione.
- **Controllo formale e definizione del quesito:** l'Ufficio centrale della Cassazione verifica la conformità della richiesta alle norme (ad es. validità e numero delle firme, rango del testo di cui si propone l'abrogazione) e definisce il quesito che sarà sottoposto agli elettori.
- **Giudizio di ammissibilità:** la Corte Costituzionale giudica se il referendum è ammissibile ai sensi del secondo comma dell'art.75 della Costituzione. Quest'ultima disposizione è stata tuttavia interpretata estensivamente dai giudici costituzionali, che hanno esteso ben oltre il dato letterale della disposizione le loro possibilità di giudizio.
- **Voto:** qualora tutti i controlli abbiano avuto esito positivo, gli elettori votano sì o no al quesito per come definito dall'Ufficio centrale per il referendum della Cassazione. Affinché il voto sia valido, e le disposizioni oggetto di revisione abrogate, il referendum deve raggiungere il quorum: deve partecipare alla votazione la maggioranza degli aventi diritto al voto.

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



"LO SPID VA ESTESO A TUTTI QUESTI AMBITI, COMPRESA LA PRESENTAZIONE DI DISEGNI DI LEGGE DI INIZIATIVA POPOLARE"

SIMONA VIOLA

RIFORMA

GIUSTIZIA: I QUESITI AL VAGLIO DELLA CONSULTA

1. **Riforma del CSM:** Abrogazione dell'obbligo di raccolta firme per la candidatura di un magistrato all'elezione nel Consiglio superiore della magistratura.
2. **Responsabilità diretta dei magistrati:** Introduzione della possibilità di rivalsa diretta sul magistrato che ha commesso un errore giudiziario.
3. **Valutazione dei magistrati:** Estensione della possibilità di valutare professionalità e competenza dei magistrati anche ai membri laici (avvocati e professori universitari) dei Consigli giudiziari.
4. **Separazione delle carriere:** Introduzione dell'obbligo in capo ai magistrati di scegliere all'inizio della carriera, per il resto della vita professionale, la funzione giudicante o requirente.
5. **Abuso della custodia cautelare:** Eliminazione della possibilità di disporre la custodia cautelare per rischio di reiterazione del reato.
6. **Abrogazione del decreto Severino:** Cancellazione dell'automatismo per cui gli amministratori condannati in primo grado vengono automaticamente sospesi dalla carica in caso di condanna anche non definitiva.

Dunque, secondo lei i quesiti sulla giustizia sono o dovrebbero essere più a rischio di giudizio negativo della Consulta?
Da promotrice del referendum sul fine vita e professionista incaricata della difesa della sua ammissibilità non voglio azzardare previsioni. Sappiamo che la giurisprudenza costituzionale negli anni ha elaborato criteri molto elastici sulle condizioni di ammissibilità, assai pesanti e talvolta ingiustificati; spero che il 15 febbraio possa dispiegarsi una ricca dialettica davanti alla Corte. Il governo si è - per la prima volta - correttamente astenuto: un segnale ottimo.

Entrando invece nel merito dei sei quesiti sulla giustizia, ha qualche auspicio? Sono ben più "tecnici" degli altri due, e forse c'è il rischio che chi andrà a votare su cannabis o eutanasia non sia altrettanto ferrato sull'ordinamento giudiziario...
Certo, cannabis e fine vita sono temi su cui tutti o quasi si sono formati anche un'esperienza personale. Purtroppo lo stato dell'informazione non ha consentito ai cittadini di godere di informazione piena e completa sui quesiti anche se questioni come la responsabilità personale dei magistrati o gli abusi della custodia cautelare sono note anche ai non addetti ai lavori, perché i radicali ne parlano da decenni. E inoltre già sappiamo che sarà forte la tentazione di impedire il voto sui quesiti sulla giustizia approvando modifiche dell'ordinamento giudiziario poco prima. In tal caso le richieste referendarie avranno avuto comunque una funzione propulsiva, che non è poco: ma la vera spinta alla riforma della giustizia arriva dal Pnrr.

TENNIS CLUB MILANO
ALBERTO BONACOSSA

TABELLONE FINALE LAWYERS' TENNIS CUP 2022

ABE LEX

21 febbraio 2022
ore 21

BONELLI EREDE

31 gennaio 2022 ore 21

ICHINO BRUGNATELLI

7 marzo 2022 ore 21

LEGANCE

21 febbraio 2022
ore 21

LATHAM&WATKINS

31 gennaio 2022 ore 21

GIOVANNELLI

27 marzo 2022 ore 10
Campo Tribuna
"Porro Lambertenghi"

UNION TENNIS

14 febbraio 2022
ore 21

LCA

7 febbraio 2022 ore 21

DIZLEGAL

28 febbraio 2022 ore 21

GPLAW

14 febbraio 2022
ore 21

CHIOMENTI

7 febbraio 2022 ore 21

GPBL

MilanoVino
LEGALCOMMUNITY
INHOUSECOMMUNITY
unbuonavvocato.it
Sport NEXT
THIS

Occorrerà nelle prossime settimane difendere tutti i referendum dai tentativi di neutralizzazione, anche quelli sulla giustizia.

Con la firma via Spid ormai in cassaforte, quali sono i prossimi traguardi da raggiungere?
Un primo, prossimo fronte è l'allargamento della possibilità di usare la firma digitale anche nelle raccolte di firme per la presentazione delle liste elettorali. La disciplina restrittiva delle categorie di persone autorizzate ad autenticare le firme è stata tristemente strumentalizzata: la possibilità garantita principalmente a esponenti prettamente politici come sindaci o consiglieri comunali e regionali di autenticare le firme (raccolte solo dai rispettivi partiti, ovviamente) è una vera barbarie giuridica, solo recentemente mitigata dall'aggiunta degli avvocati al novero dei soggetti autenticatori. Lo Spid elimina alla fonte questi problemi ed è molto più sicuro: va esteso a tutti questi ambiti, compresa la presentazione di disegni di legge di iniziativa popolare.

E l'altro fronte?
Regolamentare la propaganda politica ed elettorale sulle piattaforme web. Occorrono limiti alla spesa, trasparenza nelle sponsorizzazioni. Scalfire la mera autoregolamentazione delle singole piattaforme, facendo chiarezza sul funzionamento degli algoritmi e controllando il modo in cui sono gestite le inserzioni pubblicitarie. Sono tutti cambiamenti necessari a non confondere le firme con Spid, che hanno effetti giuridici, con i *like* che si danno sul web; e a disinquinare il dibattito politico sulla rete.

ASSOCIAZIONE COSCIONI

ANDARE INCONTRO ALLE PERSONE, IN UN MOMENTO IN CUI SONO SEMPRE PIÙ DISTACCATE DALLA POLITICA

Assoluta protagonista negli ultimi mesi, in quanto organizzatrice delle due raccolte firme per i referendum sulla cannabis e sull'eutanasia, è stata l'Associazione Luca Coscioni, che dal 2002 promuove iniziative mirate ad ottenere il riconoscimento e la tutela di libertà civili e diritti umani. A MAG, l'avvocato e membro della giunta dell'associazione **Francesca Re** racconta di come quest'ultima abbia operato negli anni. «Dopo una proposta di legge sul fine vita a iniziativa popolare, che dal 2013 non è mai stata discussa o calendarizzata, abbiamo iniziato ad agire per mezzo dei contenziosi strategici: e cioè portando in tribunale le storie delle persone che si battevano per poter morire con dignità, al fine di provocare un giudizio della Corte Costituzionale sulle norme che lo impedivano».
La battaglia ha dato i suoi frutti: prima con la sentenza Cappato (242/2019), con cui la Consulta ha dichiarato l'illegittimità parziale dell'art. 580 cp. E oggi con i due referendum.

«Abbiamo depositato i quesiti ad aprile 2021, ultimo momento utile prima del semestre bianco del Presidente della Repubblica. In poco tempo, e nonostante la pandemia, siamo riusciti a creare una rete di decine di migliaia di volontari» racconta l'avvocato Re, «e proprio gli avvocati hanno avuto un ruolo centrale nella campagna, potendo autenticare per la prima volta le firme raccolte». La svolta della firma digitale è arrivata solo in seguito. Come spiega Re: «L'implementazione della firma digitale era prevista per il 2022. La nostra richiesta di anticiparla, tradottasi poi nell'emendamento Magi, è stata accettata, ma la piattaforma deputata a gestirle non era ancora pronta. Quindi l'associazione ha dovuto farsi carico dei costi tecnici». L'avvocata è lapidaria sulle voci che temono che la firma digitale si tradurrà in uno tsunami di referendum: «Dopo i nostri, ci sono stati altri tentativi di raccolta firme, ad esempio sul tema green pass. E non hanno comunque raggiunto il numero necessario». Insomma, alla fine è la questione in sé che conta. E l'auspicio in vista del giudizio di ammissibilità dei giudici costituzionali è che la partecipazione popolare possa essere premiata: «Sarebbe importante ricevere un segnale positivo dalle istituzioni: andare incontro alle persone e non ignorarle, in un momento in cui sono sempre più distaccate dalla politica. Abbiamo speso tante energie, e ci crediamo fino in fondo», conclude.



FRANCESCO DAL PIAZ

DAL PIAZ APRE UNA SEDE A MILANO

Lo studio torinese attivo storicamente nel diritto amministrativo fa la prima mossa nell'ambito di un progetto più ampio. L'occasione è quella del Pnrr, ma l'obiettivo è coprire tutto il Nord Italia

di francesco bonaduce

«Milano è la capitale "di fatto" del Paese. Se vuoi avere un piano di sviluppo industriale serio, prima o poi devi passare da qui». È così che l'avvocato **Francesco Dal Piaz** spiega l'approdo dello studio fondato da suo padre nel 1956 all'ombra della *madunina*.
Da Torino a Milano, un'ora scarsa con l'alta velocità, ma più di mezzo secolo per un'insegna del Nord-Ovest che vanta una lunga tradizione nel diritto amministrativo: «La nostra politica è quella dei piccoli passi per offrire in maniera seria i nostri servizi. Una crescita graduale dall'interno, che vada di pari passo con le necessità della clientela», spiega Dal Piaz.

Come mai vi siete decisi a fare il grande passo, l'apertura di uno studio a Milano, proprio ora?
L'occasione è quella del Pnrr. Facciamo diritto amministrativo dagli anni Cinquanta, non nasciamo adesso. Abbiamo tutte le competenze per seguire ogni settore, dagli appalti allo sviluppo urbanistico...

LA NUOVA SEDE FARÀ RIFERIMENTO AD ALESSANDRA ANGELELLI, LA MIA "INTERFACCIA" MILANESE

Campi in cui saranno spesi i soldi del Recovery Plan, per il rinnovo delle strutture e infrastrutture del Paese. L'arrivo a Milano si spiega anche così.

Anche?
Naturalmente avevamo già diverse collaborazioni all'attivo sul territorio e il nostro core business rimane lo stesso: diritto amministrativo legato a tutti i servizi connessi. L'apertura di uno "studio satellite" su Milano è l'oggettivazione di qualcosa che già esisteva.

Come vi presentate al pubblico?
Lo studio è stato fondato da mio padre, Claudio Dal Piaz, tra i pionieri del diritto amministrativo e processuale amministrativo in Italia. E questo è il settore che ci contraddistingue. Ma fin da subito abbiamo sviluppato competenze anche su civile e penale-amministrativo, quindi reati contro la p.a., in materia edilizia e ambientale. Settori che ora vanno tantissimo, ma al tempo eravamo in pochi a seguirli. E soprattutto non c'erano studi che offrivano tutto insieme. Men che meno a Torino: siamo nati poliedrici, multidisciplinari, "strani" fin dall'inizio.

Il percorso che vi ha portati fin qua?
Sono entrato nel 1990 e ho potuto "succhiare" tutte queste competenze. Poi, mio padre si è ammalato e io ho continuato la tradizione. Col tempo, abbiamo portato alcune innovazioni, implementando l'aspetto societario che al giorno d'oggi è imprescindibile. Le grandi operazioni edilizie legate ad appalti e urbanistica sono quasi sempre connesse ad acquisizioni di aziende o rami d'azienda. Serve curare la parte societaria, fiscale e anche quella fallimentare, che si è molto sviluppata in questi anni.

Come è organizzato lo studio?
Al momento io sono il titolare della partita iva, con circa 25 collaboratori. L'obiettivo è di strutturare la gestione in maniera diversa, sotto forma associativa o societaria, entro la fine del 2022. Oltre la sede di Torino, siamo di stanza ad Alessandria, Cuneo e, ora, anche a Milano.
La nuova sede farà riferimento ad Alessandra Angelelli, la mia "interfaccia" milanese. Ci siamo conosciuti l'anno scorso, ci siamo subito piaciuti e abbiamo iniziato a collaborare. Noi avevamo l'obiettivo di aprire in città, lei – avvocata quarantenne esperta in diritto penale – aveva la volontà di investire sul proprio lavoro e di aprirsi a nuovi settori.

Come pensate di competere con i grossi studi attivi in città?
Come detto, in tutto siamo circa 25 professionisti. Parliamo di cifre piccolissime rispetto alla media di Milano e in effetti è strano avere

LO STUDIO IN CIFRE

1956
Anno di fondazione

2022
Apertura a Milano

4
Sedi tra Piemonte (Torino, Cuneo, Alessandria) e Lombardia (Milano)

25
I professionisti

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITY

ITALIAN AWARDS

5th EDITION

SAVE THE DATE

14.07.2022

ROMA

Per candidarsi: juicy.onugha@lcpublishinggroup.it - 02 36727659
Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it - 02 36727659

#LcItalianAwards

NEGLI ANNI, TUTTI I NOSTRI STUDI SATELLITE SONO DIVENTATI REALTÀ CHE SI SONO AMPIAMENTE RIPAGATE DA SOLE



ALESSANDRA ANGELELLI

competenze multidisciplinari con un organico così ridotto. Ma ci sono pro e contro. Da un lato, è più facile gestire un gruppo di venti persone che uno di 200 o 700... Nel nostro caso, la testa sa sempre quello che fa la coda. E questo per me è molto importante: una gestione di numeri piccoli consente di monitorare bene tutto, curare il rapporto con il cliente e offrire un servizio di qualità.

E i contro?
La parte più complicata è che siamo pochi... A volte occorre fare attenzione sul lavoro che arriva, perché altrimenti non si riesce a gestire. Ma credo in un certo tipo di progetto industriale, che è il motivo per cui adesso siamo qui, con una presenza fisica che vuole essere importante e da sviluppare in futuro. Con un motto: produrre al massimo, ingrandirsi dove necessario, facendo crescere i giovani dall'interno.

Quali rischi vede nell'approdo a Milano?
Francamente non ne vedo. Quella dei "piccoli-passi" è una politica calcolata, che segue uno studio di costi-benefici. Si tratta di un investimento. Negli anni, tutti i nostri studi satellite sono diventati realtà che si sono ampiamente ripagate da sole, che hanno sviluppato un rapporto con la clientela nuova e fidelizzato quella già presente sul posto. L'obiettivo su Milano è lo stesso. Anzi...

Anzi...?
Il progetto futuro è proseguire ancora più ad Est. La mia famiglia è arrivata in Piemonte dal Trentino, precisamente dalla Val di Non. Da ragazzino coglievo le mele... Voglio tornare lì. Puntiamo a fornire servizi a tutto il Nord Italia. Ma seriamente, non per scriverlo nella home page del sito. Mi piacerebbe poter dire che parto da quella che oggi è casa mia e torno a quella che era casa un tempo. Un viaggio da Ovest a Est, facendo il mio lavoro.

L'INIZIATIVA

CON I COMMERCIALISTI DI GRANDE, NASCE GDPSERVIZI

Dal Piaz assieme allo studio di commercialisti Grande, sempre di Torino, ha dato vita anche a un nuovo soggetto, GdpServizi. L'idea, spiega il name partner dello studio legale, è quella di fornire un servizio completo ai clienti delle due insegne, attraverso un'analisi di tutti i profili legali, societari e fiscali. L'obiettivo è quello formare una squadra dalle competenze integrate, «con vantaggi concreti – afferma Francesco Dal Piaz – sia in termini di costi che di tempi». La forma societaria in cui si strutturerà GdpServizi è ancora in via di definizione. A livello operativo, nel caso in cui una pratica presenti aspetti trasversali «si prospetta al cliente la possibilità di ottenere un "pacchetto completo" con un unico preventivo», conclude Dal Piaz.



SOTTO LA LENTE

TUTTI GLI ADVISOR

DLA Piper, Studio Legale di Tolle Pilia & Associati e **Studio Legale Ghislanzoni** stanno seguendo gli aspetti legali e giuslavoristici della vicenda. Lo **Studio Zezza** è al lavoro per gli aspetti contabili e fiscali; **Vitale-Zane & Co.** per le tematiche di carattere strategico ed economico-finanziario; **CHR** per i profili inerenti al modello organizzativo e del personale.

RIAPRE IL CASINÒ DI CAMPIONE. «È UN'INTERA COMUNITÀ CHE RIVIVE»

MAG intervista gli advisor che hanno collaborato alla redazione del piano di ristrutturazione: «Ora la palla passa ai creditori che dovranno esprimersi sulla bontà della proposta»

Lo scorso 26 gennaio il Casinò di Campione d'Italia ha riaperto i battenti. Le sale da gioco sono tornate in attività dopo più di tre anni. Periodo travagliato per la casa da gioco, passato per la dichiarazione di fallimento da parte del tribunale di Como e il licenziamento di quasi 500 dipendenti. Nel frattempo, anche il Comune – socio unico della società di gestione del Casinò e che in virtù di una convenzione riceveva dallo stesso diversi milioni di euro all'anno – è stato commissariato. Spente le luci dei tavoli verdi, si è spenta tutta Campione.
Ma, a fine 2020, il fallimento è stato annullato per un vizio procedurale e, con la società tornata *in bonis*, è stata intrapresa la via del concordato in continuità, formula che consente la prosecuzione dell'attività (in questo caso si tratta di *ripresa*, visto che il Casinò aveva chiuso) attraverso la proposta di un piano per soddisfare i creditori. Il tribunale ha ammesso la società alla procedura a giugno 2021. Ora si attende il voto dei creditori, che dovrebbe arrivare entro l'estate: in caso favorevole, il tribunale omologherà il concordato.

MAG ha parlato con lo studio legale DLA Piper e la società di consulenza direzionale Vitale-Zane & Co., tra gli advisor che stanno gestendo l'operazione. Un "piano di ristrutturazione industriale e finanziaria quinquennale", portato avanti dall'amministratore delegato **Marco Ambrosini**, che prevede: 174 assunzioni; la soddisfazione al 100 percento dei creditori privilegiati e il rimborso di almeno il 60 percento del credito dei chirografari, con possibilità di recuperare il 100%; una nuova convenzione col Comune (che nel frattempo è uscito dal commissariamento), per cui sono previsti canoni via via crescenti, da 500mila euro nel 2022 fino a 2 milioni e mezzo nel quinto anno (a questo riguardo, i legali di DLA attestano grande apertura e lungimiranza all'amministrazione comunale di Campione, guidata dal sindaco Roberto Canesi); l'accordo con un fornitore unico (Novomatic) di slot machine non più di proprietà del Casinò ma in noleggio; l'esternalizzazione di alcune attività, come la ristorazione. L'ottica – spiegano gli advisor sentiti da MAG – è quella di contenere i costi e rendere efficiente l'intera operatività come un'azienda privata, in vista di una ripresa graduale ma costante dei ricavi.

I profili legali del concordato in continuità sono stati curati da DLA Piper, con un team coordinato dai partner **Ugo Calò**, head of financial services sector, e **Alberto Angeloni**, unitamente allo studio Di Tolle Pilia e allo studio Ghislanzoni. È proprio Calò a chiarire fin da subito l'importanza e l'eccezionalità dell'operazione: «La situazione debitoria era di circa 130 milioni. Con la società fuori dal fallimento e nuovamente *in bonis*, si temeva l'apertura di una nuova procedura prima di essere in grado di mettere in piedi un piano di risanamento fattibile. Così abbiamo invertito la marcia e sostenuto l'ipotesi di avviare un concordato in continuità. Infatti, il Casinò a livello di incassi andava bene anche prima: più di 100 milioni di euro e margini al 30-40%. Purtroppo, come tante volte accade, si era accumulato nel tempo un enorme costo "della macchina": dipendenti, strutture, convenzione col Comune e così via...».
La svolta è arrivata quando si è capito, "matita alla mano", che la situazione era risolvibile, spiega Alberto Angeloni: «Si faceva l'errore di cercare una ristrutturazione sulla base del vecchio piano industriale. Una volta riscritta da zero la struttura dei costi e abbozzata la struttura finanziaria


UGO CALÒ


ALBERTO ANGELONI

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



LE TAPPE DELLA VICENDA

2018

Sentenza di fallimento e chiusura

2020

Annullamento sentenza di fallimento

2021

Ammissione a procedura di concordato in continuità

2022

Riapertura sale da gioco

2022

Atteso entro l'estate il voto dei creditori sul piano di ristrutturazione

dell'azienda-Campione abbiamo visto che i numeri tornavano e tutti abbiamo cominciato a capire quanto quell'impresa avrebbe potuto produrre».
Così, l'intervento si è focalizzato sull'analisi dei costi che la struttura doveva sostenere: «Si è visto che riducendo i costi superflui, efficientando i processi e l'operatività e focalizzandosi solo sulle effettive esigenze operative della struttura, il Casinò avrebbe potuto tornare a funzionare e consentire una graduale ripresa dell'occupazione. Il calcolo si basa peraltro su una stima dei ricavi anch'essa molto ridotta e conservativa: per il 2022 è stato ipotizzato un fatturato al 40 percento rispetto a quello del 2017, ultimo anno pieno di attività, per poi salire gradualmente nei cinque anni previsti dal piano», chiarisce Calò.
Il Casinò prima occupava circa 500 persone. La trattativa per ridefinire posti e contratti di lavoro è stata «lunga», racconta sempre Calò: «C'è stato un consesso in cui sono intervenuti gli advisor dello studio Di Tolle Pilia e dello studio Ghislanzoni. Le parti sociali hanno capito che senza un accordo la città sarebbe restata ferma. Il Casinò ha garantito 174 posti di lavoro, oggi. E tra 4 anni arriveranno a 220 circa, oltre a tutto l'indotto. Inoltre, il concordato pagherà a tutti i dipendenti, sia assunti che non assunti, il 100 percento dei crediti da lavoro che vantavano nei confronti del Casinò. Parliamo di decine di milioni. È il cuore dell'operazione, un elemento sociale molto importante: l'idea di togliere soldi ai dipendenti non era nelle nostre corde». «La riapertura – interviene Angeloni – garantisce la salvezza della città di Campione. L'enclave italiana in territorio svizzero è un gioiello che stava morendo. Poco più di 1500 residenti, nel 2018 il Casinò ne impiegava quasi un terzo... Quando la struttura ha chiuso, la città intera, dal turismo all'immobiliare, si è bloccata. La ristrutturazione la salverà. E questo è l'aspetto che più mi emoziona di tutta l'operazione. Ora il Casinò ha riaperto da poche settimane e, nonostante la coda della pandemia, sta già "performando" in linea col piano».
«Uno dei nodi più difficili da sciogliere – prosegue Angeloni – è stato superare l'iniziale perplessità del tribunale, che, anche a ragione, data la situazione pregressa, era molto cauto. All'inizio è stato dato poco tempo per scrivere il piano. Ma dobbiamo riconoscere che la sezione fallimentare del tribunale di Como si è dimostrata di grandissimo livello. Quando è stato visto che il piano era ragionevole, "girava" e contemperava equamente gli interessi di tutti gli stakeholders, si è sbloccato l'iter. La palla è ora nelle mani dei creditori, che dovranno

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: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

esprimersi sulla bontà della proposta». «Non è un'operazione come un'altra», ribadisce Calò. «È un'intera comunità che rivive grazie al Casinò, che era stato istituito nella prima metà del Novecento proprio perché in quella realtà, pur trovandosi in un territorio – la Svizzera – molto più ricco del nostro, non c'era industria, turismo, niente. Poi, chiaramente, Casinò è gioco d'azzardo, un tema da maneggiare con cura. Ma è tutto vigilato e nel pieno rispetto delle norme antiriciclaggio. Inoltre, essendo una struttura con alle spalle un socio pubblico, i flussi finanziari generati finiscono a dipendenti, fornitori, ente territoriale e, in ultimo, allo Stato. Per questo, ritengo che quello del Casinò di Campione sia un sistema che, nella sua atipicità e particolarità, abbia una ricaduta sociale importante», conclude Calò. *(f.b.)*

IL CAMBIAMENTO

«ORA C'È UN CASINÒ DIVERSO»

Stefano Zane e **Nicola Boni**, rispettivamente a.d. e partner di Vitale-Zane & Co., spiegano i passaggi più complessi dell'operazione di definizione del piano industriale: «Un aspetto molto delicato è stato quello di ricreare la fiducia intorno al Casinò. C'era stato il fallimento, tanti rapporti compromessi e fornitori che partecipavano alla procedura come creditori. Ricostruire i rapporti, riattivare i contratti, individuare operatori nuovi e strategici è stata un'attività fondamentale, non scontata. E soprattutto non era scontato riuscire a farla in pochi mesi con questi risultati», racconta Boni, che ha guidato il team di lavoro.
«Quando il Casinò è tornato *in bonis* – prosegue Zane – si sono dovute fare tutta una serie di attività che all'epoca pareva impossibile si potessero realizzare in così poco tempo. Da giugno a dicembre 2021, è stata messa in moto una macchina molto complessa. Il Casinò è stato fermo tre anni e nel frattempo il mondo è cambiato: i giocatori sono andati da altre parti; le slot machine sono diventate sempre più importanti; c'è stata la pandemia... Abbiamo fatto anche analisi di mercato in tal senso. Andava ripensato tutto il modello di business. Ora, pur con i tavoli e la roulette, ha riaperto un Casinò diverso».
Un elemento di discontinuità, spiega Nicola Boni, sarà la polivalenza delle funzioni dei nuovi assunti: «Prima c'erano tanti dipendenti, con un costo del personale elevato, e tra gli operatori di gioco chi, ad esempio, stava al tavolo dei dadi, faceva quello e basta... Adesso è richiesta polivalenza: ci saranno anche corsi di formazione, perché un lavoratore dovrà essere in grado di gestire più giochi. Ci sarà flessibilità e un'organizzazione veloce, moderna e più funzionale al nuovo casinò di Campione».
Per Stefano Zane è centrale anche il tema della gestione: «Ora c'è una *governance* chiara: un ad,


STEFANO ZANE


NICOLA BONI

l'ingegner Marco Ambrosini, e un cda composto da tre membri indipendenti e professionali, nominati nel rispetto delle procedure di *internal audit* e *compliance*. In modo che sia garantita la trasparenza nella gestione e l'autonomia dal Comune. Questo, assieme alla ridefinizione della convenzione economica, sulla base della quale la società erogherà all'amministrazione una cifra nettamente inferiore rispetto a prima. Sono le condizioni per cui il Casinò possa tornare a lavorare bene». *(f.b.)*.

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE NEW DATE

17.03.2022

9th Edition

energy

EAST END STUDIOS
Via Mecenate, 88/A
Milano

19.15	Accredito
19.30	Aperitivo
20.15	Premiazione
21.00	Cena

#LcEnergyAwards

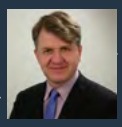
Per info: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

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



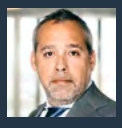
Antonio Conforti
Responsabile Ufficio Legale e Segreteria Societaria, Organismo di Vigilanza
Arpinge



Eugenio De Blasio
Founder & CEO
Green Arrow Capital Group



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



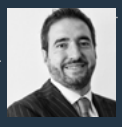
Alessandro Migliorini
Country Manager Italia
European Energy A/S



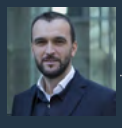
Giuseppe Nicosia
Head of Tax,
Snam



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



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



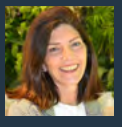
Valerio Faccenda
Head of C. Europe, Africa, Asia, Australia
IBERDROLA



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



Alessio Minutoli
General Counsel
Italgas



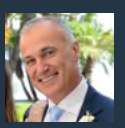
Angelica Orlando
Direttore Affari Legali, Regolatori e Istituzionali
Sorgenia



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



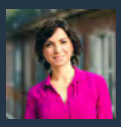
Emanuele Prataviera
Executive Director
Finint Investments SGR



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



Alessandra Ugoli
Country Manager Italia
Quintas Energy



Simona Befani
Investment Director
Forsesight Group



Sebastien Bumbolo
General Counsel, Law and Market Department
Adriatic LNG



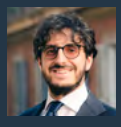
Marcello Ciampi
Head of Legal Affairs
Tages Capital SGR



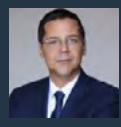
Giuseppe Conticchio
Legal Counsel
Global Solar Fund



Giulio Fazio
General Cousel
Enel



Francesco Maggi
Investment Director
Foresight Group



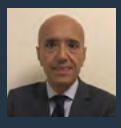
Maurizio Molinari
Presidente Onorario
Meta Energia



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



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 Team
Mediobanca

Giuseppe Maronna
Head of Acquisition, Italy
Sonnedix Italia Servizi

Andrea Navarra
General Counsel
ERG

Ginevra Orsini
Head of Legal
Athena Invesments AS
A.D, *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

#LcEnergyAwards

Per info: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

STEFANO VALERIO



GPBL, CORSA AL VERTICE DEL MERCATO



L'integrazione con la boutique Tax di Ludovici? Operazione riuscita. E nel primo (vero) anno di attività integrata lo studio porta a casa un incremento di fatturato del 9,8%. Adesso si lavora su Roma, dov'è arrivato il socio Arena

di nicola di molfetta

La notizia più importante? Per **Stefano Valerio**, managing partner di Gatti Pavesi Bianchi Ludovici (Gpbl), non ci sono dubbi: è il successo dell'integrazione con il team tax di **Paolo Ludovici** arrivato a gennaio 2021. Trentotto professionisti (l'ultimo ingresso è stato quello di **Marlinda Gianfrate**, si veda il numero 175 di MAG) che hanno allargato il raggio d'azione della super boutique a uno dei settori più strategici della business law contemporanea. Un'operazione pienamente riuscita (cosa tutt'altro che scontata quando si integra un intero studio professionale) che ha contribuito alla performance che incornicia il 2021 come uno dei migliori anni di sempre per lo studio, con il fatturato che è salito ancora di un 10% (9,8% secondo i calcoli di MAG) rispetto all'anno

precedente attestandosi a quota 56 milioni di euro. Il risultato sembra certificare l'efficacia di un modello organizzativo che punta essenzialmente sulla qualità dell'offerta professionale in ciascun settore in cui è operativo.

