LC PUBLISHING GROUP

MAG

181 · 09.05.2022

Food finance
TUTTI GLI ADVISOR DELL'ACQUISIZIONE DI IRCA DA PARTE DI ADVENT INTERNATIONAL

Trend
IL SENSO DEL PRIVATE EQUITY PER IL VINO

Le tavole della legge
DISPENSA FRANCIACORTA, UNA BOTTEGA SLOW FOOD NEL REGNO DEL METODO CLASSICO

Speciale vincitori
LEGALCOMMUNITY TAX AWARDS 2022



PESCARIA DALLA PUGLIA ALLE ALPI

Panini di mare e non solo. Dal primo locale a Polignano a Mare, nel 2022 il format prevede nuove aperture e un fatturato da 22 milioni. Il ceo Bartolo L'Abbate racconta a MAG come tutto è iniziato

CALENDARIO EVENTI 2022

Per informazioni: francesca.vistarini@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.

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 due giorni 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.

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	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 Summit	Milano, 10/11/2022
Sustainability Awards	Milano, 10/11/2022

SE 16MILA AVVOCATI PRODUCONO LA METÀ DEI REDDITI DELLA CATEGORIA

di nicola di molfetta

L'aritmetica forense fino a oggi si è limitata a una dialettica costretta tra addizioni e sottrazioni. Avvocati che aumentano. Redditi che decrescono. Avvocati che diminuiscono. E redditi che continuano a calare. Tutto in un vortice di cifre e percentuali che più che chiarire le idee alla categoria, sembra avere avuto l'effetto di confonderle producendo un immobilismo potenzialmente letale non tanto per il settore, quanto per quella fetta della popolazione legale che si è chiusa a riccio rispetto alle istanze di cambiamento che società ed economia hanno imposto al sistema-Paese.

L'ultimo Rapporto Censis sullo stato dell'Avvocatura italiana nel 2022 e gli ultimi dati economici riguardanti la categoria pubblicati dalla Cassa Nazionale Forense, hanno dipinto un quadro già conosciuto. La nota aggiuntiva alla descrizione dello stato di crisi del comparto è stata il primo calo del numero degli iscritti all'ente (-1,3%) che fa il paio con il -2,07% registrato pochi giorni prima dalle statistiche sull'Albo nazionale avvocati.

In Italia, gli avvocati iscritti alla Cassa sono 241.830. E non se la passano molto bene. Il

Ask the submission form to: bruna.maciel@iberianlegalgroup.com
For more information about the events send an email to: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

IBERIANLAWYER

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

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 Legaltech Day	New Date Madrid, 15/09/2022
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	New Date 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

reddito medio annuo, pari a 37.785 euro, è sceso sotto il livello del 1996 (38.336 euro) e si è ridotto del 26,4% rispetto al "picco" del 2007, quando mediamente nelle tasche di un avvocato italiano entravano 51.314 euro.
Circa 140mila dei 241.830 iscritti alla Cassa di previdenza di categoria non raggiungono la soglia dei 30mila euro di reddito annui. Meno di 16mila avvocati, il 6,5%, si colloca sopra i 100mila euro di reddito e, di fatto, producono circa la metà del monte redditi dell'intera categoria.
Uno su tre, fra gli avvocati del nostro Paese, è pronto a prendere in considerazione la possibilità di mollare. Lasciare la professione. Dedicarsi ad altro. Sono 8mila i professionisti che lo hanno già fatto nel corso del 2021 (6mila di questi sono donne), anche per via dell'apertura di nuovi spazi occupazionali nella pubblica amministrazione (si pensi ai copiosi inserimenti negli uffici del processo).
Come dar loro torto, verrebbe da dire. Eppure. Le risposte per tentare di invertire la rotta di questo declino ci sono. Basta leggere i risultati della parte, a nostro giudizio, più interessante del Rapporto del Censis: quella in cui gli analisti mettono sotto la lente le prospettive di crescita della professione e i fattori su cui puntare per intercettarle.
Sono tre, di fatto, gli elementi a cui si lega la possibilità di costruire il proprio futuro professionale.
Primo: non essere passivi rispetto alla domanda di servizi legali, bensì osservarla e magari anche anticiparla. L'avvocatura deve imparare a leggere il mercato e a proporsi come interlocutrice naturale per la soluzione di istanze tanto in ambito giudiziale quanto stragiudiziale. In particolare, questo secondo fronte è ancora poco frequentato dai legali italiani il cui fatturato dipende mediamente per più del 40% dal contenzioso civile e appena per il 17% dalla consulenza al di fuori del processo.
Secondo: investire sulle specializzazioni. Qui si torna su un argomento che per quanto scontato possa apparire si rivela in realtà ancora divisivo all'interno della categoria. Addirittura c'è una parte consistente dell'avvocatura che vede la figura dell'avvocato specializzato come antitetica rispetto a quella dell'avvocato di fiducia. L'avvocato di fiducia non deve essere necessariamente un medico generico con la presunzione di bastare da solo al suo cliente. Bensì può essere benissimo uno specialista capace di indirizzare il proprio assistito ad altri colleghi quando i problemi che lo hanno condotto da lui richiedano il ricorso a diverse competenze. La complessità dello scenario normativo e regolamentare, associata alla necessità dei clienti di essere affiancati in tempi rapidi, in modo efficace e a costi accettabili, rendono imprescindibile l'aggregazione di differenti professionalità ovvero la collaborazione tra esse.
E questo ci porta al terzo elemento che il Rapporto Censis mette in evidenza: l'opportunità di agire in forma organizzata. Nessuno si salva da solo. Sicuramente non gli avvocati che, in questo contesto di mercato, non possono più pensare di bastare a sé stessi all'interno dell'attuale (e soprattutto del futuro) scenario competitivo. Concepire in modo organizzato la propria attività significa decidere finalmente di operare in team all'interno di un network, o di un'associazione professionale o, ancora, nell'ambito di una delle tante forme societarie che l'ordinamento ha messo a disposizione della categoria. E con questo nuovo assetto, rinnovare il patto di fiducia con il cliente e blindare la propria presenza sul mercato diventando un interlocutore utile.

SONO 8MILA I PROFESSIONISTI CHE HANNO LASCIATO LA PROFESSIONE NEL 2021 (6MILA DI QUESTI SONO DONNE)

SOMMARIO



70 TRAGUARDI
BAKER McKENZIE, PIONIERI DI UNA VISIONE GLOBALE



164 NON SOLO START UP
LA CORSA DEL VENTURE CAPITAL IN ITALIA



146 DA IBERIAN LAWYER
LA PROFESSIONE SECONDO ACC EUROPE



194 KITCHEN CONFIDENTIAL
PESCARIA, DALLA PUGLIA ALLE ALPI

66 **In crescita**
Latham & Watkins supera i 60 milioni

86 **Energy**
L'onda verde nasce in giudizio

94 **The big issue**
Dla Piper: le persone come asset

104 **La practice**
Withers raddoppia nel tax

108 **I vincitori**
Legalcommunity Tax Awards 2022

134 **Dieci domande a...**
Marinello (JLL Italia): «Le nuove frontiere del real estate, tra "mattone" e digitale»

176 **Punti di fuga**
Private equity e valori Esg: l'identità di Mindful Capital

40 **Agorà**
In un libro, la collezione di "francobolli" dei soci di BonelliErede

56 **Il barometro del mercato**
M&A, primavera di big deal

100 **Nessun limite alla Previdenza**
Il contributo del welfare al superamento dei divari territoriali

130 **Oltremanica**
Le tre vite di Alessandro Gaglione

134 **In house**
Webidoo, una general counsel per la crescita

142 **Obiettivo legalità**
Il reato di cyberlaundering nel cyberspace

155 **Cartoline dalla finanza**
Gli investimenti in insurtech raggiungono i 10 miliardi di dollari

156 **Faccia a faccia**
Dal Pnrr una spinta al leasing strumentale

160 **Regolamentare**
Golden Power, 500 casi l'anno

180 **Trend**
Il senso del private equity per il vino

184 **Aaa... Cercasi**
La rubrica legal recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana 12 posizioni aperte, segnalate da 4 studi legali

190 **Food finance**
Tutti gli advisor nell'acquisizione di Irca da parte di Advent International

202 **Le tavole della legge**
Dispensa Franciacorta, una bottega Slow Food nel regno del metodo classico









N.181 | 09.05.2022

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

Hanno collaborato
ilaria iaquinta, claudia la via, camilla rocca, ferdinando boccia, carolina saldi

Art Direction e impaginazione
hicham haidar diab • kreita.com

Design Team
claudia.gentile@lcpublishinggroup.it
Video Production
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it

Group Market Research Director
vincenzo.rozzo@lcpublishinggroup.it
Market Research Executive
guido.santoro@lcpublishinggroup.it
Market Research Team
bruna.maciel@lcpublishinggroup.it

Managing Director
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

General Manager
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Group Chief Financial Officer
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it

Group Chief Operating Officer
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Events Coordinator
francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

Group Communication, Marketing & BD Director
helene.thiery@lcpublishinggroup.it
Communication & Social Media Executive
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it
martina.vigliotti@lcpublishinggroup.it
Communication & Social Media Department
alice.pratissoli@lcpublishinggroup.it

Sales & Marketing Executive
chiara.seghi@lcpublishinggroup.it
Sales Executive
greta.galotti@lcpublishinggroup.it

Direttore Responsabile
Iberian Lawyer e The Latin American Lawyer
ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com
Country Manager Brazil & Portugal
Carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

Legalcommunity CH
suzan.taha@lcpublishinggroup.it
mercedes.galan@lcpublishinggroup.it

Amministrazione
lucia.gnesi@lcpublishinggroup.it
chiara.ciccotto@lcpublishinggroup.it

Servizi Generali
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

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense · CASSAFORENSE · Ordine degli Avvocati di Milano

13 - 17 JUNE 2022

Milan, Italy



THE GLOBAL EVENT
FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

#legalcommunityweek

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

Patronage, Partners and Supporters 2022 Edition

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense
CASSAFORENSE
ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

Platinum Partners

BonelliErede
CARNELUTTI LAWFIRM
CHIOMENTI
INTESA SANPAOLO
LATHAM&WATKINS
MAISTO E ASSOCIATI
pwc
PwC TLS

Gold Partners

Accuracy
ANDERSEN
ashurst
Baker McKenzie. MILAN-ITALY
BAT
CastaldiPartners
CMS law·tax·future
deminor LITIGATION FUNDING
大成 DENTONS
EVERSHEDS SUTHERLAND
GPBL
GIANNI & ORIGONI
Legance AVVOCATI ASSOCIATI
Linklaters
MOPI
PAROLA ANGELINI.
Pirola Pennuto Zei & Associati
PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI
Ius Laboris Italy Global HR Lawyers Toffoletto De Luca Tamajo

Silver Partner

Centro Servizi INVESTIGATIVI
Elibra
KROLL
The Skill spin doctoring, crisis & litigation pr

Supporters

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE
AIGI
ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari
ASLA
CAMERA ARBITRALE DI MILANO
elsa The European Law Students' Association ITALIA
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
ILT LCPUBLISHINGGROUP ITALIAN LEGALTECH
SLTA Swiss LegalTech Association

Media Partners

LEGALCOMMUNITY
LEGALCOMMUNITYCH
INHOUSECOMMUNITYUS
INHOUSECOMMUNITY
FINANCECOMMUNITY
IBERIANLAWYER
THE LATINAMERICANLAWYER
FOODCOMMUNITY
radicalmedia

LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS ASSOCIAZIONE CAF Centro Aiuto Minori e Famiglie

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

PATROCINIO Comune di Milano

Legalcommunity Week 2022 – Preliminary program

Open with registration
Private Event

MONDAY 13 JUNE			Partners	Venue	
09:00 - 13:00		Opening Conference: Legal services: trends shaping the future	pwc PwC TLS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:15 - 16:15		Roundtable: "Legal Privilege"	AIGI CastaldiPartners	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:15 - 18:00		Roundtable: "Sustainability"	BAT	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30		General Counsel Cocktail	GPBL In collaboration with deminor LITIGATION FUNDING	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8 - Milan	INFO
From 20:30		Rooftop Party	CastaldiPartners	CastaldiPartners Via Savona 19 - Milan	INFO
TUESDAY 14 JUNE					
8:00 - 9:30		Breakfast on Finance: NFT	Gianni & Origoni	Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan	REGISTER
9:15 - 13:00		Conference: "Corporate counsel and tax directors facing international tax trends"	Maisto e Associati	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
9:30 - 13:30		Conference: "Private Capital and Exit Strategy"	Latham & Watkins	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00		Roundtable: Gig Economy & Employment Protection: an impossible balance?	Puccio Penalisti Associati	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00		Roundtable: Evolutions of Italian infrastructure dealmaking	ashurst	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:15 - 16:15		Roundtable on Media	Carnelutti Law Firm	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Roundtable: "Cross-border deals: managing multi-jurisdictional transactions effectively. Legal and Tax Aspects."	大成 DENTONS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30		Women leadership: the in-house cocktail	Baker McKenzie. Milan-Italy	Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan	INFO
From 18:30		Let's meet up cocktail	Eversheds Sutherland	Eversheds Sutherland Via Privata Maria Teresa 8 - Milan	INFO
WEDNESDAY 15 JUNE					
6:15 - 8:30		Corporate Run	Centro Servizi Investigativi MOPI The Skill	Milan	REGISTER
9:00 - 13:00		M&A Conference	Chiomenti	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
9:15 - 11:15		Roundtable: "Italy's appeal in the international arbitration market What's new after the recent legislation changes?"	Accuracy	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00		Roundtable: "ESG factors and 231 Organizational Model"	Andersen	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:15 - 16:15		Roundtable: "NRRP and ecological transition: the energy crisis test"	Parola Angelini	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

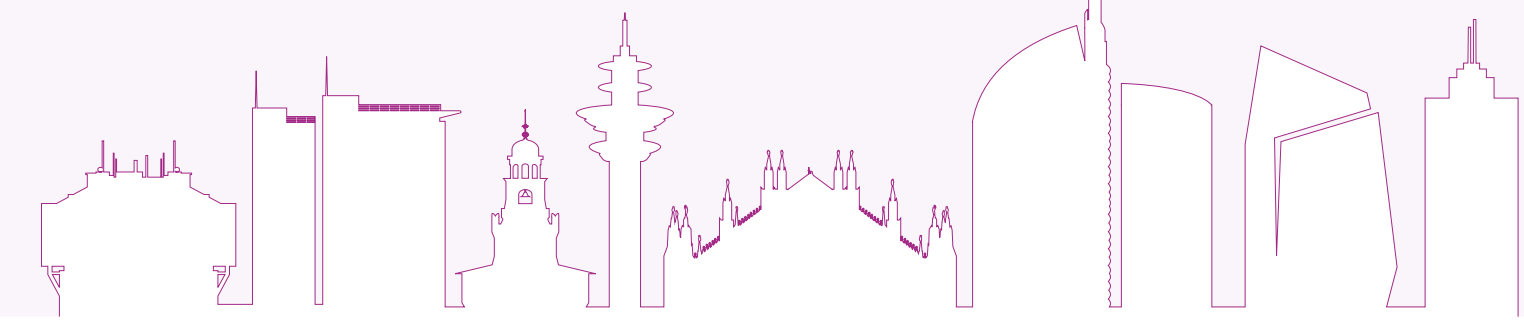
PATROCINIO Comune di Milano

Legalcommunity Week 2022 – Preliminary program

Open with registration
Private Event

WEDNESDAY 15 JUNE					
16:00 - 18:00		Roundtable: "Improving performance through inclusion and workforce empowerment"	Linklaters	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:45		Best 50 HR Cocktail	Ius Laboris Italy Global HR Lawyers Toffoletto De Luca Tamajo	Centro Internazionale di Brera Via Marco Formentini 10 - Milan	INFO
20:30 - 23:30		Corporate music contest	Centro Servizi Investigativi · The Skill · Media Partner	FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli 9 - Milan	REGISTER
THURSDAY 16 JUNE					
09:00 - 13:00		Conference: Africa & Middle East	BonelliErede	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00		Roundtable: "Fintech & Insurtech"	CMS law·tax·future	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00		Roundtable: "Litigation Funding"	deminor LITIGATION FUNDING	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Book Presentation: "Internet e Diritto d'Autore" (Internet and Copyrights)	AIGI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
17:00 - 19:30		Discussion & Cocktail	Legance AVVOCATI ASSOCIATI	Legance Via Broletto 20 - Milan	REGISTER
19:15 - 23:30		Corporate Awards	LEGALCOMMUNITY AWARDS	Milan	INFO
FRIDAY 17 JUNE					
18:00		International guests greetings	LC PUBLISHINGGROUP	Milan	INFO

SEE YOU
FROM 13 TO 17 JUNE 2022



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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

pwc PwC TLS INTESA SANPAOLO

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE

13 JUNE 2022
09.00 - 13.00
(LUNCH TO FOLLOW)

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in
Simultaneous translation planned from/to both languages.



CONFERENCE

LEGAL SERVICES: TRENDS SHAPING THE FUTURE

13 JUNE 2022 - 09.00 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)

08:45	Check-in & Welcome Coffee
09:10	Welcome messages
09:30	Roundtable *"LEGALTECH AND LEGAL OPERATIONS TRENDS"*
10:15	Dialogue on *"LEGALTECH BEYOND COMPLIANCE"*
10:40	Q&A
10:50	Coffee Break
11:15	Roundtable *"CORPORATE SUSTAINABILITY & GOVERNANCE"*
12:10	Dialogue on *"SUSTAINABILITY & ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM"*
12:40	Q&A
12:50	Closing remarks
13:00	Light Lunch

SPEAKERS*

Emiliano Berti, Head of Legal & Compliance, *Nokia Europe* and President of the Board of Directors *Nokia Italy*
Pietro Buccarelli, Partner, *PwC TLS Avvocati e Commercialisti*
Martina Cavinato, Director of Corporate and Legal Affairs, *Tinexta*
Cristina Cengia, Partner, *PwC TLS Avvocati e Commercialisti*
Daniele Ciccolo, Head of Legal, *Telepass Group*
Rosy Cinefra, Vice President and Head of Legal and Compliance, *Ntt Data Italia*
Giovanni Cucchiarato, Group General Counsel, *Dedalus*
Nicola Di Molfetta, Group Editor-in-Chief *LC Publishing*
Andrea Lensi Orlandi, Partner, *PwC TLS Avvocati e Commercialisti*
Carola Lulli, General Counsel, *Sky Italia***
Giuseppe Marletta, Managing Director, *Europe ACC Association of Corporate Counsel*
Jacques Moscianese, Executive Director - Head of Institutional Affairs, *Intesa Sanpaolo*
John Rigau, Vice President & General Counsel, *PepsiCo Western Europe*
Giovanni Stefanin, Managing Partner Legal, *PwC TLS Avvocati e Commercialisti*

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

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

AIGI
ASSOCIAZIONE ITALIANA GIURISTI DI IMPRESA

CASTALDIPARTNERS
1996

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

13 JUNE 2022
14.15 - 16.15

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy



ROUNDTABLE: LEGAL PRIVILEGE

13 JUNE 2022 - 14.15 - 16.15

SPEAKERS*

Enrico Castaldi, Founder, *CastaldiPartners*
Giuseppe Catalano, Board of Directors Secretary and Head of Corporate Affairs *Assicurazioni Generali* | Chair, *AIGI*
Giovanni Cerutti, General Counsel, *NTT Data Emea* | *ECLA* Board Member
Marco De Bernardin, Associate Managing Director and Italy Country Leader Forensic Investigations and Intelligence, *Kroll*
Stéphanie Fougou, Group General Counsel & Board Secretary, *Ingenico***
Javier Ramirez, Vice President & Associate General Counsel Regions Litigation, *HP Inc.* | Director & Chair of Advocacy, *ACC Europe*
Marcus M. Schmitt, Managing Director & General Manager, *ECLA - European Company Lawyers Association*

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

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

BAT



MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

ROUNDTABLE: SUSTAINABILITY

13 JUNE 2022 - 16.15 - 18.00

SPEAKERS*

Andrea Di Paolo, Head of Legal, Compliance and Regulatory Affairs, *BAT South Europe* and Vice President *BAT Trieste S.p.A*.