EFFETTO TAX

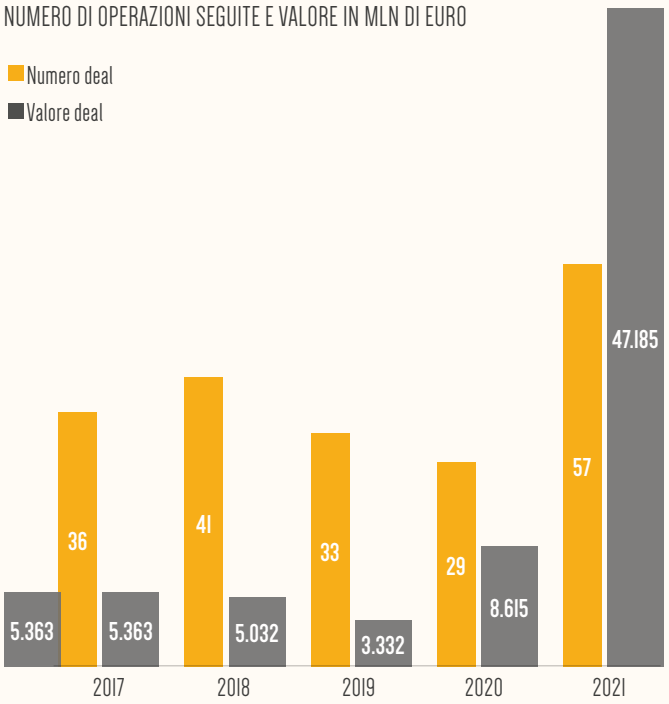
«Fare un'integrazione con persone che hanno una storia in un settore d'elezione diverso dal tuo non è scontato e riuscire a centrare il risultato è stato davvero importante - dice l'avvocato Valerio a MAG -. Questa, per noi, è senz'altro una delle notizie più rilevanti dell'anno». Lo studio, in virtù di questo merger, è diventato uno dei protagonisti della scena tax nazionale nel giro di dodici mesi. Le operazioni parlano chiaro. In particolare, quelle in cui Gpbl è stato coinvolto proprio per occuparsi dei profili tax.
Tra i casi più recenti, possiamo citare quello del passaggio di Reale Compagnia Italiana a Blackstone. Ma non si tratta dell'unico.


MARLINDA GIANFRATE

Paolo Ludovici, sempre nei primi giorni di questo 2022, ha guidato un team che si è occupato dei profili fiscali della cessione di Biofarma (un deal da 1,1 miliardi di euro) per conto del fondo venditore, White Bridge. L'elenco potrebbe continuare, ma il punto è che l'integrazione della practice tax nella super boutique non è servita ad aggiungere una funzione ancillare alla struttura, ma si è dimostrata un inserimento strategico che ha ulteriormente ampliato il raggio d'azione dello studio.

M&A SOTTO LA LENTE

NUMERO DI OPERAZIONI SEGUITE E VALORE IN MLN DI EURO



Fonte: Elab. Legalcommunity su dati Mergermarket

IL MOTORE M&A

La nuova immagine di Gpbl si riflette anche negli *economics* della struttura che, come detto, ha registrato una crescita dei ricavi «ben oltre la somma aritmetica dei fatturati degli studi Gpb e L&P. E questo è accaduto a sostanziale parità di perimetro, visto che nel 2021 non abbiamo avuto nuovi altri ingressi a parte quello di **Massimo Giaconia** e **Livio Zallo** (il primo da Baker McKenzie, il secondo da EY, sempre nel tax, *ndr*)». Lo studio, insiste Valerio, ha «lavorato in maniera molto buona in tutti i dipartimenti. Real estate, diritto del lavoro, Ip, amministrativo, project finance hanno messo a segno una crescita importante». Anche se il corporate m&a si è confermato la grande forza motrice dell'organizzazione,

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

16.06.2022

8th Edition

corporate

MILAN

#LcCorporateAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

assieme al contenzioso più sofisticato. Su quest'ultimo versante, come noto, lo studio, in particolare con i soci **Carlo Pavesi** e **Francesco Gatti**, ha assistito Kryalos (società veicolo del gruppo Blackstone) nel procedimento arbitrale avviato da Rcs per far dichiarare la nullità dell'atto di compravendita di alcuni beni immobili, tra cui la sede del *Corriere della Sera* in via Solferino.
Mentre, a proposito di m&a, il duo Gatti-Pavesi è al lavoro al fianco di Tim in quella che potrebbe essere l'operazione dell'anno (parliamo di un deal da oltre 35 miliardi di euro) ovvero l'ingresso di Kkr nel capitale del colosso Telecom tricolore. Qui il track record include anche operazioni come l'assistenza a Moncler nella acquisizione del 100% di Spw, società titolare del marchio Stone Island, per complessivi 1,15 miliardi, gestita dall'avvocato Pavesi; l'affiancamento di Edison nella cessione a 2i Rete Gas di Infrastrutture Distribuzione Gas (Idg); nonché l'assistenza al cda di Astm nel contesto dell'opa da parte di Naf e quella al gruppo Mondadori nell'acquisizione del 100% del capitale di De Agostini Scuola, seguite da Francesco Gatti. Quest'ultimo, anche a inizio 2022 risulta impegnato in alcune delle partite più delicate sul mercato. Gatti, infatti, affianca il vertice di Generali in vista della prossima assemblea di aprile che dovrà rinnovare il consiglio.

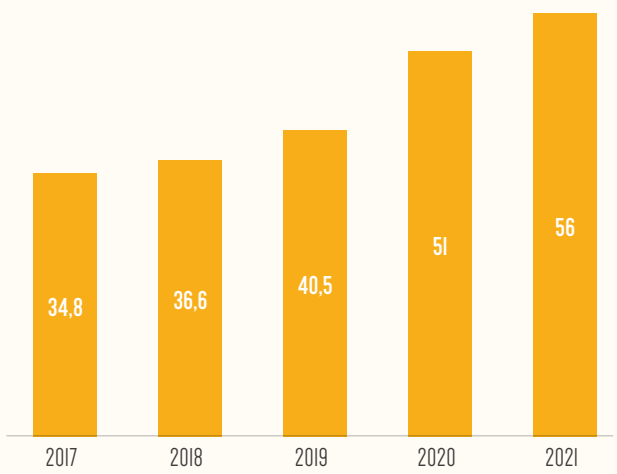

FILIPPO ARENA

OBIETTIVO ROMA

Ma il 2022 è iniziato anche con un'importante operazione strategica che indica una delle direttrici della crescita su cui punta lo studio nel prossimo futuro: l'ingresso di **Filippo Arena,** con un team di professionisti, nella sede di Roma (dove sono presenti anche la partner **Valentina Canalini** e l'of counsel **Livio Zallo**), a capo della practice di diritto pubblico. Arena è stato avvocato dello Stato e, dal 2018, segretario generale dell'Agcm di cui, in precedenza, è stato anche consigliere giuridico e capo di gabinetto. «La ragione per cui abbiamo voluto Filippo – racconta Valerio – è perché per operare a Roma bisogna conoscere la grammatica delle istituzioni. Che non vuol dire che devi conoscere le persone, ma devi sapere quali sono le modalità con cui ti relazioni con un settore pubblico e che ha logiche, approcci e modalità che sono diverse da quelle del mondo più finanziario e milanese a cui storicamente siamo abituati e che meglio conosciamo». L'ingresso di Arena, quindi, è pensato per «completare la nostra

I RICAVI

L'ANDAMENTO DEL FATTURATO NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI – DATI IN MLN DI EURO



Fonte: Stime Legalcommunity

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!

capacità di azione in un'area che si mostra sempre più promettente». Il ruolo che società pubbliche o controllate dal pubblico stanno giocando sul mercato è sempre più rilevante. Basti pensare a Cdp. E poi c'è l'insieme di opportunità che, anche per effetto del Pnrr, si presenteranno a stretto giro sul fronte immobiliare, infrastrutture (aeroporti, porti) ed energy. Conoscere il diritto amministrativo e il codice degli appalti nonché il modo in cui queste attività funzionano, aiuta. «Filippo ha un'esperienza specifica in campo antitrust, ma è stato avvocato dello Stato per 15 anni, lavorando anche a Bruxelles dove ha sviluppato un'esperienza internazionale».


STEFANO VALERIO

LO STUDIO
in cifre

150
Il numero totale dei professionisti

21
Gli equity partner

12
I partner

9
Junior partner

9,8%
La crescita dei ricavi nell'ultimo anno

56
I milioni di fatturato nel 2021

4
Le sedi (Milano, Roma, Londra e Lussemburgo)

Roma è quindi un progetto in corso. Un cantiere aperto dove lo studio è al lavoro per realizzare ulteriori investimenti. Ma qual è l'ordine delle priorità: rafforzare la sede a livello di organico? Incidere su un settore in modo particolare? Trovare una persona su cui un progetto? «Noi crediamo nella circostanza che Roma sia una piazza molto importante – riprende Valerio –. E quindi per noi l'idea avere una presenza più strutturata è un obiettivo. Nella Capitale, al momento, abbiamo competenze di qualità in ambito amministrativo, transfer pricing, energy e infrastrutture. Ci piacerebbe avere anche un partner di m&a, qualcuno considerato una figura di riferimento».

IL MODELLO

Si prospetta una stagione di ulteriore crescita per la super boutique che però non vuole stravolgere il suo modello operativo. L'obiettivo non è l'aumento dimensionale. Ma l'affermazione dell'insegna Gpbl in quella fascia di mercato dove planano le operazioni più sofisticate, dove le persone fanno la differenza e, soprattutto, dove «il pensiero e le intuizioni creative non sono sacrificate sull'altare dei processi». Valerio vede in prospettiva un'evoluzione del mercato italiano e una ridefinizione delle posizioni di vertice. E in questa visione, considera la possibilità che questo nuovo assetto veda affiancati, in termini di posizionamento, grandi realtà nazionali e organizzazioni di dimensioni minori ma ad alta redditività. «Un po' come accade negli Usa», chiosa il managing partner di Gpbl. «Il fatturato è un indice del lavoro che hai fatto. Parla di dinamismo e investimenti. «La redditività racconta quanto quel lavoro ha fruttato».

È una sfida tra modelli organizzativi che va anche oltre. «Passare da 150 a 300 professionisti in tempi rapidi – aggiunge Valerio - espone a rischi enormi. La crescita omogenea dei giovani è la cosa più importante. Ma se corri, il rischio è perderli per strada. Noi ci siamo dati regole che rispettiamo ma che non sono tali da soffocare la professionalità e la creatività



LA SEDE DI MILANO



LA SEDE DI ROMA

delle persone. Le regole consentono un funzionamento equilibrato e ordinato dello studio. Evitiamo imposizioni che diventino una sovrastruttura che toglie la gioia di lavorare. Reportistica, criteri per la redazione dei documenti, sono usati con misura. Poi, qui il template sono le persone. Qui ci sono sempre almeno due occhi "esperti" che passano ogni documento in uscita».
Forse è anche per questo che, secondo una ricerca di un'organizzazione specializzata, Gpbl è risultata una delle realtà legali in cui i giovani neolaureati in Giurisprudenza ambiscono a muovere i primi passi nella professione.

NUOVI ARRIVI

IL PRIMO LATERAL DEL 2022 È NEL CORPORATE M&A



FEDERICO CENZI VENEZZE

È il corporate m&a il settore in cui Gpbl mette a segno il primo lateral hire del 2022. Si tratta di **Federico Cenzi Venezze** che fa il suo ingresso in qualità di junior partner. Ammesso all'esercizio della professione in Italia, Francia e a New York, Cenzi si occupa prevalentemente di assistere clienti italiani e internazionali in materie di diritto societario e finanziario e, in particolare, in ambito di corporate governance, fusioni e acquisizioni, contenzioso societario, mercati finanziari e operazioni di finanziamento.
Precedentemente ha lavorato per 8 anni nelle sedi di Milano e di Parigi di Cleary Gottlieb e prima ancora per 4 anni nella sede di Milano di un noto studio legale italiano (l'ex Craca Pisapia Tatozzi). Il suo contributo, nelle aspettative dello studio, rafforzerà ulteriormente la capacità di assistere clienti internazionali e nazionali nelle loro attività in Italia e all'estero.

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

24.03.2022

3rd Edition

ITALY Forty UNDER 40

MILAN

#LcFortyUnder40

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

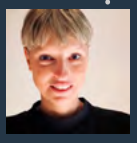
LEGALCOMMUNITY AWARDS

ITALY Forty UNDER 40

GIURIA



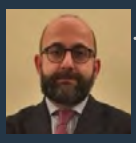
Stefania Amoruso
Head of Legal & Compliance - *Alcon Pharmaceuticals & Growth and Export Markets, International, Alcon*



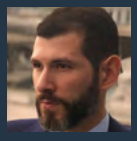
Luna Bianchi
Global IP Manager, *Ermenegildo Zegna*



Andrea Bonante
WW Corporate Affairs & Compliance Director, *Moncler*



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



Silvio Cavallo
General Counsel e Chief Compliance Officer, *Pillarstone*



Lorenzo Maria Di Vecchio
Legal, Ethics & Compliance Director EMEA *DIOR*



Enrico Felter
Responsabile Affari Legali, Societari e Fiscali *Italgen*



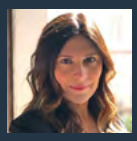
Gianluca Ferrarese
Group General Counsel *Ligabue*



Alice Flacco
General Counsel *Microport Scientific Corporation*



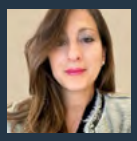
Stefania Gallo
General Counsel *Kering Eyewear*



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



Giovanni Lombardi
General Counsel, *illimity Bank*



Tiziana Lombardo
Head of Legal and Corporate Affairs, Quest Partners Italia – General Counsel, *Borsalino*



Federico Manfrin
Group General Counsel *Miroglio Group*



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*



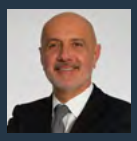
Adriano Peloso
General Counsel Italy *Dedalus Italia*



Raffaella Romano
WW General Counsel & Compliance Officer *Bottega Veneta*



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*



Laura Zanin
Head of Legal & Compliance *Itelyum Group*

#LcFortyUnder40

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



VOCAZIONE GLOBALE E ITALIANA PER L'ECM DI CLIFFORD CHANCE

MAG incontra alcuni dei professionisti che operano nella squadra di equity capital markets dello studio. «Un'area strategica per lo studio. Continueremo a investire puntando sulla crescita dei nostri talenti»

Un anno a pieni giri quello appena archiviato dal team di Equity Capital Markets (Ecm) di Clifford Chance. Un settore radicato nel dna della law firm in Italia e che si conferma strategico nei piani di sviluppo dello studio, come osserva il socio **Paolo Sersale**, responsabile della practice corporate m&a: «È storicamente un settore di punta per il nostro studio. E intendiamo continuare a operare ai vertici facendo leva su un team che oggi combina esperienza e professionalità diverse in linea con le esigenze del mercato». Una squadra di cui oggi sono parte, oltre

a Sersale, anche il socio **Filippo Emanuele**, co-head della practice global financial markets e i counsel **Stefano Parrocchetti** e counsel **Laura Scaglioni** che MAG ha incontrato per discutere le prospettive del settore, tra rilancio delle Spac, corsa delle Ipo e consolidamento del private equity.

Facciamo un piccolo "recap": quali sono le principali operazioni di Ecm che avete seguito tra il 2021 e oggi?

Filippo Emanuele (FE): Nonostante le insicurezze generate dalla pandemia, il 2021 ci ha visto protagonisti in diverse operazioni di rilievo, a partire dall'aumento di capitale di Juventus, nonché nelle fasi propedeutiche allo sbarco in Borsa di Sisal e Mooney, successivamente concretizzatesi in un processo di m&a, che ha portato la prima ad essere acquisita dal gruppo del gaming Flutter Entertainment, e Mooney a diventare oggetto della joint-venture tra Enel ed Intesa Sanpaolo. Grazie alle specifiche expertise in diritto inglese e statunitense, stiamo poi lavorando intensamente su deal cross-border, seguendo dall'Italia operazioni di respiro globale come l'aumento di capitale di Lucas Bols, società olandese leader nel settore degli spirits, nonché due importanti Ipo di successo come quella del gruppo PolyPeptide sul mercato svizzero e di Synlab su quello tedesco.



PAOLO SERSALE



STIAMO LAVORANDO INTENSAMENTE SU DEAL CROSS-BORDER, SEGUENDO DALL'ITALIA OPERAZIONI DI RESPIRO GLOBALE COME L'AUMENTO DI CAPITALE DI LUCAS BOLS

FILIPPO EMANUELE

Il 2021 è stato l'anno del rilancio delle Spac: la tendenza proseguirà nel 2022?

Laura Scaglioni (LS): Il fenomeno delle Spac continua ad avere grande rilievo negli Stati Uniti, dove il boom è in atto da diversi anni ma si è affermato recentemente anche in Europa, con la piazza di Amsterdam pronta a diventare il prossimo hub globale di questi particolari strumenti finanziari. Dopo un periodo molto attivo nella prima parte dell'anno, il mercato ha subìto un temporaneo rallentamento per poi trovare un nuovo equilibrio e ripartire.

E per quest'anno?

L.S.: Per il 2022 credo ci siano forti segnali da cui possiamo intravedere una ripartenza del mercato. A livello globale Clifford Chance ha sviluppato una precisa expertise in quest'area, come testimoniano anche le recenti operazioni di de-Spac – un

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
IBERIANLAWYER
THE LATINAMERICANLAWYER

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



> IL 2021 È STATO UN ANNO DI RISCOSSA PER LE BORSE MONDIALI. I MERCATI SONO STATI SOSTENUTI DALLE POLITICHE ESPANSIVE DELLE BANCHE CENTRALI E DAI GRANDI PIANI DI SOSTEGNO ALL'ECONOMIA
>
> STEFANO PARROCCHETTI

particolare tipo di business combination tra la Spac ed il business operativo target dell'operazione – come, ad esempio, il caso della travel tech company HomeToGo con la Spac Lakestar, da cui è nata una società quotata alla Borsa di Francoforte con una capitalizzazione da 1,2 miliardi di euro.

La Borsa ha conosciuto nuovo slancio. Tra i vari listini ci sono state più di 50 operazioni (Ipo). Cosa spinge questo trend?

Stefano Parrocchetti (SP): Si può dire che il 2021 sia stato un anno di riscossa per le Borse mondiali. Sostenuti dalle politiche espansive delle banche centrali e dai grandi piani di sostegno all'economia, i mercati finanziari hanno visto nuovamente la luce dopo un 2020 segnato dalla pandemia. Il ritrovato interesse di società e investitori è dimostrato anche dal numero delle Ipo, arrivato a livelli record. Un trend positivo destinato a continuare e che coinvolgerà prevalentemente il mondo della transizione energetica.

Abbiamo visto anche alcune aziende decidere di quotarsi all'estero: Wall Street, in primis, ma anche altre Borse in Europa. Cosa si trova in piazze come queste che Milano non dà?

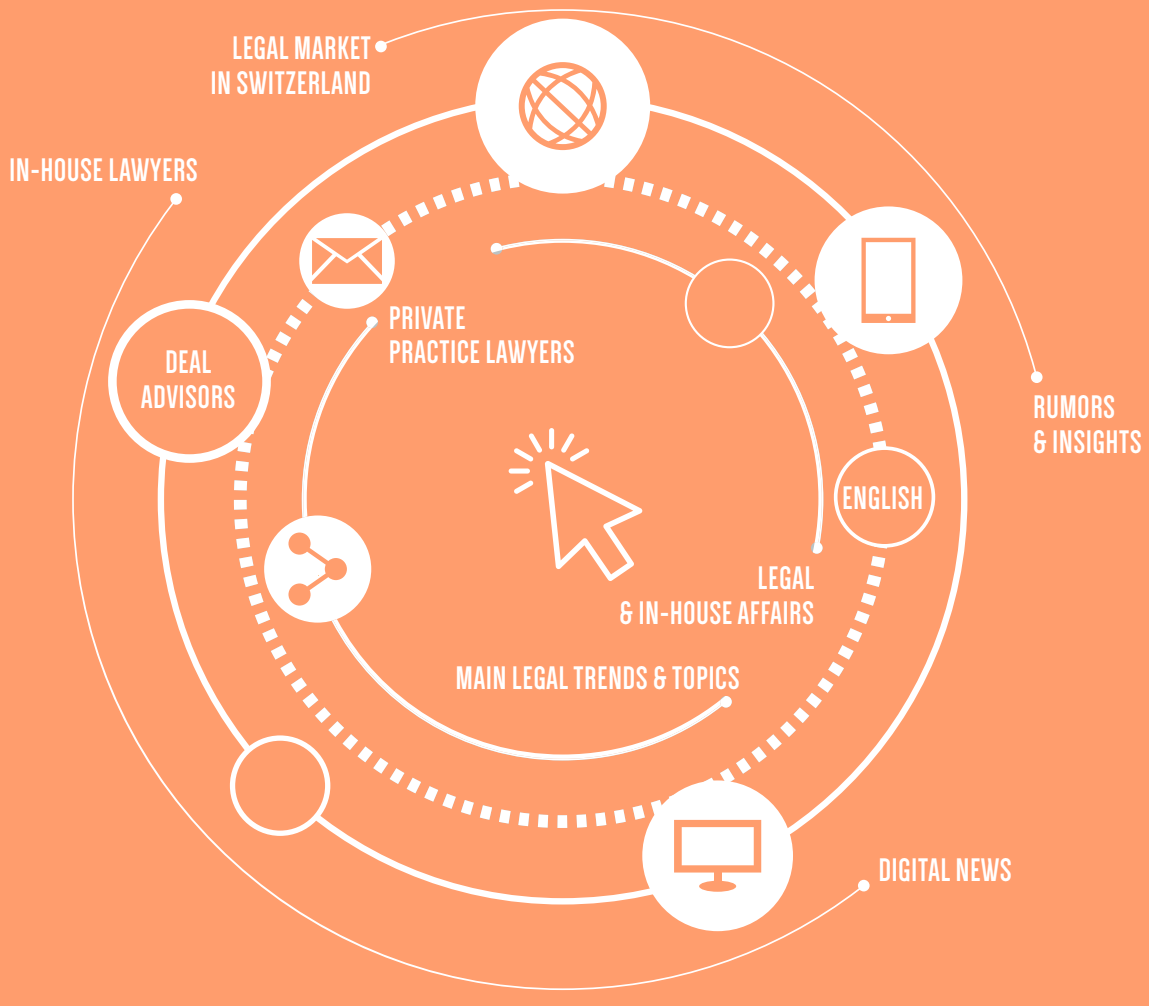
S.P.: Il fenomeno di alcune società italiane che hanno scelto di quotarsi in piazze diverse dalla Borsa di Milano, magari considerandole più flessibili e competitive, è sicuramente una tendenza da osservare con molta attenzione ma, come dire, "that's not the whole story". D'altra parte, infatti, in linea con la regolamentazione europea e con la spinta che viene dalla Commissione Ue verso una semplificazione dei processi di quotazione, l'Italia sta cercando di contrastare questo trend attraverso le modifiche al regolamento emittenti posto in consultazione dalla Consob, e che potrebbe entrare in vigore già questa primavera. Si tratta di un intervento che mira rendere i tempi più spediti, favorire il dialogo con le Autorità di Vigilanza e dare la possibilità di pubblicare il prospetto anche in inglese, per meglio rivolgersi agli investitori internazionali. Un'ulteriore spinta alla piazza di Milano potrebbe derivare inoltre dal suo recente ingresso nel



LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on

www.legalcommunity.ch

gruppo Euronext. L'integrazione ha proprio avuto l'obiettivo di favorire le sinergie tra i listini europei, e in questo contesto il sistema Italia potrà essere pienamente valorizzato come un insieme di pmi fortemente orientate all'innovazione.

Private equity: è l'industry più strategica per chi lavora nell'ECM?

S.P.: Storicamente il mondo del private equity e quello dell'ECM sono sempre stati profondamente legati, dal momento che una delle principali possibilità che i fondi possono perseguire è quella di condurre l'impresa partecipata alla quotazione in Borsa, come testimoniano le fasi preliminari dei casi Mooney e Sisal, dove il fondo ha poi optato per l'm&a. Può accadere tuttavia anche il contrario, e cioè che l'impresa partecipata sia già quotata e, per una serie di ragioni e strategie, si proceda al delisting dopo l'ingresso del fondo.

Quali sono le competenze necessarie da mettere a disposizione dei clienti? Come siete organizzati?

F.E.: Con un gioco di parole, si potrebbe dire che la "diversità" è ciò che fa davvero la "differenza" all'interno del nostro team, che si contraddistingue per essere estremamente eterogeneo, sia sotto il profilo di esperienze e background, che in termini di seniority e gender. La profonda conoscenza che io e Laura abbiamo, rispettivamente, del diritto inglese e statunitense, coadiuvata dal training continuo che tutto il team si impegna a portare avanti per essere costantemente aggiornati su possibili sviluppi normativi e di mercato, ci consente di gestire agilmente sia la componente internazionale che quella italiana di complesse operazioni cross-border. Questa duplice vocazione (globale e italiana), unita alla consolidata esperienza negli ambiti Corporate e Regulatory, ci permette inoltre di acquisire una profonda conoscenza delle dinamiche societarie e di cogliere appieno le esigenze del cliente, lavorando come un unico team integrato che offre un servizio a 360°.

Ci sono delle novità nel vostro assetto o sono previste nel prossimo anno? Parliamo di lateral hire ma anche di governance...

F.E.: Al momento riteniamo che il nostro team, che si è recentemente rafforzato con gli ingressi delle associate Lisa Falcioni e Alessia Aiello, sia adeguatamente bilanciato per seguire al meglio i nostri clienti. Come detto, l'area Ecm è altamente strategica per lo studio e continueremo a investirvi puntando sulla crescita dei nostri talenti. (n.d.m.)



"IL FENOMENO DELLE SPAC CONTINUA AD AVERE GRANDE RILIEVO NEGLI STATI UNITI. IN EUROPA, AMSTERDAM È PRONTA A DIVENTARE IL PROSSIMO HUB GLOBALE DI QUESTI PARTICOLARI STRUMENTI FINANZIARI

LAURA SCAGLIONI



PROPOSTA DI REGOLAMENTO SULLE CRIPTO-ATTIVITÀ: MARKETS IN CRYPTO-ASSETS REGULATION

di elia cursi

Tra le più significative applicazioni della tecnologia digitale nell'economia globale, con particolare riferimento alle modalità di scambio di beni, servizi e di ogni attività finanziaria, spicca la nascita e la diffusione delle criptovalute (o monete virtuali), la più nota delle quali è il bitcoin.
Virtuali in quanto le criptovalute non esistono in forma fisica, ma sono generate e scambiate esclusivamente per via telematica su piattaforme di scambio (*exchange platform*) utilizzando denaro a corso legale, che grazie ai metodi crittografici utilizzati le rendono difficilmente tracciabili.
Acquistarle è semplice e immediato, è sufficiente uno smartphone e una carta di credito e, ove ci sia consenso tra i partecipanti alla relativa transazione, può essere scambiata in modalità *peer-to-peer*, ovvero tra due dispositivi direttamente, senza necessità di intermediari.
Tuttavia le criptovalute non hanno corso legale (e dunque l'accettazione come mezzo di pagamento è solamente su base volontaria) e non sono regolate da enti centrali governativi, ma sono generalmente emesse e controllate dall'ente emittente secondo regole proprie.
Per finanziare progetti imprenditoriali, sono state lanciate raccolte di fondi di nuove criptovalute tramite le *initial coin offering* (Ico), ovvero tramite l'emissione di *coin* o *token* digitali in luogo di strumenti



finanziari tradizionali (azioni). Questi *token* sono offerti agli investitori che li acquistano contro denaro contante oppure, più spesso, contro criptovalute (come Bitcoin o Ethereum).
Sebbene le criptovalute offrano molti potenziali vantaggi in termini di velocità ed efficienza nei pagamenti e nelle rimesse estere, l'assenza di un quadro giuridico preciso potrebbe comportare dei rischi legali per il consumatore che si trova impossibilitato ad agire legalmente a tutela dei propri interessi qualora subisca ingenti perdite economiche (ad esempio in caso di condotte fraudolente, fallimento o cessazione di attività delle piattaforme di scambio).
Questo anche alla luce dell'introduzione degli *stablecoin*, un sottoinsieme nuovo di cripto-attività dal valore stabile in quanto vincolato a un mezzo di scambio, come *commodities* o altra valuta, che potrebbero avere effetti negativi sulla stabilità finanziaria.
In tale contesto, il 24 settembre 2020 la Commissione Europea si è attivata presentando una proposta di regolamento relativo ai mercati delle cripto-attività, il Regolamento MiCa (i.e. *Markets in Crypto-Assets*), che comprende un pacchetto di misure volte a sostenere lo sfruttamento della finanza digitale, attenuandone allo stesso tempo i rischi.
Il MiCA si concentra sia sulle cripto-attività appartenenti all'universo degli strumenti di pagamento e della moneta elettronica (o comunque dotate di caratteristiche agli stessi riconducibili), sia su tutte le cripto-attività che non rientrano nell'ambito di applicazione della vigente legislazione europea relativa ai mercati finanziari.