Lorenzo Maria Di Vecchio, Legal Director EMEA, Head of Ethics & Compliance Global, *Christian Dior Couture***

Patricia Miranda Villar, Head of Legal Department, *OUIGO Spain*

Luis Graça Rodrigues, Head of Legal – Italy, *Indra*

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

13 JUNE 2022
16.15 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

PRIVATE EVENT

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GPBL



SAVE THE DATE

GENERAL COUNSEL COCKTAIL

13 JUNE 2022 - FROM 18.30

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI
Piazza Borromeo, 8
20123 Milan, Italy

to be presented during the event:

GENERAL COUNSEL CHAMPIONS LIST 2022

In collaboration with deminor
LITIGATION FUNDING

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CastaldiPartners 1996



SAVE THE DATE

ROOFTOP PARTY

13 JUNE 2022 - FROM 20.30

CASTALDIPARTNERS

Via Savona, 19
20144 Milan, Italy

PRIVATE EVENT

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

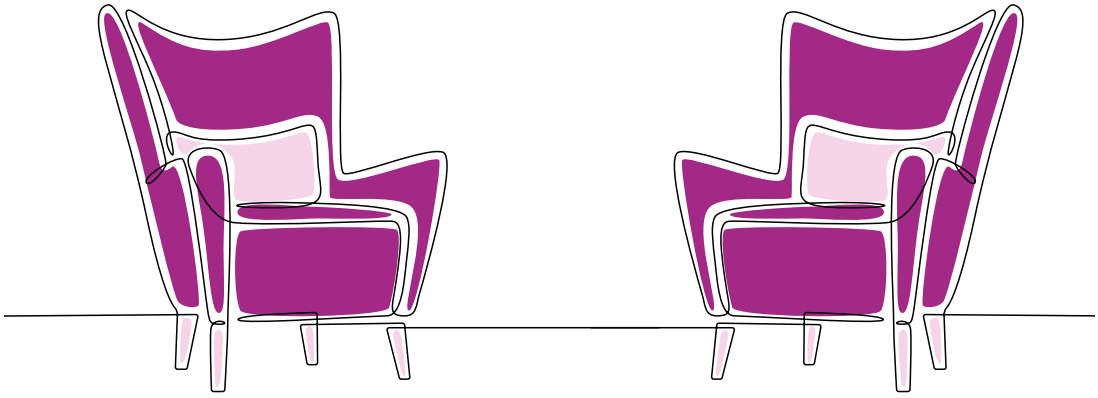
WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GIANNI & ORIGONI



PAOLO CIOCCA
Commissioner, *Consob*

MASSIMO STERPI
Partner, *Gianni & Origoni*

SAVE THE DATE

BREAKFAST ON FINANCE: NFT

14 JUNE 2022 - FROM 8:00

GIANNI & ORIGONI
Piazza Belgioioso, 2
20121 Milan, Italy

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO Comune di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

MAISTO E ASSOCIATI

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE



SAVE THE DATE

CONFERENCE

CORPORATE COUNSEL AND TAX DIRECTORS FACING INTERNATIONAL TAX TRENDS

- Managing tax risks: dispute prevention vs. controversy
- How to deal with global mobility and its tax ramifications

14 JUNE 2022 - 09.15 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in
Simultaneous translation planned from/to both languages.

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

LATHAM&WATKINS



MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

CONFERENCE

PRIVATE CAPITAL AND EXIT STRATEGY

14 JUNE 2022 - 09.30 - 13.30

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in
Simultaneous translation planned from/to both languages.

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

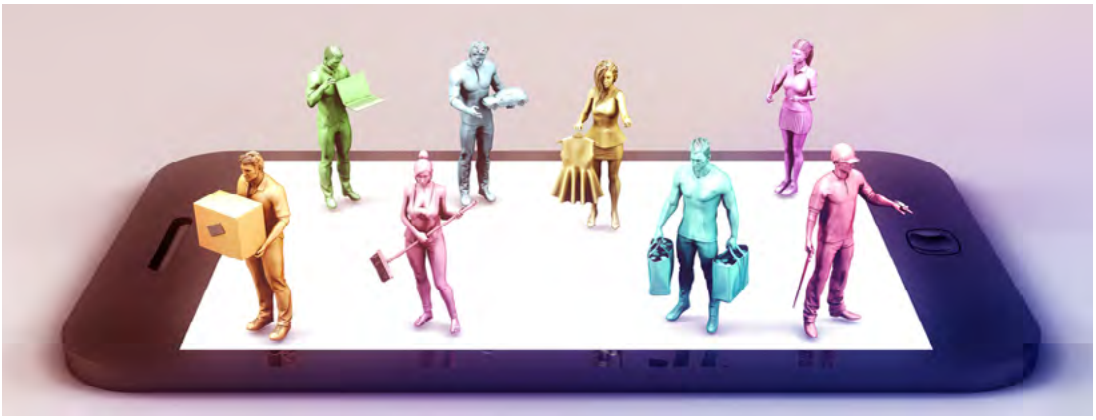
CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

PUCCIO PENALISTIASSOCIATI



MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE

ROUNDTABLE

GIG ECONOMY & EMPLOYMENT PROTECTION: AN IMPOSSIBLE BALANCE?

14 JUNE 2022
11.00 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)

14 JUNE 2022
11.00 - 13.00
(LUNCH TO FOLLOW)

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in

GREETINGS
Aldo Scaringella, Managing Director *LC Publishing Group & Iberian Legal Group*

SPEAKERS*
Massimiliano Carbonari, HR Business Partner, *Just Eat Takeaway.com*
Valentina Pontiggia, Research Director, *B2c eCommerce Observatory - Politecnico Milano School of Management*
Andrea Puccio, Founding Partner, *Puccio Penalisti Associati*
Tiziana Siciliano, Milan Deputy Prosecutor

* Panel in progress

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

ashurst

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE



SAVE THE DATE

EVOLUTIONS OF ITALIAN INFRASTRUCTURE DEALMAKING

- Debt evolutions: alternatives to project finance
- Equity evolutions: minorities

14 JUNE 2022 - 14:00-16:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CARNELUTTI
LAW FIRM



ROUNDTABLE ON MEDIA

14 JUNE 2022 - 14.15 - 16.15

SPEAKERS*

Luca Arnaboldi, Senior Partner, *Carnelutti Law Firm*
Fabio Bertoni, General Counsel, *The New Yorker Magazine*
Marcello Dolores, Group Vice President Corporate Legal and Regulatory Affairs for Southern Europe *Discovery Networks International*
Gill Phillips, Director of Editorial Legal Services, *Guardian News & Media Limited*
David Vigilante, Executive Vice President and General Counsel, *CNN and Warner Media News and Sports*

**Panel in progress*

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE

14 JUNE 2022
14.15 - 16.15

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

大成 DENTONS



ROUNDTABLE

CROSS-BORDER DEALS: MANAGING MULTI-JURISDICTIONAL TRANSACTIONS EFFECTIVELY. LEGAL AND TAX ASPECTS.

14 JUNE 2022 - 16.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

SPEAKERS*

Alessandro Bucchieri, Head of Tax Affairs, *Enel*
Giovanni Cucchiarato, Group General Counsel, *Dedalus*
Pier Francesco Faggiano, Partner, *Dentons*
Roberta Moscaroli, Partner, *Dentons*

**Panel in progress*

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Baker McKenzie.
MILAN-ITALY
60 YEARS

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE



SAVE THE DATE

WOMEN LEADERSHIP: THE IN-HOUSE COCKTAIL

14 JUNE 2022 - FROM 18.30

BAKER MCKENZIE
Piazza Filippo Meda, 3
20121 Milan, Italy

PRIVATE EVENTS

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

EVERSHEDS SUTHERLAND



SAVE THE DATE

LET'S MEET UP!

14 JUNE 2022 - FROM 18.30

EVERSHEDS SUTHERLAND

Via Privata Maria Teresa, 8
20123 Milan, Italy

PRIVATE EVENT

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

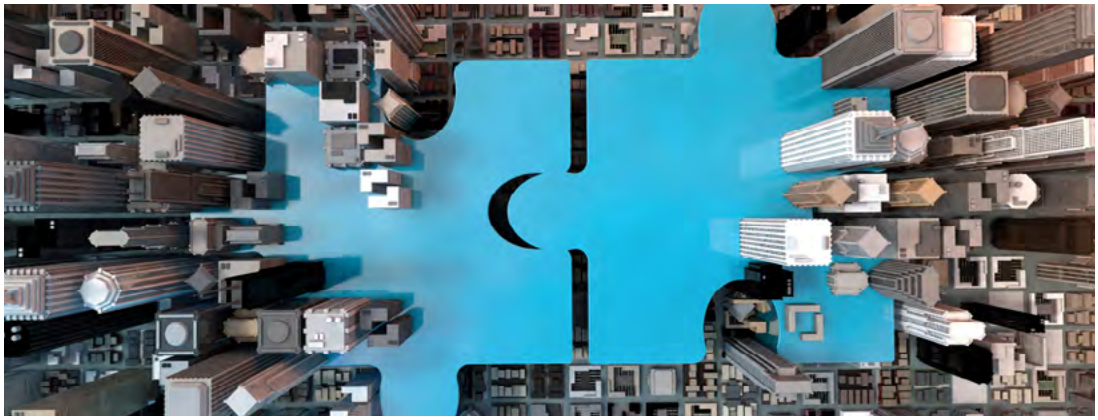
CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CHIOMENTI



MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

SAVE THE DATE

CONFERENCE

M&A CONFERENCE

15 JUNE 2022 - 09.00 - 13.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in
Simultaneous translation planned from/to both languages.

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

#legalcommunityweek



CORPORATE RUN

LEGALCOMMUNITYWEEK

Wednesday

15 JUNE

7KM (NON-COMPETITIVE)

PARTICIPATION: **€10**
The fee includes: participation to the run, use of the changing room, gadget, breakfast.

WHERE:
Canottieri San Cristoforo
Via Alzaia Naviglio Grande 122, Milan

PROGRAM:
6:15 am general gathering
6:30 am race departure
7:00 – 8:30 am use of the changing room and breakfast

REGISTER NOW WITH ENDU

PATROCINIO Comune di Milano

Partners

Centro Servizi INVESTIGATIVI

MOPI MARKETING E ORGANIZZAZIONE DELLE PROFESSIONI

The Skill spin doctoring, crisis & litigation pr

For information: martina.vigliotti@lcpublishinggroup.it

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Accuracy



ROUNDTABLE

ITALY'S APPEAL IN THE INTERNATIONAL ARBITRATION MARKET

What's new after the recent legislation changes?

15 JUNE 2022 - 9.15 - 11.15

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

SPEAKERS*

Stefano Azzali, General Director, *Milan Chamber of Arbitration*
Barbara Benzoni, Head of Legal, International Mid-Downstream and Chemicals activities, *Eni*
Fabio Fagioli, Group General Counsel, *Maire Tecnimont*
Giovanni Foti, Partner, *Accuracy*
Luis Graça Rodrigues, Head of Legal – Italy, *Indra*

**Panel in progress*

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO Comune di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

ANDERSEN

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE

15 JUNE 2022
11.00 - 13.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in



ROUNDTABLE

ESG FACTORS AND 231 ORGANIZATIONAL MODEL

15 JUNE 2022 - 11.00 - 13.00

SPEAKERS*

Simone Davini, Head of Legal & Corporate Affairs, *Crédit Agricole CIB Italy*
Francesco Inturri, Partner, *Andersen*
Vera Palea, Full Professor of Corporate Reporting and Finance, Department of Economics and Statistics, *University of Torino*
Luca Rigotti, Partner, *Andersen*

**Panel in progress*

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

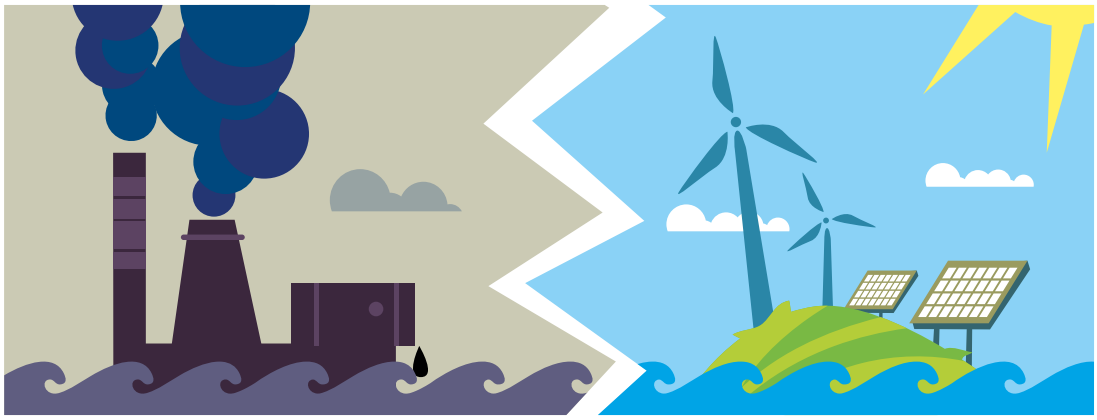
CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

PAROLA ANGELINI.



MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE

ROUNDTABLE

NRRP AND ECOLOGICAL TRANSITION: THE ENERGY CRISIS TEST

15 JUNE 2022 - 14.15 - 16.15

15 JUNE 2022
14.15 - 16.15

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

SPEAKERS*
Fabio Angelini, Founding Partner, *Parola Angelini*
Antonio Adami, Senior Director and General Counsel EMEA, *Canadian Solar*
Stefano Brogelli, Legal & Compliance Director, *Axpo Italia*
Lorenzo Parola, Founding and Managing Partner, *Parola Angelini*

**Panel in progress*

REGISTER NOW

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Linklaters



ROUNDTABLE

IMPROVING PERFORMANCE THROUGH INCLUSION AND WORKFORCE EMPOWERMENT

15 JUNE 2022 - 16.00 - 18.00

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE

SPEAKERS*
Andrea Arosio, Managing Partner, *Linklaters*
Antonio Corda, Direttore Affari Legali & Compliance, *Vodafone*
Tessa Lee, Partner, *Linklaters*
Claudia Ricchetti, General Counsel e Segretaria del CdA, *Atlantia*
Laura Segni, General Counsel, *IMI Corporate & Investment Banking*
Roberto Zecchino, Deputy General Manager & Vice President Human Resources, *Bosch South Europe*

** Panel in progress*

15 JUNE 2022
16.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

REGISTER NOW

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Ius Laboris Italy Global HR Lawyers
Toffoletto De Luca Tamajo



SAVE THE DATE

BEST 50 HR COCKTAIL

15 JUNE 2022 - FROM 18:45

CENTRO INTERNAZIONALE DI BRERA

Via Marco Formentini, 10
20121 Milan, Italy

REGISTER NOW

PRIVATE EVENT

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

PATROCINIO
Comune di Milano

#legalcommunityweek

SAVE THE DATE

Wednesday
15
June
2022



from
8.30
pm

4th Edition

CORPORATE MUSIC CONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

APPLICATIONS FOR BANDS ARE CLOSED

FABRIQUE

Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan

REGISTER

Partner

Centro Servizi INVESTIGATIVI

The Skill
spin doctoring, crisis & litigation pr

Media Partner

rockol

#CorporateMusicContest

For information: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it - +39 02 36727659

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

BonelliErede



CONFERENCE

THE OUTLOOK FOR NORTH AFRICA IN THE NEW WORLD ORDER

16 JUNE 2022 - 09.00 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE

16 JUNE 2022
09.00 - 13.00
(LUNCH TO FOLLOW)

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in
Simultaneous translation planned from/to both languages.

08.45 Check-in & Welcome Coffee
09.15 Greetings from **Aldo Scaringella**, Managing Director *LC Publishing Group & Iberian Legal Group*
09.30 Opening speech **Stefano Simontacchi**, President, *BonelliErede*
09.45 Roundtable *"EGYPT AND ITS PIVOTAL ROLE IN NORTH AFRICA"*

SPEAKERS

Ziad Bahaa-Eldin, Managing Partner, *Bahaa-Eldin Law Office in cooperation with BonelliErede*
Mohamed Elmogy, Regional Lead Counsel Middle East and North East Africa, *Siemens Energy*
Isabel Fernandes, Head of Legal, *Grupo Visabeira*
Reham Naeem, Country Head of Legal, *Novartis Egypt*
Massimo Pollio, CEO, *Imagro Construction*
Pietro Paolo Rampino, Co-Founder & Vice President *Joint Italian Arab Chamber of Commerce*
Mahmoud Shaarawy, Chief Legal & Compliance Officer, *HSA Group*
Q&As

11.00 Coffee Break
11.30 Roundtable *"LIBYA AND TUNISIA: THE NEW PERSPECTIVE"*

SPEAKERS

Stefano Azzali, General Director, *Milan Chamber of Arbitration*
Riccardo Bicciato, Partner, *BonelliErede*
Maha Driss, Group Legal and Compliance Manager, *Coficab*
Senda Maaouia, Chief Legal & Corporate Secretary Affairs Officer, *Orange Tunisie*
Daniele Novello, International M&A lawyer, *TotalEnergies*
Saleh Mohammed Zahaf, Founder, *Zahaf & Partners Law Firm*
Q&As

12.45 Closing remarks
13.00 Lunch

**Panel in progress*

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CMS
law·tax·future



SAVE THE DATE

ROUNDTABLE

FINTECH & INSURTECH

16 JUNE 2022 - 11.00 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

MONDAY 13 JUNE

TUESDAY 14 JUNE

WEDNESDAY 15 JUNE

THURSDAY 16 JUNE

FRIDAY 17 JUNE

16 JUNE 2022
14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Contacts

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

#legalcommunityweek

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

deminor
LITIGATION FUNDING



ROUNDTABLE

LITIGATION FUNDING

16 JUNE 2022 - 14.00 - 16.00

SPEAKERS*
Erik Bomans, CEO, *Deminor*
Stefano Paolo Catelani, Founding Partner, *Calimala Legal,* Professor, *Webster University of Geneve*
Fabio Fagioli, Group General Counsel, *Maire Tecnimont*
Rinaldo Sali, Deputy General Director, *Milan Chamber of Arbitration*

**Panel in progress*

REGISTER NOW

Legalcommunity Week *is supported by*

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

PATROCINIO
Comune di Milano

Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

Ordine degli Avvocati di Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

AIGI
Associazione Italiana Giuristi di Impresa

MONDAY 13 JUNE
TUESDAY 14 JUNE
WEDNESDAY 15 JUNE
THURSDAY 16 JUNE
FRIDAY 17 JUNE

16 JUNE 2022
16.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Event to be held in



BOOK PRESENTATION: "INTERNET E DIRITTO D'AUTORE"

(Internet and Copyright)



16 JUNE 2022 - 16.00 - 18.00

SPEAKERS*

Marilù Capparelli**, Legal Director, *Google Emea*
Wanya Carraro, Deputy Vice President and Communication Manager, *AIGI*
Giovanni Cerutti, Member of *AIGI General Council,* General Counsel, *NTT Data Emea*
Liliana Ciliberti, Expert in Copyright and Regulation of Media and Electronic Communications
Giulio Coraggio, Partner and Location Head Intellectual Property & Technology Practice Area, *DLA Piper*
Matteo Flora, Founder, *The Fool* and Partner, *Studio 42 Law Firm*
Alessandro La Rosa, Head of Department "Intellectual Property Law, Internet Law and Unfair Competition", *Studio Previti*
Enzo Mazza, CEO of *FIMI - Federation of the Italian Music Industry*
Daniele Roncarà, Member of *AIGI,* Senior Manager Copyright & Intellectual Property, *Sky Italia*

*Panel in progress
**To be confirmed

REGISTER NOW

Contacts

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

#legalcommunityweek

Legalcommunity Week *is supported by*

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

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

8th Edition

corporate

16.06.2022

WJC
Viale Achille Papa, 30
Milano

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

#LcCorporateAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

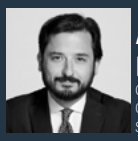
LEGALCOMMUNITY AWARDS

corporate 16.06.2022

GIURIA



Claudio Berretti
Direttore Generale
Tamburi Investment Partners



Andrea Bonante
Corporate Affairs & Global Compliance Director – Board Secretary, *Moncler*



Massimiliano Boschini
Responsabile Partecipazioni Istituzionali
Intesa Sanpaolo



Stefano Brogelli
Legal & Compliance Director
Axpo Italia



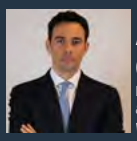
Giovanni Carenini
Condirettore Generale
Amundi SGR



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



Andrea Castaldi
Vice President
Deutsche Bank



Antonio Corda
Legal Affairs & Compliance Director
Vodafone



Fiorenzo Lanfranchi
General Counsel
DeA Capital Alternative Funds SGR



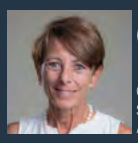
Antonio La Verghetta
Director – Group Regulatory Affairs
Credit Suisse



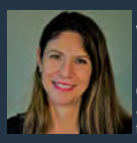
Fausto Massimino
Direttore Legale, Governance & Compliance
Roche Italia



Roberto Mastrorosa
Head of Corporate & Legal Affairs
Prelios SGR



Claudia Ricchetti
General Counsel e Segretario del Consiglio di Amministrazione, *Atlantia*



Valérie Ruotolo
Geo Compliance & Corporate Legal Lead for ICEG, *Accenture*



Renato Salsa
Partner – Corporate Finance Leader
EY Advisory



Umberto Simonelli
Chief Legal & Corporate Affairs Officer – Company Secretary
Brembo



Francesco Roberto Wembagher
General Counsel
Quaestio Capital SGR

#LcCorporateAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



ALBERTO SARAVALLE



PUBBLICAZIONI

IN UN LIBRO, LA COLLEZIONE DI "FRANCOBOLLI" DEI SOCI DI BONELLIEREDE

Venti anni di emissioni dedicate ai partner dell'organizzazione, 75 rappresentazioni che ora diventano una pubblicazione riservata ai professionisti dello studio curata dal socio Alberto Saravalle

La vita di uno studio legale associato è scandita, oltre che dal lavoro e dallo studio del diritto, da tradizioni e piccole goliardie. In BonelliErede, proprio in questi giorni, compie vent'anni l'usanza di "emettere" un francobollo celebrativo per festeggiare il compleanno dei soci giunti a un'età che si possa in certo qual mondo considerare degna di nota: 40, 50, 65, 70 anni e via così.

Tutto è cominciato il 27 giugno del 2002, quando il professor Alberto Saravalle decise di celebrare i 50 anni di Luca Radicati di Brozolo recapitandogli, attraverso la mail interna, una versione inedita del famoso penny black inglese (il primo francobollo al mondo, stampato a Londra nel 1840) che al posto dell'effige della regina Vittoria, riportava quella del noto avvocato e arbitro italiano.

L'iniziativa, del tutto estemporanea, ebbe un enorme successo tanto che gli altri partner fecero capire subito di aspettarsi un'emissione dedicata anche per i loro genetliaci.

La produzione filatelica dello studio campeggia da sempre sulle pareti del ristorante situato ai piani alti della sede di via Barozzi a Milano









I francobolli sono visibili agli ospiti dello studio a cui capita di pranzare nel ristorante situato all'ultimo piano dell'edificio di via Barozzi a Milano. Di fatto, queste opere uniche, affollano le pareti della sala e rappresentano una storia per immagini dell'organizzazione. Una panoramica dinanzi alla quale non è raro vedere gli ospiti dello studio soffermarsi, incuriositi dalle inusuali rappresentazioni dei loro ospiti. A cominciare dai fondatori. **Franco Bonelli**, in occasione dei 70 anni, tra le tele che rappresentano la sua grande passione giovanile per la pittura; **Sergio Erede** e le iconiche bretelle nere per il tributo ai suoi 65 anni; e **Aurelio Pappalardo**, nei panni del vigile regolatore, anche lui festeggiato per il 70esimo anno d'età. La maggior parte delle emissioni targate BonelliErede, tuttavia, sono arrivate, come nel caso della prima, per i 50 anni dei professionisti e per i 40 delle socie.

> «Questo libro è un affresco corale che vuole celebrare tutti i protagonisti di questa storia professionale»

Le rappresentazioni si possono ispirare agli ambiti di attività in cui operano i vari protagonisti, ovvero alle loro passioni sportive o culturali, così come ai loro tratti caratteriali. Di fatto, il risultato non è quasi mai banale e riesce sempre a strappare un sorriso a chi l'osserva.
Oggi, a vent'anni di distanza, lo studio ha deciso di pubblicare un volumetto a tiratura limitata che contiene la riproduzione di tutti i francobolli finora realizzati. Si tratta di ben 75 emissioni che, come scrive nella introduzione del volume l'ex presidente e curatore del volume, **Alberto Saravalle**, ormai assurto al rango di "senatore" dello studio (come testimoniato proprio da un francobollo che lo ritrae assieme al socio **Umberto Nicodano** in occasione della recente decisione di non candidarsi più al cda dello studio) rappresenta «un affresco corale che vuole celebrare tutti i protagonisti di questa storia». Tutti quelli che sono ancora lì. Così come quelli che hanno scelto di seguire altri percorsi professionali. Inclusi coloro che purtroppo non sono più tra noi. Proprio a uno di costoro, l'avvocato scrittore **Augusto Bianchi Rizzi**, è dedicato uno dei francobolli più belli di tutta questa speciale e privatissima collezione filatelica. In esso, il giurista che fu animatore di uno dei più alti salotti culturali milanesi, viene ritratto su sfondo rosso come un novello Che Guevara che incita le folle al gridio di «codigos, mujeres y revolucion», in occasione dei suoi 65. (*n.d.m.*)



UN PIENO DI PROMOZIONI

GIRO DI NOMINE PER LEGANCE: SEI SOCI E NOVE SENIOR COUNSEL

Legance ha annunciato un nuovo giro di nomine: ben 6 i professionisti promossi a soci e 9 quelli promossi al ruolo di senior counsel. Si tratta degli avvocati **Enrico Attanasio**, **Antonio Matino**, **Marco Mastrorosa**, **Marco Romanelli**, **Elena Ryolo** e **Marco Sagliocca**, che portano a 59 il numero dei soci dello studio, e di **Emanuele Artuso**, **Giorgio Colombo**, **Serena Commisso**, **Gabriella Geatti**, **Marino Ghidoni**, **Jacopo Graffer**, **Laura Li Donni**, **Maria Macrì** e **Giovanni Troisi**, che fanno salire a 22 il numero dei senior counsel, profili strategici per lo studio, paragonabili a salary partner.

I profili dei soci

Enrico Attanasio si occupa di contenzioso in ambito commerciale, societario, immobiliare, fallimentare, bancario e finanziario. Inoltre, fornisce assistenza legale nell'ambito di procedure concorsuali e liquidazioni di fondi di investimento.

Antonio Matino vanta una consolidata esperienza nell'ambito del diritto finanziario: è specializzato in finanza strutturata e assiste banche, asset manager ed intermediari su operazioni relative a contratti derivati, garanzie finanziarie, performance bond ed emissioni obbligazionarie.

Marco Mastrorosa ha maturato un'esperienza ampia e diversificata nel diritto immobiliare, sia negli aspetti di tipo civilistico sia negli aspetti regolamentari e amministrativi, acquisendo altresì un'approfondita conoscenza delle tematiche legate ai fondi immobiliari.

Marco Romanelli è specializzato nel diritto e nella regolamentazione delle banche e degli intermediari finanziari nonché nel contenzioso nelle medesime materie e ha maturato, tra l'altro, una significativa esperienza nel settore delle tecnologie digitali applicate alla finanza.

Elena Ryolo si occupa di diritto del lavoro e gestione delle risorse umane in ambiti organizzativi che spaziano dai siti industriali complessi alle start-up innovative e alle imprese hi-tech.

Marco Sagliocca svolge attività di consulenza e assistenza in ambito M&A con particolare riguardo ad offerte pubbliche di acquisto, fusioni, acquisizioni ed altre operazioni straordinarie che coinvolgono emittenti quotati.

PUBLISHING GROUP
LC



PREZZO
39.90€

ORDINA
LA TUA COPIA!

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.it


SABRINA DELLE CURTI

CAMBIO DI POLTRONA

SABRINA DELLE CURTI È LA NUOVA GC DI ENGINEERING

Novità in casa Engineering: **Sabrina Delle Curti** è la nuova general counsel del gruppo tecnologico italiano. Delle Curti opererà in azienda dal prossimo 1 giugno e sarà a diretto riporto del ceo, **Maximo Ibarra**. La società fa sapere in una nota che Delle Curti ricoprirà un ruolo chiave nella definizione e applicazione dei più elevanti standard di compliance legale dell'azienda a supporto dei numerosi mercati in cui Engineering opera.
Delle Curti inizia la sua attività professionale in Bonelli Erede, ricoprendo ruoli di crescente responsabilità in diversi grandi gruppi fino ad approdare, nel 2015, in Cerved come General Counsel e membro del Consiglio di Amministrazione.
Tra le principali esperte in Italia di diritto societario, M&A, disciplina dei mercati finanziari e corporate governance, Sabrina Delle Curti è anche da anni molto impegnata su temi di leadership al femminile e progetti di responsabilità sociale.

NOVITÀ AL VERTICE

PAOLO MOLESINI NOMINATO PRESIDENTE DI INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING


PAOLO MOLESINI

L'assemblea di Intesa Sanpaolo private banking ha nominato **Paolo Molesini** nuovo presidente della società, in sostituzione di **Giampio Bracchi**.
Molesini, dal febbraio 2020, è anche presidente di Fideuram – Intesa Sanpaolo private banking, dopo esserne stato amministratore delegato e direttore generale dal 2015 al 2020. È anche presidente della Fondazione Querini Stampalia, di Assoreti e di Sanpaolo Invest.
Veneziano, dopo la laurea in economia aziendale presso la Ca' Foscari di Venezia e un master in business administration all'Insead Fontainebleau – Francia, ha lavorato inizialmente in Henkel Group.
Nel 1986 è entrato nell'area Financial Services di The Mac Group a Londra, nel 1991 è passato nel gruppo Fondiaria, occupandosi di marketing strategico. Nel 1993 è diventato direttore commerciale di Sanpaolo Vita, quindi direttore generale e amministratore delegato. Dal 2001 al 2003 in Banca Monte dei Paschi di Siena è stato responsabile area commerciale retail.
A luglio del 2003 è entrato nell'allora Banca Intesa, come responsabile della divisione private banking.
È stato consigliere di Société Européenne de Banque, Banco di Napoli ed Eurizon A.I.

Presentazione del libro

QUALI AVVOCATI?

di Nicola Di Molfetta



SAVE THE DATE

lunedì 16 maggio 2022	Ore 18:00 **Officina22 c/o Barabino & Partners** Foro Buonaparte, 22 – Milano
giovedì 9 giugno 2022	Ore 18:30 **Circolo Canottieri Aniene** Lungotevere dell'Acqua Acetosa, 119 - Roma
venerdì 10 giugno 2022	Ore 15:30 **Aula Contento - Università degli Studi di Bari** Piazza Umberto I, 1 - Bari

PUBLISHING GROUP LC

Per informazioni:
info@lcpublishinggroup.it


CARLOTTA BENIGNI ED ELENA VARESE

LA DOPPIETTA

DLA PIPER, BENIGNI E VARESE NUOVE PARTNER

Lo studio legale DLA Piper ha annunciato la promozione di **Carlotta Benigni** ed **Elena Varese** a partner. Le nomine, con effetto dal 1 maggio 2022, portano a 58 il numero dei soci a livello nazionale. Le due nuove partner sono attive rispettivamente nei dipartimenti tax e intellectual property and technology dello studio.
Wolf Michael Kühne, managing partner di DLA Piper in Italia, dichiara: «Quello che a noi sta molto a cuore è che la crescita, individuale e collettiva, del nostro studio sia improntata a principi di trasparenza, meritocrazia e sviluppo professionale. Sono certo che le competenze di Carlotta ed Elena valorizzino ognuno di questi aspetti e che porteranno un futuro comune ricco di successi professionali».
A livello globale lo studio ha promosso 74 avvocati in 38 sedi e 21 giurisdizioni.

IL NUOVO BOARD

KRYALOS SGR: ENTRA EMANUELA TRENTIN. PAOLO BOTTELLI AD E ANDREA AMADESI PRESIDENTE


PAOLO BOTTELLI

L'assemblea degli azionisti di Kryalos Sgr ha deliberato in merito al rinnovo degli organi sociali della società, che rimarranno in carica per il prossimo triennio. In particolare, l'assemblea della società ha stabilito che il consiglio di amministrazione sarà composto da sette componenti, fra i quali si segnala la nomina di **Emanuela Trentin** quale amministratore non esecutivo. Riconfermati inoltre **Andrea Amadesi** nel ruolo di presidente e amministratore indipendente, **Paolo Massimiliano Bottelli** nel ruolo di amministratore delegato, **Giovanni Scibilia** nel ruolo di consigliere delegato, **Arcangelo Magni** nel ruolo di amministratore indipendente, **Domenico Aiello** e **Daniela Maffioletti** nel ruolo di amministratori non esecutivi.

Emanuela Trentin è ceo di Siram Veolia, gruppo di riferimento in Italia per la gestione efficiente di energia, acqua e rifiuti speciali, che affianca clienti pubblici e privati nel percorso di trasformazione ecologica, dove in precedenza ha ricoperto il ruolo di Direttore HR & Comunicazione e è stata membro del consiglio di amministrazione della capogruppo. Laureata in Ingegneria Gestionale presso il Politecnico di Milano, ha maturato oltre venti anni di esperienza in settori trasversali, acquisendo importanti competenze nell'ambito della gestione del personale e del change management, focalizzandosi in particolare sull'efficientamento organizzativo e la realizzazione di sinergie tra funzioni. Ha lavorato per importanti aziende quali Sogefi, Prelios (già Pirelli RE) e Bayer, ricoprendo ruoli di crescente importanza.

Per quanto concerne il collegio sindacale, l'assemblea ha deliberato la nomina di **Tiziana Vallone** quale sindaco effettivo, che si affianca a **Marco Salvatore** (presidente) e **Andrea Ballancin** (sindaco effettivo), riconfermati per questo triennio.

ONLINE & ONSITE CONFERENCE

ANTITRUST BETWEEN EUROPEAN LAW AND NATIONAL LAW

16/17 June 2022
Casa dei Carraresi | Treviso - Via Palestro, 33/35

Register on:
trevisoantitrustconference.com

Event organized in partnership with:

Media partners:

CONFERENCE SECRETERIAT

RUCELLAI&RAFFAELLI
STUDIO LEGALE

Avv. Michela Dall'Angelo
Via Monte Napoleone, 18 | 20121 Milano
Tel (+39) 02 76 45 771
Email: treviso@rucellaieraffaelli.it
www.trevisoantitrustconference.com

L'INCARICO

IBM, ALESSANDRA BINI NUOVA SENIOR COUNSEL EMEA LITIGATION

Giro di nomine in IBM: **Alessandra Bini** è la nuova senior counsel EMEA Litigation. La professionista, da aprile, lascia il ruolo di Head of legal di IBM Italia, che viene affidato ad **Alessandro Luca Bianchi**.
Nel nuovo incarico, la professionista seguirà il portfolio litigation IBM in EMEA, con il supporto dei team Legal delle *affiliates* IBM operanti nei vari Paesi. In particolare, ha un ruolo di coordinamento dei singoli consulenti, esterni e interni, che seguono le specifiche aree litigation nel territorio EMEA dell'azienda, oltre ad avere una funzione di collegamento con la casa madre Usa. Uno dei compiti, spiega infatti Bini sentita da Inhousecommunity.it, è quello di coadiuvare tutto gli stakeholder aziendali per operare scelte strategiche e tattiche sui singoli casi e per permettere le adeguate valutazioni dei profili di rischio legali.
Alessandra Bini manterrà la propria sede di lavoro a Milano, ma sarà operativa nelle diverse sezioni EMEA della società. Il nuovo ruolo arriva dopo cinque anni come Head of legal di IBM Italia e un percorso ventennale nella società.