Lo stesso si propone di prevedere una serie di obblighi in materia di trasparenza e di informativa in relazione all'emissione, al funzionamento, all'organizzazione e alla *governance* dei fornitori di servizi per le cripto-attività, nonché in riferimento alla vigilanza dei fornitori di servizi e alla tutela dei consumatori al fine di prevenire gli abusi di mercato.
A causa delle diversità tra le varie cripto-attività, il Regolamento MiCA contiene specifiche previsioni per ognuna di esse, suddivise in:

- cripto-attività, ovvero "*rappresentazione digitale di valore o di diritti che possono essere trasferiti e memorizzati elettronicamente, utilizzando la tecnologia di registro distribuito o una tecnologia analoga*";

- *token* collegati ad attività, i cosiddetti "*Asset referenced token*" o "*ART*", ovvero "*un tipo di cripto-attività che intende mantenere un valore stabile facendo riferimento al valore di diverse monete fiduciarie aventi corso legale, di una o più merci o di una o più cripto-attività, oppure di una combinazione di tali attività*";

- *token* di moneta elettronica, "*stablecoin*" o "*electronic money token*", ovvero "*un tipo di cripto-attività il cui scopo principale è quello di essere utilizzato come mezzo di scambio e che mira a mantenere un valore stabile facendo riferimento al valore di una moneta fiduciaria avente corso legale*";

- *utility token*, ovvero "*un tipo di cripto-attività destinato a fornire l'accesso digitale a un bene o a un servizio, disponibile mediante DLT, e che è accettato solo dall'emittente di tale token*".

Il Regolamento MiCa sottolinea l'importanza di assicurare ai consumatori e piccoli investitori un'adeguata informazione sulle nuove normative, con particolare attenzione alle procedure autorizzative, in modo da garantire l'affidabilità societaria degli emittenti e dei fornitori di servizi.

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

21.04.2022

9th Edition

Tax

MILANO

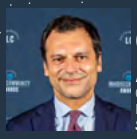
#LcTaxAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

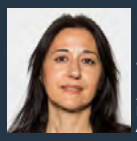
LEGALCOMMUNITY AWARDS

Tax 21.04.2022

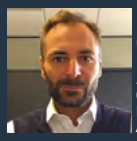
GIURIA



Giuseppe Abatista
Group Tax Director, Deputy Planning & Control Director
Salvatore Ferragamo



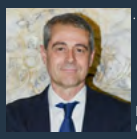
Simona Alberini
Head of Tax Italy
ABB



Giovanni Arcoleo
CFO and member of the BDOs
ACCIONA



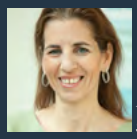
Franco Biccari
Tax Litigation Manager
Generali Group



Roberto Buccelli
Direttore Accounting and Tax
Gruppo Edison



Alessandro Bucchieri
Head of Tax Affairs
Gruppo Enel



Marilena Di Battista
Tax Director
Siemens



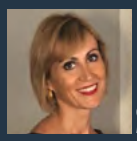
Francesca Fabbri
Head of Administration, Accounting and Tax
ITALO



Claudio Feliziani
Group Tax Director
De Agostini



Paolo Fietta
Direttore Generale Corporate & Group CFO
Il Sole 24 Ore



Laura Filippi
CEO
ITW Italy Holding



Cristian Filocamo
Group CFO
Mutti



Paola Flora
Staff to the Head of Tax
Intesa Sanpaolo



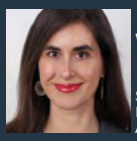
Gaia M. Fraschetti
Tax and Accounting Director
Loro Piana



Laura Greco
Head of Tax Affairs
Vodafone Italia



Fabio Grimaldi
Executive Vice President Global Tax, Legal & Corporate Affairs
Piaggio & C.



Valentina Incolti
Senior International Tax Manager
Amazon Italia Services



Giuseppe Lamberti
Group International Tax Director
PRADA



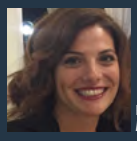
Sara Lautieri
Responsabile Fiscale
Gruppo Reale Mutua



Emanuele Marchini
Country Tax Lead, Italy
Shell Italia Oil Products



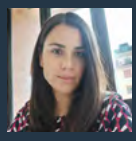
Sandro Marcucci
CFO
Alba Leasing



Francesca Mazza
Responsabile Tax Compliance
FinecoBank



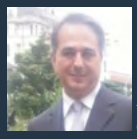
Valentina Montanari
CFO
Gruppo FNM



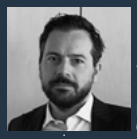
Donata Nusca
Head of Tax Italy
Société Générale Group



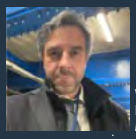
Vito Orlando
Head of Tax
Gruppo WeBuild



Piercarlo Palma
Tax Manager
Gruppo Lactalis Italia



Andrea Papi
Head of Tax
Group Generali Investments



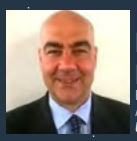
Roberto Penati
Vice President – Head of Fiscal Affairs Department,
Maire Tecnimont



Costanzo Perona
Dirigente
Telecom Italia



Giuseppe Peta
Tax Manager
Ferrari



Marco Pulcini
Head of Business Tax Advisory •
UniCredit



Matteo Ricatti
Senior Partner
Nextalia SGR



Silvia Roselli
Head of Fund Finance – Italy, *Savills Investment Management SGR*



Nicoletta Savini
Group Tax Director
TIM



Giacomo Soldani
Head of Tax
EssilorLuxottica



Gianluca Tagliavini
Group Tax Vice President
Barilla



Marco Francesco Tomei
Head of Finance & Tax
Bayer

#LcTaxAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

AVVOCATI NELLO SPAZIO

MAG incontra Lorenzo Fratantoni, counsel e leader del team Space Economy italiano dello studio K&L Gates che ha appena portato al Nasdaq di New York l'italiana D-Orbit

di giuseppe salemme



LORENZO FRATANTONI

Nel 2001 i satelliti in orbita intorno alla Terra erano meno di ottocento; dieci anni dopo circa mille. Oggi sono quasi 5mila, ma alcune stime prevedono nel 2030 i satelliti in orbita intorno al nostro pianeta saranno circa 70mila.
È un dato che rende bene l'idea dei passi da gigante compiuti dall'industria aerospaziale nell'ultimo decennio. La *new space economy*, termine che abbraccia tutte le attività produttive e finanziarie che riguardano lo spazio, ha fatto registrare nel 2021 ben 371 miliardi di dollari di ricavi a livello globale. «E le proiezioni future sono nell'ordine di grandezza del trilione» spiega l'avvocato **Lorenzo Fratantoni**, counsel e leader del team Space Economy italiano dello studio K&L Gates.



STARLINK SU GALASSIA GIRANDOLA

© Francesco Tiano

Una costellazione di satelliti in orbita intorno alla Terra in una fotografia della "galassia girandola" (nota anche come M 101 o NGC 5457). I satelliti sono di proprietà di SpaceX, l'azienda aerospaziale americana guidata da Elon Musk, e fanno parte del progetto Starlink, mirato a garantire a livello globale l'accesso a Internet a banda larga.

Team che ha appena portato con successo al Nasdaq di New York D-Orbit, società italiana di logistica e trasporto spaziale: una ipo da ben 1,27 miliardi di dollari (si veda l'intervista al ceo della società, in questo numero di MAG). «Si tratta del terzo unicorno italiano in assoluto, e dell'unico in Europa nel settore», racconta Fratantoni a MAG.

Ma attenzione a definirla un'operazione unica nel suo genere. Come avverte Fratantoni, l'incredibile fermento che vive l'economia spaziale, unito alle caratteristiche tipiche delle startup che la popolano rende simili operazioni «ordinarie e quasi obbligate. È nel loro Dna: sono aziende che bruciano molta cassa, con costi di ricerca e sviluppo molto elevati. Il mercato dei capitali italiano ed europeo è in grado di assisterle nelle prime fasi, ma quando le economie di scala fanno lievitare le necessità finanziarie il discorso cambia. Importi così elevati sarebbero forse alla portata dei private equity, che però non sono abituati a una componente 'bet' così elevata. E quindi lo sbocco naturale è quello del mercato dei capitali nordamericano: moltissimi player nel settore new space che hanno avuto bisogno di crescere sono andati in questa direzione. Costringendo i competitor a fare lo stesso per tenere il passo».

Le borse americane, peraltro, negli ultimi anni sono dominate dalle Spac: nel 2020 sono state ben 600 le "special purpose acquisition companies" che hanno portato a termine con successo una quotazione



GALASSIA GIRANDOLA M101

© Francesco Tiano



LUNA

© Francesco Tiano

K&L GATES, LA CUI SEDE ITALIANA COMPIE DIECI ANNI PROPRIO NEL 2022, HA DA TEMPO DEDICATO AL SETTORE NEW SPACE UNA PRACTICE A LIVELLO GLOBALE

su Nyse o Nasdaq. Per D-Orbit è stato lo stesso: a volere la business combination è stata la Spac Breeze Holdings Acquisition Corp, tra i cui partner strategici figura il gruppo industriale facente capo a Charles Bolden, ex amministratore della Nasa.

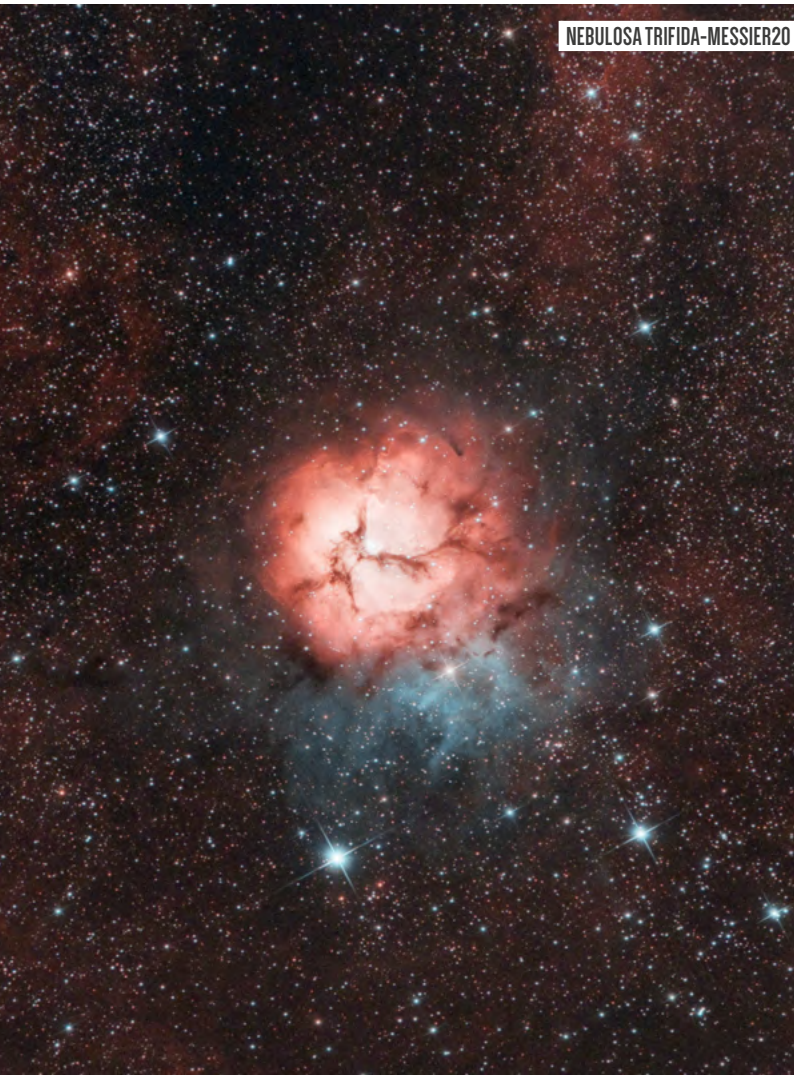
«Una partnership di peso, in un settore che continua ad avere una componente pubblica molto forte» spiega Fratantoni. Sebbene la ragione del boom di quest'industria sia da ricercare nella sua sempre maggiore privatizzazione: «Le norme che lo regolano, grazie a una progressiva deregolamentazione, non sono più rigide e complesse come un tempo. E permettono alle commesse di spostarsi dal pubblico al privato».

SATELLITI

Dal punto di vista normativo i satelliti rientrano nella definizione di beni "dual-use": pensati e prodotti per l'uso civile, ma con possibilità di utilizzazione in ambito militare. Ma le limitazioni che derivano dalla

PRIMO SPACE E ANTICIPAZIONI

Poco più di un anno fa, sul MAG numero 148, raccontavamo la nascita di Primo Space, il fondo di Primo Ventures sgr esclusivamente dedicato all'investimento in progetti new space.
Sono state diverse le operazioni di finanziamento di startup italiane portate a termine da allora: dal milione e mezzo per l'IA di Aiko, ai 5 milioni per le basi satellitari terrestri di Leaf Space, passando per i seed round di Caracol (3,5 milioni) e Sidereus (1,5 milioni), attive rispettivamente nella stampa 3D robotica e nella realizzazione di veicoli spaziali. Questo anche a testimonianza della varietà di tecnologie e tipi di attività ricomprese nel settore space: «Sebbene gli investimenti nel settore spaziale comincino ad assumere i caratteri della verticalità, rimangono comunque intrinsecamente trasversali, perché all'interno dell'aerospace c'è quasi di tutto» spiega **Andrea Venturini**, senior associate di Alma Sta. Assieme al managing partner **Alessandro Corno**, tra i registi della costituzione di Primo Space, i due avvocati tracciano un quadro dello stato attuale degli investimenti nell'aerospaziale in Italia, che rimangono principalmente in mano pubblica: «Anche in Primo Space la maggioranza del capitale è del pubblico, che vede il fondo come una opportunità di investire a condizioni di mercato e in compliance con la normativa in materia di interventi pubblici nell'economia» ricorda Corno. Molto importante è tenere presente l'orizzonte temporale proprio degli investimenti in realtà new space: «Per paradosso, le fasi di seed sono quelle in cui la prospettiva di ritorno dell'investimento è più breve e dunque quelle più appetibili per il privato. In quelle più avanzate l'orizzonte si allunga: e lì l'intervento pubblico è essenziale per incentivare e garantire l'arrivo dei capitali privati».
L'avvocato Corno anticipa poi a MAG i tratti di due iniziative che potrebbero segnare il settore nel primo semestre del 2022 e che beneficeranno dei fondi messi a disposizione per il trasferimento energetico e la riforma dei settori più energivori: «In primis ci potrebbe essere un progetto di accelerazione, su base territoriale regionale, di cui si incaricherà uno degli acceleratori più noti sul mercato, con l'ausilio di una componente pubblica». Il secondo progetto sembrerebbe invece essere una misura di coinvestimento di origine ministeriale: «Potrebbe trattarsi di un fondo che verrà coinvestito con altre realtà di venture capital, sia in altri fondi che sulle singole aziende target. Anche in questo caso con l'obiettivo di far crescere sempre di più la quota d'investimento privata».



NEBULOSA TRIFIDA-MESSIER20

© Francesco Tiano

sottoposizione alla disciplina ad hoc pensata per questa categoria di prodotti sono giustificate (e, nell'ottica dell'investitore, compensate) dall'infinità di applicazioni che simili tecnologie hanno nelle nostre vite. «Ormai tutto è scandito da strumenti che funzionano grazie ai satelliti» afferma Fratantoni. E il riferimento non è solo quello ovvio a telecomunicazioni, internet o gps; ma anche e soprattutto ai big data raccolti per mezzo dei satelliti: «Se vuoi prendere in locazione un locale all'interno di un centro commerciale, il prezzo che pagherai può essere determinato da un satellite che calcola il tempo medio di permanenza nel centro commerciale delle auto dei visitatori» spiega l'avvocato di K&L Gates. «Se è di 45 minuti, e solo per arrivare al terzo piano del centro ne occorrono 30, il prezzo dei locali al terzo piano crollerà».

Il fronte dei big data è quindi attualmente quello più caldo della new space economy. Ma il progresso tecnologico e il sempre maggiore ricorso ai satelliti ne creerà presto di nuovi: «Una delle prossime frontiere sarà l'elaborazione di dati direttamente nello spazio, per trasmettere a terra prodotti già utilizzabili» racconta Fratantoni. Ma non solo: «Con la prospettiva di decine di migliaia di satelliti in orbita, emergeranno le attività 'spazio per spazio': manutenzione, trasporto, pulizia delle rotte, warehousing».

Sono proprio simili prospettive a giustificare i valori *monstre* delle ipo nel settore new space: «Si tratta di cifre molto significative ma giustificate in prospettiva - continua Fratantoni - È un meccanismo tipico degli unicorni: non è il caso di D-Orbit, ma alcune società che si quotano a quelle cifre hanno revenue basse, sono pre-revenue o non sono ancora andate nello spazio. Sono i loro business plan e le prospettive di crescita del mercato a sorreggere una valorizzazione spesso molto importante». Questo spiega anche la rinnovata attenzione dei venture capital, attirati da un mercato in boom e con multipli incredibili. Per questo «cominciano ad esserci fondi verticali che investono esclusivamente in società spazio: come l'europeo Seraphim o l'italiano Primo Space (si veda il box), nella cui costituzione abbiamo assistito CDP e il Fondo europeo per gli investimenti».

IL MERCATO

K&L Gates, la cui sede italiana compie dieci anni proprio nel 2022, ha da tempo dedicato al settore new space una practice a livello globale. «Poi ovviamente i singoli team nazionali riflettono l'esperienza di quel Paese» continua Fratantoni. «In Uk siamo molto forti nel finance aerospaziale, mentre negli Usa siamo tra gli studi con

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

19.05.2022

10TH EDITION

IP&TMT

MILAN

#LcIpTmtAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

più esperienza: assistiamo la Nasa e tutti i maggiori operatori privati nell'industria satellitare».
E in Italia? «Le prime esperienze con player del settore e venture capital risalgono al 2016. L'attività negli anni si è concentrata sull'm&a, con una rilevante componente IP/IT, dato che le imprese normalmente tutelano per via brevettuale la loro tecnologia. Mentre i temi regolatori sono spesso gestiti inhouse dalle società». In generale, nel nostro paese le condizioni sembrano favorevoli a uno sprint nei prossimi anni: «L'Agenzia spaziale italiana ha un budget superiore al miliardo, e il Pnrr ha previsto stanziamenti per un ulteriore miliardo e mezzo, quindi ci sono tutte le premesse per una crescita significativa. In più, gli ingegneri aerospaziali italiani rappresentano un'eccellenza: noto spesso che, a parità di condizioni, le società italiane riescono ad arrivare con costi minori e in minor tempo a risultati migliori dei competitor. Anche questo attira i capitali» spiega l'avvocato.

L'ECOSISTEMA NEW SPACE SEMBRA ESSERE CONTRADDISTINTO DA UNA CERTA CONSAPEVOLEZZA: QUELLA DI OPERARE IN UN AMBIENTE PIONIERISTICO E "DI FRONTIERA"

In generale, e al di là delle mere prospettive di crescita economica, l'ecosistema new space sembra essere contraddistinto da una certa consapevolezza: quella di operare in un ambiente pionieristico e "di frontiera", in cui i rischi sono molti, ma spesso la cooperazione prevale sulla competizione.
«La contrattualistica di settore è improntata all'accettazione del rischio da parte del committente senza necessità di rivalsa sull'operatore» afferma Fratantoni. «È un ecosistema giovane, unito, in cui tutti si conoscono: se un player è in difficoltà con un proprio cliente spesso il competitor è pronto ad aiutarlo per contribuire ad offrire un'immagine affidabile dell'intero comparto. La domanda è molto alta e la cooperazione tra operatori del settore spesso prevale sulle logiche individuali».



© Francesco Tiano

OCCHIO DI DIO NGC 7293



© Francesco Tiano

NEBULOSA ORIONE-MESSIER42

D-ORBIT, LA LOGISTICA SPAZIALE MADE IN ITALY CONQUISTA WALL STREET



LUCA ROSSETTINI

La scale-up ha lanciato sei missioni, di cui quattro negli ultimi 15 mesi. L'azienda ha due missioni aggiuntive pianificate nella prima metà del 2022. Rossettini a MAG: «Quello che facciamo era considerato fantascienza»

di eleonora fraschini

«Immaginate di avere un camion per le consegne qui sulla Terra e di riempirlo di pacchi che volete recapitare in città diverse. Noi facciamo lo stesso nello spazio: riempiamo Ion, il nostro veicolo cargo spaziale, di satelliti e li portiamo nelle precise e diverse posizioni orbitali». Così **Luca Rossettini**, ceo di D-Orbit, ha spiegato a MAG il lavoro svolto dalla scaleup italiana specializzata in space logistics. Quest'anno la newco lussemburghese D-Orbit sbarcherà sul Nasdaq Capital Market grazie alla business combination con la Spac Breeze Holdings Acquisition Corp, in un deal da 1,28 miliardi di dollari.
Un traguardo importante per l'azienda fondata nel 2011 da Luca Rossettini e **Renato Panesi** (ora ceo e cco) a Fino Mornasco, in provincia di Como, che oggi ha uffici in Portogallo, Uk e Stati Uniti. Il suo core business è la logistica spaziale e i servizi di trasporto industriali forniti con il proprio carrier Ion (In Orbit Now), che riduce





il tempo di raggiungimento della posizione operativa dei satelliti.

A oggi, D-Orbit ha lanciato sei missioni, di cui quattro negli ultimi 15 mesi. L'azienda ha due missioni aggiuntive pianificate nella prima metà del 2022.
La base clienti dell'azienda è diversificata attraverso i segmenti spaziali e le aree geografiche, con un sostanziale backlog di missioni di 19 milioni di euro, 147 milioni di contratti in negoziazione e una pipeline di un miliardo. Le entrate per il 2021 sono state di circa 3 milioni di euro.
«Dieci anni fa, quando ancora non si parlava di mercato new space, abbiamo messo su carta una vision e un percorso. – spiega il ceo Luca Rossettini - Volevamo creare una logistica di trasporto per collegare i pianeti con una rete che consentisse di spostare sia cose che persone. Quello che facciamo oggi, a quel tempo era considerato fantascienza, abbiamo fatto fatica a farci strada. Del resto, è difficile prevedere la tecnologia del futuro».

La quotazione è un passo programmato da tempo: «Il percorso di quotazione è sempre stato un obiettivo della società. A inizio 2021 siamo stati contattati

ILT

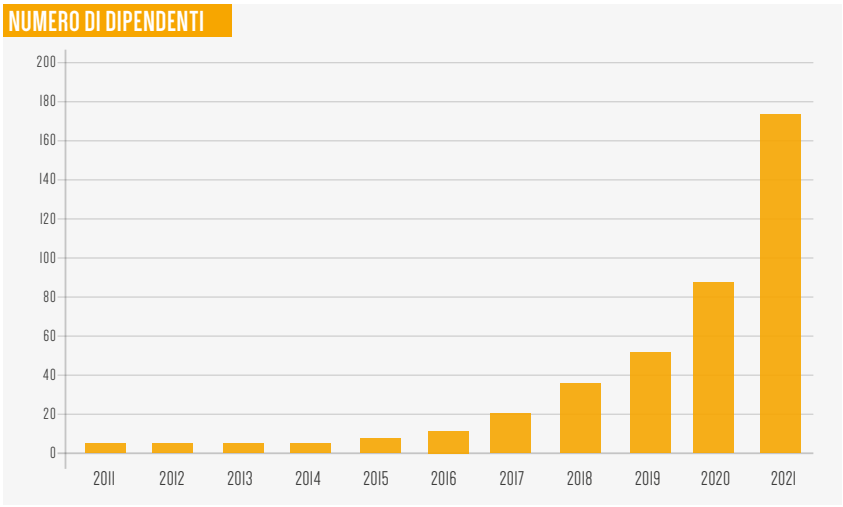
LC PUBLISHING GROUP

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



17%

DONNE

13



NAZIONALITÀ

da diverse Spac e l'opzione è diventata concreta», continua Rossettini.
«La scelta è caduta sul Nasdaq sia perché è il punto di riferimento per l'alta tecnologia, sia perché la Spac che abbiamo scelto era già quotata su questo indice. Breeze vanta connessioni con una serie di agenzie spaziali, per noi estremamente utili. Il percorso per quotarci non era prestabilito, potevamo scegliere sia la classica ipo che la spac. Dato che però abbiamo trovato un partner affidabile e delle banche che ci hanno supportato, abbiamo scelto di scommettere su questa opzione che ci consentiva un percorso accelerato e definito».

Al momento D-Orbit sta lavorando su tre macroaree: «Il primo obiettivo è trasportare satelliti in orbita rilasciandoli in fasi distinte, il razzo arriva al punto prestabilito e poi ci posizioniamo in orbita. Riusciamo a completare questa fase in poche settimane, in modo da avere un asset performante. L'azienda ha trasportato con successo più di 70 payload». Il servizio di D-Orbit contribuisce anche alla ricerca nel campo aerospaziale: «Quando effettuiamo un lancio, portiamo a bordo sia satelliti che tecnologie innovative che in questo modo possono essere sperimentate. La validazione in orbita di una tecnologia è infatti condizione fondamentale perché sia finanziata, e oggi può richiedere dai 2 ai 6 milioni di dollari. Con questa modalità, in pochi mesi possiamo validarne molte. È un servizio che produce fatturato, dato che ci troviamo di fronte a molte richieste, ed è anche un piccolo contributo alla crescita dell'ecosistema».

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

"PER IL FUTURO CI STIAMO FOCALIZZANDO SU ALCUNI OBIETTIVI. VOGLIAMO ACCELERARE IL NUMERO DI LANCI, INCREMENTARE I SERVIZI AVANZATI E CONSOLIDARE LA NOSTRA PRESENZA NEL MERCATO DELL'IN-ORBIT SERVCING"

La seconda attività riguarda delle realtà progettate per sostenere il mercato emergente del *cloud edge computing*. Nell'ottobre 2021, D-Orbit ha completato con successo un primo test orbitale della sua infrastruttura spaziale in cloud progettata per fornire capacità distribuite di calcolo e archiviazione di analisi dei dati ad alte prestazioni.
«Il terzo aspetto che copriamo – continua il ceo – è quello di *in-orbit servicing*: con la nostra infrastruttura forniamo servizi anche per clienti che sono già in orbita. Ci sono pochi player al mondo che hanno la possibilità di realizzare questi servizi, per i quali sono stati investiti molti fondi».

A oggi la quota principale del capitale della scaleup è in mano a Indaco Venture sgr (18,79%), cui si aggiunge la quota di TT Seed (7,75%), seguiti da Neva First e Seraphim Space (entrambi con il 10,65%), Rossettini (7,18%), Cdp Venture Capital sgr (7,14%), Panesi (5%), Noosphere Ventures (3,57%), cui si aggiungono le quote di vari altri soci di minoranza.
«Abbiamo ottenuto investimenti da parte di fondi di venture capital classici, sia italiani che stranieri. Siamo soddisfatti di aver ricevuto il contributo di una realtà come Seraphim Capital, molto attivo negli investimenti nel settore spazio», prosegue Rossettini.

«Per il futuro ci stiamo focalizzando su alcuni obiettivi. Vogliamo accelerare il numero di lanci, incrementare i servizi avanzati e consolidare la nostra presenza nel mercato dell'*in-orbit servcing*. Il nostro parco tecnologico, che noi oggi utilizziamo per erogare i servizi, è già predisposto per i nostri mercati futuri», conclude il ceo di D-Orbit. «Dobbiamo realizzare diversi investimenti anche internamente. In primo luogo, è necessario investire sulle persone e attrarre talenti, riceviamo richieste di assunzioni da tutto il mondo. Abbiamo ordini firmati per tutto il 2022 e 2023, abbiamo contratti di negoziazione fino al 2024, con pipeline fino al 2026. È il momento ideale per investire in questo settore».


LUCA ROSSETTINI



LEGAL PRIVILEGE, UN EMENDAMENTO SCATENA IL CAOS IN FRANCIA

di lisa alice julien*

La prospettiva europea avrebbe potuto aiutare! Stiamo da tempo seguendo con la nostra sede di Grimaldi a Bruxelles tutti i temi del legal privilege, ma ancora una volta le iniziative nazionali vanificano i tentativi di armonizzazione. Ed infatti, sebbene gli avvocati francesi siano razionali, forse creativi essi sono da ultimo soprattutto rivoluzionari come dimostrato nuovamente dalla vicenda relativa al segreto professionale. Un testo adottato dal Parlamento francese alla fine del 2021 sulla protezione del segreto professionale circa le informazioni scambiate tra l'avvocato e il suo cliente ha infatti sollevato grande sgomento. Di certo i recenti scandali fiscali, in particolare quello sui «pandora papers» che ha visto numerose personalità francesi coinvolte, non hanno aiutato...
La norma sul segreto professionale, inserita nel progetto di «Loi pour la confiance dans l'institution judiciaire», ha provocato grande scalpore. Il direttore generale delle finanze pubbliche, Jérôme Fournel, ha affermato che la riforma avrebbe «trasformato gli uffici legali in santuari al riparo da ogni controllo fiscale».
Il 21 ottobre 2021, i parlamentari francesi avevano convenuto che la protezione del segreto professionale per l'avvocato, sia nell'ambito dell'attività di difesa che di consulenza, avrebbe dovuto essere inserita nel codice di procedura penale con alcune riserve. E che riserve... Le eccezioni al segreto professionale prevedevano che esso non potesse essere invocato nei casi di frode fiscale, corruzione, traffico d'influenze,

riciclaggio di denaro e terrorismo. Ma è soprattutto l'emendamento aggiunto senza discussione preliminare che ha suscitato le maggiori polemiche. Infatti, il segreto professionale non avrebbe potuto essere invocato «quando l'avvocato è stato oggetto di manovre o azioni allo scopo di permettere involontariamente la commissione, il perseguimento o l'occultamento di un reato». Per molti avvocati, la generalità del termine «reato» avrebbe neutralizzato l'essenza stessa del segreto professionale. Il Conseil National des Barreaux si è opposto all'emendamento sostenendo, nelle parole del suo presidente Jérôme Gaudevan, che si sarebbe assistito alla «morte del segreto professionale, garanzia per lo stato di diritto e per il cittadino che deve poter rivolgersi al proprio avvocato senza temere un'auto-incriminazione». Alla fine di ottobre, 62 studi legali d'affari hanno inviato una nota al presidente Emmanuel Macron in cui spiegavano che il testo avrebbe rischiato di «minare l'attrattiva giuridica ed economica della Francia».
Di fronte allo stallo, è intervenuto il ministro della Giustizia francese ed ex avvocato Eric Dupont-Moretti il quale ha proposto ai suoi ex colleghi di esprimere una preferenza tra diverse opzioni di emendamenti. Il tentativo di avvicinamento è tuttavia fallito quando il Conseil National des Barreaux ha espresso la preferenza di veder abolita interamente la disposizione di legge piuttosto che veder inserite eccezioni tanto vistose al segreto professionale.