ALESSANDRA BINI


ANNAMARIA PINZUTI E ANNALISA SANTINI

DUE PARTNER

PINZUTI E SANTINI DIVENTANO SOCIE IN ASHURST

Ashurst amplia la partnership italiana con un giro di nomine al femminile. A essere promosse a socio sono, infatti, **Annamaria Pinzuti** e **Annalisa Santini**, con effetto dal 1 maggio 2022. A livello internazionale Ashurst ha nominato 25 partner, la più ampia schiera nella storia dello studio e un incremento del 79% rispetto al 2021. A seguito della nomina di Annamaria Pinzuti e Annalisa Santini sale a 10 il numero dei soci di Ashurst in Italia che conta in totale oltre 40 professionisti operativi dalla sede di Milano.
Annamaria Pinzuti è entrata in Ashurst nel 2010 come associate. Promossa a senior associate l'anno successivo, ha continuato il suo percorso di crescita nello studio diventando counsel nel 2017. La sua attività si concentra prevalentemente nelle aree di corporate M&A, joint venture, partnership strategiche con particolare riferimento ai settori dell'energia e delle infrastrutture, inclusi i comparti power, rinnovabili, oil & gas e LNG, nonché nei PPP e in simili schemi di infrastrutture. Ha inoltre esperienza nelle riorganizzazioni di gruppi, privatizzazioni e offerte pubbliche di acquisto.
Annalisa Santini è entrata in Ashurst come counsel nel 2017. Ha una consolidata esperienza nell'assistenza a banche nazionali e internazionali, istituti finanziari e fondi di investimento nell'ambito di operazioni di finanza strutturata, emissioni obbligazionarie e operazioni di debito incluse l'acquisto e la vendita di crediti (NPL/UTP) e la strutturazione di distressed financing.

Associazione Italiana per l'Arbitrato 1958

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

ITALIAN ARBITRATION DAY

SAVE THE DATE

9 JUNE 2022 • ROME

ITALIAN ARBITRATION DAY

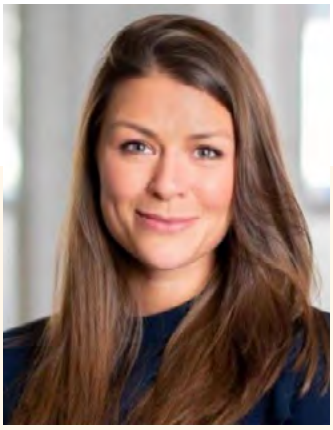
Towards the Reform of Italian Arbitration Law: An International Perspective

Media Partners

LEGALCOMMUNITY

IBERIANLAWYER

Info: iaday@aiacam.org



LA NOMINA

CORDELIA DOLAN ENTRA IN INVESTINDUSTRIAL, SARÀ RESPONSABILE DEL TALENT MANAGEMENT DELLE PARTECIPATE

Investindustrial ha nominato **Cordelia Dolan** nel ruolo di principal e responsabile della divisione di talent management delle società partecipate.
Cordelia Dolan, che ha oltre 10 anni di esperienza nella gestione e selezione di talenti, opererà dalla sede di Londra. Recentemente ha ricoperto il ruolo di talent director per Inflexion Private Equity, dopo aver trascorso sei anni in Skillcapital, una società di ricerca e consulenza internazionale di top manager per il settore private equity. Grazie a questo ruolo ha sviluppato solide relazioni con un ampio numero di ceo, cfo e membri del consiglio di amministrazione di aziende pubbliche e private in Europa e negli Stati Uniti.

ENERGY

MICHELE GIANNOTTI LEGAL GOVERNANCE COUNSEL DI KPO



Novità in campo energy. La redazione di inhousecommunity.it ha anticipato il passaggio dell'avvocato **Michele Giannotti** a Kpo BV (Karachaganak Petroleum Operating B.V.), in qualità di legal governance counsel. Nel suo ruolo, Giannotti sarà il responsabile della legal governance della società e guiderà un team internazionale di professionisti. La nomina è operativa da aprile.
Giannotti avrà, fra l'altro, la mission di fornire a K.P.O. assistenza legale relativamente a tutti gli aspetti legali afferenti alla corporate governance, con particolare riferimento alla interpretazione e applicazione del Production Sharing Agreement che governa il funzionamento e i delicati aspetti produttivi della joint venture stessa, inclusi quelli relativi ai rapporti giuridici con il governo della Repubblica del Kazakhstan.
Il manager è entrato in Eni nel 2008 ricoprendo negli anni incarichi di crescente responsabilità e riconosciuta competenza in ambito petrolifero, come da ultimo a capo dell'assistenza legale Trading & Shipping Oil di Eni e controllate, alla guida di quattro professionisti con sede a Londra.

NUOVE INSEGNE

SEYFARTH SHAW ARRIVA IN ITALIA PER IL LABOUR: SOFIA BARGELLINI ALLA GUIDA DELLA PRACTICE


SOFIA BAEGELLINI

Un'altra insegna internazionale sbarca in Italia dagli Stati Uniti. Si tratta di Seyfarth Shaw: studio di Chicago, che oggi conta oltre 900 avvocati in 17 uffici e che negli ultimi anni ha allargato la sfera di assistenza al mondo transactional e litigation, pur affermatosi nel tempo come tra le più importanti insegne giuslavoristiche d'Oltreoceano.
Ed è proprio con il labour che Seyfarth mette piede in Italia. In particolare, con l'arrivo di **Sofia Bargellini** in qualità di partner responsabile della practice giuslavoristica. L'avvocato Bargellini proviene dallo studio SZA, come i due collaboratori che la seguono nella nuova avventura professionale: gli associate **Tommaso Raco** e **Claudia Di Biase**.

›››

Città di Fiumicino

LEARN
The Skill

LEX FEST

12/13/14 maggio 2022

IV EDIZIONE
PROFESSIONISTI E LEADERSHIP

ONLINE + PORTO ROMANO FIUMICINO

Media Partner

LEGALCOMMUNITY

www.lexfest.it

Powered by

The Skill GROUP

L'INGRESSO

ENI, PAULO FALCONI HEAD OF LEGAL LNG PORTFOLIO & EQUITY VALORIZATION


PAULO FALCONI

Paulo Falconi, da aprile 2022, è entrato in Eni, con la posizione di head of legal – LNG portfolio & equity valorization. Nel nuovo ruolo, l'avvocato risponde a **Barbara Benzoni**, nell'ambito della funzione affari legali e negoziati commerciali di Eni, come responsabile assistenza legale LNG porfolio e equity valorization. Falconi è operativo nella sede di San Donato Milanese.
L'attività principale dell'incarico consiste nel dare supporto legale alla stesura, stipula e gestione di accordi di compravendita di GNL, inclusa la gestione dei relativi contenziosi. Falconi darà altresì supporto legale nell'ambito delle attività del gruppo Eni di commercializzazione di GNL equity, operando alle dipendenze dell'head of international mid-downstream and chemicals legal assistance.
Il professionista ha esperienza nel settore energy: proviene da Qatargas. In precedenza, ha lavorato negli uffici legali di RasGas e del gruppo Repsol.


NEZAHAT GULTEKIN

IN BANCA

NEZAHAT GULTEKIN NUOVA HEAD OF ADVISORY DI UNICREDIT

Nezahat Gultekin è entrata in UniCredit in qualità di head of advisory, dovrà riportare a **Samuel Kendall.** Nel suo ruolo, sarà responsabile dell'intero dipartimento della consulenza, che combina l'esperienza di fusioni e acquisizioni con un modello settoriale di generazione di contenuti finalizzato all'origine e all'esecuzione in tutta la suite di prodotti. Gultekin ha oltre vent'anni di esperienza nel settore tecnologico in Europa e nella Silicon Valley come consulente strategico, investitore, imprenditore e costruttore di ecosistemi.
Più recentemente ha ricoperto il ruolo di managing director e head of technology investment banking per Emea presso Nomura. In precedenza, la professionista è stata direttore di Temasek, guidando gli investimenti diretti di TMT in Europa. Ha inoltre fornito servizi di consulenza strategica indipendente, nel ruolo di senior advisor per Atlantic Bridge Capital negli investimenti in fase iniziale e di crescita, e come membro fondatore del Future Fifty Program of Tech Nation, un'iniziativa supportata da Downing Street per promuovere l'ecosistema tecnologico del Regno Unito.

GLI INNESTI

PWC TLS CRESCE NEL RESTRUCTURING CON ERNESTO APUZZO

PwC TLS cresce nel business restructuring and insolvency con l'arrivo del partner **Ernesto Apuzzo** e del suo team, tutti provenienti da Hogan Lovells.


ERNESTO APUZZO

Apuzzo, tra i professionisti più affermati nel suo settore, ha oltre 20 anni di esperienza e ha assistito clienti italiani e internazionali in un numero significativo di operazioni di ristrutturazione del debito e turnaround. Con lui si uniscono allo studio anche **Alessandra Dima** e **Francesco Gallo** in qualità di director nonché **Simone Demurtas** come senior associate.

Union Internationale des Avocats
International Association of Lawyers
Unión Internacional de Abogados

UGIVI
UNIONE GIURISTI DELLA VITE E DEL VINO

AIDV
International Wine Law Association

AIDA IFLA
Associazione Italiana Diritto Alimentare
Italian Food Law Association

Seminar presented by the UIA,
in collaboration with: **Università degli Studi di Verona**
Ordine degli Avvocati di Verona
UGIVI – Unione Giuristi Italiani del Vino e della Vite
AIDV – International Wine Law Association
AIDA – Italian Food Law Association

IP Law Tools for Protecting Food Products
Looking for the Perfect Pairing: Wine as a Case Study

VERONA ITALY

Friday, May 27 & Saturday, May 28, 2022

With a welcome cocktail on Thursday, May 26

#UIAAgriFoodLaw **#UIAIPLaw**



Media Partner

LCPUBLISHINGGROUP
LEGALCOMMUNITY

www.uianet.org

INHOUSE

SANTALOIA NUOVA SENIOR LEGAL COUNSEL DI ASJA AMBIENTE

Sara Santaloia passa ad Asja Ambiente Italia, operatore del settore delle energie rinnovabili, con la carica di senior legal counsel, dove si occuperà principalmente di contrattualistica commerciale, contenzioso, operazioni di M&A e segreteria societaria.
Nel 2016, Santaloia ha conseguito un executive MBA alla Washington University – Fudan University di Shanghai e dal 2018 svolge la propria attività in house dove ha da ultimo ricoperto il ruolo di head of legal, compliance and procurement di Airgreen, maturando una significativa esperienza nel settore della contrattualistica pubblica e del diritto della concorrenza.
Santaloia, come avvocata, ha maturato esperienza in diversi studi legali, tra cui CMS e Bird&Bird, assistendo, anche nella fase contenziosa, imprese private con specifico riguardo a tutte le questioni che interessano l'ordinaria attività di impresa.

L'ASSOCIAZIONE

AIPB NOMINA ANDREA RAGAINI PRESIDENTE E CLAUDIO DEVECCHI VICEPRESIDENTE VICARIO

Il nuovo consiglio di amministrazione AIPB – Associazione Italiana Private Banking – riunitosi oggi in prima seduta – ha affidato la presidenza per il prossimo triennio ad **Andrea Ragaini** (vice direttore generale vicario di Banca Generali con responsabilità su wealth management, mercati e prodotti). **Claudio Devecchi** (docente di strategia e politica aziendale e management dell'Università Cattolica di Milano) viene nominato vicepresidente vicario e **Antonella Massari** è riconfermata in qualità di segretario generale di AIPB.



ANDREA RAGAINI

Marzo Associati
Studio legale e tributario

I PECULIARI OBBLIGHI IN MATERIA DI ANTIRICICLAGGIO DEGLI OPERATORI DEL GIOCO LEGALE

Il riciclaggio di denaro di illecita provenienza (c.d. *money laundering*) e il finanziamento del terrorismo costituiscono, notoriamente, un fenomeno radicato su scala globale e rispetto al quale sono numerose (e in continua evoluzione) le misure adottate, sia a livello nazionale che internazionale.

Sono state, infatti, sviluppate, nel corso del tempo, diverse strategie di contrasto che tengono conto, tra l'altro, dell'elevato grado di "vulnerabilità" che permea determinati settori di attività, quali il settore del *gaming* (sia legale che non autorizzato).

È noto, del resto, che il comparto dei giochi e delle scommesse (sia con riferimento a operazioni di gioco — fisico e *online* — che avuto riguardo alla gestione delle sale da gioco) rientri tra i più appetibili per la criminalità organizzata, presente su quasi tutta la filiera, ivi compresi la gestione e il noleggio degli apparecchi di gioco.

"**È quindi un dato ormai acquisito il sempre più evidente interesse della criminalità organizzata nello specifico settore, determinato dagli elevatissimi e rapidi guadagni, dalla possibilità di riciclare ingenti somme provenienti da attività illecite, dalla penetrazione territoriale connessa alla gestione delle sale gioco, dei corner, degli apparecchi da intrattenimento ed infine dai bassi rischi giudiziari previsti per le singole condotte criminose**" (*cfr*. Relazione sullo stato dell'azione di prevenzione del riciclaggio e del finanziamento del terrorismo per l'anno 2019).

L'elevato grado di rischio di riciclaggio connesso al settore in parola costituisce, dunque, un dato incontrovertibile che ha ricevuto ampio riconoscimento non solo a livello nazionale ma anche europeo.

Sicché il settore del *gaming* ***è stato oggetto*** dall'elaborazione di un peculiare schema segnaletico, funzionale a consentire una più agevole e accurata rappresentazione delle operazioni sospette nel mondo del gioco.

Alla normativa di carattere generale, prevista in materia di antiriciclaggio, ***è stata***, quindi, affiancata una disciplina specifica con regole *ad hoc* dirette ai diversi operatori involti nella filiera del gioco.

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

In particolare, all'interno del Volume è stato riservato un apposito spazio all'esame della disciplina normativa antiriciclaggio in materia di giochi e scommesse.

Si è, così, ripercorso il quadro normativo dell'antiriciclaggio, partendo dalle fonti di diritto elaborate a livello internazionale e, soprattutto, a livello europeo.

Sono stati esaminati, inoltre, i contenuti delle diverse direttive antiriciclaggio – succedutesi nel corso del tempo – che hanno dato impulso al sistema di norme sviluppato a livello nazionale.

Apposito rilievo è stato, poi, riservato all'esame delle diverse disposizioni declinate dal legislatore italiano e, nel dettaglio, ai contenuti del d.lgs. 21 novembre 2007, n. 231, avendo riguardo alle disposizioni specifiche destinate agli operatori del *gaming*.

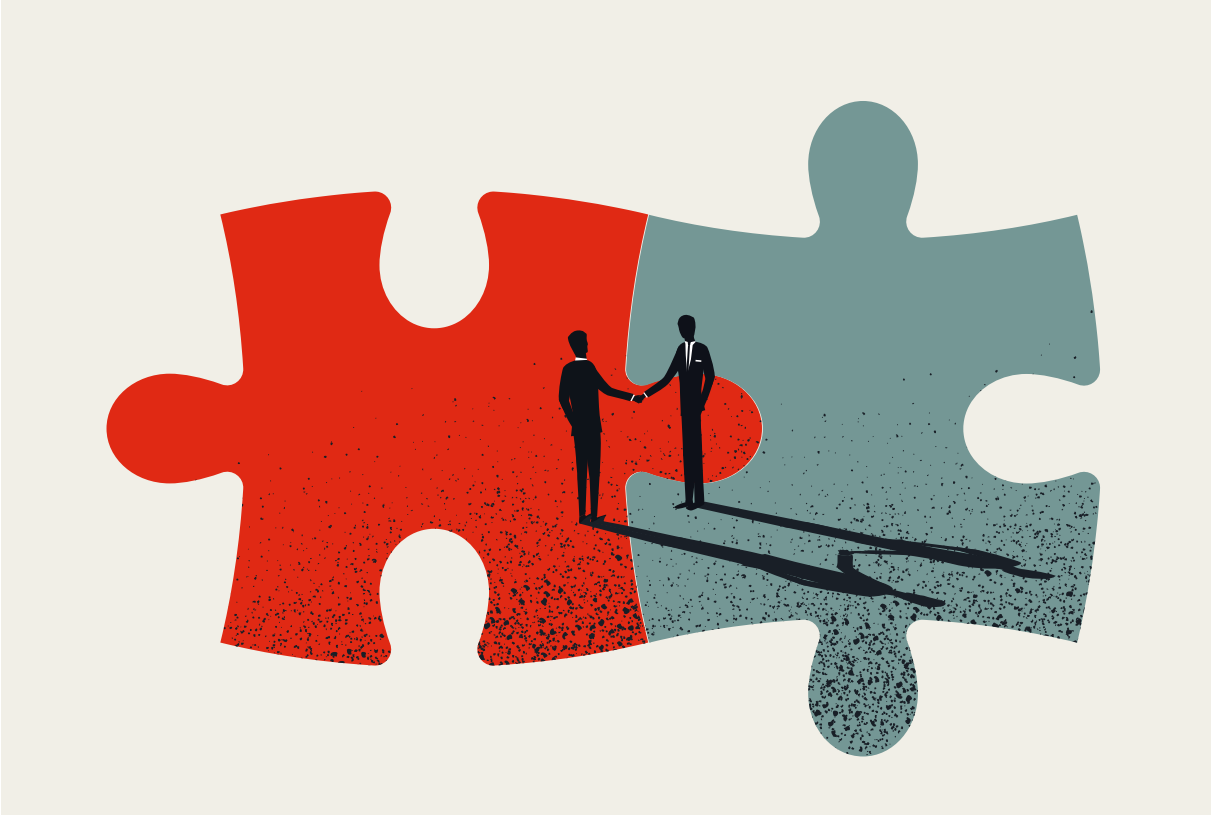
Da ultimo, sono stati analizzati gli obblighi specifici riservati ai diversi soggetti della filiera del gioco, tenuto conto delle linee guida disposte dall'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli nonché degli effetti sanzionatori connessi al mancato ottemperamento degli stessi.

Insomma, il Volume si propone di tratteggiare un quadro generale della normativa antiriciclaggio nel comparto del *gaming*. Ciò, anche al fine di consentire all'operatore di orientarsi in un primo approccio alle regole del settore.

Resta inteso, ovviamente, che, sotto questo profilo, per un esame nel dettaglio delle singole casistiche non resta che rivolgersi direttamente ai professionisti dello Studio Marzo Associati.

M&A, PRIMAVERA DI BIG DEAL

Dall'opa di Edizione e Blackstone su Atlantia, alla vendita dell'80% di Save the duck, passando per l'operazione sulle torri Inwit. Una stagione di grandi operazioni scuote il settore delle fusioni e acquisizioni



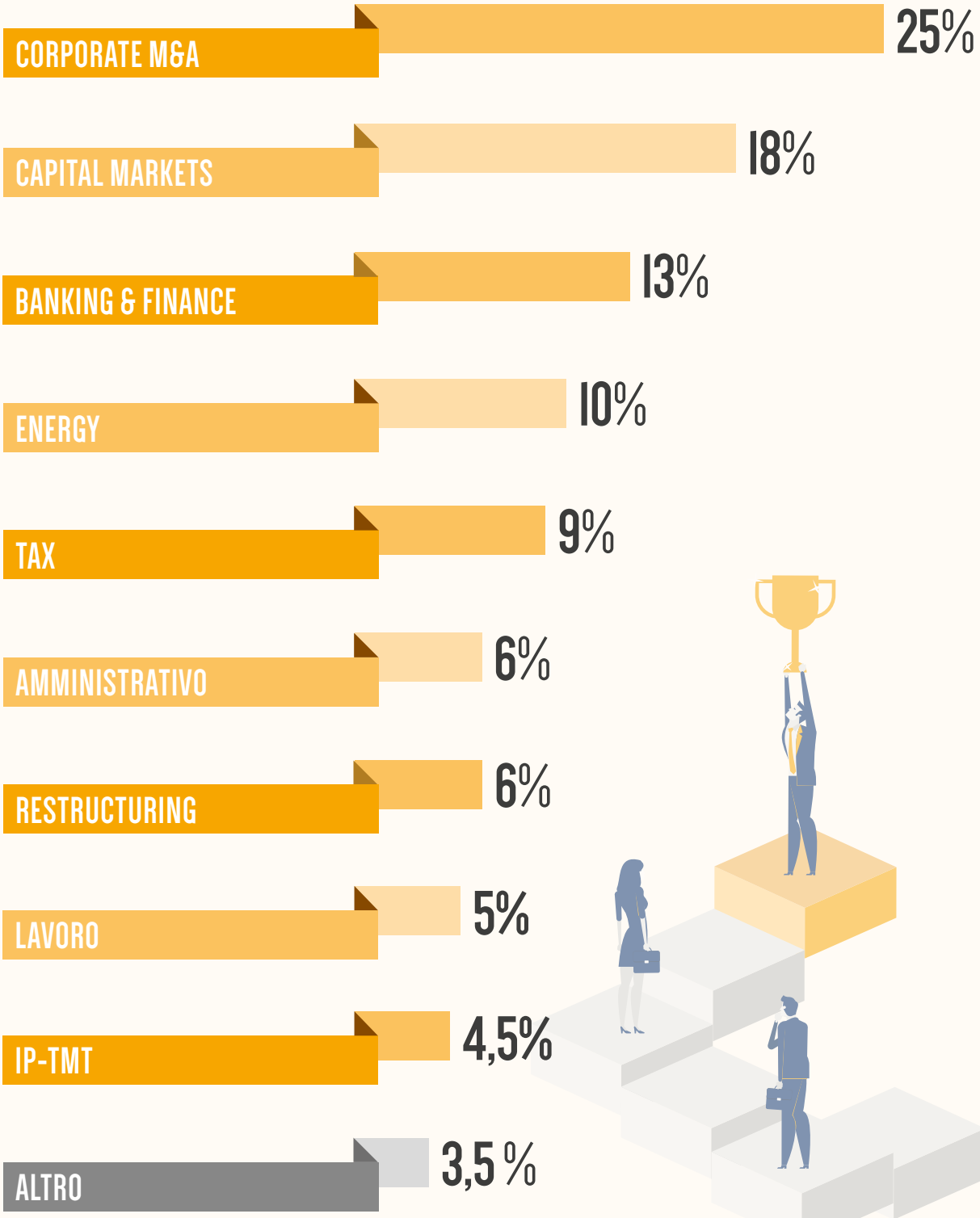
GPBL E LEGANCE NELL'OPA SU ATLANTIA

Edizione e Blackstone hanno annunciato il lancio di un'offerta pubblica di acquisto volontaria con oggetto le azioni di Atlantia, società quotata sul mercato Euronext Milan. L'annuncio dell'opa è arrivato da Schemaquarantatrè, società partecipata da Sintonia e da alcuni fondi infrastrutturali gestiti da Blackstone.

Edizione e Blackstone hanno annunciato l'opa totalitaria su Atlantia, a un prezzo di 23 euro per azione. A questo si aggiunge un dividendo di 0,74 euro che porta a 23,74 euro il valore dell'azione a chi aderisce. La cordata è disposta a mettere sul piatto 12,7 miliardi per conquistare Atlantia. Il valore complessivo dell'opa di Edizione e Blackstone, che ha l'obiettivo di realizzare il delisting della società, incorpora un premio pari al 28,4% rispetto al prezzo ufficiale delle azioni alla data del 5 aprile scorso.

Lo studio Gatti Pavesi Bianchi Ludovici ha affiancato Edizione, mentre Blackstone è stata assistita da Legance e, per i profili non di diritto italiano, da Simpson Thacher & Bartlett.

I SETTORI che tirano



Periodo: 11 aprile - 6 maggio 2022 • Fonte: legalcommunity.it

LEGALCOMMUNITY INHOUSECOMMUNITY FINANCECOMMUNITY



ENERGY SUMMIT

FOUR SEASONS HOTEL
20 SETTEMBRE 2022
9:00-13:00

REGISTRATI

SPEAKERS*

BARBARA BENZONI, Head of Legal, International Mid-Downstream and Chemicals activities - ***Eni***

ALESSANDRO BERTOLINI CLERICI, Global Partner & Head of Energy & Power Italy - ***Rothschild & Co***

VALERIO CAPIZZI, Managing Director & Head of Energy Emea - ***ING BANK***

GIULIO FAZIO, General Counsel - ***Enel***

Partner DLA PIPER

Per informazioni: martina.vigliotti@lcpublishinggroup.it

* Panel in progress

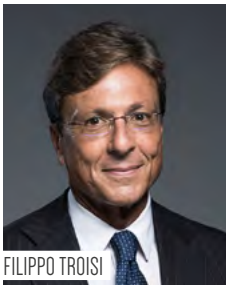
Il team multidisciplinare di Gpbl è stato guidato dai name partner **Carlo Pavesi** e **Francesco Gatti**, e composto dal partner **Gianpaolo Scandone**, dal junior partner **Federico Cenzi Venezze**, dal senior associate **Vittorio Cavajoni**, dall'associate **Roberto Gambino** e da **Emanuele Borelli** per gli aspetti corporate, e dall'equity partner **Rossella Pappagallo**, con i senior associate **Maximilano Roberto Papini** e **Carlotta Corba Colombo** per gli aspetti di capital markets. I profili fiscali sono stati seguiti dal name partner **Paolo Ludovici**, dal partner **Andrea Prampolini** e dal senior associate **Daniel Canola**.
Gli aspetti antitrust e connessi alla disciplina golden power sono stati curati dal partner **Filippo Arena** e dall'equity partner **Stefano Grassani** con la senior associate **Elisabetta Patelli** mentre i profili banking sono stati seguiti dal partner **Andrea Limongelli** con il senior associate **Stefano Motta**.

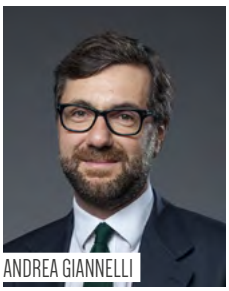
Legance ha agito con un team multidisciplinare guidato dal senior partner **Filippo Troisi**, dal partner **Francesco Florio** e dal senior counsel **Marco Sagliocca**, e composto dal counsel **Marino Ghidoni** e dai senior associate **Paolo Antonio Mulas**, **Federico Vitale** e **Carlotta Giani** nonché dagli associate **Emilio De Niro** e **Giovanni Manno** per gli aspetti m&a, societari e di capital markets nonché in relazione all'accordo di investimento e al patto parasociale tra Edizione e Blackstone.
I profili banking sono stati seguiti dal senior partner **Andrea Giannelli**, dal partner **Tommaso Bernasconi**, dal counsel **Marco Gagliardi** e dall'associate **Federico Liberali** e, per le connesse tematiche fiscali dal senior counsel **Francesco Di Bari**. Gli aspetti amministrativistici e concessori sono stati curati dal senior counsel **Simone Ambrogi**, dal managing associate **Giacomo Testa** e dal senior associate **Francesco Mataluni**. Le attività relative alla disciplina golden power sono state curate dal senior counsel **Valerio Mosca** e dalla senior associate **Fabiana Ciavarella**.


CARLO PAVESI


PAOLO LUDOVICI


FILIPPO ARENA


FILIPPO TROISI


ANDREA GIANNELLI

Mediobanca segue l'operazione con un team composto, lato corporate finance, da **Francesco Bosco**, **Camilla De Massa**, **Giovanni Lanati**, lato debito, da **Maria Teresa Iardella**, **Bruno Catozzo**, **Gabriele Glavich**. UniCredit invece ha agito, lato coverage con **Marica Campilongo**, **Pasquale Pinto** e **Matteo Lodovici**, e lato m&a con **Andrea Petruzzello**, **Alberto Giordano**, **Pietro Sassella**, **Alexander Kramp**, **Giacomo Pagnani**. Per Ubs ha seguito l'operazione un team guidato da **Riccardo Mulone** e **Philippe Chryssicopoulos** e composto da **Guido Colonetti**, **Loris Dell'Andino**, **Nicola Donati**, **Dario Zocchi**. Hanno inoltre seguito l'operazione Goldman Sachs, Bank of America e Jp Morgan Securities.

La practice
Corporate m&a
Il deal
Opa di Edizione e Blackstone su Atlantia
Gli studi legali
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, Legance, Simpson Thacher & Bartlett
Altri advisor
Mediobanca, Unicredit, Ubs, Goldman Sachs, Bank of America, Jp Morgan Securities
Il valore
12,7 miliardi di euro

TIM CEDE AD ARDIAN LA PARTECIPAZIONE INDIRETTA IN INWIT. GLI ADVISOR

Tim e Ardian hanno raggiunto un accordo per l'acquisizione, da parte di

lesi2022.org

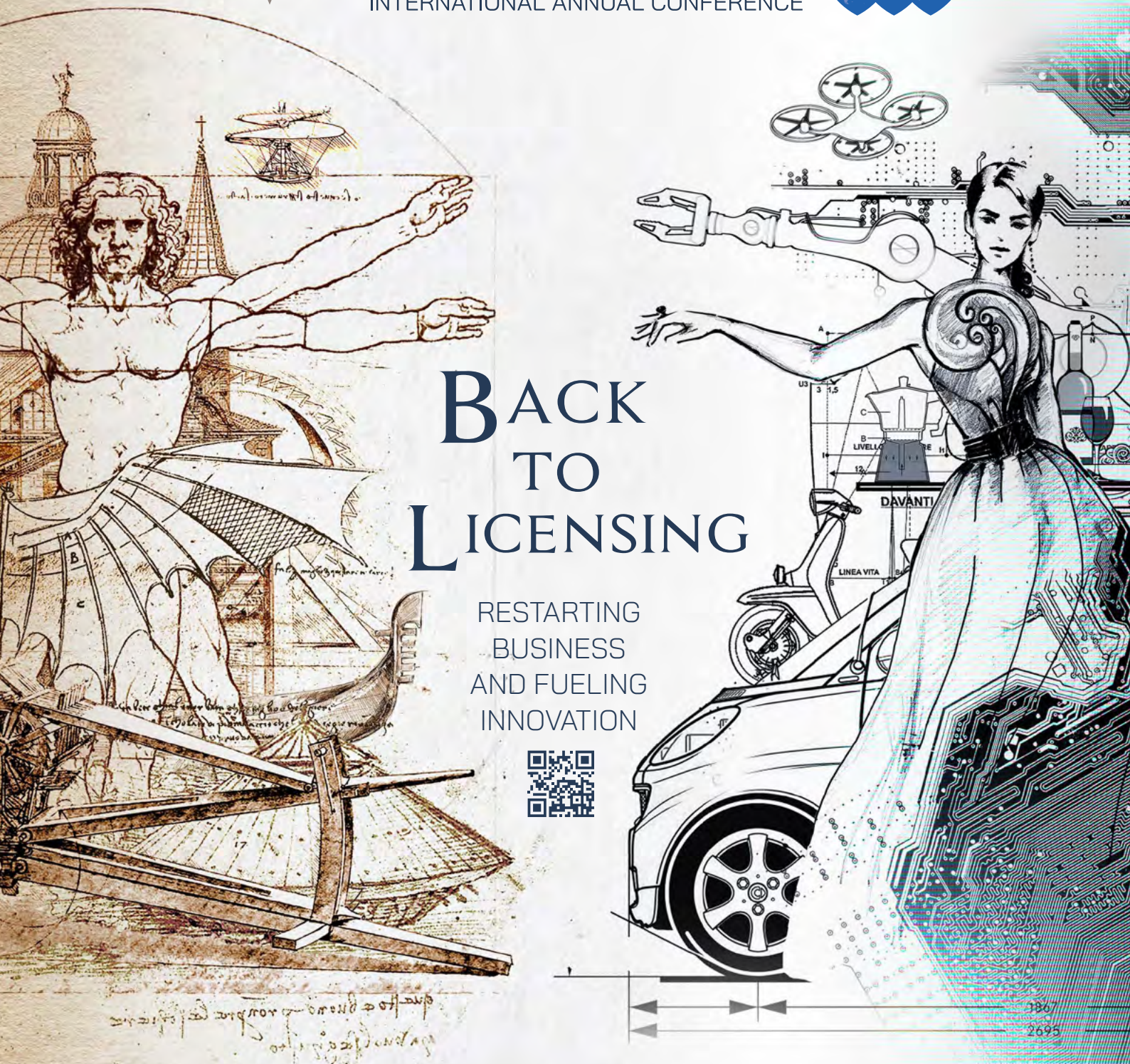
VENICE

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:
Thursday 17th March 2022

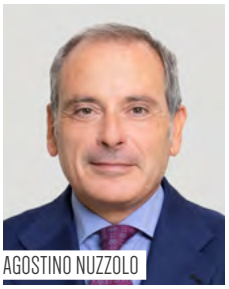
Media Partner

LEGALCOMMUNITY

un consorzio guidato dalla società di investimento, di una quota detenuta da Tim pari al 41% della holding Daphne 3, che attualmente detiene a sua volta una quota del 30,2% in Infrastrutture Wireless Italiane – Inwit.
Al perfezionamento dell'operazione, il consorzio guidato da Ardian deterrà una partecipazione del 90% del capitale di Daphne 3.
L'accordo raggiunto si basa su una valorizzazione dell'azione Inwit pari a 10,75 euro (cum dividend), e corrisponde ad un incasso per Tim di circa 1,3 miliardi di euro, oltre al rimborso del prestito per circa 200 milioni di euro, concesso da Tim al momento dell'iniziale acquisizione del 2020.
A seguito del closing, Ardian deterrà il pieno ed esclusivo controllo di Daphne 3, mentre a Tim verranno riconosciuti taluni diritti di governance di minoranza, sia su Daphne 3 che su Inwit, in funzione di protezione dell'investimento effettuato, com'è prassi in operazioni di questa natura.

Il team legale interno di Tim che ha seguito l'operazione è stato guidato dal general counsel **Agostino Nuzzolo** e coordinato dall'head of legal finance e m&a **Federico Raffaele**.

Lo studio Gatti Pavesi Bianchi Ludovici ha prestato assistenza a Tim per gli aspetti m&a, antitust e financing dell'operazione. In particolare, Tim è stata assistita da un team guidato dall'equity partner **Stefano Valerio**, con il junior partner **Federico Cenzi Venezze** e l'associate **Carlotta Marconi** per gli aspetti di corporate m&a, dal partner **Filippo Arena** per gli aspetti antitrust e dal partner **Andrea Limongelli** con il senior associate **Stefano Motta** per gli aspetti financing. Gli aspetti fiscali sono stati curati dall'equity partner **Michele Aprile** con il senior associate **Roger Demoro**.
Ardian, invece, secondo quanto risulta a Legalcommunity, sarebbe assistita da un pool legale dello studio BonelliErede.


AGOSTINO NUZZOLO


STEFANO VALERIO

Santander ha agito da m&a e debt advisor esclusivo per Ardian, con un team internazionale composto dal global tmt group, guidato dal managing director **Rodrigo Teixeira**, dal team m&a francese guidato dal senior banker **Antoine Lepagnot** e dal team m&a Italiano guidato dal responsabile **Roberto Segantin**, dall'executive director **Florent Battu**, dall'associate **Angelo Montalbano** e dagli analyst **Lorenzo Tezzele** e **Guido Ferretti**.
Mediobanca ha supportato Tim in qualità di sole financial advisor con un team composto da **Filippo Lo Franco**, **Giuliano Palazzo**, **Nicolò Zamagna** e **Tommaso Sgrò**.



6 LUGLIO
DALLE 14.00

CAMERA ARBITRALE DI MILANO

CAMPIONATO DI SUBBUTEO CAM

II edizione

6 luglio 22 - cortile di via Meravigli 7*

Benvenuti al Campionato del Mondo di Subbuteo tra i rappresentanti degli sponsor della Camera Arbitrale di Milano!



*LA PARTECIPAZIONE È SU INVITO

IL CAMPIONATO POTRÀ ESSERE SEGUITO SUI SOCIAL CAM

con il supporto di: LEGALCOMMUNITY

La practice
Corporate m&a
Il deal
Tim cede ad Ardian quota in Inwit
Gli studi legali
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
Gli inhouse
Agostino Nuzzolo
Altri advisor
Mediobanca, Santander
Il valore
1,3 miliardi di euro

GEIGER E HOFFMAN ALL'80% DI SAVE THE DUCK. TUTTI GLI AVVOCATI DEL DEAL

Gli imprenditori **Reinold Geiger** e **André Hoffmann** hanno acquisito da Progressio sgr l'80% del capitale di Save The Duck, B-Corp proprietaria dell'omonimo marchio di piumini 100% animal free.

Geiger e Hoffman, rispettivamente presidente esecutivo e ceo della multinazionale L'Occitane International, erano già presenti nel capitale di Save The Duck con una quota di minoranza. Si tratta dunque di un investimento a titolo personale, attraverso veicoli di investimento da loro controllati (Société D'Investissements Cime e Anatra Investments Limited).
A seguito dell'operazione, è confermato alla guida dell'azienda il founder e ceo **Nicolas Bargi**, esponente della terza generazione di imprenditori nel settore tessile attraverso l'azienda di famiglia Forest, che conserva tutte le deleghe precedentemente conferitegli nonché il 20% del capitale sociale di Save the Duck.