La presa di posizione del consiglio ha suscitato una reazione veemente da parte del ministro, il quale ha affermato con chiarezza che «il segreto professionale deve essere conciliato con la necessità costituzionale di lottare contro la frode fiscale». La risposta a quest'affermazione è stata affidata alle parole del presidente dell'ordine degli avvocati di Parigi, Olivier Cousi, che ha denunciato «una regressione senza precedenti del diritto fondamentale ad un equo processo».
Il testo finale è stato definitivamente approvato, con qualche leggera modifica, il 22 dicembre 2021, preannunciando un 2022 assai burrascoso.
Alla polemica relativa al segreto professionale si è sommata infatti una protesta diffusa dell'avvocatura per le condizioni di lavoro e la mancanza strutturale di fondi per il funzionamento della Giustizia.
In questo contesto di richiesta di riforme si è inserita la proposta di adottare un codice europeo comune degli affari.
L'assemblea generale del Conseil National des Barreaux ha, infatti, recentemente votato una risoluzione con la quale ha chiesto al governo di iscrivere il progetto del codice europeo comune degli affari all'interno dell'agenda politica del "semestre" di presidenza francese. Ciò garantirebbe, secondo il suo Presidente, di avere un «solco comune sui principi essenziali del diritto commerciale in Europa».
Per le imprese europee è altrettanto essenziale disporre di norme europee che armonizzino le legislazioni nazionali in materia commerciale, fiscale e societaria. Ciò permetterebbe di eliminare importanti ostacoli giuridici alle 23 milioni di imprese che operano nell'Unione europea.

Se il clima per l'imminente elezione del Presidente della Repubblica francese ha favorito la volontà dell'avvocatura di adottare proposte nella speranza che siano inserite nei programmi politici dei candidati europeisti, occorre tuttavia aggiungere che l'idea politica di un'integrazione sovra nazionale del diritto commerciale non rappresenta una novità per la Francia.
Infatti, nel celebre discorso della Sorbona del 26 settembre 2017 Emmanuel Macron aveva proposto alla Germania di «integrare totalmente i rispettivi mercati applicando le medesime regole giuridiche in materia commerciale e fallimentare».
Tale discorso era stato concretizzato dall'adozione del trattato d'Aix-la-Chapelle del 22 gennaio 2019 col quale Francia e Germania si impegnavano a favorire «l'armonizzazione bilaterale delle rispettive legislazioni, soprattutto in materia commerciale».
I prossimi mesi ci diranno se la proposta degli avvocati francesi di spingere per una iniziativa europea in materia sarà inserita dal governo tra le priorità annunciate nell'ambito della presidenza europea di «costruire un nuovo modello di crescita» e di «creare un'Europa a misura d'uomo». Ancora una volta seguire le dinamiche cross-border e presidiare Bruxelles si dimostra una necessità oltre che una grande opportunità.

**Partner di Grimaldi Studio Legale*

L'ASSISTENZA LEGALE AL TEMPO DELLE ASSICURAZIONI

MAG incontra il general manager di DAS Italia, Roberto Grasso: «Cerchiamo legali competenti e digitalizzati. È un rapporto win-win». Il network della società conta 120 avvocati



«La pandemia ha portato a un'accelerazione nella richiesta di una copertura assicurativa in ambito legale soprattutto da parte di imprese e professionisti. Bisogni nuovi e normative in continua evoluzione fanno sì che ci siano più clienti interessati ad avere qualcuno che li assista in modo professionale e competente in caso di necessità». È **Roberto Grasso**, director & general manager di DAS, compagnia assicurativa che si occupa del "Ramo 17", quello della tutela legale, a spiegare le più recenti evoluzioni.

«Il mercato delle assicurazioni negli ultimi anni – prosegue Grasso – soprattutto in alcuni settori, come il *motor*, ha subito un rallentamento. Invece, la tutela legale è un ambito in continua crescita, che ogni anno si attesta tra il 6 e l'8%. Così, anche i risultati della Ccompagnia registrano una tendenza positiva costante».

L'attività di DAS – in Italia dal 1959, attualmente parte del Gruppo Generali – consiste nell'assicurare al cliente assistenza legale in caso di necessità. Si va dalla consulenza telefonica – che il general manager definisce "pronto

soccorso legale" – alla tutela vera e propria, stragiudiziale o nel processo: «Il cliente ci chiama, analizziamo il caso e affidiamo la pratica all'avvocato specializzato nella materia della controversia», spiega Grasso.

> NEL 2020 ABBIAMO CERTIFICATO LE COMPETENZE DI 120 AVVOCATI DEL NETWORK. LA CERTIFICAZIONE È STATA FATTA DA SOGGETTI "ESTERNI", CIOÈ I CLIENTI STESSI DEI PROFESSIONISTI

Così il rapporto con i singoli professionisti diventa centrale nell'attività della compagnia, per garantire la qualità del servizio: «Cerchiamo di creare un rapporto fiduciario con uno studio legale. Più c'è una relazione di fiducia consolidata tra noi e l'avvocato, più quest'ultimo dedica cura e massima attenzione al nostro cliente. Nel 2020 – prosegue Grasso – abbiamo certificato le competenze di 120 avvocati del network. La certificazione è stata fatta da soggetti "esterni", cioè i clienti stessi dei professionisti, che hanno confermato le loro competenze in determinate materie. Così siamo certi di fornire dei legali preparati e, appunto, certificati sul caso specifico».

Gli avvocati provengono da circa cento studi diversi: «Abbiamo una presenza in tutta Italia, cerchiamo di coprire i territori dove siamo più presenti col business e gli ambiti più importanti. Inoltre, dal 2020 abbiamo costituito una società tra avvocati – DLS & Partners – di cui siamo soci al 30 percento, come prevede la legge. È uno studio con sede a Verona che oggi conta 16 avvocati».
Ma che siano propri o collaboratori esterni, il metodo di lavoro è sempre lo stesso, spiega il general manager di DAS: «Mettiamo a disposizione degli avvocati del territorio le nostre pratiche e abbiamo bisogno dall'altra parte di serietà, professionalità, competenza. E di un approccio condiviso, che va a favore del cliente».

Nel parlare del rapporto tra la società e i singoli professionisti, Roberto Grasso – in DAS da 18 anni – insiste sull'importanza dell'elemento fiduciario: «Una volta si parlava di convenzionamenti, ma oggi c'è un rapporto di *gentlemen agreement*. Infatti, parlare di convenzionamenti con le tariffe ministeriali è difficile: sul caso importante ci sono determinati parametri, sul caso più semplice ce ne sono altri. Ma vediamo che c'è estrema soddisfazione da parte nostra e degli avvocati che lavorano con noi».

DAS
IN CIFRE

1917
Anno di fondazione
Nasce a Le Mans in Francia

1959
Approdo in Italia
Sede di Milano

1800
Broker in 17 Paesi europei

1900
Dipendenti in 17 Paesi europei

120
Gli avvocati del network
DAS in Italia



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

Così, una società come DAS diventa attrattiva per i professionisti legali: «In questi anni abbiamo una richiesta quotidiana di nuove collaborazioni. Per noi è importante individuare competenze diverse. Ci sono piazze dove siamo completi, penso a Milano e Verona. Ma non è mai detta l'ultima parola: con agenti nuovi, arrivano nuovi clienti e ci possono essere contenziosi di diverso tipo. Così c'è la possibilità di attivare nuove collaborazioni. Penso che per gli avvocati, collaborare con DAS sia un'opportunità dal punto di vista dell'immagine e del portafoglio di clienti. Allo stesso modo, anche per noi, trovare dei professionisti con profili e caratteristiche adeguate è un elemento imprescindibile: senza gli avvocati non potremmo operare sul mercato, perché il nostro business è fatto di contenziosi. Insomma, è un rapporto win-win».

L'ATTIVITÀ DI DAS CONSISTE NELL'ASSICURARE AL CLIENTE ASSISTENZA LEGALE IN CASO DI NECESSITÀ: DALLA CONSULENZA TELEFONICA, ALLA TUTELA VERA E PROPRIA, STRAGIUDIZIALE O NEL PROCESSO

«Certo – prosegue Grasso – le difficoltà da gestire ci sono: magari l'avvocato che non conosce adeguatamente le nostre coperture assicura al cliente di essere coperto sotto tutti i fronti, ma se poi nella gestione emergono profili di rischio diversi possono sorgere incomprensioni. Anche per questo prediligiamo un rapporto trasparente, di fiducia e consolidato nel tempo: abbiamo visto come collaborazioni nate anche per caso sono diventate di grande successo».

E per il futuro, il general manager di DAS si dice molto fiducioso: «I clienti conoscono ancora



poco le coperture di difesa legale, che siano professionisti, imprese, ma soprattutto famiglie. Perciò vedo grandissime opportunità di crescita. L'Italia è diventato il Paese delle regolamentazioni. Noi diamo una mano alle imprese a uscire da queste complessità». Infine, Grasso sottolinea l'importanza della digitalizzazione: «È fondamentale che un avvocato sia informatizzato. I rapporti devono essere quasi totalmente digitali perché oggi il cliente è più evoluto di un tempo e inoltre questo *modus operandi* risulta essere molto più sostenibile. Possiamo essere un partner di grande stimolo per una crescita, anche culturale, dell'avvocatura. Vedo grandi opportunità di business per tutti». *(f.b.)*



RICCARDO BOLLA, ROBERTO COLOMBO

PER BAKER TILLY È LA STAGIONE DEL DINAMISMO

Il network ha appena aggregato altri 65 professionisti del settore Tax e Accounting. MAG ne ha parlato con i partner Riccardo Bolla e Roberto Colombo

Il 2022 di Baker Tilly International, decimo gruppo mondiale di consulenza integrata, è cominciato con il rafforzamento della presenza in Italia grazie all'ingresso degli studi Bolla Bergero Bianco Ctl Consultancy, Colombo Galli Sole Massara & Partners, MTEA e Wealth Corporate & Tax all'interno del network. Il progetto di progressiva integrazione prevede un coordinamento operativo tra le strutture, dove ognuna manterrà inizialmente la propria autonomia giuridica. L'operazione consentirà a Baker Tilly di rafforzare la presenza nelle principali città italiane, Roma, Milano, Torino e Genova. E in aggiunta alle sedi di Bologna, Bolzano, Firenze, Verona e Pordenone, gli studi presidieranno anche Novara e Savona. L'obiettivo dell'operazione è quella di potenziare l'hub italiano di Baker Tilly, ampliando la gamma di servizi.
MAG ne ha parlato con i partner **Riccardo Bolla** e **Roberto Colombo**.

A GENNAIO SI SONO UNITI AL NETWORK GLI STUDI BOLLA BERGERO BIANCO CTL CONSULTANCY, COLOMBO GALLI SOLE MASSARA & PARTNERS, MTEA E WEALTH CORPORATE & TAX



Baker Tilly espande il suo network in Italia: quali sono i numeri dello studio oggi nel nostro Paese in termini di professionisti e sedi?
Prima del nostro ingresso, Baker Tilly era già presente in Italia con Baker Tilly Revisa, società di revisione ed organizzazione contabile fondata nel 1974 e la divisione legal, Baker Tilly Legal. Con l'ingresso dei nostri quattro studi, Bolla Bergero Bianco Ctl Consultancy, Colombo Galli Sole Massara & Partners, MTEA e Wealth Corporate & Tax, vengono ampliate le competenze nei settori Tax e Accounting, rafforzando la presenza nelle principali città italiane. In termini di professionisti con il nostro l'ingresso si aggiungono oltre 65 professionisti del settore Tax e Accounting arrivando così a oltre 200 risorse totali.



E in termini di economics?
Il network, decimo gruppo mondiale di consulenza e revisione contabile con headquarter a Londra, conta 37mila collaboratori in 148 paesi e un volume d'affari di oltre 4 miliardi di dollari.
Con l'apporto dell'area Tax il fatturato di Baker Tilly in Italia supera i 20 milioni di euro.

Qual è la collocazione strategica dei nuovi studi che hanno aderito? Qual è l'obiettivo di mercato dell'organizzazione?
L'obiettivo dell'operazione è quello di potenziare l'hub italiano Baker Tilly per diventare sempre più un punto di riferimento sul mercato. I nostri clienti sono principalmente aziende di medie e grandi dimensioni. Ma accanto alle multinazionali troviamo anche family company, con le quali ognuno di noi ha costruito un rapporto di conoscenza profonda, consolidatosi negli anni. In futuro, intendiamo mantenere questo tipo di relazione personale e fiduciaria,

CON L'APPORTO DELL'AREA TAX IL FATTURATO DI BAKER TILLY IN ITALIA SUPERA I 20 MILIONI DI EURO

ampliandone i contenuti e le potenzialità. Questo approccio al cliente, per altro, trova perfetta corrispondenza nella filosofia di Baker Tilly, che pone al centro le relazioni, con lo scopo di aiutare, in ogni parte del mondo, i propri clienti a crescere e competere sui mercati nazionali e internazionali.
Un altro importante obiettivo è quello di diventare un punto di riferimento per i giovani

che si affacciano alla professione, che potrebbero trovare nella nostra realtà – peraltro in crescita – un'ottima opportunità per comprendere le proprie attitudini, essendo liberi di muoversi tra le numerose aree di attività e fruendo dell'esperienza di professionisti con background diversificati.

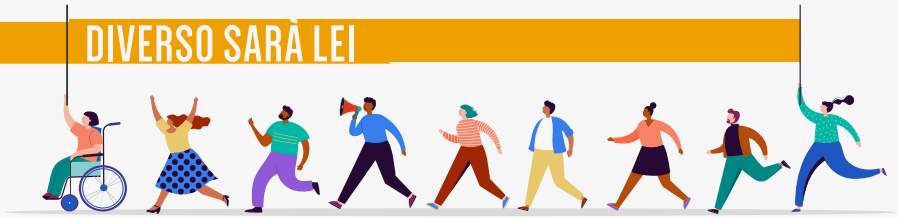
Come vedete il mercato in questo 2022?
Il 2022 sarà l'anno del dinamismo. Dinamismo che simboleggerà e spingerà tutti verso la ripresa post pandemia. Quello che vivremo, e che in realtà stiamo già vivendo, è certamente un momento caratterizzato da grandi opportunità per chi, come noi, presta consulenza in ambito fiscale e legale, basti pensare alle molte operazioni straordinarie in atto. L'altra faccia del dinamismo è sicuramente la necessità di evolvere e adattarsi a un mondo che cambia. Da una parte abbiamo l'impatto della tecnologia sulle modalità di esercizio della professione, dall'altra una sempre maggiore richiesta di nuovi servizi alle imprese, come la "cooperative compliance", i bilanci Esg e il supporto alla quotazione Euronext. Servizi che si affiancano a quelli tradizionali di assistenza fiscale di carattere ordinario e straordinario. Ciò comporta, inevitabilmente, la necessità di evolvere. Evoluzione che molto spesso si realizza mediante l'uscita dalla propria *comfort zone*. Entrare in Baker Tilly è stata una scelta che va proprio in questa direzione, che vuole rispondere ai trend di mercato e alle richieste e i bisogni dei nostri clienti, attuali e futuri.

La collaborazione con professionisti dell'area legale come è strutturata?
Di fatto, l'integrazione con l'area legal è già operativa, facilitata anche dalla forte connessione tra le due realtà. L'intento è quello di lavorare insieme in contesti di due diligence, compliance e assistenza societaria, favorendo al contempo la crescita e il prestigio del network in Italia. Lato cliente, potremmo presentarci e dimostrarci un'organizzazione completa, in grado di fornire servizi di qualità a "360 gradi" potendo contare, oltre che sulle aree Tax e Legal, anche sul service amministrativo contabile, sulla consulenza del personale e sull'advisory.

Si tratta di competenze che potreste pensare di integrare?
Come già evidenziato, certamente uno degli obiettivi primari è quello di far crescere simultaneamente tutte le aree di Baker Tilly Italy. E questo può essere realizzato solo con una sempre maggiore collaborazione volta a favorirne la graduale integrazione.

LA FISCALITÀ INTERNAZIONALE SARÀ SICURAMENTE UN BISOGNO E UNA GRANDE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA NELL'IMMEDIATO FUTURO

Dove vedete le maggiori opportunità di crescita nel prossimo futuro?
In generale, riteniamo che anche le Pmi si stiano rivolgendo sempre più spesso a realtà in grado di offrirgli un'assistenza fiscale ordinaria in maniera più dinamica e innovativa, che risponda al cambiamento tecnologico in atto e che possa aiutarle ad espandere la propria attività a livello internazionale. Di conseguenza, la fiscalità internazionale sarà sicuramente un bisogno e una grande opportunità di crescita nell'immediato futuro, servizi come l'analisi transfer pricing e la compliance fiscale cross border, saranno strumenti imprescindibili per rimanere competitivi.
Un altro settore che potrebbe offrire buone opportunità è l'assistenza nell'ambito delle agevolazioni alle imprese. Andando poi oltre l'area prettamente fiscale, potrebbero avere delle ottime possibilità di sviluppo anche la consulenza in ambito di Legge 231, l'assistenza nella pianificazione e nel controllo di gestione e la gestione di situazioni di crisi aziendale. (n.d.m.)



21 ITALIANE NEL BLOOMBERG GENDER-EQUALITY INDEX 2022

di ilaria iaquinta

Sono 21 le società italiane indicate nel Bloomberg Gender-equality index (Gei) 2022, uno dei principali indici internazionali che misura l'uguaglianza di genere all'interno delle quotate. Tre in più rispetto all'edizione dello scorso anno. Nel dettaglio sono state riconfermate A2A, Acea, Enel, Falck Renewables, Finecobank, Hera, Intesa Sanpaolo, Iren, Leonardo, Mediobanca, Poste Italiane, Snam, Stmicroelectronics, Terna, Tim e Unicredit. Le new entry sono invece: Atlantia, Banco Bpm, Eni, Erg e Inwit.
Si tratta di un ottimo risultato considerando che nel 2019, le imprese italiane presenti nell'indice erano solo quattro e che colloca il nostro Paese in Europa davanti a Francia, Germania e Spagna.

In questa edizione Bloomberg ha indicato 418 imprese localizzate in 45 Paesi e operative in 11 diversi settori di attività. In totale, queste organizzazioni hanno una capitalizzazione di mercato pari a 16 trilioni di dollari.

Il Gei misura le performance delle società quotate impegnate sia per la trasparenza nella divulgazione sui dati di genere, sia per le misure adottate nell'ottica dell'inclusione e della valorizzazione della diversità, fornendo agli investitori un ulteriore strumento di valutazione delle aziende. Nello specifico, l'indice si focalizza su cinque pilastri: leadership e valorizzazione dei talenti femminili, equità e parità salariale di genere, cultura inclusiva, politiche contro le molestie e riconoscibilità del marchio come brand che supporta l'universo femminile anche al di fuori dell'azienda.

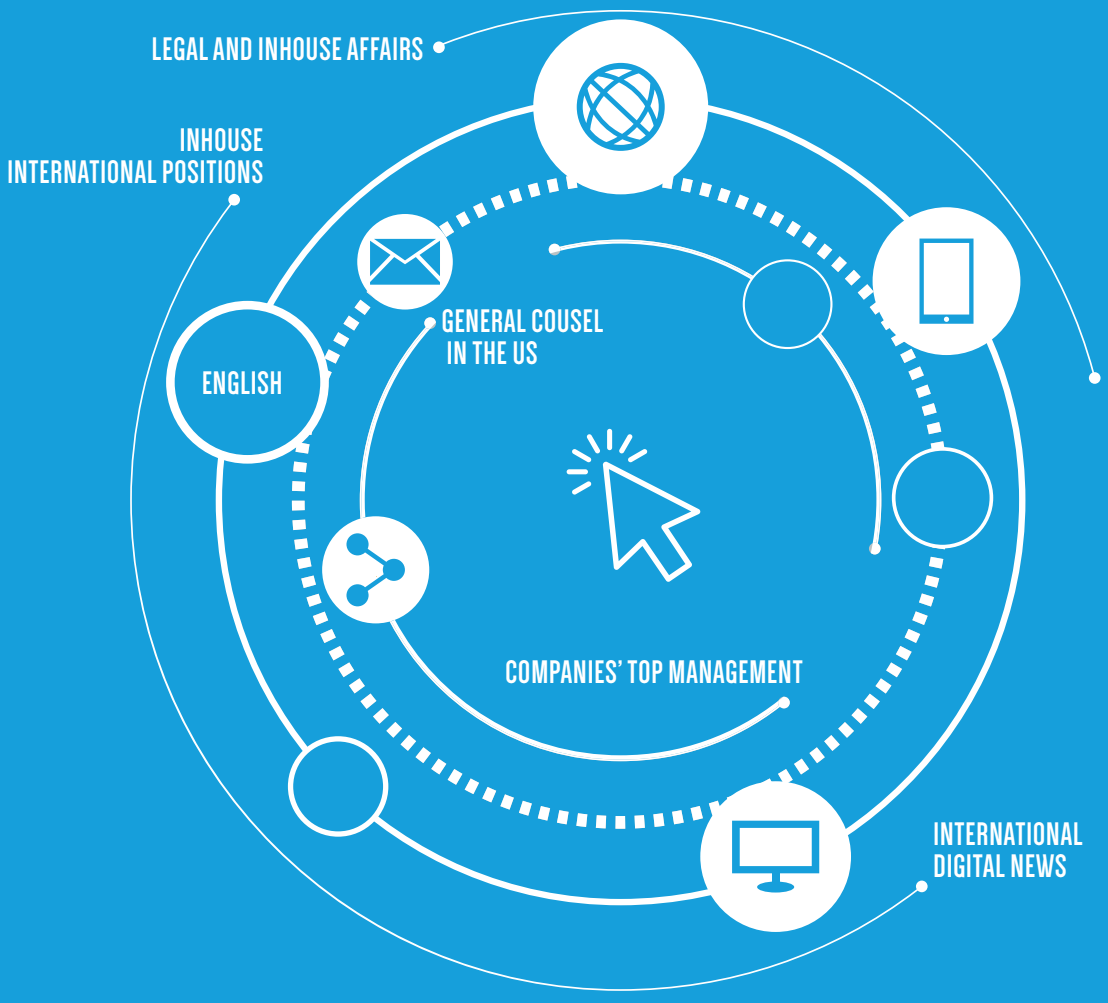
Le imprese elencate, spiega Bloomberg, si sono impegnate concretamente sull'uguaglianza di genere e danno un esempio per una rendicontazione e una divulgazione dei dati sociali più trasparente in un momento in cui la trasparenza è fondamentale per le aziende. «Siamo orgogliosi del riconoscimento ottenuto dalle società incluse nel Gei 2022 per il loro impegno verso la trasparenza e la definizione di un nuovo standard nella rendicontazione dei dati di genere – ha commentato in una nota **Peter T. Grauer**, presidente di Bloomberg – . Anche se la soglia di inclusione nel Gei si è alzata, l'elenco dei membri continua ad aumentare. Questa è una testimonianza del fatto che sempre più aziende stanno lavorando per migliorare le proprie metriche relative al genere, promuovendo maggiori opportunità che permettano ai talenti più eterogenei di avere successo nelle organizzazioni di cui fanno parte».

Tra le italiane, per Mediobanca – già inclusa nelle edizioni del 2021, 2020 e del 2019 – si tratta del quarto anno nell'indice di Bloomberg. Intesa Sanpaolo è stata inserita per il quinto anno consecutivo con un punteggio di 82,39%, ampiamente al di sopra della media del settore finanziario globale (pari a 72,69%) e a quella delle società con sede in Italia (pari a 74,97%). A2A è stata inserita per la seconda volta a conferma dell'impegno del gruppo sui temi della diversità di genere e dell'inclusione. «Il nostro piano industriale prevede di raggiungere la piena parità di trattamento e opportunità entro il 2026 sia per le nuove assunzioni che per le colleghe già in azienda», come si legge in un comunicato dell'azienda. Leonardo è stata inserita per la seconda volta nel Gei «distinguendosi, in particolare, per la trasparenza nella comunicazione delle informazioni richieste, ottenendo il massimo punteggio, e attestandosi sopra la media settoriale e globale per equità e parità retributiva, politiche contro le molestie sessuali e riconoscibilità del marchio aziendale come brand a favore delle donne».

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



Il general counsel del gruppo industriale, Massimiliano De Santis, racconta come il processo abbia rafforzato e accelerato la diffusione della cultura legale in azienda

BOLZONI APPLICA IL CHANGE MANAGEMENT AL LEGAL

In azienda, il general counsel (gc) è un manager a tutti gli effetti. È, sì, un tecnico del diritto, ma è anche e soprattutto un dirigente chiave per lo sviluppo del business. In quanto tale, ha il compito di portare valore e innovazione e porsi alla guida del cambiamento necessario.
Per fare davvero la differenza serve disciplina, non si può improvvisare. Anche perché a ostacolare la trasformazione è spesso l'inerzia insita nella natura umana. Ne è convinto **Massimiliano De Santis**, gc di Bolzoni. Dopo una carriera decennale come *ip lawyer* nella "boutique" milanese Fusi Testa Cottafavi Canu, un'esperienza da Bird & Bird in diritto farmaceutico, e quattro anni nel dipartimento legale di Heineken Italia, De Santis ha costituito, e da due anni dirige, la funzione legale del gruppo industriale controllato dall'americana Hyster-Yale. Sin dal suo arrivo del gruppo, De Santis ha infatti applicato su ogni progetto della direzione legale l'approccio del *change management*. Ovvero un processo organizzativo di sviluppo che, con l'ausilio delle scienze comportamentali, fa uso di tecniche e strategie volte al miglioramento delle performance complessive dell'impresa attraverso lo sviluppo di quelle dei singoli.
«Non sono molti i legali che decidono di arricchirsi con studi economici e di management – racconta a MAG il professionista –, ma il valore di queste competenze è molto alto. Una delle esperienze formative più complete e utili che abbia completato è l'mba (master in business administration, *ndr*). È stata una vera leva per la carriera ma anche uno dei più efficaci strumenti per crescere come manager e guidare l'azienda attraverso un vero e proprio processo di *"change management"* che ha rafforzato e accelerato la diffusione della cultura legale in azienda».

"LE POLICY, GLI STANDARD CONTRATTUALI E LE RACCOMANDAZIONI DI NATURA LEGALE NON SI IMPONGONO. BISOGNA FAR SÌ CHE VENGANO COMPRESE"

LA DISCIPLINA

In tutte le aree di business, la velocità e l'efficacia dei cambiamenti necessari sono fattori determinanti. E questo vale anche per la funzione

BOLZONI AURAMO

BOLZONI

È un gruppo industriale che produce attrezzature per carrelli elevatori e che opera a livello mondiale con sei stabilimenti produttivi e 18 controllate. Nel 2016 la società è stata acquisita dal gruppo americano Hyster-Yale, produttore mondiale di carrelli elevatori con un fatturato di oltre tre miliardi di dollari.



"IL LEGAL NON DEVE RIMANERE IN DISPARTE, MA DEVE COMUNICARE ATTIVAMENTE LA SUA STRATEGIA E I SUOI OBIETTIVI A TUTTA LA POPOLAZIONE AZIENDALE"

legale, dove la riuscita dei piani più significativi spesso richiede un cambiamento culturale, oltre che di processo, che interessa tutti i dipendenti. «Il miglior modo per favorire un progetto di compliance è intervenire sui pregiudizi, puntando sulla condivisione delle informazioni, degli obiettivi e, più di ogni altra cosa, dei vantaggi e dei benefici – spiega De Santis –. Le policy, gli standard contrattuali e le raccomandazioni di natura legale non si impongono. Bisogna far sì che vengano comprese, accolte favorevolmente e adottate spontaneamente dalla popolazione aziendale. La diffusione della cultura aziendale va condotta con metodo. E alcuni accorgimenti sono necessari».

Per esempio, il *change management* richiede che prima di lanciare qualsiasi progetto ne vengano delineati e condivisi i motivi e gli obiettivi, così da giustificarne la necessità e l'utilità. Se è valido per qualsiasi altra funzione di business lo è anche per quella legale. «Il legal non deve rimanere in disparte, ma deve comunicare attivamente la sua strategia e i suoi obiettivi a tutta la popolazione aziendale. È anche un esercizio utile per un doppio check interno rispetto ai vantaggi che ci si attende e alla strada da percorrere per ottenerli minimizzando l'intervento», conferma De Santis.
Sempre secondo la disciplina, è utile cercare il dialogo coi colleghi delle diverse funzioni. Alcuni di questi andranno rassicurati per evitare che possano ostacolare il cambiamento proposto, in

quanto in qualche modo convinti che possa portare degli svantaggi. Altri, invece, potranno farsi portavoce della trasformazione, semplicemente rafforzando positivamente i messaggi oppure agendo come dei veri e propri "agenti del cambiamento". Sul fronte legal, aggiunge De Santis: «Rilasciare documenti, vademecum o form non basta. È indispensabile ricordare i valori e l'utilità di quanto fatto con ritmo e perseveranza. Ricorrenti e brevi corsi di e-learning che si focalizzano sulle novità introdotte e piattaforme digitali attraverso cui incoraggiare le persone a contribuire con suggerimenti sulle aree di miglioramento, sono strumenti utilissimi per mantenere alto il livello di *engagement*. Se un nuovo sistema di contrattualista viene accompagnato da uno strumento di firma digitale di facile utilizzo o, meglio ancora, da una piattaforma di *contract management* a supporto del procurement o del sale, se ciascuna policy viene tradotta con pratici e sintetici vademecum e *check list* o se, nel contesto di qualsiasi altro progetto, il legal counsel si offre proattivamente per semplificare o migliorare un processo secondario, allora il cambiamento verrà percepito positivamente, a tutto beneficio di una compliance spontanea». I progressi vanno misurati e revisionati e, se necessario, il tiro va aggiustato in corso d'opera.