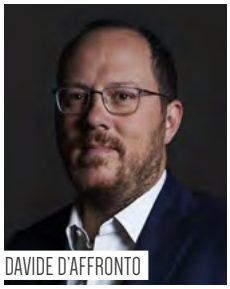
Progressio sgr e Nicolas Bargi sono stati assistiti da Linklaters per gli aspetti legali, con il team guidato dal partner **Pietro Belloni** coadiuvato da **Walter Campagna**, **Francesca Galetti** e **Carolina Galiero**. Lo studio Russo De Rosa associati ha curato gli aspetti fiscali e di gestione del piano di incentivazione con il team composto da **Leo De Rosa**, **Federica Paiella**, **Alessandro Manico** e **Pietro Perenzin**. Mediobanca ha agito in qualità di financial advisor, con un team composto **Lorenzo Astolfi**, **Cappello Stefano**, **Antonio Perdichizzi** e **Paolo Malvestiti**. EY ha invece seguito gli aspetti contabili.


NICOLAS BARGI


PIETRO BELLONI


LEO DE ROSA


LORENZO ASTOLFI


DAVIDE D'AFFRONTO


CHIARA LANGÈ

Reinold Geiger e André Hoffmann sono stati invece affiancati da Skadden Arps Slate Meagher and Flom, con un team guidato da **Arash Attar-Rezvani** e **Andrea Spadacini** e composto da **Cristina Tomassini** e **Jack Anderson** e da Gattai Minoli Partners, con il team guidato dal partner **Federico Bal** coadiuvato da **Carolina Gattai** e **Roberto Garrone**.

Con riguardo alle attività relative all'acquisition financing di Save the Duck risalente al 2018, Intesa Sanpaolo e Banca Ifis sono stati assistite da **Davide D'Affronto** e **Maria Ilaria Griffo** di Simmons & Simmons, mentre Save The Duck è stata assistita da Greco Vitali Associati con **Chiara Langè**, **Fabio D'Esposito** e **Matteo Miramondi**. Intesa Sanpaolo e Banca Ifis rimangono lender di Save The Duck a supporto dei programmi di sviluppo futuri della società.
Bcg ha assistito Save The Duck nella definizione della strategia di crescita mentre EY ed ERM hanno fornito supporto sugli aspetti esg.

La practice
Corporate m&a
Il deal
Acquisito l'80% di Save The Duck
Gli studi legali
Linklaters, Russo De Rosa, Gattai Minoli Partners
Altri advisor
Mediobanca, EY

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

IP&TMT

10th EDITION

19.05.2022

WJC SQUARE
Viale Achille Papa, 30
Milano

19.15	Accredito
19.30	Cocktail
20.15	Premiazione
21.00	Standing dinner

SCOPRI I FINALISTI

I VINCITORI SU in
DALLE ORE 20.15

#LcIpTmtAwards in

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

LEGALCOMMUNITY AWARDS

LEGALCOMMUNITY AWARDS IP&TMT 10 EDITION

GIURIA



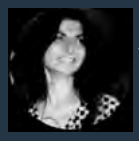
Enrico Bottacco
Chief Audit & Risk Officer
Jakala



Valerio Bruno
Director of Legal Services | ICEG Contracting
Accenture



Valentina Chimirri
Corporate & Risk associate manager
Jakala



Nadia Francesca Cipriano
Direttore Legal Affairs
Olivetti



Sara Citterio
General Counsel
Trussardi



Luigi Condorelli
Principal Counsel
The Walt Disney Company Italia



Serena Contu
Head of Data Protection, Corporate Liability Compliance and Ethic Code Values,
Eni Plenitude



Antonio Corda
Legal Affairs Director
Vodafone



Furio Curri
Head of Group General Legal Affairs
Assicurazioni Generali



Daniele Di Gregorio
Senior Legal Counsel
Petrolvalves



Marcello Dolores
Vice President – Legal, Regulatory & Partnerships
Discovery Italia



Gian Maria Esposito
General Counsel
Gruppo TeamSystem



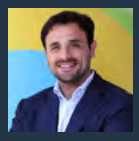
Carmelo Fontana
Senior Regional Counsell
Google



Clara Giove
Head of Legal Commercial & IP
New Guards Group



Rita Izzo
Head of Group Digital & Operations Legal
Unicredit



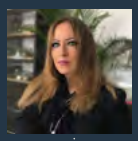
Fabrizio Manzi
Chief Legal Officer
Italiaonline



Elena Mauri
Group Legal Affairs & IP Director
Ermenegildo Zegna



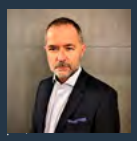
Ilaria Musco
Head of Legal Affairs,
Dazn Italy



Monica Nannarelli
Direttore Ufficio Legale
Morellato



Daniela Paletti
Head of Legal Europe
Edizioni Condé Nast



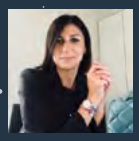
Marco Picciotto
General Counsel
De' Longhi Group



Marco Raffini
Head of Legal
Kering Italia



Valentina Ranno
Direttore Affari Legali e Societari
L'Oréal Italia



Raffaella Romano
WW General Counsel & Compliance Officer
Bottega Veneta



Matteo Sergio
CFO
Treccani



Umberto Simonelli
Chief Legal & Corporate Affairs Officer – Company Secretary
Brembo

#LcIpTmtAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



STEFANO SCIOLLA

LATHAM & WATKINS SUPERA I 60 MILIONI

Fatturato record per la sede italiana della law firm nel 2021. MAG incontra il managing partner, Stefano Sciolla. Grande attenzione ai talenti interni. Quattro i soci nominati negli ultimi due anni

di nicola di molfetta

Il 2021 è stato un anno di conferme per Latham & Watkins in Italia. Il focus su aree di business che garantiscono un flusso di lavoro ad alto valore aggiunto, assieme alla credibilità che il team si è ormai conquistato sul mercato, sono stati i propulsori che hanno spinto ancora una volta verso l'alto i

conti della sede italiana della law firm. L'incremento del giro d'affari, sulla base dei valori stimati dal centro ricerche di LC Publishing, è stato del 47% rispetto all'anno precedente. In termini assoluti parliamo di un fatturato pari a poco più di 62 milioni di euro. Considerato che il totale dei professionisti dello studio nella sede di Milano (praticanti inclusi) corrisponde a 64 persone, stiamo parlando di un livello di *revenue per lawyer* quantificabili in circa 968mila euro, mentre la media dei ricavi per socio risulta di oltre 5 milioni.
Si tratta di una performance che premia gli investimenti che lo studio ha fatto negli anni scorsi in particolare sul fronte della crescita interna. Tra il 2020 e gennaio 2022, la sede italiana della law firm americana guidata dal socio **Stefano Sciolla**, ha ottenuto la promozione a socio di **Antongiulio Scialpi** e **Paolo Bernasconi** attivi nel leveraged finance, **Alessia De Coppi** e **Giorgia Lugli**, che si occupano di private equity ed m&a.

Tra il 2020 e gennaio 2022 le promozioni a socio hanno riguardato gli avvocati Scialpi, Bernasconi, De Coppi e Lugli

Sul fronte fusioni e acquisizioni, in base alle statistiche di Mergermarket, lo studio ha chiuso il 2021 con 31 operazioni annunciate per un valore complessivo pari a 8,5 miliardi di euro. E il 2022 è partito con lo stesso slancio. A metà aprile, il track record conta già (sempre in base ai dati Mergermarket) 7 operazioni annunciate per un valore complessivo di circa 4,6 miliardi, tra cui la cessione di Irca da parte di Carlyle ad Advent International, l'acquisizione di Dainese per la stessa Carlyle e l'acquisizione di RGI per conto del fondo Cvc. «Si tratta – fa notare Sciolla, intervistato da MAG – di tre dei pochi grandi Lbo fatti in Italia dopo lo scoppio della guerra in Ucraina, per due dei quali si sono usati strumenti di private debt». Lo scenario internazionale non sembra preoccupare il managing partner della sede italiana della law firm, almeno per l'anno in corso. «Il 2022 continua a essere un anno di grande attività per noi. Ma non credo che possa essere un discorso valido per tutti. Il mercato del debito sta rallentando e quando ci sono meno strumenti per il finanziamento delle operazioni e un quadro di riferimento di incertezza legato al conflitto in Europa è chiaro che queste possano faticare a decollare».

Sciolla spiega l'efficacia del modello Latham & Watkins in Italia sottolineando l'efficacia della scelta di concentrare l'attività su aree strategiche capaci di produrre molto lavoro ad alto valore aggiunto: l'm&a,

LO STUDIO IN CIFRE

2008
Anno d'arrivo di Latham & Watkins in Italia

64
Il numero dei professionisti in Italia

62
I milioni fatturati nel 2021 (stima)

47
La percentuale di crescita nell'ultimo anno

12
I soci attivi in Italia

4
Gli avvocati promossi a soci negli ultimi due anni

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

Sette su dodici degli attuali partner dello studio lo sono diventati per promozione interna

in particolare il private equity, e il leveraged finance. «Concentrando la nostra attività in queste due aree – spiega l'avvocato – siamo riusciti a costruire un flusso di attività che ci consente di essere impegnati continuativamente in attività molto redditizie». Il business development, continua Sciolla, non si fa solo con il marketing, «ma si fa soprattutto acquisendo lavoro che genera lavoro. Nelle operazioni di private equity, per esempio, l'attività dello studio non si esaurisce nel momento dell'acquisizione, ma prosegue attraverso la gestione della crescita e dello sviluppo delle portafolio company e in particolare delle sue operazioni strategiche, come ulteriori acquisizioni e rifinanziamenti». E i mandati arrivano anche perché Latham & Watkins schiera una struttura in grado di lavorare al «finanziamento delle operazioni avendo qui a Milano anche un team di avvocati americani altamente specializzato e bilingue».

A proposito di banking & finance, il 2022 di Latham & Watkins è cominciato anche con la nomina di **Marcello Bragliani**, 44 anni (da 14 nelle fila della law firm), a responsabile per l'Europa continentale (Spagna, Francia, Germania e Belgio) della practice, con il compito di coordinare e sviluppare la collaborazione tra gli uffici dello studio rafforzando le sinergie della practice e la capacità di assistere i clienti. Un riconoscimento importante anche in termini "politici" per l'ufficio di Milano, che al momento è uno dei più piccoli che lo studio ha in Europa.
Crescere è chiaramente nelle intenzioni di Sciolla e soci. Ma capire come, non è banale. A parte farsi pagare di più, «che non è la nostra ricetta», l'unico modo per crescere è prendere più persone, «cosa tutt'altro che semplice» esclama l'avvocato. Quello creato da Latham & Watkins in Italia in questi anni è un modello di business che non solo si basa sull'equilibrio e l'integrazione delle diverse aree di attività nel corporate finance, ma si fonda sulla costruzione di una squadra che lavora con impegno e dedizione e la conseguente crescita rapida dei più giovani. «Non sono tanti gli avvocati, soprattutto tra i più giovani, che mettono la professione al primo posto. E questo ci porta a registrare un *attrition rate* che, non solo in Italia, vede uscire dallo studio lo stesso numero di persone rispetto a quante ne entrano». E non è un tema di denaro. «I soldi non sono una risposta – prosegue l'avvocato –. I nostri avvocati sono già tra i meglio pagati in Italia. È una questione culturale e generazionale per la quale bisognerà trovare delle risposte al più presto. Qui l'unica cosa che posso garantire è massima flessibilità (non mi interessa da dove uno lavori, purché faccia quello che deve nel migliore dei modi e nei tempi necessari) e grandi spazi per crescere in tempi rapidi e non usuali in questo Paese dove i capelli bianchi sono ancora spacciati per saggezza e competenza».

«PER NOI PRENDERE UN SOCIO SUL MERCATO È DIFFICILISSIMO. NON SONO TANTI QUELLI CHE HANNO UN BUSINESS CASE ADEGUATO»

La statistica lo conferma. Sette su dodici degli attuali partner dello studio lo sono diventati per promozione interna. «Per noi – prosegue Sciolla – prendere un socio sul mercato è difficilissimo. Non sono tanti quelli che hanno un business case adeguato».
Certo, vista le possibilità di crescita interna date dallo studio, un'alternativa potrebbe essere quella di individuare sul mercato LE "SUPERSTAR del futuro". «Il problema è che moltE di questE lavorano già qui da noi. Abbiamo almeno tre dei nostri soci più giovani che ricevono proposte da altri studi un giorno sì e l'altro pure».
Battute a parte, resta l'obiettivo di rendere l'ufficio di Milano di Latham & Watkins un po' meno piccolo. E qui, una terza via, potrebbe essere rappresentata dalla individuazione di nuove aree d'interesse strategico su cui puntare. Sciolla non si sbottona. Ma lascia capire che regolamentare, privacy e white collar crime potrebbero essere una di queste.



BAKER McKENZIE, PIONIERI DI UNA VISIONE GLOBALE

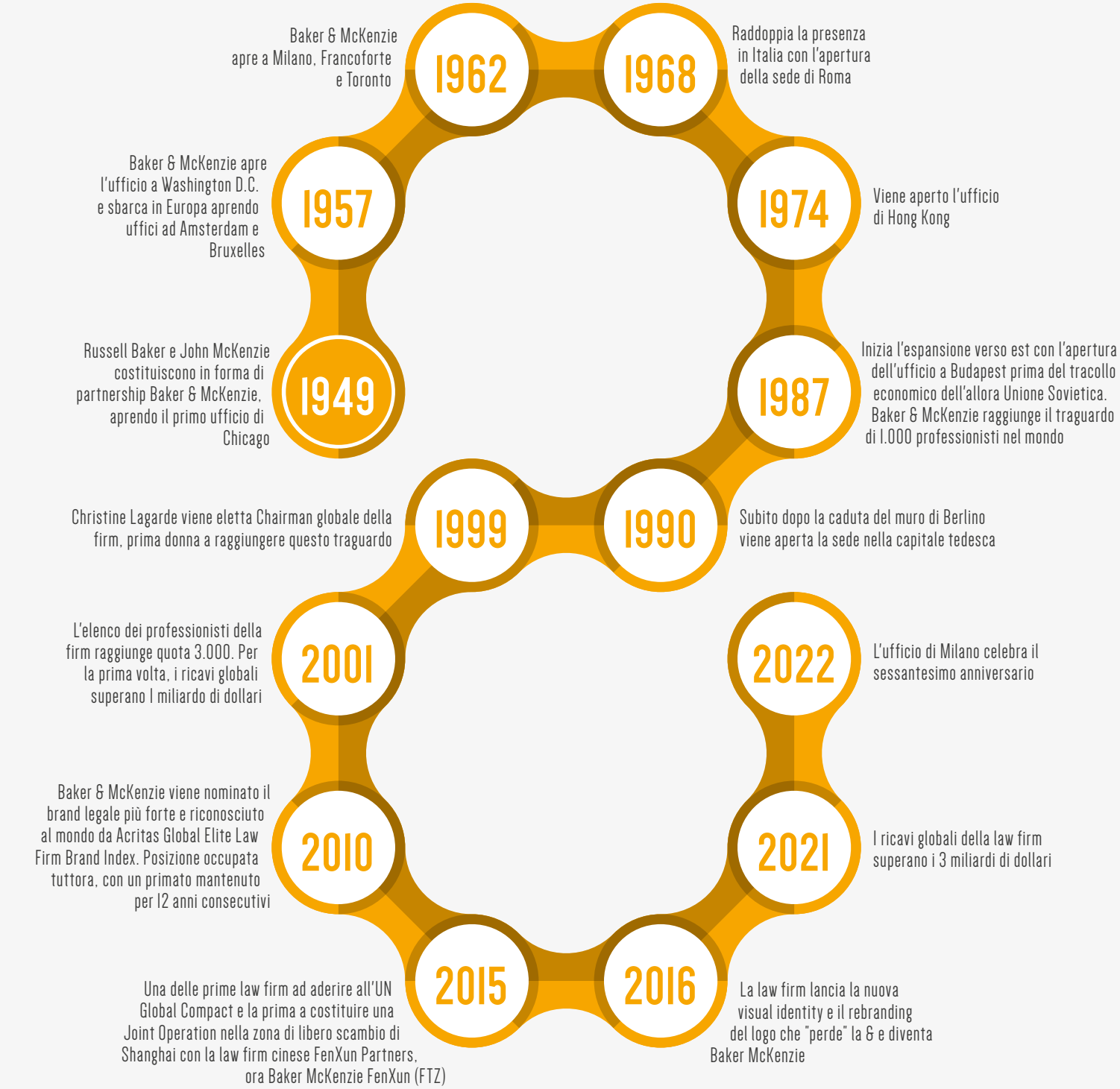
I SOCI

La law firm compie 60 anni di attività in Italia. Il suo è il brand internazionale più longevo nel Paese. MAG ripercorre questa storia in un'intervista esclusiva a Francesco Pisciotta, managing partner della sede italiana

di nicola di molfetta

Sessant'anni di attività in Italia. Baker McKenzie è la law firm più longeva nel Paese. Lo "sbarco" dello studio di matrice americana nel 1962 a Milano rappresentò un'iniziativa pionieristica che si inseriva in un progetto che all'epoca non aveva precedenti: dare vita alla prima multinazionale del diritto a livello globale. E in questo disegno strategico, la presenza nella Penisola non poteva essere trascurata. Quella era l'Italia che aveva rialzato la testa dopo gli anni della ricostruzione. Una nazione che si preparava a diventare una delle principali economie mondiali e che avrebbe attirato investimenti anche dall'estero. In particolare, dagli Usa. "Segui i tuoi clienti". Fu questa la strategia che condusse lo studio a mettere un primo piede nello Stivale (sei anni dopo sarebbe arrivata anche una sede a Roma) in una stagione in cui ancora non era chiaro in che modo una realtà internazionale avrebbe potuto operare nel mercato dei servizi legali locale.

PRINCIPALI TAPPE BAKER McKENZIE



«Gli anni '60 in Italia furono un'epoca straordinaria – dice in questa esclusiva intervista a MAG, l'attuale managing partner di Baker McKenzie Italia, **Francesco Pisciotta** –. Una volta completata, negli anni '50, la sommaria ricostruzione di quanto distrutto dalla Seconda guerra mondiale, grazie anche ai cospicui aiuti del Piano Marshall, l'Italia si era avviata alla sua grande trasformazione economica, da Paese essenzialmente agricolo a nazione industriale. Sull'onda di tale trasformazione, e nell'ambito della collaborazione fra Paesi europei che aveva determinato la formazione della CECA prima e successivamente della Comunità Europea, l'Italia beneficiò di un rilevante flusso di investimenti dagli Stati Uniti. Baker McKenzie si inserì in questo flusso, inizialmente e per lungo tempo a servizio essenzialmente degli investitori statunitensi nel nostro Paese».
Pisciotta racconta quei giorni come se li avesse vissuti. In realtà, nel 1962, l'attuale managing partner di Baker McKenzie non era nemmeno nato. Tuttavia, sottolinea,

«LO STUDIO FU DA SUBITO UNO DEI PRINCIPALI PUNTI DI RIFERIMENTO DELLA CLIENTELA SOPRATTUTTO STATUNITENSE CHE INTENDEVA INVESTIRE IN ITALIA»

«ho avuto il privilegio di conoscere e imparare dai nostri fondatori. Teniamo molto a tramandare alle nostre persone la storia dello studio e a rafforzare la nostra identità».

Quale fu la prima sfida per lo studio?
Come tutti i pionieri, i nostri fondatori dovettero confrontarsi innanzitutto con il contesto regolamentare dell'epoca. A


I SOCI

WomenX IMPACT

MEDIA PARTNER
LEGALCOMMUNITY

empowering WOMEN WORLDWIDE

17, 18 e 19 Novembre 2022

FICO Eataly World, Bologna & Online

L'evento internazionale più atteso dell'anno dedicato alla ***leadership al femminile.***



SCOPRI L'EVENTO SU
WOMENXIMPACT.COM

quei tempi non era chiaro se l'attività legale intesa come stragiudiziale potesse essere svolta in Italia da chi non fosse iscritto nell'albo avvocati, per la cui iscrizione era necessaria la cittadinanza italiana. Per questo l'attività fu inizialmente aperta istituzionalmente come "*Studio De Libero - Camilli*", dai nomi dei due fondatori, mentre nei rapporti con i clienti si sottolineava l'appartenenza al network Baker & McKenzie.

Come si posizionò inizialmente?
Lo studio fu subito uno dei principali punti di riferimento della clientela soprattutto statunitense che intendeva investire in Italia. All'epoca, la quasi totalità degli studi legali locali era dedicata pressoché esclusivamente al contenzioso e anche quelli che trattavano operazioni stragiudiziali lo facevano in modo tradizionale, senza avvalersi delle tecniche di contrattualistica internazionale che, in quel momento, erano state sviluppate essenzialmente negli Stati Uniti. La clientela fu quasi esclusivamente straniera, anche perché quella italiana, per questo tipo di attività, era abituata ad avvalersi dell'opera di dottori commercialisti.

La novità principale era la capacità di lavorare in inglese?
Il nostro punto di forza fu quello di offrire una tipologia e un complesso di servizi di cui gli studi tradizionali non disponevano. In primo luogo, la capacità di trattare (e scrivere) in lingua inglese che, all'epoca, ben pochi parlavano in Italia. Questo era un aspetto tutt'altro che trascurabile: gli studi legali statunitensi avevano cercato di seguire i flussi di investimenti all'estero dei propri clienti aprendo uffici in Europa ed inviando a gestirli legali statunitensi (gli "expatriates") che erano certamente esperti delle tecniche contrattuali statunitensi, ma non del diritto e delle consuetudini dei Paesi in cui operavano. Un noto banchiere milanese dell'epoca con riguardo all'assistenza



FRANCESCO PISCIOTTA

«A PRESCINDERE DALL'APPARTENENZA AL NETWORK BAKER MCKENZIE, LO STUDIO VENIVA E VIENE SENTITO COME PROPRIO E RADICATO IN ITALIA»

legale in campo internazionale usava commentare che: *"Purtroppo, gli avvocati che conoscono il diritto non parlano l'inglese, mentre quelli che parlano l'inglese non conoscono il diritto".*

Baker McKenzie sparigliò anche da questo punto di vista. In che modo?
L'intuizione del nostro fondatore, Russell Baker, fu rovesciare questa impostazione. La sua formula organizzativa prevedeva di attrarre nei singoli studi nazionali avvocati dello stesso Paese che, oltre all'ottima conoscenza del diritto locale, ne avessero altrettanta della lingua inglese, oltre ad una ragionevole familiarità con la clientela internazionale e le tecniche contrattuali di tipo anglosassone. All'epoca, condizione essenziale per poter essere preso in considerazione come income partner era l'aver trascorso un periodo di training (almeno un anno) nello studio di Chicago.

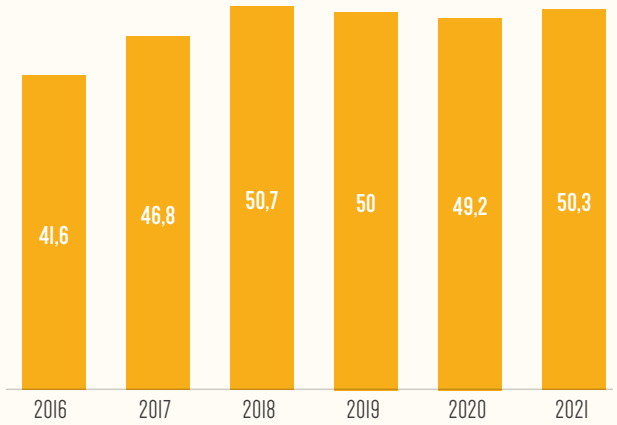
Poi?
In secondo luogo, l'offerta di servizi di Baker McKenzie comprendeva un'assistenza a tutto campo per le esigenze delle aziende straniere, sia nella fase di ingresso nel mercato, con formazione di nuove unità o acquisizione di realtà esistenti, sia nella successiva fase di gestione delle attività, coprendo quindi, oltre alla fase di acquisizione, quella dell'assistenza successiva per ogni esigenza legale in sede *corporate*, fiscale, giuslavoristica e di contenzioso, poi estesa anche ad altre practice.

«NEL CORSO DEGLI ANNI ABBIAMO ADOTTATO UNA POLICY DI RETIREMENT CHE HA CONSENTITO UN PASSAGGIO GENERAZIONALE GRADUALE E SENZA TRAUMI»

Per anni, diciamo fino agli anni '90, Baker McKenzie è rimasta la sola insegna internazionale in Italia. Come mai?
Bisognerebbe chiederlo agli altri... Il modello organizzativo prevalente dei grandi studi internazionali fino a quell'epoca fu effettivamente quello delle best friend law firm, diversamente articolato a seconda dei casi. Per noi furono anni straordinari: da un lato, la completezza del servizio offerto ci consentì di diventare il principale punto di riferimento degli investitori esteri; dall'altro, l'appartenenza ad un'organizzazione veramente internazionale e l'ottimo livello qualitativo iniziò presto a farci arrivare incarichi da altri Paesi, europei prima ed asiatici successivamente, e a consentirci di rovesciare la prospettiva affiancando clienti italiani nei loro primi tentativi di investimenti all'estero.

L'ANDAMENTO

Il fatturato di Baker McKenzie in Italia. Dati in milioni di euro (stime)



Fonte: Stime Legalcommunity

Ci volle parecchio tempo perché gli altri maggiori studi legali decidessero di imitare in qualche modo la struttura di Baker McKenzie, abbandonando il ricorso agli *expatriates* (o riducendone grandemente il rilievo) e cercando di stringere i rapporti con i legali di strutture considerate *best friend* cui veniva riferito il lavoro locale. Ciò avvenne negli anni '90 con le grandi privatizzazioni promosse dai Governi Amato e Ciampi...
I primi a riprendere strutture simili a quelle di Baker McKenzie furono gli studi inglesi, non per nulla l'avvio delle privatizzazioni viene usualmente ricordato con la crociera sull'allora yacht reale inglese Britannia e con il discorso di apertura dell'allora direttore generale del Tesoro, Mario Draghi. Percorso simile, su scala diversa, venne intrapreso con veemenza dai grandi network della revisione contabile.

C'era anche un tema di governance importante...
Sì. Per rispondere alla sua precedente domanda, non va trascurato l'aspetto organizzativo e democratico di Baker McKenzie, che è stata condizione essenziale del nostro percorso sotto almeno due profili. Il rilevante grado di indipendenza dei singoli studi nazionali, che dovevano guardare principalmente a sé stessi per il proprio successo senza beneficiare di supporto finanziario dal *network*. E poi il rapido sviluppo di carriera dei migliori elementi, che potevano raggiungere il livello di soci *equity* in tempi ragionevolmente brevi ed in età abbastanza giovane, senza dover attendere decenni per progredire nella carriera, aspettando l'uscita dei *senior*, come d'uso all'epoca negli studi tradizionali italiani. A prescindere dalla appartenenza al network Baker McKenzie, lo studio veniva e viene sentito come proprio e radicato in Italia; mai nessuno si è sentito "dipendente" di una multinazionale della professione legale.



MANAGEMENT COMMITTEE
FRANCESCO PISCIOTTA E ALBERTO FORNARI

Il concetto di global reach imposto dalla globalizzazione ha aperto i confini del mercato dei servizi legali: cosa è cambiato da quel momento in poi per Baker McKenzie in Italia?
Il modello organizzativo di Baker McKenzie nel mondo continua a dimostrare la propria validità nonostante siano ormai trascorsi oltre 70 anni dall'originaria idea di Russell Baker. Oggi il *network* Baker McKenzie conta 76 uffici in 45 Paesi per oltre 13mila persone. Da 12 anni consecutivi è nominato brand leader al mondo nell'ambito dei servizi legali da Thomson Reuters Global Elite Law Firm Brand Index (precedentemente Acritas Global Elite Law Firm Brand). Tutto ciò, in un contesto ormai ampiamente globalizzato, si traduce, tra le altre cose, in una piattaforma capace di affiancare l'iniziativa imprenditoriale tipica delle aziende italiane che investono all'estero, con una presenza effettiva nei vari Paesi.

E in Italia?
In Italia abbiamo visto il mercato ampliarsi fino a diventare forse uno dei più competitivi al mondo, nel quale sono ben presenti e radicati, oltre ai campioni nazionali, anche la larga maggioranza dei principali studi di matrice estera, nonché alcuni operatori che, direttamente dall'estero o attraverso il ricorso a *best*

▸▸▸

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



PUBLISHINGGROUP
LC



LE SOCIE EQUITY
PAOLA COLAROSSI E FRANCESCA GAUDINO

friend locali, si ritagliano il proprio spazio. In questo contesto rimaniamo una delle realtà più significative, con 11 soci equity che gestiscono un business da circa 50 milioni di euro che copre sostanzialmente tutte le aree del diritto d'impresa. Pertanto, pur essendo il contesto circostante radicalmente mutato, abbiamo mostrato di saperci adattare ai vari cambiamenti occorsi nel tempo e mantenerci saldamente ben posizionati nell'élite degli studi italiani. Se penso al percorso di Baker McKenzie in Italia mi piace pensare a dei maratoneti, più che a degli sprinter.

Gli ultimi 20 anni (quasi 23) lei li ha vissuti dall'interno dello studio. Oggi Baker McKenzie, in Italia e nel mondo, è un'organizzazione diversa. Quali sono le caratteristiche principali dello studio?
Innanzitutto, gli uffici di Milano e Roma sono perfettamente integrati in un unico studio professionale, nel quale operano professionisti di diversa origine e formazione, non solo avvocati e dottori commercialisti, ma ad esempio economisti, mandatari marchi ed altro. Abbiamo un China desk forte dell'esperienza di ben 18 anni di attività fra Hong Kong e Shanghai, così come una piattaforma di servizi che non comprende solo le aree classiche di riferimento del diritto d'impresa ma anche il diritto penale, l'IP prosecution ed altro. Un autentico *full service*, insomma. Inoltre, nel corso degli anni abbiamo adottato una *policy* di *retirement* locale che ha consentito un passaggio generazionale graduale e privo di traumi volto a trarre il meglio dall'esperienza di professionisti di lungo corso a favore di giovani talenti emergenti.

Qui in Italia avete da sempre avuto un presidio forte del mercato tax. Ma oggi sono diverse le aree di punta dello studio: dal corporate finance all'ip/tmt...
Tax e Corporate M&A si contendono da sempre il primato in termini di risultati, ma in particolare negli ultimi tempi, grazie anche ad una strategia di crescita bilanciata in practice cicliche ed anticicliche, abbiamo visto crescere considerevolmente altre aree quali l'employment, il dispute resolution, l'Intellectual Property, il Tmt e il regulatory. Fa parte proprio del nostro DNA non focalizzarsi su una singola area ma offrire ai nostri clienti pari risorse ed eccellenze in vari settori. I clienti che ci danno maggiori soddisfazioni sono quelli nei quali riesce meglio il cross selling, ossia l'introduzione di un collega di un'altra practice, che poi sviluppa il suo filone di attività con successo ed in autonomia. Questo ci aiuta a mantenere stabilità di risultati a prescindere dalla congiuntura di espansione o consolidamento della singola area.

Quanto conta la capacità di ascolto del cliente nel definire l'identità di uno studio?
Realtà come la nostra sono molto sensibili agli stimoli che provengono da parte dei

▸▸▸

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

12.09.2022

11th Edition

Labour

ORE 19.15 MILANO

#LcLabourAwards

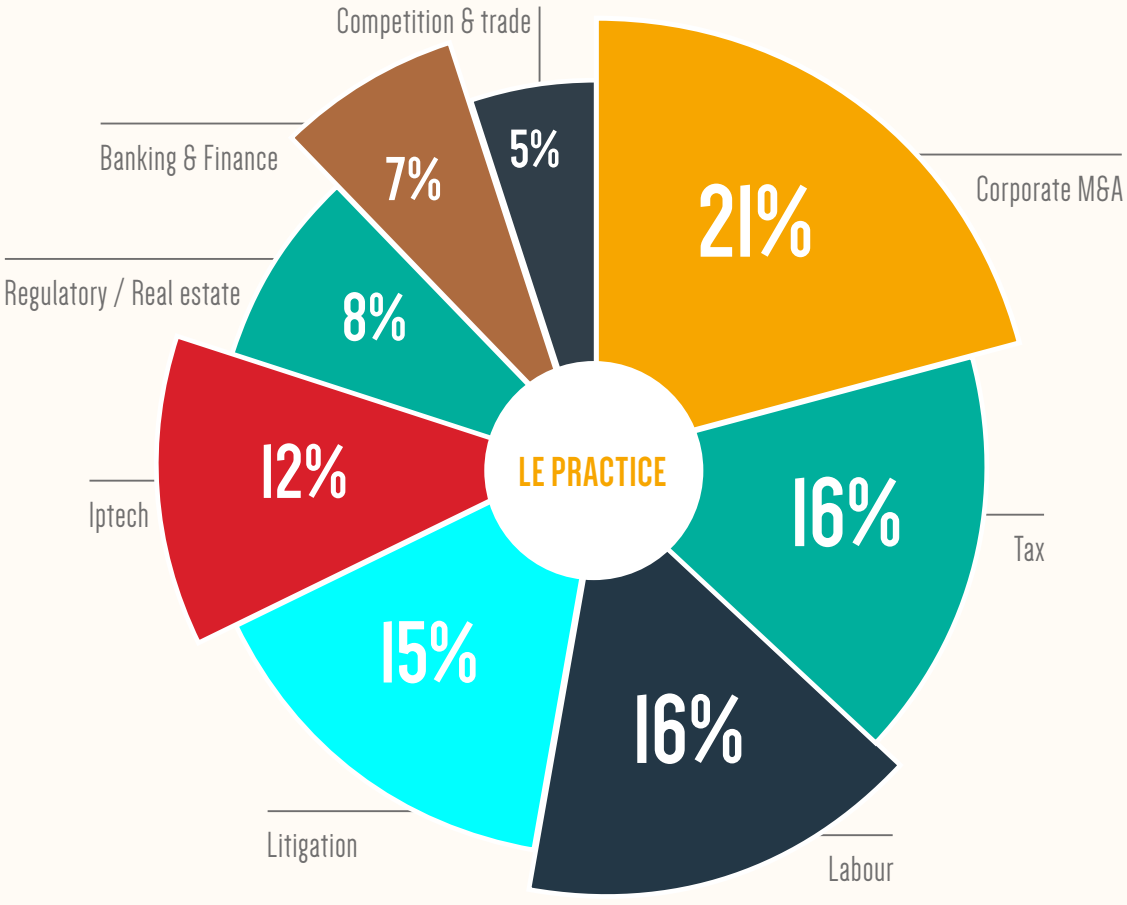
Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

«MAI COME ORA È EVIDENTE CHE NON È PIÙ (O SOLO) L'ORGANIZZAZIONE CHE SCEGLIE IL TALENTO, MA È ANCHE IL TALENTO CHE SCEGLIE L'ORGANIZZAZIONE»

clienti. Il fatto di poter lavorare fianco a fianco con un parterre di clienti unico e molto dinamico ci consente di ben individuare le aree nelle quali investire. Ciò è avvenuto tipicamente nel mondo IP Tech nel quale possiamo vantare fra i nostri clienti consolidati i maggiori player mondiali.

Qual è il ruolo di una insegna internazionale in un mercato come quello italiano oggi?
Credo che una realtà internazionale oggi debba prima di tutto fungere da incubatore di modelli organizzativi e offerta di servizi innovativi di assistenza legale alle imprese, esaltando il proprio ruolo di interlocutore privilegiato del mondo delle imprese da un lato e della formazione dall'altro. Non è un caso se fra gli *alumni* di Baker McKenzie

Il peso percentuale delle aree di pratica sul fatturato (stime)



LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

22.09.2022

3rd EDITION

Litigation

ORE 19.15 MILANO

#LcLitigationAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



I SOCI DELLA SEDE DI ROMA MICHELE SANTOCCHINI E RAFFAELE GIARDA

possano contarsi oggi molti fra i più affermati legali d'impresa operanti in Italia. Si tratta di professionisti che hanno avuto con noi l'opportunità di formarsi o di crescere in un contesto davvero internazionale, beneficiando delle esperienze di altri Paesi e contesti e che poi hanno avuto modo di sviluppare altrove.

Quanto rileva l'esperienza in una law firm nella formazione di un avvocato oggi?
Penso che chi oggi si avvicini alla professione con l'ambizione di svolgerla al meglio, fosse anche rivolta in ipotesi - ormai irrealistica - a clientela esclusivamente domestica, non possa prescindere dal prevedere una parte della propria formazione in uno studio internazionale. Anche osservando i nostri campioni nazionali appare evidente quanto negli anni il loro modello si stia avvicinando sempre più a quello degli studi internazionali, cui quindi viene riconosciuto un ruolo di leadership nel determinare strategie ed assetti per competere ai vertici del mercato legale.