"RILASCIARE DOCUMENTI, VADEMECUM O FORM NON BASTA. È INDISPENSABILE RICORDARE I VALORI E L'UTILITÀ DI QUANTO FATTO CON RITMO E PERSEVERANZA"

I RISULTATI

L'applicazione del *change management* nella direzione legale di Bolzoni ha consentito il raggiungimento di diversi risultati, spiega il professionista. Il personale paralegal delle controllate è oggi coordinato a livello corporate da una squadra di due persone e le attività vengono monitorate attraverso un sistema di reportistica trimestrale che consente di individuare le aree di miglioramento e di maggior criticità. Gli aspetti chiave della compliance sono stati presidiati con un nuovo codice di condotta globale, policy e procedure in materia di anti-bribery, antitrust, intellectual property ed export control, oltre che con una piattaforma di e-learning attraverso cui vengono erogati corsi e approfondimenti su svariate tematiche. La privacy viene gestita col supporto di un dpo di gruppo, controlli ed attività di training dedicati, oltre che attraverso un portale digitale per la definizione delle segnalazioni. La direzione ha inoltre predisposto un sistema di contrattualista che conta su 12 standard principali, la proceduralizzazione dell'uso della firma digitale e una piattaforma di contract management che consente di internalizzare la stesura della maggior parte degli atti, anche i più complessi. A inizio gennaio il legal ha infine inaugurato le attività quotidiane di screening di clienti e partner sotto il profilo delle sanzioni economiche, della normativa *anti-boycott* e delle restrizioni *dual-use* in vigore in tutti i paesi, che viene gestita con l'ausilio di una piattaforma informatica e un flusso automatizzato di informazioni in Sap. Rispetto al futuro prossimo invece, continua De Santis: «Verrà costituita la funzione interna di audit con l'inserimento di una risorsa senior a cui demanderemo anche i controlli sox, prima assegnati a un consulente esterno».

Questi, in buona sostanza, sono i pilastri su cui il professionista ha modellato la funzione legale. È lui stesso a concludere: «Il percorso non è stato facile. Non solo si è trattato di dover unire due culture con sensibilità giuridiche diverse (quelle di Bolzoni e Hyster Yale, ndr), ma anche di accreditare la funzione all'interno di un gruppo consolidato che aveva sino ad allora esternalizzato ogni attività legale e che, in parte, opera con una struttura organizzativa globale di tipo divisionale, con business unit autonome lungo tutta la catena del valore. Ha aiutato molto la consapevolezza che il cambiamento dovesse attraversare un vero e proprio percorso di change management» *(i.i.)*.

GENNARO MALLARDO E SUSANNA LUINI



ENI AZZERA LE MOLESTIE SUL LAVORO

MAG racconta in anteprima la policy contro le violenze realizzata dalla società, parte del progetto di revisione del codice etico

di ilaria iaquinta

Una compliance che diventa una guida dei valori dell'azienda, che da obbligo legale e procedurale si trasforma in una cultura diffusa di etica e responsabilità condivisa.
È la sfida che Eni ha avviato nel 2021 e che sta portando avanti passo dopo passo, intervenendo sulle attività che rientrano nel perimetro della direzione compliance integrata guidata da **Luca Franceschini**. «L'etica e la compliance sono tematiche sempre più inscindibili. In un contesto in cui i temi etici assumono una crescente rilevanza, la gestione etica delle attività aziendali è un presupposto fondamentale per uno sviluppo che crei valore in modo sostenibile per tutti gli stakeholder», spiega a MAG **Gennaro Mallardo** head of Eni Model 231 and corporate liability, corporate social responsibility, anti-corruption & aml compliance.

LA POLICY SULLE MOLESTIE

L'ultimo tassello, comunicato dall'azienda a inizio mese, è l'adozione della "Zero tolerance policy sulle molestie e le violenze sul lavoro". Una policy che anticipa gli obblighi in materia, dettati dalla ratifica dell'Italia, a ottobre scorso, della Convenzione Ilo n. 190 del 21 giugno 2019 (vedi Box dedicato), che richiederà – oltre che una serie di impegni in capo allo stato italiano – alle aziende l'introduzione di strumenti appositi volti a contrastare ogni forma di molestia o violenza.
A curare il progetto è stata una squadra multidisciplinare guidata da Mallardo e **Susanna Luini**, head of compliance governance culture and privacy e composta da professionisti delle funzioni compliance, hr, internal audit, salute e sicurezza, sostenibilità e legale. Il documento, dice Mallardo: «rappresenta uno strumento attuativo dei principi valoriali contenuti nel codice etico che ripudia ogni forma di violenza o molestia, anche sul luogo di lavoro». Nel dettaglio, la policy definisce la violenza e le molestie e fornisce una lista di condotte che, a titolo esemplificativo, possono rientrare in queste definizioni e che sono dunque vietate per garantire un ambiente lavorativo etico, libero da discriminazioni o ingiustizie. Il documento dà inoltre indicazione dei canali per segnalare gli illeciti, gestiti tramite un'istruttoria seguita da un team che ha ricevuto una formazione apposita, e degli strumenti per tutelare le vittime di violenze. Tra questi ultimi ci sono: una linea di ascolto e supporto psicologico raggiungibile attraverso un numero verde dedicato, attivo 7 giorni su 7 e h24; e dei permessi ad hoc da fruire in specifici casi in accordo con le risorse umane. Rispetto al perimetro di tutela, la policy è estesa, oltre che ai dipendenti Eni, a chiunque lavori o venga in contatto con persone dell'azienda per ragioni lavorative (consulenze, fornitura di servizi o beni, colloqui conoscitivi).

> L'ETICA E LA COMPLIANCE SONO TEMATICHE SEMPRE PIÙ INSCINDIBILI
>
> GENNARO MALLARDO

In generale, l'obiettivo per il team compliance che ha lavorato alla



INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

3rd EDITION

SAVE THE DATE

29 - 30 SETTEMBRE 2022

ROMA



L'EVENTO DEDICATO ALLA FIGURA DEL GIURISTA D'IMPRESA

Partner

Accuracy

Con il supporto di

AIGI

Per informazioni: letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it

#InhousecommunityDays

definizione della policy è quello di sottolineare «l'assoluta volontà dell'azienda di tutelare le vittime di molestie o violenze – dice Luini –. Vogliamo che la policy venga interiorizzata e applicata ogni giorno per diffondere il valore del rispetto e della dignità della persona. Per questo il nostro gruppo di lavoro ha anche delineato un piano di azione sulla formazione e sulla comunicazione per sensibilizzare tutte e tutti e a tutti i livelli».

LA FORMAZIONE

È proprio sulla formazione che la squadra compliance sta insistendo sin dall'avvio del più ampio progetto di revisione del codice etico.
Su questo fronte, la squadra ha affiancato agli approcci tradizionali la sperimentazione di modalità che possano coinvolgere e appassionare le persone, come i film o i cortometraggi.

«In realtà abbiamo iniziato a comunicare la compliance in maniera più fresca già nel 2019 con delle pillole video, chiamate "compliance tips" – racconta Luini – attraverso le quali alcuni colleghi inscenavano un illecito, la cui commissione veniva prontamente interrotta e un top manager interveniva spiegando il giusto comportamento da tenere nell'occasione specifica». È da questo esperimento preliminare che ha poi preso forma, spiegano i professionisti, l'idea di realizzare un film per diffondere i contenuti del codice etico. In particolare, la pellicola segue le vicende di una neoassunta che, aggirandosi per l'azienda, incontra i principali manager e da loro riceve indicazioni pratiche sui comportamenti da tenere e sui temi valoriali dell'organizzazione.
Per la presentazione della policy contro la violenza e le molestie, invece, è stato realizzato un video di sensibilizzazione dell'amministratore delegato **Claudio Descalzi**, a

CONVENZIONE ILO N. 190 DEL 21 GIUGNO 2019



La Convenzione dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro (Ilo) n. 190 del 21 giugno 2019 pone l'obbligo in capo agli Stati Membri di adottare, entro 12 mesi dalla ratifica, "leggi e regolamenti che richiedano ai datori di lavoro di intraprendere misure adeguate e proporzionate al rispettivo livello di controllo in materia di prevenzione della violenza e delle molestie nel mondo del lavoro, ivi compresi la violenza e le molestie di genere" (art.9).
Il 29 ottobre 2021 l'Italia ha completato il processo di ratifica della Convenzione, diventando il nono Paese al mondo – e il secondo in Europa – a ratificare il trattato internazionale. La Convenzione riconosce che la violenza e le molestie sul luogo di lavoro possono costituire una violazione dei diritti umani, rappresentano una minaccia alle pari opportunità e risultano incompatibili con il lavoro dignitoso.



indicazione dell'importanza assunta dal progetto.

Il prossimo passo per offrire una formazione sempre più innovativa e interattiva, aggiunge Mallardo, è quello di realizzare una app, attraverso la quale: «I colleghi possano fruire di contenuti in e-learning, leggere notizie e acquisire crediti formativi sottoponendosi a dei quiz».

IL CODICE ETICO

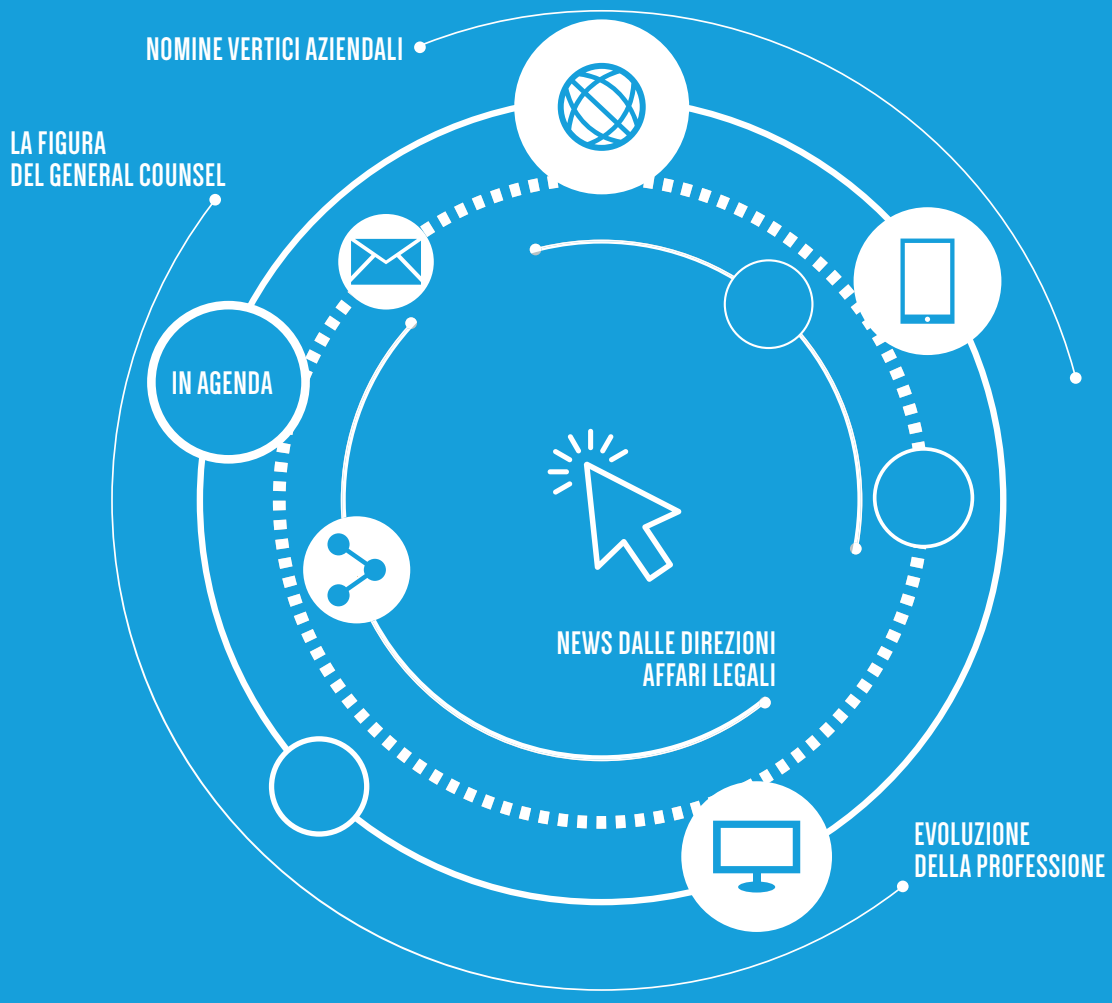
Le nuove modalità di formazione e la Zero Tolerance policy si inseriscono nel più ampio progetto di revisione del codice etico, che la direzione guidata da Franceschini ha concluso nel 2021.

«Siamo partiti dal codice di natura di tipo legale/procedurale, predisposto nel 2005 in un'ottica di "richieste, limiti e divieti" – racconta Luini – e lo abbiamo trasformato in una vera e propria "carta dei valori", intesa come essenza e cultura dell'azienda, elaborata per motivare e guidare le persone nei propri comportamenti verso il raggiungimento degli obiettivi aziendali, nel rispetto dei principi di integrità e trasparenza. Lo abbiamo fatto per avere un documento più "user friendly" e, al contempo, per

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



> L'ETICA COSTITUISCE LA BASE VALORIALE DELLE NORMATIVE CHE ALIMENTANO LA COMPLIANCE
>
> **LUCA FRANCESCHINI**

tenere il passo dell'evoluzione del sistema normativo». Il nuovo Codice è stato infatti realizzato come una guida pratica che, oltre a stabilire le regole, indica in modo semplice ed efficace i principi da seguire e i comportamenti da tenere nell'agire quotidiano per rispettarli. Tra le principali novità del documento c'è anche la correlazione di ogni capitolo con gli obiettivi di sviluppo sostenibile (OSS), definiti dall'Organizzazione delle Nazioni Unite.

«L'Agenda 2030 è fondata su valori e principi mirati a "non lasciare indietro nessuno". Fra i suoi target c'è la crescita economica sostenibile, continua e inclusiva, intesa come crescita che crei valore nel lungo termine. Un obiettivo questo che persegue anche l'azienda. Gli investitori ci richiedono di operare in maniera etica – afferma Mallardo – e tengono conto, nelle loro politiche di investimento, dei rating ESG e dei presidi dei diritti umani. Le imprese che comprendono le potenzialità della responsabilità sociale non solo contribuiscono alla società in maniera distintiva, ma generano risultati economici significativi».

Restringendo lo sguardo alla compliance, poi, il legame di questa disciplina con l'etica è indissolubile.

Del resto, come spiega a MAG lo stesso Franceschini: «L'etica costituisce la base valoriale delle normative che alimentano la compliance. Ma l'etica porta l'impresa anche "beyond compliance", cioè ad andare oltre gli standard minimi dettati dalle norme per perseguire i propri obiettivi valoriali. Al contempo, la valorizzazione di un approccio etico – in linea con gli OSS – contribuisce a prevenire illeciti e in questo modo rafforza a sua volta l'approccio della compliance».

AVVOCATI E POLITICA, UN BINOMIO POSSIBILE



Lo scenario politico e quello legale in Portogallo sono più vicini l'uno all'altro di quanto possa sembrare. MAG pubblica un articolo di Iberian Lawyer che indaga sul perché nel corso degli anni, così tanti avvocati portoghesi sono finiti in politica

di michael heron

"Gli avvocati sono politici per natura". Sono le celebri parole di un avvocato americano: **Clarence Seward Darrow**. Divenne famoso all'inizio del XX secolo per il coinvolgimento nel processo per omicidio di Leopold e Loeb, che è fonte d'ispirazione per "Rope", un thriller psicologico del 1948 diretto da **Alfred Hitchcock**. Nella storia del Portogallo, sono numerosi gli avvocati passati alla politica. L'attuale governo offre diversi esempi, il più noto è quello del presidente **Marcelo Rebelo de Sousa**, che divenne professore e pubblicista specializzato in diritto costituzionale e diritto amministrativo. Poi c'è ovviamente **António Luís Santos da Costa**, che ha esercitato brevemente la professione di avvocato dal 1988, prima di entrare in politica a tempo pieno ed è il 119° e attuale Primo ministro portoghese. L'esempio più interessante, tuttavia, è quello di **Pedro Siza Vieira**. È viceministro dal 21 ottobre 2017 e ministro dell'Economia dal 15 ottobre 2018. In particolare, Vieira è stato partner di Morais Leitão dal 1997 al 2001 e di Linklaters dal 2002 al 2017 (di cui è stato managing partner tra il 2006 e il 2016).
Iberian Lawyer ha approfondito l'argomento, ottenendo informazioni da ex politici che attualmente esercitano la professione per scoprire se la politica fa parte della natura degli avvocati.

«La politica e il diritto sono professioni di persuasione», dichiara **José Eduardo Martins**, ex deputato dell'Assemblea della Repubblica e Segretario di Stato per lo Sviluppo Regionale e Segretario di Stato per l'Ambiente e attuale partner di Abreu Advogados, in risposta alla domanda sul perché in Portogallo sia comune avere avvocati in politica. Martins ricorda con affetto la sua carriera in politica, che è stata una sua passione sin da giovane, anche se oggi rappresenta un capitolo chiuso. «Non tornerei indietro perché creerebbe conflitti di interesse. Le porte su questa strada sono chiuse». Nonostante abbia ricevuto diverse offerte che gli avrebbero consentito di sfruttare le sue conoscenze politiche e la sua influenza nei consigli di amministrazione delle società, Martins non ha mai considerato concretamente questa possibilità. «Dal giorno in cui ho lasciato la politica, non ho mai lavorato per enti pubblici, bisogna mantenere l'integrità e la reputazione», spiega.

Francisca Almeida è la chief corporate & legal officer della start-up Wiimer con sede a Porto. In precedenza, è stata

associate di Cuatrecasas e senior associate di Miranda & Associados. Nel 2009, a soli 26 anni è diventata la più giovane deputata della storia portoghese. Sul perché tanti avvocati siano in politica, Almeida dice: «Non so quali siano le ragioni di questo fenomeno, gli avvocati cercano di avere voce in capitolo e cambiare lo status quo». Conferma, tuttavia, che il suo interesse per la politica è venuto prima di quello per la giurisprudenza. È stata membro della divisione giovanile del PSD (*Partido Social Democrata*) al liceo. «Sono stata eletta nel 2009. Volevo fare del mio meglio per il Paese e il parlamento. Mi era chiaro che sarebbe stato solo per un periodo di tempo limitato, avrei dato tutto me stessa per il bene pubblico e poi sarei tornata alla *private practice*».

È innegabile che ci sia un crossover tra le competenze richieste per avere successo in politica e nell'avvocatura. Almeida conferma: «Come membro eletto del Parlamento, serve esperienza nel lavorare su questioni completamente nuove da studiare e comprendere, parlare in pubblico, conoscere il processo legislativo, capacità di adattamento, non farsi prendere dal panico e una buona preparazione. Tutte abilità che mi hanno reso un'avvocata migliore». Questa spiegazione si adatta allo stile diretto e sofisticato di Almeida, nonostante la sua giovane età.

"LA POLITICA E IL DIRITTO SONO PROFESSIONI DI PERSUASIONE"


JOSÉ EDUARDO MARTINS


FRANCISCA ALMEIDA

"GLI AVVOCATI CERCANO DI AVERE VOCE IN CAPITOLO E CAMBIARE LO STATUS QUO"

Anche Martins è un grande oratore e comunicatore. Tuttavia, non crede che in futuro questo possa essere un percorso di carriera. «Volevo essere un deputato perché quando ero giovane tutti gli avvocati famosi erano deputati. Non è più così». È un tema questo che può essere controverso, riconosce il professionista, e aggiunge che non tutti hanno gli stessi valori e standard etici: «Ogni tanto una mela marcia nel cesto c'è». Infatti, un altro ex politico, che ha scelto di rimanere anonimo e che attualmente esercita la professione di avvocato, ha sottolineato l'importanza di mantenere l'integrità e la credibilità, poiché: «non tutti rispettano questi principi».

Nell'immediato futuro del Portogallo, la presenza degli avvocati in politica è garantita. Costa e Vieira rimarranno al governo per i prossimi quattro anni. Il *Partido Socialista* (PS) ha stravinto alle elezioni anticipate tenutesi il 30 gennaio scorso. L'argomento dunque continuerà a essere di interesse. E sebbene gli avvocati sembrino essere buoni politici, la maggioranza di coloro che intraprendono una carriera politica di successo decidono di tornare a esercitare la professione, chiudendo definitivamente il capitolo "politica".





SRL ONLINE: NON SERVE PIÙ LA PROCURA DALL'ESTERO!

di federico mottola lucano e ugo cortese*

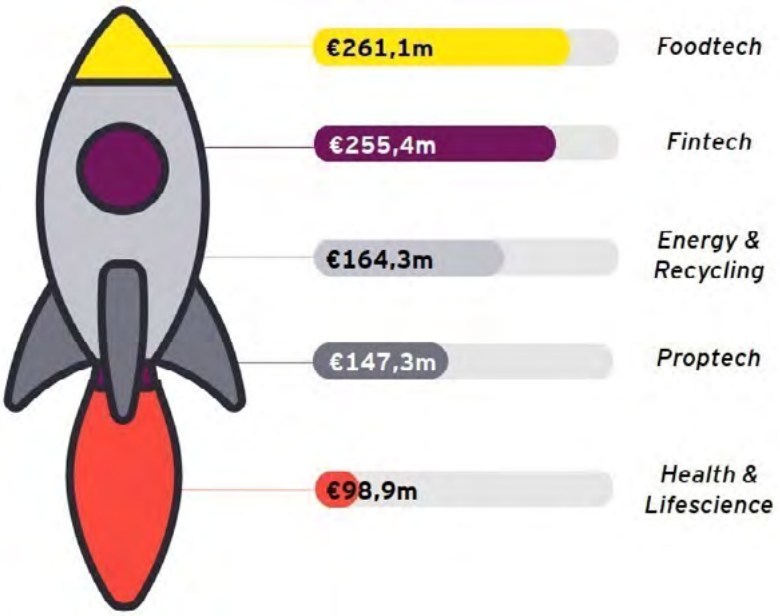
Da qualche settimana è possibile costituire una Srl senza necessità di recarsi fisicamente dal notaio. Alcuni studi notarili si sono già attrezzati in tal senso e hanno cominciato a costituire veicoli societari per i propri Clienti con questa nuova modalità.
Nella forma, cambia poco: le informazioni e i dati da fornire sono gli stessi, ma l'atto sarà sottoscritto senza ricorso alla carta, mediante una piattaforma creata e gestita dal Consiglio Nazionale del Notariato (detta "Pni") cui ci si collegherà in videoconferenza mediante il link univoco inviato dal Notaio rogante.
Nella sostanza, il cambiamento è epocale: con le nuove regole è possibile sia l'accertamento dell'identità a distanza delle parti, sia la sottoscrizione dell'atto da remoto. Il tutto avviene in maniera sicura e agevole, come confermano i clienti che hanno già provato il nuovo servizio, consentendo alle parti di non spostarsi dai propri uffici, risparmiando tempo e denaro.
La circostanza che le parti non debbano più essere fisicamente presenti significa anche che, in molti casi, non sarà più necessario ricorrere ad un procuratore che intervenga fisicamente all'atto notarile.
Proprio sotto l'aspetto delle procure, con particolare riferimento alle procure rilasciate da soci stranieri, sono apprezzabili i maggiori benefici. Nell'ambito della prassi commerciale è infatti noto come la produzione documentale di una "Poa" (una procura autenticata da un

notaio estero, idonea ad essere utilizzata in Italia) sia spesso un percorso lungo e tortuoso, fatto di innumerevoli scambi di e-mail tra le parti o i legali che le assistono e gli studi notarili italiani e stranieri. A questo, spesso, si aggiungono le lungaggini che in alcuni Paesi caratterizzano la procedura di apposizione dell'apostille o della legalizzazione e, in ogni caso, i tempi tecnici legati alla materiale spedizione e consegna del documento, oltre che ai costi della sua traduzione. Tutto ciò con evidenti conseguenze sulle tempistiche e sui costi di realizzazione delle operazioni cui è prodromica la costituzione di un veicolo in Italia.
Questi aspetti sono divenuti ancora più evidenti in epoca recente, a seguito dell'arresto della Suprema Corte (Cass. Civ. 17713/2019) che ha indicato alcuni requisiti minimi di forma per le procure provenienti dall'estero che talvolta non sono compatibili con gli ordinamenti in cui la "Poa" deve essere sottoscritta e non vengono quindi rispettati, rischiando di compromettere l'utilizzabilità in Italia del documento.
Da metà dicembre (data di entrata in vigore del D.Lgs. 183/2021) una possibile soluzione alle già menzionate lungaggini e difficoltà è la Srl costituita on-line.
Ai fini dell'identificazione delle parti, ove queste non fossero già note al notaio rogante, il cliente dovrà disporre di un documento di identità "elettronico" (ad esempio un passaporto), ossia un documento provvisto di un chip al cui interno sono contenuti alcuni dati biometrici e di una firma digitale (su supporto fisico - tipo smart card o pen drive - o "remota" con OTP).
Laddove la società sia costituita tra soci italiani (o italiani ed esteri), almeno uno di loro dovrà avere residenza anagrafica o sede nel territorio della Regione in cui opera il notaio rogante. Tale limite territoriale, invece, non sussiste laddove i soci siano solo esteri.
Infine, i conferimenti dovranno essere effettuati in denaro, mediante versamento prima dell'atto sul conto corrente "dedicato" del notaio, e da questi saranno trasferiti alla società non appena aperto il conto corrente della medesima.
Il notariato italiano è pronto per raccogliere questa sfida? Noi di ZNR notai siamo convinti che lo sarà, pronto ed assistere con ancora maggior efficienza e velocità i propri clienti, nazionali ed internazionali, che debbano costituire una nuova Srl.

**ZNR notai*

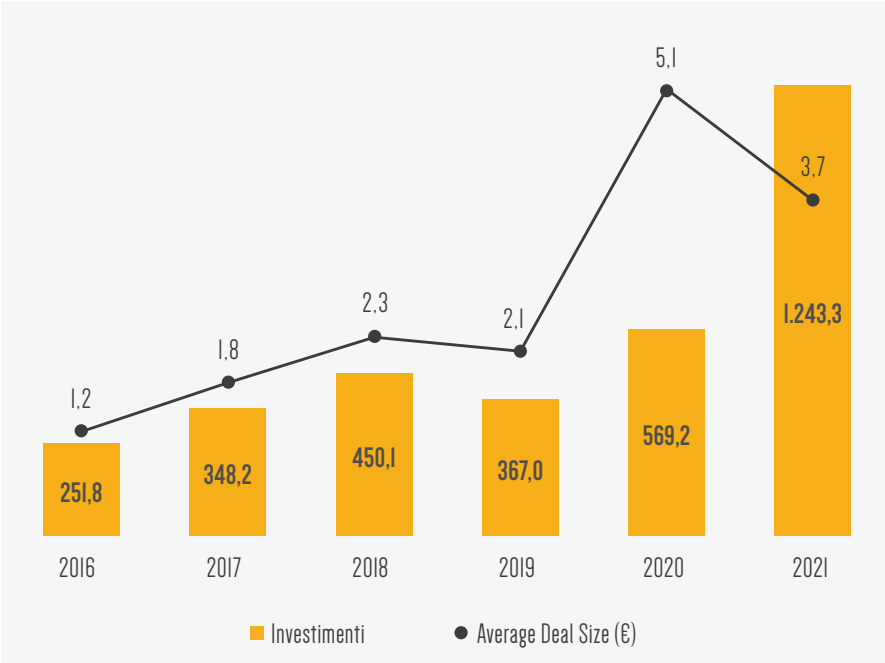


VENTURE CAPITAL IN ITALIA: SUPERATA PER LA PRIMA VOLTA LA SOGLIA DEL MILIARDO DI RACCOLTA



Gli investimenti in Venture Capital in Italia nel 2021 hanno raggiunto e superato la soglia del miliardo di euro, toccando i **1.243 milioni di euro (+118% rispetto ai 569 milioni di euro del 2020)** con circa **334 deal (rispetto ai 111 dell'anno precedente)**. È quanto emerge dall'**EY Venture Capital Barometer 2021**, lo studio realizzato da EY per analizzare l'andamento degli investimenti di venture capital nelle startup e scaleup italiane.

L'EY Venture Capital Barometer ha messo in luce che i round con investimento superiore ai 20 milioni di euro sono più che raddoppiati rispetto all'anno precedente (12 round per un totale di 657 milioni di euro di investimento nel 2021, rispetto ai 6 da 245 milioni di euro del 2020), a riprova di una rinnovata fiducia degli investitori, disponibili a dare



un'iniezione di capitale superiore e maggiore supporto alle realtà del Paese.

A livello geografico la Lombardia si conferma il terreno più fertile e promettente per le startup italiane, sia per numero di operazioni (175) che per capitali raccolti dalle proprie imprese (66,2% della raccolta totale). In generale, il trend è positivo per tutto il Nord Italia (comprendendo Piemonte, Emilia-Romagna, Toscana) e per il Centro, in particolare per il Lazio. Meno rassicuranti al contrario i dati del Sud Italia, che nel 2021 ha contribuito per una percentuale esigua al record raggiunto.

Dal punto di vista settoriale, in testa alla classifica il settore **Foodtech** con oltre 260 milioni di euro raccolti, rappresentato da alcuni dei round più di successo dell'anno quali Everli, Cortilia e Tannico; a seguire si riconferma d'interesse per gli investitori il **Fintech** con circa 255 milioni di euro raccolti, rappresentato quasi interamente dal risultato di Scalapay. Conquista il terzo posto il settore **Energy** con circa 164 milioni di euro, grazie all'operazione conclusa da Newcleo (startup che sviluppa tecnologie per la produzione di energia nucleare pulita). Al quarto e quinto posto, rispettivamente con circa 147 e 99 milioni di euro, i settori **Proptech** e **Health & Lifescience**. Foodtech, fintech, energy, proptech e health & lifescience rappresentano circa il 75% della raccolta totale dell'anno.

Infine, nel corso del 2021 sono state censite 66 operazioni di investimento in startup con strategia e focus aziendale sui temi della sostenibilità, per un totale di circa 290 milioni di euro, pari a circa il 25% del totale. Nel corso del 2020 nel medesimo settore si erano registrate 21 operazioni, per un totale di circa 118 milioni di euro.

I SINISTRI M&A: UN TREND IN FORTE CRESCITA

In una precedente edizione di MAG abbiamo affrontato con Maria Beatrice Magotti, ex avvocato M&A, responsabile per l'Italia del mercato W&I in AIG, le ragioni sottese al successo del prodotto assicurativo W&I e i molteplici benefici che la copertura assicurativa offre. In questa edizione daremo invece spazio a un ulteriore approfondimento in merito alla protezione dai rischi che il prodotto fornisce in caso di sinistro.

Il numero dei sinistri M&A è in aumento; quali sono le ragioni di questo trend?
Negli ultimi anni, il numero dei sinistri M&A a livello globale è significativamente aumentato. Alla maggior frequenza si abbina anche la crescente magnitudo degli importi oggetto di indennizzo. Il dato è confermato da quanto riportato nel nostro claims intelligence study, pubblicato nel mese di dicembre 2021 ed elaborato da AIG sulla base dell'analisi di un portafoglio di 700 polizze W&I emesse a livello globale e disponibile sul nostro sito www.aig.co.it. A fronte dell'emissione di cinque polizze W&I, AIG riceve, in media, a livello globale la notifica di un sinistro con riguardo ai deal di dimensioni medio-grandi. La media risulta invece di poco inferiore con riguardo ai deal medio-piccoli, per i quali l'enterprice value non supera i 100 milioni di dollari.
Le ragioni di questo trend sono sicuramente riconducibili da un lato alla diffusione del prodotto assicurativo nel mercato M&A, dall'altro al maggior uso di polizze W&I emesse nel contesto di operazioni straordinarie di grandi dimensioni.

In quali aree si riscontra un'incidenza maggiore di sinistri?
Il nostro claims intelligence study ci ha permesso di identificare, su scala mondiale, alcune aree di business in cui si riscontra un'incidenza maggiore di sinistri. In particolare, circa il 21% delle richieste di indennizzo origina da violazioni di dichiarazioni e garanzie afferenti ai bilanci di esercizio e alle situazioni patrimoniali delle società (locked box accounts o management accounts), il 19% da violazioni di natura fiscale, il 16% da conformità alla legge e infine il 12% da violazioni relative ai contratti commerciali con i principali clienti e fornitori. Queste ultime violazioni sono tra l'altro le più gravi e rappresentano il 51% delle perdite che sono state oggetto di richieste di indennizzi durante il quadriennio 2016-2019, a fronte del 23% tra gli anni 2011 e 2015. Anche la severità dei claims aventi ad oggetto le violazioni di dichiarazioni e garanzie relative ai material contracts è aumentata in termini assoluti, con il 6% dei claims in oggetto che rappresentano circa il 63% degli indennizzi totali corrisposti da AIG ai propri clienti. Le nostre indagini statistiche dimostrano, inoltre, che esistono settori di business più esposti, tra i quali le aziende manifatturiere e quelle attive nel settore delle tecnologie.

Nella prassi da cosa può avere origine una richiesta di indennizzo?
Tutti i nostri sinistri sono estremamente riservati. Tuttavia, per fini informativi, abbiamo formulato alcuni claims case study attingendo a informazioni relative ai nostri claims, pur garantendo la massima riservatezza e scongiurando ogni riconducibilità ai

protagonisti delle reali fattispecie. Al riguardo, AIG ha indennizzato uno dei propri clienti per le perdite subite in conseguenza della non conformità di alcuni prodotti forniti alla società, rispetto alle specifiche tecniche di cui al relativo contratto di fornitura. Seppur i claims study siano forniti a mero titolo di esempio e le nostre valutazioni dipendano dalle circostanze del caso, essi dimostrano senza dubbio l'efficacia del prodotto W&I e la sua effettiva operatività in caso di sinistro.

L'aumento dei sinistri ha avuto effetti nel mercato assicurativo?

Per effetto dell'andamento in crescita dei sinistri, il mercato delle polizze W&I ha subito, negli ultimi anni, alcuni correttivi fisiologici, necessari a garantire la stabilità di lungo termine del prodotto sul mercato. In particolare, sul piano del processo di underwriting, la visibilità acquisita da AIG sulle aree di maggior esposizione ha permesso di affinare maggiormente le tecniche di valutazione dei rischi e di aprire un dialogo costruttivo con i protagonisti dei deal, volto a garantire maggior trasparenza e disclosure nonché una miglior conoscenza del business della società. Cerchiamo inoltre di sensibilizzare le parti e i loro advisors nel predisporre report di due diligence più accurati ed esaustivi nelle aree di business più esposte, al fine di poter garantire una copertura assicurativa maggiore e una miglior efficacia del prodotto. L'altro importante effetto generato dall'aumento dei sinistri si è manifestato invece sul piano commerciale, poiché i valori medi dei rate on line dei premi assicurativi offerti da AIG sono aumentati rispetto agli anni passati, anche a fronte di limiti più contenuti, soprattutto con riferimento ai deal di grandi dimensioni. L'obiettivo è sempre quello di garantire la tenuta del prodotto W&I nel mercato globale. In ultimo, per garantire la stabilità di lungo periodo delle polizze W&I, anche i player assicurativi e le loro competenze giocano un ruolo fondamentale, al pari del prodotto in sé. In particolare, la straordinaria esperienza dei nostri underwriter nel mercato M&A e l'eccellente capacità di gestione dei claims di AIG, nonché la sua stabilità e affidabilità di mercato, sono requisiti essenziali per un'adeguata gestione del sinistro.



Beatrice Magotti
Responsabile per l'Italia del mercato W&I in AIG

IL PRIMO ANNO DI BROLETTO CORPORATE ADVISORY



ANDREA SCARSI E LORENZO MINOLI

Dalle operazioni internazionali di m&a al supporto alle famiglie imprenditoriali, la boutique finanziaria continua a crescere. Tra i deal dell'anno lo shopping di People & Baby e i dossier Bolaffi e Fra Diavolo

di eleonora fraschini

Un focus sulle imprese, soprattutto sulle realtà familiari, in ambito di operazioni di finanza straordinaria in Italia e all'estero. Sono queste le caratteristiche di Broletto Corporate Advisory (Bca), la boutique di corporate finance nata un anno fa a Milano.

L'idea è di **Andrea Scarsi** che, dopo oltre 20 anni di esperienza nel mondo dell'investment banking, ha fondato la realtà con il co-investimento di alcune importanti

famiglie imprenditoriali e di esperti professionisti del settore del corporate finance.
Tra questi, con il ruolo di managing partner, **Lorenzo Minoli**, avvocato d'affari a Hong Kong e attivo in operazioni di m&a. Per avere un bilancio del primo anno di attività di Broletto Corporate Advisory, MAG ha intervistato i due professionisti.

Come è nata l'idea di dar vita a Broletto Corporate Advisory?

Andrea Scarsi (A.S.): Bca nasce dalla consapevolezza che in Italia sia indispensabile il ruolo giocato dalle boutique, quindi da realtà indipendenti, slegate dai grandi gruppi, che siano arricchite dalla competenza dei partner. Nel nostro Paese, infatti, affinché possa realizzare le operazioni in cui è coinvolto, l'imprenditore spesso deve essere "preso per mano". Rispetto agli imprenditori italiani, che negli anni sono riusciti a internazionalizzarsi e crescere, il mondo delle boutique è rimasto molto più fermo. Un dato su tutti: solo cinque boutique in Italia superano i 5 milioni di fatturato. Broletto nasce quindi come realtà che non snaturi l'approccio originale delle boutique ma che dia tutti i servizi ascrivibili alla finanza straordinaria e del corporate finance, e lo faccia nella maniera più competente possibile con un numero di partner e professionisti in costante crescita.

Quali sono i vostri focus?

A.S.: Pur difendendo molto il nostro voler essere generalisti siamo ben posizionati per seguire alcuni settori trainanti come food&bev, industria, logistica internazionale, packaging



NEL 2022 LE PROSPETTIVE PER L'M&A SONO ANCORA MOLTO FAVOREVOLI. SIA I GRANDI GRUPPI INTERNAZIONALI CHE LE FAMIGLIE IMPRENDITORIALI SONO PRONTE A INTRAPRENDERE UN CONSIDEREVOLE NUMERO DI OPERAZIONI

ANDREA SCARSI



I GRUPPI INTERNAZIONALI HANNO RICOMINCIATO A INVESTIRE IN ITALIA. SONO OTTIMISTA PERCHÉ ASSISTIAMO AL RECUPERO DI CREDIBILITÀ DEL SISTEMA PAESE, CHE HA FATTO TORNARE LA VOGLIA DI INVESTIRE

LORENZO MINOLI

(soprattutto nell'ottica di rivoluzione ecologica), fashion & textile. Stiamo lavorando su diversi fronti, con una particolare attenzione al made in Italy e all'industria tradizionale. Abbiamo delle eccellenze di primissimo livello.

Broletto Corporate Advisory ha assistito il gruppo francese People & Baby nell'acquisizione di quattro scuole dell'infanzia italiane. Come si sono svolte queste operazioni?

Lorenzo Minoli (L.M.): People & Baby è un gruppo francese specializzato nella gestione di scuole a livello internazionale, ha già effettuato altre operazioni sul territorio italiano e il suo obiettivo, affiancato sempre da Bca come advisor, è di continuare il processo di acquisizione nelle grandi città e province italiane. Abbiamo quindi avuto l'incarico di perseguire una strategia di buy and build e consolidamento.
Abbiamo seguito la prima operazione ad aprile, che riguardava Smile, gruppo attivo nel settore delle strutture scolastiche per l'infanzia a Milano. Dadà, scuola di Milano per l'infanzia specializzata in percorsi didattici innovativi, è stata invece acquisita a giugno. I deal che avevano per protagoniste Busy Bees International Preschool e MelaBimbi, entrambe con sede a Roma, si sono svolti a novembre.

Avete seguito altre operazioni di rilievo nel nostro Paese?

A.S.: Un altro cliente italiano è stato Bolaffi, azienda attiva nel settore del collezionismo dal 1890 e più recentemente nel settore dell'oro fisico da investimento. L'estate scorsa è entrata con una maggioranza

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

SAVE THE DATE

14-18 NOVEMBER 2022

MILAN 4th EDITION

The global event for the finance community

Gold Partners

Accuracy · 大成 DENTONS · GPBL · SS&C · INTRALINKS

Media Partners

FINANCECOMMUNITY · LEGALCOMMUNITY · INHOUSECOMMUNITY · FOODCOMMUNITY · IBERIANLAWYER · THE LATINAMERICANLAWYER

#financecommunityweek

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

relativa nell'azionariato di Confinvest, un'impresa innovativa quotata su Aim Italia, fondata nel 1983 e specializzata proprio in questo settore. In parallelo a questa operazione, ne abbiamo avviata un'altra che ha permesso la nascita di un polo in questo settore.
A novembre Bolaffi ha infatti acquisito il 100% del capitale di Krysos, attiva nello stesso settore con il marchio Oregold. È una realtà molto interessante, che in meno di dieci anni ha raggiunto un fatturato di 55 milioni di euro e una crescita annua composta che le è valsa l'inserimento per ben quattro volte nella classifica del Financial Times delle aziende con la più rapida crescita in Europa.
Risale invece all'inizio di quest'anno l'operazione che riguarda la catena di pizzerie Fra Diavolo. A gennaio è stata infatti siglata l'acquisizione da parte del gruppo Gesa, già titolare dei brand Cioccolatitaliani, Bun Burgers e Pizzeria Italiana Espressa.

Qual è, a vostro avviso, la rilevanza di questi deal?

A.S.: Si tratta di operazioni che riguardano importanti famiglie imprenditoriali, che costituiscono il core business di Broletto. Il nostro supporto riguarda diversi aspetti di queste operazioni internazionali, dal fundraising al consolidamento del mercato.
L'obiettivo è quello di essere in grado di porci sempre meglio a supporto dei progetti delle famiglie imprenditoriali a 360 gradi nell'ambito corporate finance. Per noi è importante affiancarle su progetti di medio-lungo periodo, come ad esempio operazioni di rafforzamento del capitale, re-financing, magari quotazioni in borsa e non solo il puro m&a.

Il 2021 è stato un anno molto favorevole al settore m&a. Cosa vi aspettate dal 2022?

A.S.: Nel 2022 le prospettive per l'm&a sono ancora molto favorevoli. Sia i grandi gruppi internazionali che le famiglie imprenditoriali sono pronte a intraprendere un considerevole numero di operazioni.
Ci aspetta un anno molto positivo perché è presente ancora un fiume di liquidità e molta voglia di investire, si arriva con una pipeline ricca. Ci sono poi le operazioni già iniziate nel 2021, che copriranno almeno i primi sei mesi. Per quanto riguarda la seconda metà dell'anno, qualche maggiore incertezza è legata ai tassi di interesse che torneranno a crescere.

L.M.: I gruppi internazionali hanno ricominciato a investire in Italia. Sono ottimista perché assistiamo al recupero di credibilità del sistema Paese, che ha fatto tornare la voglia di investire. È vero che con l'aumento dei tassi si verifica anche una diminuzione dei multipli, ma si sentirà, in determinati settori, l'effetto positivo dei fondi che arrivano dall'Europa.

Quale ruolo giocherà Broletto Corporate Advisory in questo contesto?

A.S.: La nostra realtà sta crescendo, il numero di partner aumenta e il nostro obiettivo è quello di diventare presto un punto di riferimento in Italia per poi puntare all'estero. Vogliamo offrire una completezza di servizio che oggi secondo noi non esiste ancora. Il tutto con un approccio innovativo e tecnologico: abbiamo team di specialisti che lavora sulla nostra piattaforma IT che renderà il nostro supporto più facilmente fruibile e comprensibile a imprenditori che non hanno competenze specifiche di corporate finance.
In parallelo, puntiamo ad attrarre non solo professionisti ma anche realtà e boutique già esistenti, in modo da creare un polo di aggregazione. In questa prospettiva, abbiamo risorse dedicate ad acquisizioni e ci stiamo già interessando ad alcune affermate realtà indipendenti di corporate finance in Italia.

INVESTIMENTI ILLIQUIDI SOSTENIBILI: LA NUOVA FRONTIERA DI KAIROS


ROBERTO ZANCO

Roberto Zanco, head of alternative illiquid investments, spiega a MAG le potenzialità del nuovo fondo di venture capital che investirà in start-up e pmi innovative

di eleonora fraschini

Kairos è entrata ufficialmente nel mercato del venture capital con il lancio del fondo Kairos Ventures Esg One. L'interesse del gruppo a intraprendere questa direzione era già apparso chiaro lo scorso luglio, con la nomina di **Roberto Zanco** a head of alternative illiquid investments. MAG lo ha intervistato per capire in quali modalità Kairos, gruppo attivo nel settore del risparmio gestito, sta diversificando la propria strategia di investimento. Kairos Ventures Esg One si configura come un fondo chiuso di diritto italiano che, promuovendo i principi di sostenibilità, realizzerà investimenti in start-up e pmi innovative italiane. Si concentrerà in particolare su quattro aree: *B2B digital transformation*, con focus su blockchain, 5G, big data, Internet of Things, AI; *life science*, dalla diagnostica al

medtech; *new space economy*, con attenzione a droni, servizi e tecnologie per nano e microsatelliti; e *green energy technology*.

Perché avete deciso di entrare nel venture capital con Kairos Ventures Esg One?
Kairos, operatore da sempre specializzato soprattutto in investimenti liquidi, quindi su mercati regolati e quotati, aveva già da tempo mostrato la volontà di entrare nel mercato degli investimenti illiquidi e lo ha fatto con il lancio di un primo fondo Eltif, che è una tipologia di fondo che si posiziona al confine tra liquido e illiquido, che ha raccolto 50 milioni di euro, con un'allocazione del 75% su investimenti liquidi e il 25% dedicato a investimenti illiquidi, in situazioni soprattutto di pre-ipo.
Alla luce della volontà di Kairos di espandersi ulteriormente nel mercato degli investimenti alternativi, l'incontro con il team di RedSeed Ventures, che collaborava con Kairos già da anni, è stato fondamentale. Il match tra le due realtà è stato perfetto, perché ha dato vita a una *value proposition* che oggi rende Kairos un operatore in grado di dare all'imprenditore una continuità di investimento lungo tutta la filiera, dalla fase di start-up fino alla quotazione della sua azienda.

Quali vantaggi offre oggi il mercato degli illiquidi?
Gli investimenti illiquidi, e soprattutto il venture capital, danno la possibilità all'investitore e al gestore di pensare a lungo termine moderando la volatilità globale dei portafogli, andandoli a decorrelare parzialmente dall'andamento dei mercati più tradizionali. Certo parlando di illiquidi e in generale, per quanto riguarda il venture capital, di investimenti ad alto rischio, bisogna sempre investire in questi prodotti una parte limitata del proprio patrimonio essendo ben consci che non vi debbano essere esigenze di liquidità immediate in riferimento a quello specifico patrimonio investito.

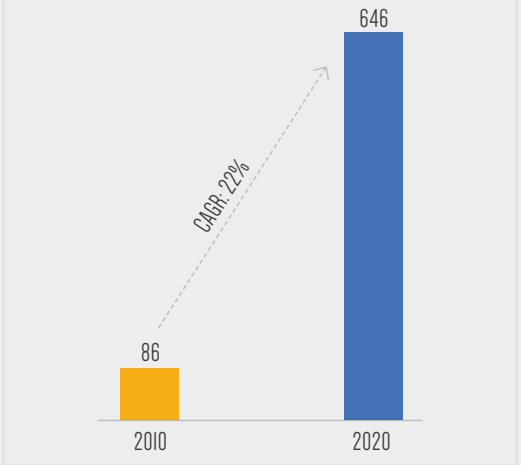
Ci sono degli interlocutori particolari a cui è rivolto il fondo, per le sue caratteristiche?
Sì, essendo un prodotto complesso e non liquido, il fondo è rivolto soprattutto a investitori professionali e non professionali, ovvero coloro che sottoscrivono

CONTESTO MACROECONOMICO

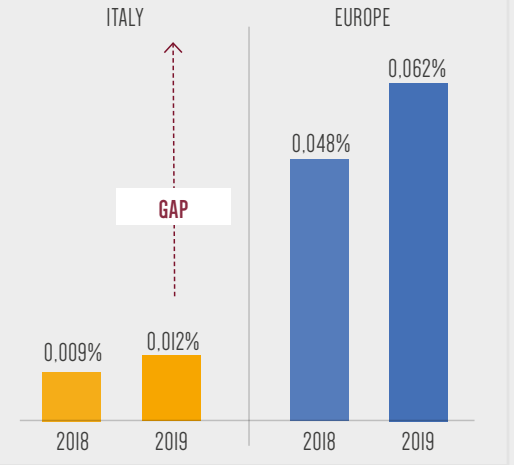
IL VENTURE CAPITAL IN ITALIA

Il mercato VC italiano, seppur in crescita, è ancora meno sviluppato di altri paesi europei,
OFFRENDO AMPIE OPPORTUNITÀ PER NUOVI OPERATORI

Mercato VC Italiano
Investimenti VC (€ m)



VC Italiano vs VC Europeo
Investimenti VC/PIL

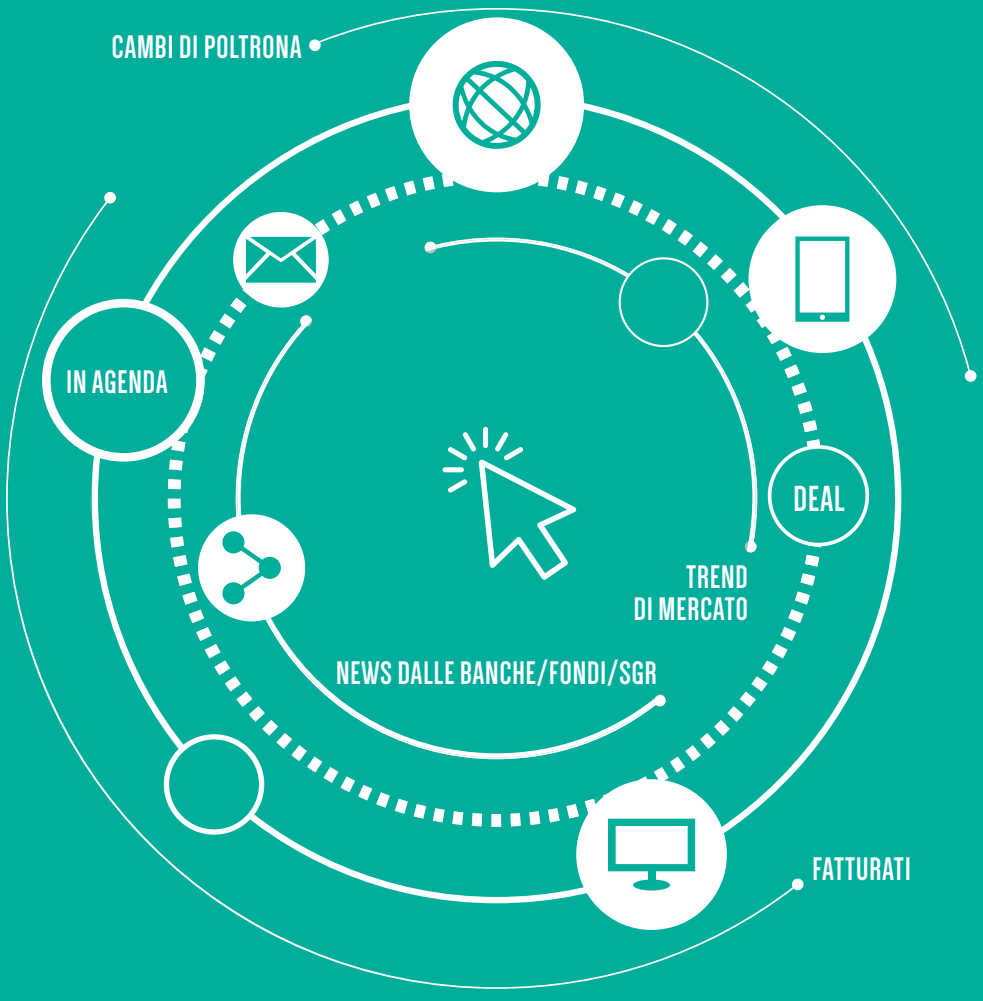


Fonti: Elaborazione Kairos su dati AIFI, VeM (Venture Capital Monitor); Elaborazione Kairos su dati Invest Europe, European Private Equity Activity 2019

LC PUBLISHING GROUP

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



quote o azioni del Fondo per un importo complessivo non inferiore a 500mila euro. Come da individuazione del nostro target market, non più del 10% degli asset globali di un investitore privato deve essere investito in prodotti di questo tipo, quindi è sicuramente indirizzato agli investitori che hanno un patrimonio pari ad almeno 5 milioni di euro, o possibilmente superiore. Infine, le persone fisiche possono beneficiare dell'incentivo fiscale del 30% dell'ammontare investito.

Con quali criteri sono state scelte le quattro macroaree in cui il fondo è specializzato?
Il fondo è principalmente incentrato sull'Italia, quindi la maggior parte delle masse in gestione sarà investita nel nostro Paese. Per individuare i settori abbiamo incrociato le competenze del nostro team, forte delle esperienze maturate negli ultimi 10 anni, con i settori in cui nascono le imprese italiane di successo.
Nella prima area, *B2B digital transformation*, abbiamo escluso l'Internet B2C e tutti i social network, per puntare sulla *deep tech* per la quale pensiamo invece che l'Italia sia terreno fertile. Abbiamo infatti università e centri di ricerca che hanno messo a punto tecnologie molto avanzate, ricercatori molto bravi nel campo dell'artificial intelligence e software destinati all'aziende del settore B2B.
Per quanto riguarda *life science* e tecnologie medicali, abbiamo un'esperienza abbastanza ampia nelle tecnologie medicali, soprattutto nei medical devices.
La *green energy technology* è il settore che abbiamo aggiunto più di recente, abbiamo selezionato delle competenze esterne molto esperte del settore, che nel Pnrr avrà un ruolo importante in termini di risorse dedicate.

Quali sono invece le potenzialità dell'area della new space economy?
In Italia c'è un'ottima esperienza in questo campo. Per questo abbiamo deciso di investire in due delle start up più di successo della new space economy italiana. Si tratta di un mercato molto in crescita, che si stima possa arrivare a un trilione di dollari di controvalore globale tra dieci anni (Fonte: Statista). Forse non se ne parla abbastanza, ma l'Italia è il quarto Paese al mondo per la produzione di tecnologie aerospace. Grazie ad importanti distretti specializzati presenti, può giocare un ruolo di primo piano.

A che punto è il lancio del fondo?
Il fondo non è ancora operativo, lo sarà entro il primo trimestre del 2022 quando inizieremo a fare i primi investimenti. Attualmente siamo in fase di raccolta, abbiamo lanciato il fundraising, e stiamo dialogando attivamente con investitori privati e istituzionali. Siamo molto contenti delle risposte che stiamo ricevendo in termini d'investimento. Andremo poi a completare la raccolta con un secondo closing, sperando di arrivare al target prefissato che è di 100 milioni di euro entro la fine dell'anno. Siamo soddisfatti anche della risposta ricevuta da parte degli imprenditori che ci stanno segnalando le loro iniziative per le quali richiedono capitali, già in fase di analisi.

HOULIHAN LOKEY, ASPETTATIVE POSITIVE PER IL 2022

Ma non si possono sottovalutare gli effetti delle politiche monetarie restrittive da parte delle banche centrali e i prezzi crescenti delle materie prime e dell'energia. MAG incontra Matteo Manfredi, Pietro Braicovich e André Pichler

di claudia la via



PIETRO BRAICOVICH, MATTEO MANFREDI, ANDRÉ PICHLER

È approdata in Italia nel 2016 attraverso l'acquisizione della boutique Leonardo & Co., la costola della financial advisory di Banca Leonardo. Oggi, Houlihan Lokey è una delle principali investment bank al mondo e ha ulteriormente ampliato il proprio raggio d'azione grazie alla recente acquisizione e integrazione di Gca Altium, advisor finanziario leader nel tech e quotato in Giappone per circa 600 milioni di dollari. «Oggi occupiamo il secondo posto in Europa in termini di volumi di operazioni, e l'acquisizione di Gca rafforza la nostra posizione globale e soprattutto in Europa, dove Paesi come Uk, Italia, Spagna, l'area Dach e i Paesi Bassi rappresentano le colonne portanti della strategia di crescita della banca», spiega **Matteo Manfredi**, Co-head del Corporate Finance per l'Europa e managing director di Houlihan Lokey insieme a **Pietro Braicovich** e **André Pichler** che guidano le attività in Italia.

Pichler, invece, allarga l'orizzonte e guarda già alle aspettative per il 2022: «Sono molto positive grazie alla elevata liquidità disponibile sia da parte di investitori strategici che finanziari come fondi di private equity e di private debt», dice.

Certo, questo non significa sedersi sugli allori. Perché, ne è convinta l'investment bank, sia aziende che advisor devono mantenere alta l'attenzione sulle condizioni macroeconomiche. «L'avvio di politiche monetarie restrittive da parte delle banche centrali e prezzi crescenti delle materie prime e dell'energia potrebbero mettere in difficoltà un numero significativo di imprese altamente indebitate», sottolinea Braicovich.

Insomma, il mercato va coltivato e incoraggiato spingendo e consolidando la voglia e la necessità di nuovi capitali.



> L'ITALIA RIMANE UN PAESE CON GRANDI OPPORTUNITÀ TRASFORMATIVE DEL TESSUTO PRODUTTIVO E DI GRANDE ATTRATTIVITÀ SIA PER INVESTITORI ESTERI CHE DOMESTICI
>
> MATTEO MANFREDI

Nel 2021 nonostante le difficoltà, moltissime aziende hanno scelto la strada della quotazione. Pensate che, anche grazie al passaggio di Borsa Italiana al gruppo Euronext, stia crescendo l'interesse verso le Ipo?

Matteo Manfredi (MM): Il 2021 è stato un anno record di sbarchi in Piazza Affari in larga parte legato a un

fenomeno globale di forte spinta verso le Ipo. Questo interesse crescente è dovuto a un clima favorevole rispetto all'anno precedente grazie a fattori come volatilità ridotta, elevata liquidità e aumento dei multipli di valutazione delle imprese.

Qual è la vostra strategia sul mercato italiano e quali i settori che ritenete più interessanti?
MM: Il tessuto produttivo dell'Italia è principalmente composto da imprese di medie dimensioni, che rappresentano il target ideale per la strategia, l'esperienza e le credenziali di Houlihan Lokey. L'Italia rimane un Paese con grandi opportunità trasformative del tessuto produttivo e di grande attrattività sia per investitori esteri che domestici.
André Pichler (AP): La crescita delle imprese italiane può essere accelerata da un aumento della managerializzazione, dell'internazionalizzazione e da un afflusso di capitali da parte di investitori istituzionali. I settori più interessanti del momento sono principalmente quelli che hanno dimostrato resilienza e crescita in questo periodo di pandemia come healthcare, consumer, logistics e tech. E oggi, anche a seguito dell'acquisizione di Gca, siamo leader nella consulenza alle aziende attive nei settori ad alta tecnologia.

Quanto variano le necessità finanziarie delle imprese di settori diversi? Quali soluzioni mirate potrebbero essere messe in campo per rispettare queste fisiologiche diversità?
Pietro Braicovic (PB): La componente finanziaria di un'impresa non può essere uno strumento standardizzato in quanto la struttura di capitale deve tenere conto del business model, del profilo di generazione di cassa, delle necessità degli stakeholders e della strategia della società oltre alle aspettative, la volatilità e le peculiarità del settore in cui opera. Per questo già oggi i mercati e gli investitori finanziari offrono svariate soluzioni con diversi profili di diritti, rischio, costo, scadenza, etc, tra cui scegliere per ogni situazione specifica.

Nell'ambito dell'healthcare in che modo la pandemia ha cambiato gli equilibri e che prospettive si aprono?
MM: La pandemia ha sicuramente attirato tanto interesse e afflusso di capitali verso questo settore, in quanto oltre a un'accelerazione delle vendite legate alla pandemia, l'healthcare ha dimostrato resilienza e profili di crescita significativamente superiori alla media. Riteniamo che tale interesse sarà in larga parte duraturo nel medio-lungo periodo.

Sempre più aziende nel mondo - anche a causa del Covid - si stanno rivolgendo alla finanza alternativa. In Italia, però, quella bancaria tradizionale sembra rimanere la strada preferita. Perché secondo il vostro punto di vista?
PB: La finanza alternativa offre soluzioni più specializzate e flessibili per necessità specifiche, oltre alla possibilità di un livello di indebitamento

> LE TRANSAZIONI DI QUESTI ULTIMI DUE ANNI HANNO EVIDENZIATO UNA PREFERENZA PER I SETTORI CHE HANNO BENEFICIATO DI PIÙ DELLA PANDEMIA, COME HEALTHCARE, TECH E LOGISTICA
>
> ANDRÉ PICHLER



VEDIAMO GRANDE OTTIMISMO, PERCHÉ I FATTORI CHE HANNO CONTRIBUITO AI RISULTATI RECORD DEL 2021 CONTINUANO A ESSERE PRESENTI

PIETRO BRAICOVICH

superiore. Lo svantaggio rispetto a un finanziamento bancario è il costo solitamente più elevato. In Italia però, la presenza della finanza alternativa, soprattutto tramite i fondi di private debt, sta crescendo in questi anni e continuerà a crescere anche grazie alla maggiore flessibilità che offre.

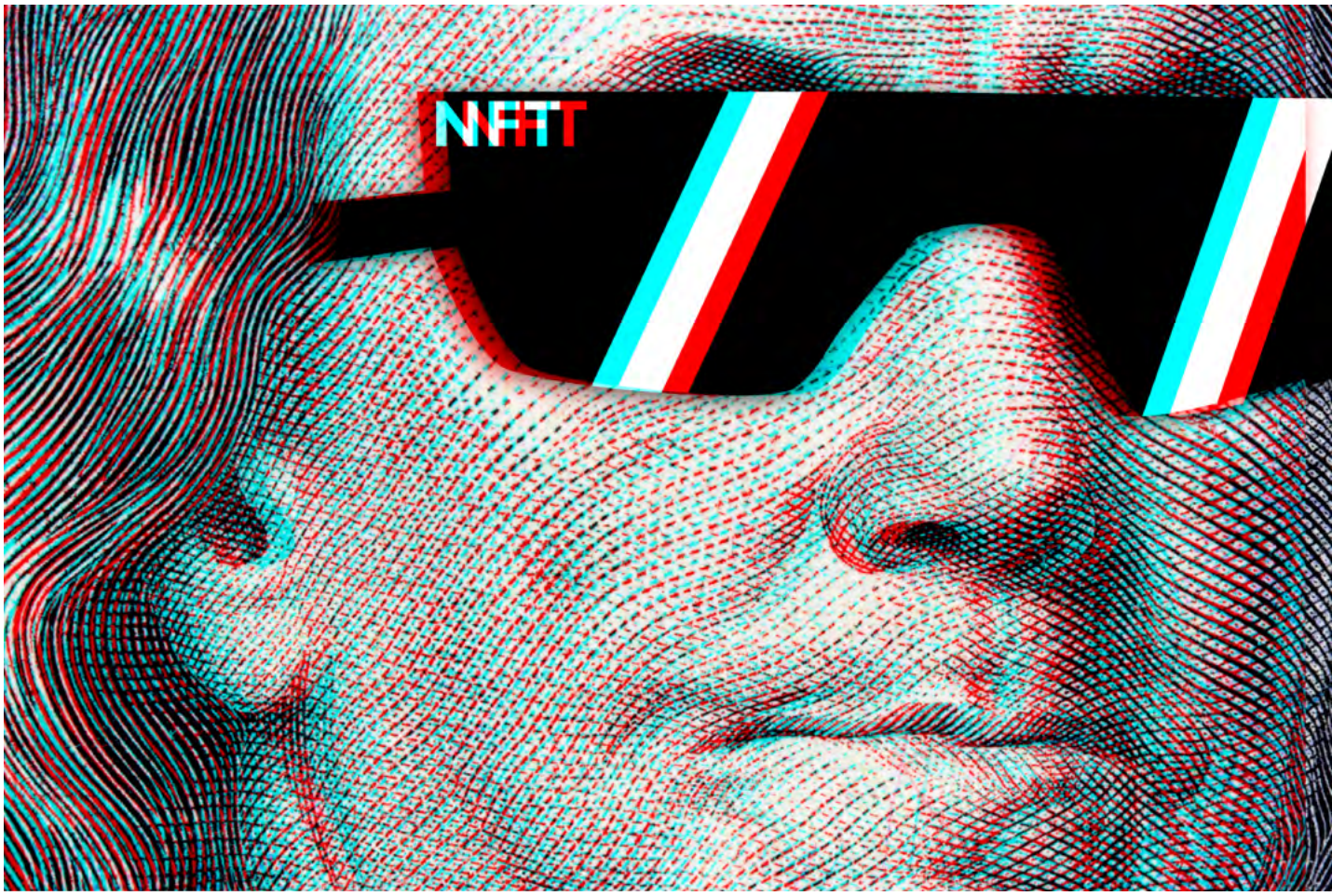
Continua ad aumentare sempre più l'interesse dei grandi fondi esteri verso le realtà italiane. Quali sono gli ingredienti di questa attrattività?
AP: I fattori determinanti di questo interesse sono una ritrovata stabilità macroeconomica e istituzionale e l'impatto positivo di una politica monetaria espansiva. Tutti questi fattori contribuiscono alla crescita e alla realizzazione di investimenti importanti e di grande interesse per gli investitori.

Come ritenete che la pandemia stia avendo un effetto sulle operazioni di M&A? In che modo è cambiato lo scenario negli ultimi due anni?
MM: Il mercato globale dell'M&A ha dimostrato una grande resilienza nel 2020 e registrato un record di volumi nel 2021. Tra i fattori principali che hanno contribuito a questo aumento ci sono sicuramente l'elevata disponibilità di liquidità, tassi di interesse favorevoli e valutazioni di imprese significativamente aumentate.
AP: A livello settoriale, poi, le transazioni di questi ultimi due anni hanno evidenziato una preferenza per i settori che hanno beneficiato di più della pandemia, come healthcare, tech e logistica. È importante sottolineare anche l'attività dei fondi di private equity che ha raggiunto livelli record nel 2021.



Nelle ultime settimane, il settore dei videogiochi ha visto due grandi operazioni di M&A (Microsoft-Activision e Take-Two Zynga): il consolidamento del settore gaming si confermerà essere, anche per il 2022, uno dei grandi trend?
AP: Da circa 2 anni il settore del gaming sta passando una fase di consolidamento. È un settore che ha visto un significativo aumento della domanda con la pandemia e sta diventando tra i più importanti nel business dell'intrattenimento. Considerato che si tratta di un settore che favorisce fortemente i players di grandi dimensioni, la strategia principale è quella dell'espansione tramite M&A, grazie anche al grande afflusso di capitali e ai multipli valutativi sempre crescenti negli ultimi anni. Tutti fattori che hanno sostenuto il consolidamento e che, probabilmente, accompagneranno il settore anche quest'anno.

Cos'altro possiamo aspettarci per il 2022?
PB: Vediamo grande ottimismo, perché i fattori che hanno contribuito ai risultati record del 2021 continuano a essere presenti. Certo, non possiamo ignorare i segnali di possibili politiche monetarie e fiscali restrittive da parte di banche centrali e governi e una rinnovata volatilità dei mercati finanziari. Dunque occorre non abbassare la guardia.



IL 2021? È STATO L'ANNO DEGLI NFT: TRANSAZIONI PER 41 MILIARDI

La stima è del Financial Times. Altri osservatori, più cauti, parlano di 27 miliardi circa. Resta un dato eclatante se si considera che 12 mesi prima il settore era praticamente sconosciuto

di claudia la via

All'inizio del 2021 in pochi avevano sentito parlare di Nft. Pochissimi sapevano davvero che cosa fossero. Solo qualche migliaia di persone nel mondo aveva iniziato a lavorarci. È passato un anno, ma sembra un'era fa. Il mercato degli Nft negli ultimi 12 mesi è esploso. Secondo *un report di Chainalysis*, piattaforma di dati per la blockchain, nel 2021 gli scambi di queste immagini digitali

hanno generato transazioni in criptovalute per un controvalore di 26,9 miliardi di dollari. Una stima forse anche conservativa: un'analisi del *Financial Times* indica in 41 miliardi di dollari la spesa per gli Nft durante l'anno passato.
Come aspetto un Nft non è altro che un'immagine digitale, un insieme di pixel. Ma è un'immagine digitale che ha un preciso proprietario e, per quanto sia tecnicamente riproducibile come ogni altro file, si può sempre sapere a chi appartiene l'originale di ogni Nft. La non riproducibilità è la loro caratteristica essenziale. Il loro stesso nome, Non-Fungible Token, è un'espressione che in italiano si può tradurre come "gettone digitale non fungibile", ossia non riproducibile. Se ogni Nft non può essere replicato né sostituito è perché alla base c'è la tecnologia distribuita della blockchain, molto efficiente nel determinare il proprietario di un'informazione digitale.
Trattandosi di immagini, era inevitabile che fosse il settore dell'arte ad avere avviato la rivoluzione degli Nft. Lo scorso marzo un collage dell'artista Beeple – nome d'arte di Mike Winkelmann – è stato venduto per 69,3 milioni di dollari da Christie's tramite un gettone Nft che conteneva crittografati e registrati in modo unico sulla blockchain i suoi disegni quotidiani degli ultimi 14 anni.

MA NON C'È SOLO ARTE NEL MERCATO NFT. LA NBA, LA LEGA DI BASKET STATUNITENSE, HA CREATO IL PROPRIO MERCATO NFT PER L'ACQUISTO, LA VENDITA E LO SCAMBIO DI VIDEO DEI SUOI GIOCATORI

Chi acquista un'opera legata a un Nft non acquista l'opera in senso stretto. Piuttosto, si garantisce la possibilità di rivendicare un diritto su quell'opera, attraverso uno strumento noto come smart contract, ovvero un protocollo informatico che facilita e verifica l'esecuzione di un contratto. Per acquistare un Nft un potenziale investitore dovrà possedere un portafoglio digitale, delle criptovalute, e avvalersi di una blockchain, solitamente quella di Ethereum.
Al di là dell'iniziativa di singoli artisti o case d'asta, anche il mondo istituzionale della cultura si sta interessando al fenomeno. In Italia, gli Uffizi hanno avviato una collaborazione con la startup Cinello, tokenizzando il celebre Tondo Doni di Michelangelo per generare un Nft che è stato poi venduto per 240mila euro. Mentre l'Hermitage di San Pietroburgo ha raccolto 440mila dollari dalla vendita degli Nft collegati ai suoi capolavori.
Dopo il boom nel mondo dell'arte, anche altri settori – dallo sport alla musica – si sono avventurati nell'universo degli Nft, per creare nuovi modi di interagire con fan e utenti. Per esempio l'Nba, la lega di basket statunitense, ha creato il proprio mercato Nft per l'acquisto, la vendita e lo scambio di video dei suoi giocatori. Lo ha chiamato Nba Top Shot e, tramite questa piattaforma, solo nel 2021 ha generato un fatturato di oltre 230 milioni di dollari.

CHI ACQUISTA UN'OPERA LEGATA A UN NFT NON ACQUISTA L'OPERA IN SENSO STRETTO. PIUTTOSTO, SI GARANTISCE LA POSSIBILITÀ DI RIVENDICARE UN DIRITTO SU QUELL'OPERA, ATTRAVERSO UNO STRUMENTO NOTO COME SMART CONTRACT

Le piattaforme su cui comprare e scambiare Nft si stanno moltiplicando. La più utilizzata resta OpenSea, fondata nel 2017 e capace di raggiungere in poco tempo una valutazione di mercato di 13,3 miliardi di dollari. OpenSea addebita agli utenti il 2,5% di ogni transazione che avviene sulla piattaforma, ma consente di impostare royalty fino al 10%. Chi sa muoversi bene in questo ambito può guadagnare bene.
Si è lanciata sugli Nft anche Binance, fra gli exchange di criptovalute più famosi al mondo (che in Italia è stato

San Raffaele Business School

SBS University of Rome

LC PUBLISHING GROUP
FINANCECOMMUNITY

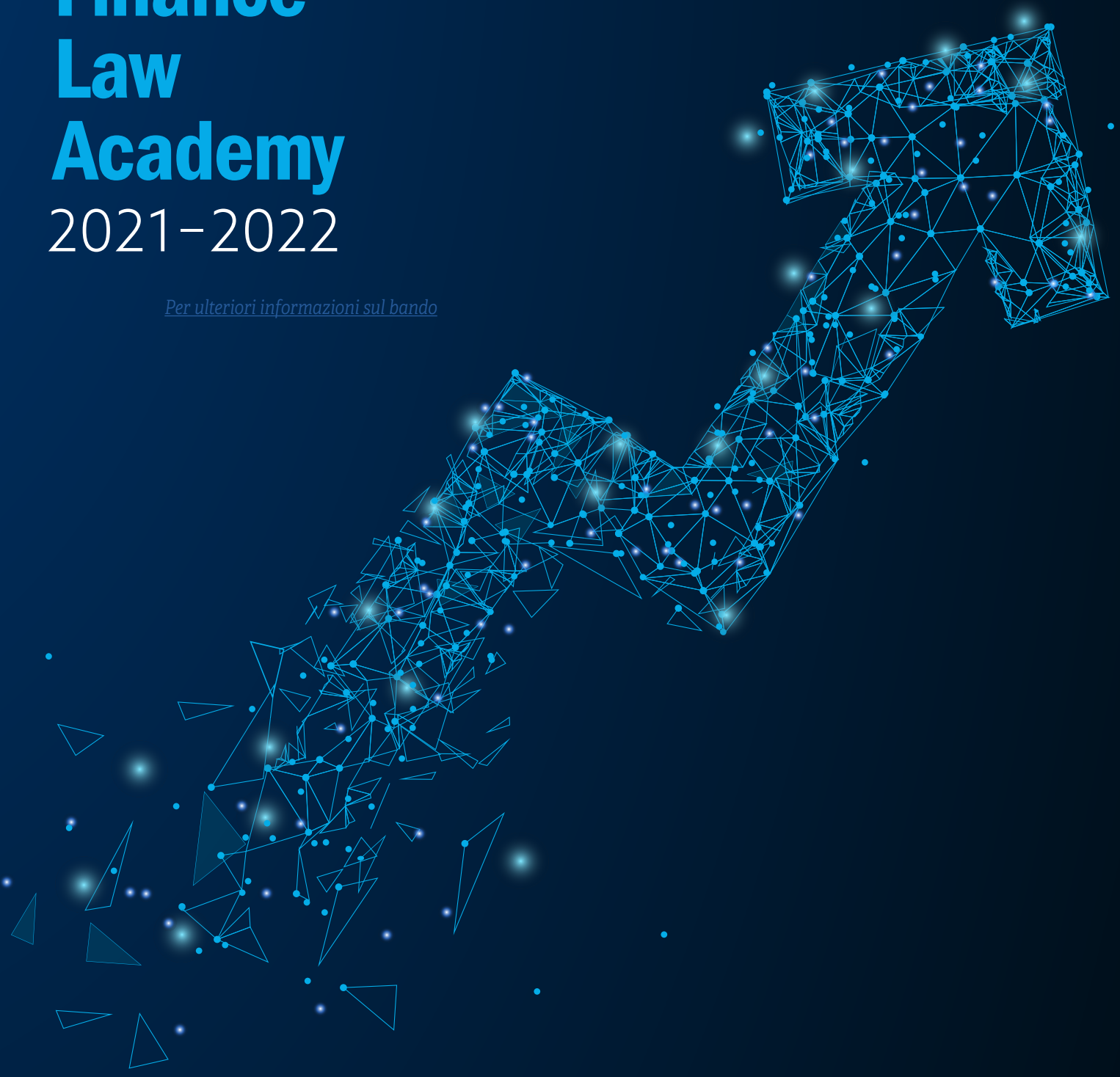
CELF Center of European Law and Finance

orrick FINANCE

Finance Law Academy

2021–2022

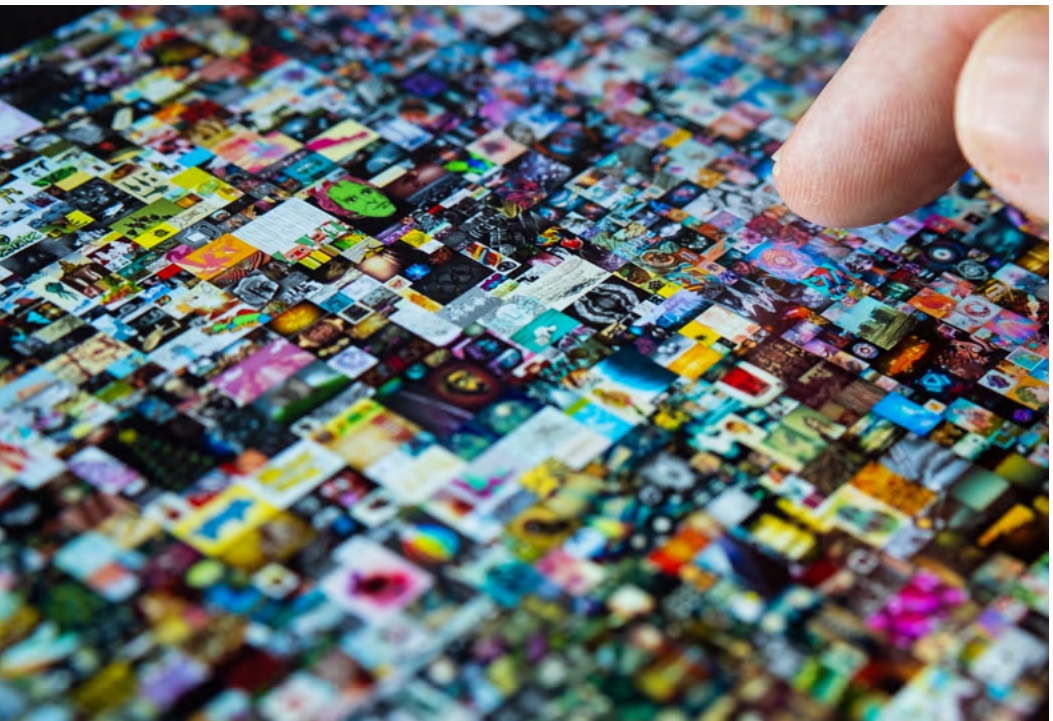
Per ulteriori informazioni sul bando



bandito dalla Consob). Binance ha aperto un marketplace di Nft nella primavera del 2021, con commissioni molto basse (solo l'1%). Gli Nft hanno accelerato anche la "tokenizzazione" della finanza: la suddivisione delle azioni o di altri titoli in tanti "gettoni" di valore minore. Proprio Binance aveva per esempio lanciato a metà 2021 il token delle azioni Tesla, che la scorsa estate è stato poi congelato per pressioni da parte dei regolatori di tutto il mondo. Il vantaggio del token, rispetto a un'azione, è che il token può essere frazionato e quindi può essere scambiato anche un centesimo di azione, aprendo così la strada a investimenti molto ridotti, su piattaforme che operano in continuazione, ventiquattro ore al giorno, sette giorni su sette. L'attenzione dei regolatori ha diversi ragioni. Da un lato c'è la grande quantità di denaro che sta confluendo in questi ambiti. Dall'altro il problema di piattaforme non regolamentate, che si prestano facilmente a frodi, truffe e manipolazioni del mercato. Anche perché le identità reali di acquirenti e venditori sono difficili, se non impossibili, da scoprire.

LE PIATTAFORME SU CUI COMPRARE E SCAMBIARE NFT SI STANNO MOLTIPLICANDO. LA PIÙ UTILIZZATA È OPENSEA, CAPACE DI RAGGIUNGERE IN POCO TEMPO UNA VALUTAZIONE DI MERCATO DI 13,3 MILIARDI DI DOLLARI

Tutte queste novità, l'apertura ai micro investimenti e i primi tentativi strutturati di una finanza Nft, fanno pensare che il 2022 potrebbe essere l'anno decisivo per la "DeFi", la finanza decentralizzata che permette agli utenti di effettuare direttamente transazioni finanziarie senza bisogno di intermediari. Chainalysis ha infatti evidenziato come gli Nft abbiano introdotto un numero enorme di piccoli investitori al dettaglio nel mondo delle criptovalute, con piccole transazioni inferiori a 10mila e che rappresentano oltre il 75% del mercato anche se, come per le criptovalute, il mercato rimane dominato da alcuni grandi attori, come nel caso di un noto investitore Nft, conosciuto come Pranksy su Twitter, che aveva iniziato nel 2017 con un investimento iniziale di 600 dollari, e che ora ha un portafoglio del valore stimato di oltre 20 milioni di dollari.
Per adesso gli Nft sembrano anche un po' più solidi delle criptovalute usate per acquistarli. Secondo un'analisi di DappRadar, mentre negli ultimi mesi tutte le principali criptovalute si sono svalutate, (le due maggiori, Bitcoin ed Ether, hanno perso circa la metà del loro valore rispetto ai massimi storici di novembre), le 100 collezioni Nft più preziose hanno segnato perdite minori, aumentando il loro valore in criptovalute, ma segnando però un calo rispetto alla moneta tradizionale. Le previsioni sono al rialzo, secondo alcuni analisti. Per il gruppo di investimento Jefferies, il valore degli Nft raddoppierà l'anno prossimo e si avvicinerà a 80 miliardi di dollari entro il 2025. Una tendenza che potrebbe essere ulteriormente accelerata dallo sviluppo del Metaverso dove nel 2022 molte aziende, per quanto il concetto sia ancora vago, si preparano a mettere piede. Resta però ancora da capire davvero come questi soldi virtuali potranno essere riportati poi nel mondo reale.





La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **13** posizioni aperte, segnalate da **6** studi legali: Bresner Cammareri Intellectual Property, Carnelutti Law Firm, ColonnaCaramanti with Marena, Hogan Lovells, Studio Legale Sutti, TALEA Tax Legal Advisor

I professionisti richiesti sono **15** tra: Trainee Trademark Attorney / Praticante Avvocato, Stagiaire/Trainee, Trainee - Associate NQ, Associate NQ – IPQE, Trainee/ Praticante neolaureato/a, Associate dottore commercialista, Associate, Senior Associate, Collaboratore senior

Le practice di competenza comprendono: Proprietà Intellettuale, Real Estate, Diritto Amministrativo, Corporate Energy, Tax & Accounting, Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, Nuove tecnologie, Pharmaceuticals & Biotechnologies, Area fiscale e Diritto Societario.

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

BRESNER CAMMARERI INTELLECTUAL PROPERTY

Sede: Milano
Posizione aperta: Trainee Trademark Attorney / Praticante Avvocato
Area di attività: Proprietà Intellettuale
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. Si prega di inviare il CV, unitamente ad una breve lettera di presentazione, all'indirizzo e-mail *emanuele.cammareri@bcip.it*.
Riferimenti:
Emanuele Cammareri
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

Sede: Milano
Posizione aperta 4: Trainee/Praticante neolaureato/a
Area di attività: Corporate Energy
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Il Team di Corporate Energy 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*

COLONNACARAMANTI WITH MARENA

Sede: Milano
Posizione aperta: Associate – dottore commercialista
Area di attività: Tax & Accounting
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: ColonnaCaramanti with Marena cerca per la propria sede nel centro di Milano una figura di dottore commercialista con esperienza di almeno tre anni maturati presso analoghe boutique professionali o all'interno dei dipartimenti tax delle maggiori società di revisione e consulenza. La risorsa che verrà inserita deve avere elevata motivazione e convinzione, chiara visione del valore della professione declinata con i migliori standard, oltre che un orizzonte temporale di lungo periodo. I collaboratori dello Studio devono avere come obiettivo maturare crescita, esperienza e valore ai fini della partnership.
Lo Studio promuove attivamente i valori di Diversity & Inclusion e partecipa al Mentoring Programme di Young Women Network.
Principali attività richieste:

- consulenza ai clienti in materia fiscale, contabile e amministrativa
- predisposizione bilanci d'esercizio, invii telematici, variazioni societarie e pratiche camerali
- redazione di documentazioni ai fini transfer pricing (country file, master file, analisi benchmarking, ecc.)
- redazione di perizie, anche ai fini della allocazione del goodwill residuo (purchase price allocation)

Riferimenti:
inviare la propria candidatura con oggetto "Rif. Annuncio MAG 14 febbraio 2022" all'indirizzo *recruitment@ctax.it*

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER

THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on

For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

HOGAN LOVELLS

Sede: Roma
Posizione aperta 1: 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 2: 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: Roma
Posizione aperta 3: Stagiaire/Trainee
Area di attività: Nuove tecnologie
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionisti/e per potenziare il nostro team di Strategic Operations, Agreements and Regulation, sede di Roma.
Il/la candidato/a ideale è:
un/a neolaureato/a in Giurisprudenza, votazione minima 105/110 ed interesse specifico su nuove tecnologie, e-commerce, information technology e data protection e con percorso accademico coerente. L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale. Eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate.
Riferimenti: *https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Rome/Stagiaire--Trainee---Nuove-tecnologie--sede-di-Roma_R222447*

Sede: Milano
Posizione aperta 4: 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*

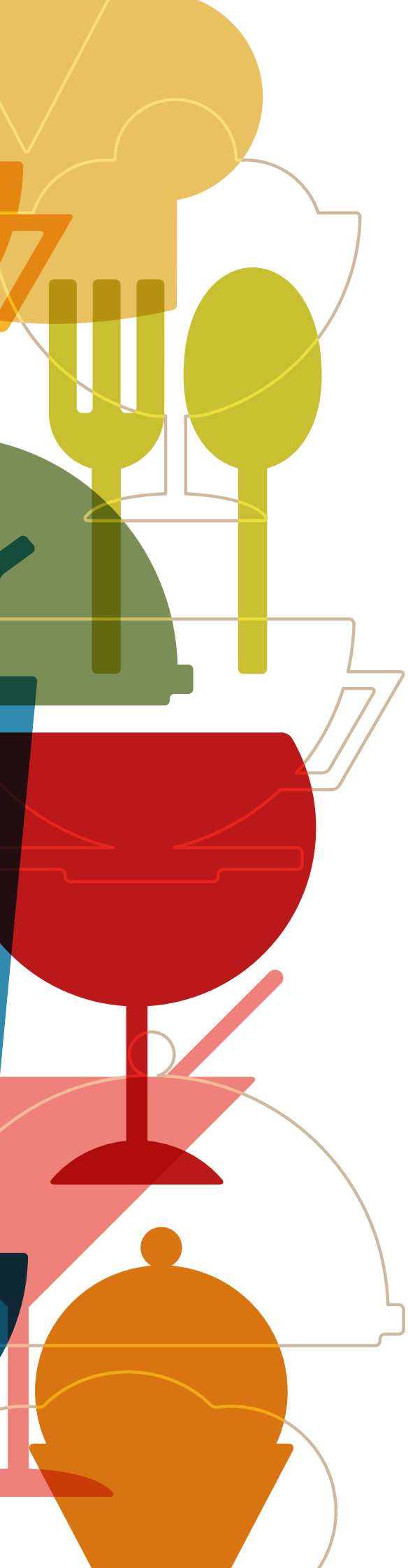
Sede: Milano
Posizione aperta 5: Trainee - Associate NQ
Area di attività: Pharmaceuticals & Biotechnologies
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per potenziare il nostro team di Pharmaceuticals& Biotechnologies, sede di Milano.
Il/la candidato/a ideale è: un/a professionista che abbia maturato almeno 2 anni di esperienza (periodo di pratica forense incluso) nel settore della regolamentazione farmaceutica e/o food presso primari Studi Legali o società multinazionali.
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
Riferimenti: *https://hoganlovells.wd3.myworkdayjobs.com/Search/job/Milan/Trainee---Associate-NQ-Pharmaceuticals---Biotechnologies_R222459*

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.

TALEA TAX LEGAL ADVISOR

Sede: Milano
Posizioni aperte: Collaboratore senior
Area di attività: Area fiscale e diritto societario
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Stiamo cercando un collaboratore iscritto all'ambo dei dottori commercialisti ed esperti contabili di età compresa tra i 30 ed i 35 anni con Laurea Magistrale ed elevato livello di autonomia ed indipendenze da inserire nell'area Corporate e Tax.
Cerchiamo persone molto motivate, abituate a lavorare in team, con grande disponibilità e volontà di crescere, che siano consapevoli di lavorare in un settore soggetto a forti pressioni.
Disponibilità immediata.
Riferimenti: *recruitment@talea.eu*



LE TAVOLE DELLA LEGGE

FOOD FINANCE
DA ILLIMITY BANK UN FINANZIAMENTO
DA 4,3 MILIONI A SP

KITCHEN CONFIDENTIAL
BATTISTI E IL NUOVO PROGETTO
AL FEMMINILE

FOOD & DIGITAL
STORIA DI SOONEAT, LA WEB APP
NATA PER SEMPLIFICARE LA PAUSA PRANZO

LE TAVOLE DELLA LEGGE
FERDY: I SAPORI ANTICHI DELLE OROBIE



DA ILLIMITY BANK UN FINANZIAMENTO DA 4,3 MILIONI A SP

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni registrate sul mercato italiano. Bic Capital e Augens Capital hanno investito in Bomaki e il gruppo Amadori ha acquisito Rugger

di eleonora fraschini*

Sp, azienda attiva nella lavorazione, confezionamento e commercializzazione del riso ha ricevuto un finanziamento a medio lungo termine del valore di circa 4,3 milioni di euro da Illimity Bank. Il finanziamento, della durata di sei anni e assistito da Sace attraverso Garanzia Italia, rientra in un'operazione più ampia che comprende anche un accordo di factoring e porta il valore complessivo dell'intervento della banca a circa 8 milioni di euro. Bic Capital e Augens Capital, attraverso una joint venture, hanno investito in Bomaki con una quota di maggioranza pari al 75%. La catena di ristoranti, con 8 sedi tra Milano e Torino, si prepara a una rapida espansione nel mercato italiano ed europeo. Il Gruppo Amadori ha acquisito Rugger, prosciuttificio di Santena (To), specialista nella cottura delle carni e proprietario del marchio storico Lenti.

ILLIMITY SUPPORTA LO SVILUPPO SOSTENIBILE DI SP

Illimity Bank ha erogato un finanziamento a medio lungo termine

del valore di circa 4,3 milioni di euro in favore di Sp, azienda attiva nella lavorazione, confezionamento e commercializzazione del riso a livello nazionale e internazionale.
Il finanziamento, della durata di sei anni e assistito da Sace attraverso Garanzia Italia, rientra in un'operazione più ampia che comprende anche un accordo di factoring e porta il valore complessivo dell'intervento della banca a circa 8 milioni di euro. In dettaglio, Illimity ha concesso alla società una linea di credito da 3,5 milioni di euro, utilizzabile per la cessione da parte di Sp dei crediti vantati nei confronti di clienti esteri.

L'intervento di Illimity vuole sostenere il nuovo piano industriale della società, che ha realizzato significativi investimenti negli ultimi anni, contribuendo a efficientarne la struttura di capitale. Tali investimenti hanno permesso a Sp di dotarsi di impianti all'avanguardia e di automatizzare quasi l'intero processo produttivo, rendendo lo stabilimento in provincia di Vercelli uno dei più innovativi del settore.

Con sede a Stroppiana (Vc), Sp oggi è uno dei primi operatori in Italia e in Europa per fatturato nel settore con un valore della produzione di circa 45 milioni di euro nel 2020. Il core business dell'azienda si basa sulla selezione delle migliori qualità di riso presenti sul mercato e sulla lavorazione e vendita di riso sfuso e confezionato. La società pone da sempre grande attenzione al tema della sostenibilità, tramite accordi di filiera per la tracciabilità dei prodotti, e all'economia circolare grazie al recupero degli scarti di lavorazione del riso e al loro riutilizzo. Alcuni esempi sono il reimpiego degli scarti del riso nel settore automotive, per le caratteristiche ignifughe dei materiali, l'utilizzo dei sottoprodotti del riso per la produzione di barrette proteiche in campo alimentare e nel settore dell'edilizia sostenibile.

AUGENS CAPITAL E BIC CAPITAL AL FIANCO DI BOMAKI PER SUPPORTARE IL BRAND

Bomaki, con 8 sedi tra Milano e Torino, si prepara a una rapida espansione nel mercato italiano ed europeo. L'occasione arriva grazie all'annuncio dell'intervento di un gruppo di investitori supportati da Bic Capital e Augens Capital, che attraverso una joint venture hanno investito in Bomaki con una quota di maggioranza pari al 75%. **Giuseppe Grasso**, **Francesco Zambon** e **Jeric Bautista**, fondatori del brand, rimarranno al fianco di Bic e Augens nel futuro progetto di espansione, con il restante 25%.

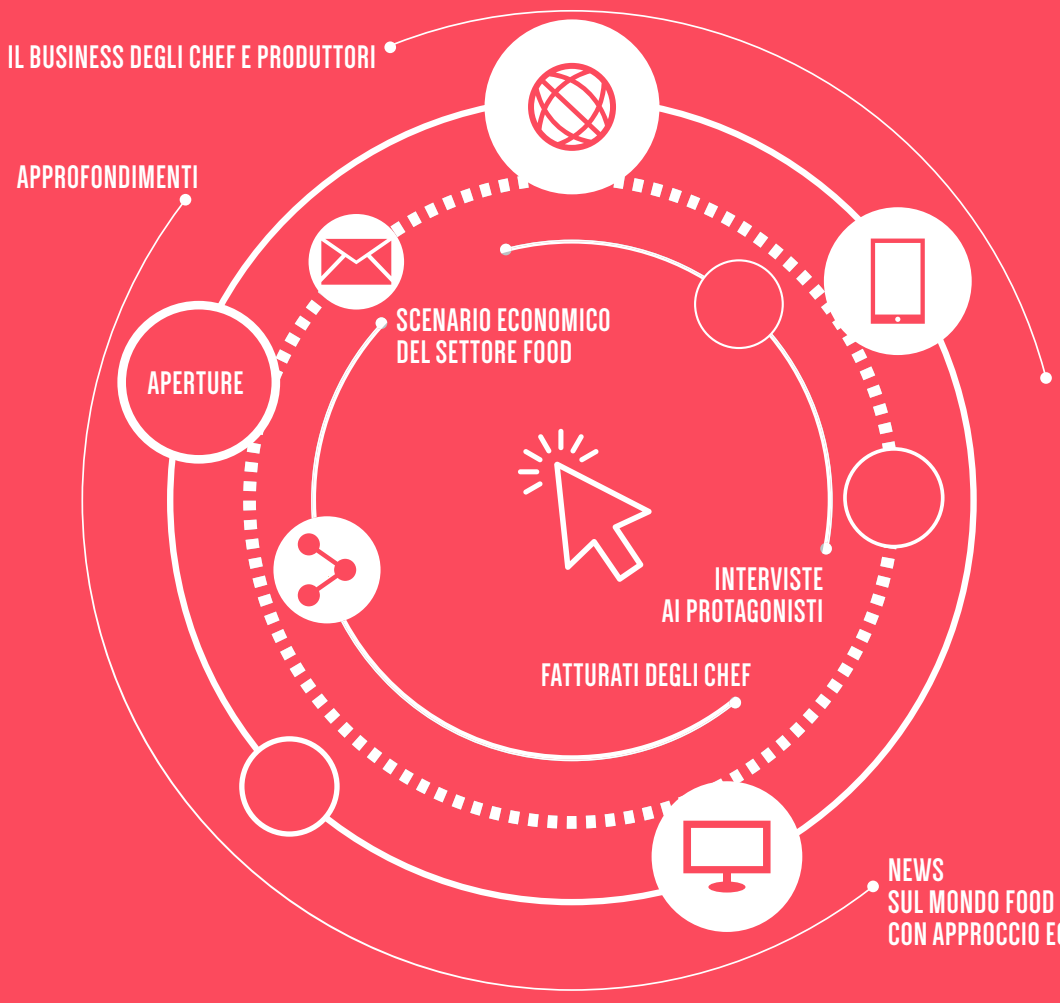
Bomaki entra ora in una nuova fase, con un'operazione finanziaria e industriale finalizzata ad accelerare i processi di managerializzazione e sviluppo del marchio. Per Augens Capital, che investe nell'operazione in partnership con il co-investitore Bmo Global Asset Management, si tratta del primo investimento nel settore della ristorazione, mentre Bic Capital consolida con Bomaki l'esperienza nel settore, già maturata con i brand Flower Burger, Healthy Poke, La Piadineria, Sushiro, Cigierre, Salvaje e altri.



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



«Siamo investitori e gestori, ma soprattutto partner nelle imprese in cui investiamo. Riteniamo che Bomaki abbia grande potenziale di sviluppo e siamo entusiasti di poter concretamente supportare il management team nel perseguimento di un ambizioso piano di crescita», dice **Massimo Puccio**, partner di Augens Capital, società fondata nel 2014 da professionisti esperti con un background significativo nelle principali istituzioni finanziarie globali, insieme a **Marco Mantica** e **Stefano Costa**.

EY ha assistito Augens Capital e Bic Capital per i servizi di due diligence finanziaria, con un team guidato dal partner **Francesco Serricchio** e del senior manager **Andrea Croci**, e fiscale, con un team guidato dal partner **Quirino Imbimbo** e del senior manager **Giovanni Pistillo**.
Sono stati inoltre seguiti da Jakala nella due diligence commerciale. M&a advisor di Augens e Bic è stato **Ermanno Restano** di Finerre. Gli azionisti di Bomaki sono stati assistiti dallo studio legale GeALex e dallo Studio Nicolini.

IL GRUPPO AMADORI ACQUISISCE IL PROSCIUTTIFICIO LENTI

Il Gruppo Amadori e la Famiglia Lenti concludono un'operazione per il passaggio al Gruppo Amadori del 100% di Rugger, prosciuttificio di Santena (To) specialista nella cottura delle carni e proprietario del marchio storico Lenti.

Rugger è stata fondata nel 1935 dalla Famiglia Lenti e grazie alla guida di **Ruggero Lenti** è uno dei fiori all'occhiello della produzione nazionale di cotti, arrosti, preaffettati e specialità a base di carne. Nel 2020 Rugger ha registrato un fatturato pari a 43,9 milioni di euro nei canali Gdo, Horeca e Dettaglio, con una quota export del 2% grazie alla presenza di una selezione di prodotti in Germania, Francia, Regno Unito, Danimarca, Grecia, Austria e Svizzera.

«Con la cessione al Gruppo Amadori – spiega Ruggero Lenti – la nostra famiglia dà alla Rugger la grande opportunità di accelerare e rafforzare il processo di crescita avviato con la possibilità di incrementare la distribuzione dei prodotti Lenti su tutto il territorio nazionale attraverso lo sviluppo di importanti sinergie di mercato con un gruppo come Amadori che già oggi può contare su un mangimificio dedicato e un parco allevamenti di 80 siti (di cui 10 di proprietà) per una superficie complessiva di circa 250mila mq».

La Famiglia Lenti è stata assistita, quanto al socio **Fulvia Lenti**, dagli avvocati **Donatella De Rosa** e **Matteo Guidotti** (D&M Legal) e dal dottor **Luca Ambroso** (Ranalli & Associati), quanto al socio **Ruggero Lenti**, dall'avvocato **Marco Di Toro** (MDT Studio Legale) e dal dottor **Giovanni Panigada** (Nash Advisory).
Il Gruppo Amadori è stato assistito dal dottor **Antonio Da Ros** di Mediobanca quale advisor finanziario, dall'avvocato **Luca Ridolfi** (EY Studio Legale Tributario) per gli aspetti legali e dallo studio milanese Tcftc per gli aspetti fiscali.

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



BATTISTI E IL NUOVO PROGETTO AL FEMMINILE

CESARE BATTISTI

Si chiama Remulass e ha aperto in zona Porta Venezia. Nella squadra ci sono Federica Fabi, maître e sommelier con Laura Santosuosso alle redini della cucina insieme ad Anna Sarcletti

di camilla rocca

Si chiama Remulass, ed è il nuovo bistrot del Ratanà, lo storico ristorante dello chef **Cesare Battisti** ideato insieme alla compagna di vita e di lavoro **Federica Fabi**. Siamo a Milano, zona Porta Venezia, in Via Nino Bixio al 21, per un team tutto al femminile: Federica Fabi, maître e sommelier, e **Laura Santosuosso**, alle redini della cucina insieme ad **Anna Sarcletti**.

«Un progetto spontaneo, un naturale processo evolutivo di un gruppo di donne alla ricerca della propria autodeterminazione», racconta lo chef Battisti. «Da un lato Federica Fabi, reduce da una lunga esperienza formativa presso il Ratanà, da tempo aspirava a creare uno spazio proprio, che in un certo senso le somigliasse. Dall'altro

il desiderio di Laura Santosuosso, di trovarsi a lavorare nuovamente fianco a fianco con Anna Sarcletti, dopo l'esperienza da Enoteca Naturale che le aveva fatte incontrare» . E la cucina? «È una proposta gastronomica contemporanea, sì, ma che affonda le radici in una cucina della memoria e della tradizione». Tra i piatti da provare ci sono sicuramente la zuppa imperiale in brodo, con aringa affumicata, midollo e il dashi di gallina. Gallina della quale non viene buttato via niente: una volta arrivata da Morbegno, dove razzola in assoluta libertà, diventa prima l'impasto per i mondeghili, poi un ketchup al fondo bruno che li accompagna. Una cucina circolare e virtuosa, dunque, che assume un forte senso di responsabilità nei confronti non solo dell'ospite, ma anche dell'ambiente. E poi ci sono delle chicche casearie, quelle di Anna Sarcletti, che ha fatto tesoro di un'esperienza formativa presso l'Azienda Agricola Foradori (TN), dove ha approfondito le tecniche di produzione in malga, oltre a quelle di fermentazione e conservazione. Tra le sue ultime creazioni, nata come un'idea per riciclare i copiosi avanzi del caffè in filtro, l'aceto di caffè, impiegato oggi per marinare i funghi che accompagno il topinambur in tre variazioni offerto tra gli antipasti.
Abbiamo intervistato lo chef Cesare Battisti per capire come nasce questo progetto e se sarà il primo di una lunga serie.


FEDERICA FABI (IN PIEDI) E LAURA SANTOSUOSSO

Un nuovo concept rispetto al Ratanà, come definisce i due ristoranti? Uno il figlio dell'altro?
Ci piace chiamare Remulass "fratellino del Ratanà". E in effetti, Remulass ha ereditato molto dal Ratanà, con il quale continua a condividere i valori fondanti: il rispetto per la materia prima, l'attenzione alla stagionalità, una cultura gastronomica sostenibile. Trovo però che i concept ristorativi siano degli schemi mentali un po' limitanti. Ciò che viene proposto nel piatto è soltanto una piccola parte dell'identità di un ristorante. La linea guida che deve guidare tutto il suo processo di nascita e crescita è la sostenibilità di impresa.

Una cucina di sole donne, casualità o comunione d'intenti?
Potremmo dire che è stata una casualità, nata però da una comunione di intenti. Remulass è nato infatti come un progetto



LAURA SANTOSUOSSO



FEDERICA FABI



SPAGHETTI, DEMI-GLACE DI CIPOLLE AL VINO ROSSO, GREMOLADA

> REMULASS HA EREDITATO MOLTO DAL RATANÀ, CON IL QUALE CONTINUA A CONDIVIDERE I VALORI FONDANTI: IL RISPETTO PER LA MATERIA PRIMA, L'ATTENZIONE ALLA STAGIONALITÀ, UNA CULTURA GASTRONOMICA SOSTENIBILE

spontaneo, un naturale processo evolutivo di un gruppo di donne che avevano già lavorato insieme, e che hanno semplicemente sentito il bisogno di trovare un proprio spazio. E dopo più di due mesi, possiamo dire che questa formazione sembra funzionare bene. Ma non credo che sia una questione di genere. Sono semplicemente delle persone molto capaci.

Quali sono le differenze dei piatti nelle due cucine?
Il Ratanà fa cucina milanese contemporanea e da sempre si fa promotrice della valorizzazione del pesce d'acqua dolce. Questo naturalmente può limitare in un certo senso la nostra proposta gastronomica. Remulass è un po' più eclettico e variegato sotto questo punto di vista.

Pensa che sia più facile la gestione di quale dei due ristoranti? Quale potrebbe essere quello vocato per una possibile nuova apertura?
La gestione di un ristorante ha sempre dinamiche molto diverse. Non credo di poter dire che una sia più difficile

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


CESARE BATTISTI



> REMULASS È NATO COME UN PROGETTO SPONTANEO, NATURALE PROCESSO EVOLUTIVO DI UN GRUPPO DI DONNE CHE AVEVANO GIÀ LAVORATO INSIEME E CHE HANNO SENTITO IL BISOGNO DI TROVARE UN PROPRIO SPAZIO

di un'altra perché hanno semplicemente esigenze molto diverse l'uno dall'altro. Per esempio, se Remulass, appena nato, necessitava di essere seguito per una prima fase di rodaggio, il Ratanà, avendo una storia più lunga, deve invece pensare a mantenere gli standard qualitativi di sempre.

Federica, compagna di vita e nel lavoro, come è possibile trovare il perfetto equilibrio?
È fondamentale rispettarsi, sostenersi e lasciare che ciascuno abbia i propri spazi. Noi è così che abbiamo trovato il nostro equilibrio.

Possiamo dire che Remulass è più pop rispetto a Ratanà?
Ratanà e Remulass sono due strutture completamente diverse. Il primo ha 34 dipendenti, una lunga storia alle spalle e si trova in una delle zone più belle e "in" di Milano. L'altro è un bistrot appena aperto che al momento conta quattro dipendenti. È normale che i ricarichi non siano equiparabili. Quindi sì, in questo senso Remulass è più pop.

Quale il futuro di Cesare Battisti?
Solo quello di continuare a fare il cuoco.



STORIA DI SOONEAT, LA WEB APP NATA PER SEMPLIFICARE LA PAUSA PRANZO

Il fondatore e ceo, Procolo Casella, racconta a MAG l'evoluzione del progetto e la collaborazione con Nhood e Pellegrini. Dopo la pandemia, la società si apre agli investitori con il fundraising

di letizia ceriani

La web app Sooneat nasce da un'esigenza concreta individuata dal suo fondatore, **Procolo Casella**: agevolare la pausa pranzo dei lavoratori, eternamente schiavi dell'orologio.
Nel 2016, si fa spazio l'idea di una rete che connetta più ristoranti, una food court (una zona condivisa da più brand) e i clienti, offrendo un servizio di multi-ordering, cioè di ordini differenziati, con pagamento unico e simultaneo. Il pasto può essere ritirato o consumato nelle aree comuni.

Per garantire un'offerta variegata, Sooneat ha siglato partnership con vari brand di successo, come *Alice Pizza*, *La Piadineria*, *Old Wild West* e *I Love Poke*.
L'ultima collaborazione con il *gruppo Pellegrini*, marchio storicamente attivo nel mercato dei servizi, ha portato all'introduzione di un ulteriore benefit: il pagamento tramite buono pasto.
La risposta dell'utenza non è stata immediata, dato il rifiuto, spesso "ideologico", del digitale. Come spiega Casella stesso, gli italiani prediligono la presenza, la fisicità. Il progetto allora si è adattato a un modo tutto italiano di vivere il momento del pasto, creando una sorta di ibrido tra fisico e virtuale, e superando le resistenze.
Per riuscire in questa impresa, provvidenziale è stato l'incontro, nel 2019, tra Casella e *Nhood Italy – Ceetrus*, importante attore dell'industria immobiliare italiana, specializzata in riqualificazione urbana. Proprio insieme a Nhood, Sooneat ha partecipato a un contest del *Polihub* del *Politecnico di Milano* e lo ha vinto. Partendo dai centri commerciali, Casella punta a espandersi in stazioni retail e aeroporti.
Ma procediamo con ordine. E facciamoci raccontare questa storia dallo stesso Casella.

"STIAMO CONCLUDENDO ALCUNI ACCORDI CON GLI AEROPORTI E ABBIAMO L'OBIETTIVO DI PORTARE SOONEAT ANCHE NELLE STAZIONI FERROVIARIE ITALIANE"

Nel 2016 lei parla del suo progetto a un amico, e poi? Quali sono stati i primi passi della start-up e gli incontri fortunati? Quali gli aspetti più convincenti dell'iniziativa?
Il tutto nasce da un'esigenza personale. Il problema che più mi ha toccato è che ogni volta che andavo a mangiare una pizza, notavo una serie di problemi: la fila, il cameriere era lento, la pizzeria piena, il menù passava dalle mani di tutti...tutto questo mi ha portato a lanciare, per la prima volta nel 2017, un sistema con menù digitale tramite QR code che dava la possibilità di ordinare in autonomia, pagando direttamente da un'applicazione. Questo significava: no ordinazioni errate, menù totalmente digitale e traduzione in più lingue.

Avete di fatto anticipato alcuni escamotage utilizzati poi dopo la pandemia. Non siete stati capiti subito, giusto?
Tanti ristoratori in quel momento ci pensavano "troppo avanti". I primi che ci hanno appoggiato, infatti, erano tutti amanti della tecnologia. Nel momento in cui abbiamo realizzato che avrebbe soddisfatto un'esigenza, siamo partiti. Ci siamo fermati per il Covid, ma abbiamo subito ripreso.
È vero che in pandemia quasi tutti i ristoratori si sono ingegnati e hanno digitalizzato il modo di lavorare, un po' costretti dal periodo. Chi ha introdotto il menù digitale, chi ha investito di più sul servizio delivery...

Cosa vi differenzia dalla concorrenza adesso?
Abbiamo cercato di sviluppare qualcosa di unico e che rispondesse alle esigenze concrete dei ristoratori. La fortuna ha voluto che partecipassimo a un contest del *Politecnico di Milano* insieme a *Nhood Italy-Ceetrus*. La vittoria del contest ha permesso un rebranding. Abbiamo creato una sorta di spin off del nostro prodotto originario. Dal menù digitale alla web app, abbiamo riflettuto sul concetto di "food court", il cui esempio più banale è il centro commerciale.

Mi descriverebbe una situazione-tipo e in che modo vi si inserirebbe Sooneat?
Nella normalità, una famiglia ha esigenze diverse. Chi vuole un panino, chi una pizza, chi un'insalata. Sooneat rivoluziona tutto: si evita la fila, il pagamento avviene sulla stessa web app e l'algoritmo calcola i tempi di preparazione facendo arrivare tutti gli ordini insieme. Si velocizza il servizio e si può usufruire liberamente del tempo nell'attesa del ritiro.

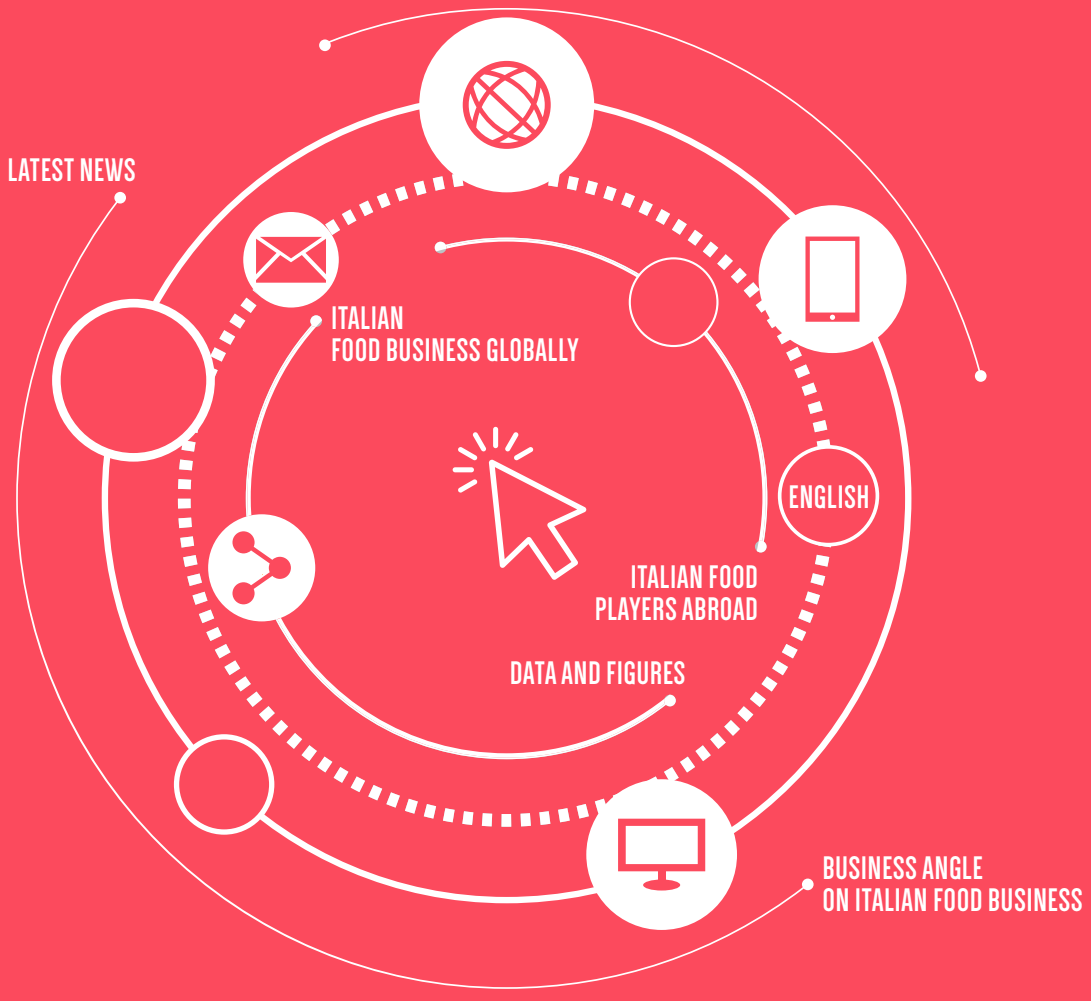
Prima l'idea e poi la realizzazione...alcune sinergie sono state fondamentali per la vostra crescita.
Siamo partiti nel novembre del 2019 e abbiamo avuto una partenza timida, soprattutto a causa della pandemia. Poi con Ceetrus che ha creduto in noi fin da subito. Ceetrus oggi è diventata Ceetrus-Nhood e possiede circa 290 centri commerciali distribuiti in 12 diversi paesi, di cui 51 in Italia. Con loro abbiamo concluso un contratto quadro attivato nelle zone di Sassari, Vimodrone, Monza e Torino. Nhood ha creato per la prima volta una *cloud kitchen* all'interno del centro commerciale dove noi lavoriamo.

Poi?
Essendo il 70% degli utenti costituito da lavoratori, abbiamo pensato a una soluzione compatibile con i tempi della pausa pranzo. A questo proposito, essenziale l'accordo, concluso da poco, con il *gruppo*

LC PUBLISHING GROUP

FOOD COMMUNITY NEWS

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



Follow us on

www.foodcommunitynews.com



"L'OBIETTIVO È CRESCERE, A 360°. ABBIAMO AVVIATO UNA CAMPAGNA DI FUNDRAISING, CERCANDO DEI CAPITALI CHE CI PORTINO OLTRE I CONFINI ITALIANI"

Pellegrini con cui abbiamo deciso di introdurre il buono pasto come metodo di pagamento. Tutto questo riducendo al minimo il tempo di ordinazione e poi di pagamento tramite ticket.

Il centro commerciale è stato un passo importante. Prospettive future?
Stiamo concludendo alcuni accordi con gli aeroporti e abbiamo l'obiettivo di portare Sooneat anche nelle stazioni ferroviarie italiane. Il viaggiatore è un po' come un lavoratore, ma ha ancor meno tempo.

Come funziona nel concreto? Vi servite di cucine fisiche? Come avviene il servizio take-away?
Possiamo definirci una sorta di evoluzione della ghost kitchen. Abbiamo alcuni brand reali, quindi con cucine, ma creiamo una rete virtuale che mette in comunicazione gli spazi del centro e, tramite un algoritmo, cerchiamo di velocizzare la preparazione del meal. I piatti arrivano rigorosamente caldi.

Stiamo parlando di un concept non ancora molto navigato in Italia che è il self ordering...
Esattamente. In Italia abbiamo fatto un po' di fatica. All'estero invece, siamo in contatto con alcuni imprenditori con progetti pilota. La nostra web app ha introdotto anche lingue extraeuropee come il russo.

Progetti futuri?
Andare in Inghilterra. Il problema degli italiani è che sono troppo poco digitali. Ci sono dati che dicono che dopo la pandemia ci sarebbe stato un boom dell'e-commerce e del delivery, ma in realtà non è avvenuto del tutto. Abbiamo cercato di adattare l'innovazione, in questo caso digitale, all'esigenza della presenza fisica. L'italiano allora è disposto perché vede la tecnologia come un supporto e non come una sostituzione.

Le collaborazioni. Prima Nhood Italy-Ceetrus e poi il Gruppo Pellegrini...
Con *PTA Group* stiamo lavorando insieme per introdurre anche le gift card come metodo di pagamento. Mentre con il *gruppo Pellegrini*, per la prima volta su una piattaforma di self-ordering, è possibile pagare con buono pasto. La partnership è stata da poco ufficializzata e l'obiettivo è quello di effettuare il pagamento dalla web app evitando di attendere in fila per pagare. Essendo un sistema basato su web app, inoltre, non occupa memoria interna ed è compatibile con tutti i sistemi operativi.

Dal 2017 ad oggi, quali sono stati i vostri ritmi di crescita?
Come le dicevo prima, i ritmi sono stati molto timidi all'inizio. Siamo partiti con un sistema MVP (Minimo Prodotto Vendibile), per capire quanto il mercato fosse disposto. Poi c'è stata la pandemia. Ora i numeri parlano chiaro. Abbiamo avuto un aumento dello scontrino medio dei ristoratori di circa il 127%. Questo vuol dire che il ristoratore ha fatturato di più utilizzando strategie di marketing simili a quelle utilizzate da Booking. Noi abbiamo fatto la stessa cosa con i dessert, riscontrando che venivano ordinati prima del resto. Negli ultimi sei mesi la crescita di Sooneat è stata del 25%. Lavoriamo su un prodotto in continua evoluzione.

Che crescita vi aspettate per questo 2022?
L'obiettivo è crescere, a 360°. Abbiamo avviato una campagna di fundraising, cercando dei capitali che ci portino oltre i confini italiani. I fondi andranno nel ripensamento di una Marketing Strategy. Il team di Sooneat è composto da sei soci lavoratori dipendenti, ma puntiamo senz'altro ad ingrandirci. Siamo fiduciosi.

FERDY: I SAPORI ANTICHI DELLE **OROBIE**

di letizia ceriani

Mola mia, reinventarsi sempre. Agriturismo, caseificio, ristorante, spa, degustazioni guidate... Ferdy declina la propria idea della montagna. I casari più social della bergamasca producono formaggi, salumi e soggiorni relax. Lo storytelling racconta il rispetto della montagna. «Estremizzare è lecito, se il risultato finale è in equilibrio». La citazione di Fausto Andi, acrobata della vinificazione biodinamica, riecheggia tra le mura di pietra della tenuta.
A circa quaranta minuti da Bergamo, a un passo dalla Val d'Inferno, troviamo questo agriturismo fondato alla fine degli anni '80 da Ferdinando-detto-Ferdy Quarteroni e dalla moglie Cinzia. Partiti con l'acquisto di una decina di cavalli, si ritrovano oggi a gestire un'impresa che ha appassionato anche i figli, Alice e Nicolò, oggi protagonisti dell'azienda famigliare.
La cucina di Ferdy dà forma al gusto originale delle materie prime, scelte con estrema cura. Una nota di merito allo studio del beverage, dove "dosaggio zero" è la parola d'ordine... ma per un'esperienza *«wild»* a tutto tondo, imperdonabile non assaggiare i distillati "Eremyth". Dalla raccolta 2020, infatti, è nato il Gin Montagna, realizzato con ginepro, mele ed erbe spontanee, mentre l'ultimo Gin Fieno, è dato da un mix di ginepro e fieno d'alpeggio tagliato a Ranza. La preparazione del Gin Tonic, con spolverata di fieno essiccato e la tonica *home made* all'abete rosso, viene fatta sul *drink cart*.
I piatti forti: un'ode alla montagna, a partire dall'antipasto. Appena seduti, viene servita un *consommé* di verdure, carne ed erbe che accompagna l'assaggio del burro zangolato a mano dal casaro; lo chef Marco Bonato propone una trita *dry aged* di bruna alpina, polpettine alle erbe spontanee e selezione di salumi e formaggi d'alpeggio. Imperdibile, per i più golosi, l'esperienza del *carel formai*, che segue un percorso preciso di stagionatura che parte da valle, sale in quota e torna al punto di partenza.
Tra i primi piatti, campeggiano la tagliatella al ragout e lo "spago inferno". Anche i dolci rivisitano i marchi distintivi del posto: il "Laghetto ghiacciato" ha una base di gelato, panna e ricotta del casaro, con sciroppo di larice fermentato e neve peghera, così come il "Panettone Wild" sa (letteralmente) di bosco, in quanto ha un'essenza di abete rosso, miele e polvere di angelica.


© Ferdy Wild


© Ferdy Wild


© Ferdy Wild


© Ferdy Wild

AGRITURISMO FERDY - LOC. FIENILI, FRAZ. SCALVINO - LENNA (BG) - TEL. 0345.82235 - WWW.AGRITURISMOFERDY.COM

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

PUBLISHINGGROUP

LC

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

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

MAG

LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

FINANCECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITYUS

FOODCOMMUNITY

FOODCOMMUNITYNEWS

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

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