Le dinamiche competitive contemporanee impongono l'internazionalità, la specializzazione trasversale per industry e l'integrazione di un'offerta tecnologicamente avanzata. Voi come vi state muovendo?
Queste direttrici di offerta sono da sempre nel DNA di Baker McKenzie. La copertura geografica di Baker McKenzie non si limita "semplicemente" alla copertura capillare e radicata con propri uffici in pressoché ogni angolo del pianeta, ma arriva alla condivisione di culture, modelli, approccio di alta qualità e problem solving ai temi che ci vengono sottoposti. Questa uniformità è figlia della nostra cultura di appartenenza, che si declina attraverso vari momenti che iniziano fin dagli incontri internazionali fra *new joiners* e vanno fino all'annual meeting di tutti i soci a livello mondiale. Questa cultura comporta non solo l'interscambio continuo di esperienze fra professionisti di diversi Paesi, ma anche fra professionisti di diverse practice ma con focus su una medesima industry, così da poter affrontare uno stesso tema da prospettive nazionali e di area legale diverse e suggerire soluzioni che tengano conto di tutti gli aspetti in un contesto caratterizzato da uniformità di approccio, che il cliente percepisce e valuta come reale valore aggiunto della nostra offerta.

Lato tech?
Ciò si integra anche con la piattaforma tecnologica con la quale siamo in grado di offrire i nostri servizi ai clienti. Recentemente abbiamo varato in partnership con un player internazionale una iniziativa nell'ambito dell'artificial intelligence applicata ad alcuni servizi legali che è già oggi uno strumento incredibilmente potente per offrire ai nostri clienti dei servizi di altissimo livello ad un costo estremamente competitivo con conseguenti vantaggi in termini di tempo ed efficienza delle risorse.

Chiudiamo parlando di Esg. In che modo impatta sullo studio oggi e come influenzerà le dinamiche competitive nel prossimo futuro?
Il futuro di realtà come la nostra e quelle

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

SAVE THE DATE

27.10.2022

5th Edition

MARKETING

MILAN

#LcMarketingAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

dei nostri clienti dipende da come vengono affrontati oggi i temi Esg. In questo contesto il pensiero vola subito in direzione delle sfide ambientali connesse a ciascun progetto di investimento: dalla gestione dei rifiuti, all'emissione di gas, all'inquinamento, che rappresentano dei veri e propri *deal breaker* da dover gestire con consapevolezza e competenza. Altrettanto importanti sono i temi *social* relativi alla gestione del capitale umano, messo così tanto a dura prova nell'ambito della pandemia.

La "battaglia" per i talenti è la sfida?
Mai come in questo periodo di grandi cambiamenti è evidente che non è più o solo l'organizzazione che sceglie il talento, ma è (anche) il talento che sceglie l'organizzazione e per far sì che il talento resti e progredisca nell'organizzazione, rinnovando quella scelta con convinzione ogni giorno, occorre tenere l'asticella alta e mostrare la massima sensibilità ed attenzione a questi temi, con risposte efficaci ad esigenze reali. L'organizzazione vincente è quella più attenta e brava a stimolare le proprie persone a remare insieme nella stessa direzione.

E poi c'è la governance a cui, probabilmente, si lega il tutto...
Quando parliamo di *governance*, parliamo di etica nella gestione del *business*, di rispetto di codici di comportamento condivisi, di inclusione e arricchimento tramite la diversità. Il successo futuro in un mercato così competitivo e sofisticato dipenderà profondamente dalla capacità dello studio di mantenere la propria identità e rafforzare il senso di appartenenza che ci caratterizza, proiettando anche all'esterno i valori che ci contraddistinguono, nel creare valore per tutti gli *stakeholders*: clienti, professionisti, professional business staff, comunità legale e ambiente che ci circonda. Fra questi, certamente l'attenzione ai temi Esg sarà fra quelle che identificheranno meglio l'attività dello studio per i prossimi 60 anni ed oltre.

EMERGENZA

IN UCRAINA ANCORA ATTIVI CON UNO STUDIO "VIRTUALE"



In che modo l'invasione dell'Ucraina da parte delle forze armate russe ha impattato sulla operatività di Baker McKenzie nell'area? La domanda non è secondaria visto il momento storico e la vocazione all'assistenza globale dello studio che, peraltro, ha una presenza a Kiev (100 persone) e per 30 anni ha avuto sede sia a Mosca che a San Pietroburgo con circa 200 persone complessivamente. «Sin dall'inizio dell'invasione, i nostri sforzi si sono concentrati in due direzioni: *people* e *clients*. La nostra prima e principale priorità è stata ed è la sicurezza delle nostre persone e stiamo facendo tutto il possibile per supportare i nostri colleghi in Ucraina», dice Francesco Pisciotta, managing partner in Italia. «Abbiamo messo a disposizione alloggi, trasporti, sostegno finanziario e tutto ciò che potesse servire per metterli in sicurezza». Straordinariamente, l'operatività dei professionisti ucraini nell'assistenza ai clienti, pur in circostanze così drammatiche «non è stata compromessa dall'invasione russa, avendo potuto provvedere all'impianto di un ufficio virtuale, per coloro che hanno voluto continuare a lavorare, non appena costretti dalle circostanze a chiudere la sede di Kiev». In Russia, invece, dopo ben 33 anni di attività, le *operation* di Baker McKenzie, sia a Mosca che a San Pietroburgo, diventeranno uno studio legale indipendente. «L'invasione russa dell'Ucraina è in netto contrasto con i nostri valori, i valori dei nostri clienti e quelli della più ampia comunità imprenditoriale globale, il che rende incompatibile al momento una nostra presenza diretta sul territorio».



L'ONDA VERDE NASCE IN GIUDIZIO

Tar e Consiglio di Stato danno un segnale importante alla politica e alla burocrazia: «La produzione di elettricità da fonti rinnovabili è un'attività di interesse pubblico»

di giuseppe salemme

In Italia abbiamo un problema con l'energia. E non c'entrano il gas russo o l'efficace ma semplicistico *trade-off* condizionatori-contro-pace evocato recentemente dal presidente del Consiglio **Mario Draghi**. O meglio: c'entrano, ma in maniera contingente.

LA PAROLA CHIAVE



NIMBY: Acronimo dell'espressione inglese *"not in my back yard"* ("non nel mio cortile"), usata per indicare il teorico consenso alla realizzazione di una certa opera, unito tuttavia alla riluttanza a vedere quell'opera costruita proprio sui terreni vicini. Un approccio che, portato alle sue estreme conseguenze, ha originato un nuovo, ironico, *slang*: "BANANA", che sta per "*build absolutely nothing anywhere near anything*" ("non costruire assolutamente nulla in alcun luogo vicino a qualsiasi cosa").

La questione energetica italiana ha radici profonde, ed è spesso riassunta nell'acronimo *nimby*: "*not in my back yard*". Tradotto: in Italia siamo tutti d'accordo sul fatto che l'energia ci è indispensabile; che quindi ci sia bisogno di procurarsela in qualche modo, e meglio ancora se in maniera autonoma e sostenibile per l'ambiente. Ma abbiamo grosse difficoltà a tradurre in pratica questi propositi. Che si parli di nucleare, di estrarre gas o di costruire un termovalorizzatore, la reazione più frequente rimane: "ok, ma non qui".
Una ritrosia tanto generica quanto ferma, che negli ultimi anni si è estesa anche al campo delle rinnovabili; e che per una certa parte viene fatta propria dagli enti locali, dalle pubbliche amministrazioni e dai ministeri che avrebbero il compito di autorizzare la costruzione dei nuovi impianti. Con un risultato: gli impianti autorizzati sono da sempre troppo pochi. Le procedure sono macchinose, lente, spesso si perdono per strada: più del 90% dei progetti eolici e solari presentati nel 2021 è rimasto su carta.
Un dato in particolare rende chiara la situazione. Per raggiungere gli obiettivi minimi del Pnrr (96mila MW di rinnovabili entro il 2030) dovremmo costruire impianti rinnovabili per 4.700 MW l'anno. Un obiettivo teoricamente raggiungibile: nel 2020, di solo fotovoltaico, erano state chieste autorizzazioni di nuovi impianti per circa 14mila MW: ma l'80% dei procedimenti relativi è ancora *pending*. Il risultato è che gli impianti effettivamente costruiti nel 2021 garantiranno un massimo di 1.300 MW.
Nel complesso, oggi sono solo 57mila i MW di energia che riusciamo a ricavare da fonti rinnovabili. Un numero che nei prossimi 8 anni dovrebbe praticamente raddoppiare, per centrare i *target* europei.



> FINO A OGGI, ENTI LOCALI, SOVRINTENDENZE E MINISTERO DELLA CULTURA HANNO ESERCITATO SPESSO UN RUOLO POLITICAMENTE INTERDITTIVO. CARLO MONTELLA

PUNCHING UP

L'inefficienza dei meccanismi di *permitting* delle nuove centrali rinnovabili finisce in molti casi davanti alle nostre corti: gli investitori e i costruttori cercano spesso anche in questo modo di sbloccare gli iter. Sta funzionando: negli ultimi mesi, con la sicura complicità del picco di attenzione dovuto ai recenti sconvolgimenti geopolitici, dai giudici amministrativi sono arrivate diverse importanti pronunce. Che, a detta di coloro che le hanno ottenute, testimoniano un deciso cambio di rotta. «Fino a oggi enti locali, sovrintendenze e ministero della Cultura hanno esercitato spesso un ruolo politicamente interdittivo, talvolta finendo

SUSTAINABILITY SUMMIT

LCPUBLISHINGGROUP



10 NOVEMBRE 2022

9:00-17:00 • MILANO

REGISTRAZIONE

Partners

green arrow CAPITAL
The Alternatives Platform

orrick

Media Partners

LEGALCOMMUNITY FINANCECOMMUNITY INHOUSECOMMUNITY FOODCOMMUNITY

Per info: helene.thiery@lcpublishinggroup.it

per andare oltre le sfere di competenza assegnategli dalle norme: gli esiti delle azioni legali avviate avverso questi comportamenti ne hanno confermato l'illegittimtà», spiega a MAG **Carlo Montella**, partner e leader del dipartimento energy&infrastructure di Orrick. Gli fa eco **Andrea Sticchi Damiani**, tra gli avvocati più attivi campo energy/amministrativo: «La presa di coscienza del fatto che non si possa dire di no a tutto sta anche alla base delle misure del decreto Semplificazioni, che accentrano alcune competenze in capo al ministero della Transizione ecologica (MiTE), sottraendole agli enti locali». Si tratta di una necessità: lasciare troppo agli enti (o alle corti) territoriali non permette un'uniformità di trattamento delle richieste di autorizzazione. Accentrare alcune competenze rientra dunque nell'ottica che vuole gli impianti rinnovabili essere vere e proprie opere strategiche per il Paese. Come spiegano gli avvocati di Norton Rose Fulbright **Luigi Costa** e **Ginevra Biadico**, riassumendo il trait d'union delle ultime pronunce: «Noi abbiamo cercato di dimostrare che, nel bilanciamento dei contrapposti interessi, la prevalenza va data allo sviluppo delle rinnovabili». Una linea che ha effettivamente incontrato il favore dei giudici.

INEFFICIENZA DIFFUSA

Il tenore delle sentenze di Tar e Consiglio di Stato a cui facciamo riferimento è simile: quello di "correggere" alcune prassi che amministrazioni, ministeri o enti locali adottavano da anni per consuetudine, inefficienza o, talvolta, per una cautela eccessiva e non sufficientemente motivata.
Un caso emblematico della macchinosità di questi procedimenti è quello seguito dal team di Orrick guidato proprio da Carlo Montella. Un progetto fotovoltaico da costruire nel Lazio, autorizzato dalla Regione tramite Paur (Provvedimento autorizzatorio unico regionale), è stato poi investito dall'opposizione del MiBACT (l'oggi ministero della Cultura), la quale avrebbe dovuto suscitare una decisione definitiva della Presidenza del Consiglio. Che però non è mai arrivata, nemmeno dopo il ricorso della società costruttrice e l'ordine del Tar Lazio alla Presidenza di provvedere entro 90 giorni. Solo dopo diversi mesi, e dopo la conversione in legge del decreto Semplificazioni, il Tar ha potuto nominare il commissario *ad acta* richiesto dalla società, che ha dato il definitivo nulla osta alla costruzione dell'impianto e dichiarato improcedibile l'opposizione del ministero (in quanto non più prevista proprio dal nuova normativa).



> LA PRONUNCIA DEL 2021, AD ESEMPIO, FU LA BASE SU CUI SI COSTRUÌ QUELLO CHE SAREBBE DIVENTATO IL DECRETO SEMPLIFICAZIONI. ANDREA STICCHI DAMIANI

SUSTAINABILITY AWARDS

LCPUBLISHINGGROUP



SAVE THE DATE

10 NOVEMBRE 2022

MILANO

Partner DLA PIPER

Media Partners LEGALCOMMUNITY FINANCECOMMUNITY INHOUSECOMMUNITY FOODCOMMUNITY

info@lcpublishinggroup.it

Casi come questi, secondo l'avvocato Montella, «configurano un vero e proprio conflitto tra poteri dello Stato: da un lato una regione che esercita la sua potestà in una determinata materia; dall'altra un ministero, esterno al procedimento regionale nonché espressione del governo statale, che si pone in aperto contrasto. Una situazione che, se un italiano fatica a comprendere, un investitore estero assolutamente non comprende, forse per fortuna» afferma. Di qui il ruolo decisivo della magistratura amministrativa: «Il combinato disposto tra la giurisprudenza e il nuovo contesto socio-economico e geopolitico, che impone di accelerare verso la transizione energetica per recuperare il tempo perso e gli errori del passato, ha messo un freno a una serie di veti ministeriali dal sapore decisamente più politico che tecnico» conclude l'avvocato.
Ma spesso sono le stesse amministrazioni locali a bloccare procedimenti con motivazioni scarsamente fondate. O almeno è quanto sancito recentemente dal TAR Abruzzo, che ha annullato la delibera del comitato della Regione Abruzzo che aveva assoggettato al lungo procedimento di "via" (valutazione di impatto ambientale) un impianto fotovoltaico da costruirsi in una cava dismessa. Per l'avvocato **Andrea Leonforte** dello studio Parola Angelini (precedentemente in Herbert Smith Freehills), che ha seguito la suddetta vicenda per conto della società costruttrice, è un problema di diligenza: «La Regione, come accertato dai giudici, non era a conoscenza o non ha tenuto conto del fatto che le linee guida nazionali deputano espressamente aree come le cave dismesse alla realizzazione degli impianti».
Da Norton Rose Fulbright, un altro degli studi che hanno preso parte a quest'ondata di pronunce favorevoli a chi investe sulle rinnovabili in Italia, arriva invece la testimonianza dell'avvocato **Ginevra Biadico**: «Nel nostro caso, il Comune non solo ha tenuto un comportamento ostracista durante l'iter autorizzativo, esprimendo motivazioni generiche e non ben circostanziate, ma ha anche fallito nel valorizzare il territorio. Avrebbe infatti avuto il diritto di richiedere compensazioni al privato in sede di conferenza servizi: per ottenere opere di pubblica utilità a costo zero per la collettività. Cosa che non ha fatto, perdendo un'opportunità a discapito del tessuto socio-economico locale».
I numeri confermano che le inefficienze sono egualmente presenti nelle istituzioni centrali e in quelle "periferiche". Ad esempio: tra i 209 progetti eolici il cui impatto ambientale è all'esame del MiTE, solo 6 hanno ricevuto parere positivo; e su ben 162 istanze regna il silenzio, non solo da parte del ministero ma anche delle Regioni. Che, dal loro canto, hanno dato l'ok ad un solo progetto su 209; per un tempo di attesa medio di circa cinque anni e mezzo.


GINEVRA BIADICO

SOTTO LA LENTE

Le decisioni citate: clicca per i dettagli

- Consiglio di Stato n.2983/2021
- Consiglio di Stato n.2243/2022
- Tar Abruzzo - L'Aquila 109/2022
- Tar Lazio 11000/2020 (e ordinanza 10369/2021)
- Consiglio di Stato n.2669/2022
- Tar Abruzzo n.127/2022
- Tar Puglia - Bari n.568/2022

PROSPETTIVE DI SISTEMA

Non tutte le Regioni sono toccate allo stesso modo dal tema rinnovabili: la maggior parte degli impianti si trova al Sud, con Puglia e Sicilia a

▸▸▸

LEGALCOMMUNITY
AWARDS

SAVE THE DATE

20.10.2022

2nd EDITION

Real Estate

ORE 19.15 MILANO

#LcRealEstateAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

ospitarne il maggior numero. A seguire moltissimi dei procedimenti sui progetti solari ed eolici del Mezzogiorno è stato l'avvocato leccese Andrea Sticchi Damiani: tra le sue vittorie, oltre alle recenti pronunce dei Tar Puglia e Basilicata, spiccano due sentenze emesse dal Consiglio di Stato tra marzo e aprile, di per loro capaci di orientare la giurisprudenza futura. Alla base di tutte queste pronunce, peraltro, c'è la sentenza n.2983 del 2021, con cui il CdS (anche in quel caso accogliendo la tesi di Sticchi Damiani), ha sancito che "la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili è un'attività di interesse pubblico». «Si tratta di pronunce importanti per l'intero sistema», spiega Sticchi Damiani. «La pronuncia del 2021, ad esempio, fu la base su cui si costruì quello che sarebbe diventato il decreto Semplificazioni. Anche l'ultima sentenza del Tar Basilicata era molto attesa: una delibera della giunta regionale sulla necessità di screening "via" aveva di fatto bloccato l'intero mercato rinnovabili della regione, e solo grazie all'intervento dei giudici ora i procedimenti potranno ripartire».

Tutti gli avvocati, ad ogni modo, concordano sul fatto che il trend attuale sia di miglioramento. Come spiega **Luigi Costa** di Norton Rose Fulbright, «anche grazie a queste decisioni, notiamo che le pubbliche amministrazioni cominciano obiettivamente ad essere più recettive anche al di fuori delle aule di tribunale».

Un'opera di *education* necessaria, ma non sufficiente. Perché non è solo il tema *permitting* a tenere sotto scacco la transizione energetica del paese: «Tra i macro-problemi di difficile risoluzione che scontiamo in Italia ci sono per esempio i *costraint* di rete: moltissimi impianti autorizzati e già cantierabili sono fermi al palo in quanto non vi è certezza di veder costruite a breve le sottostazioni e necessarie opere di rete necessarie per l'allacciamento alla rete elettrica nazionale: un grosso collo di bottiglia che si aggiunge alla difficoltà, per tempistiche ed elevati costi, di approvvigionamento delle componentistiche principali per la costruzione degli impianti, che oggi arrivano in gran parte da Paesi extra Ue» prosegue Costa. L'avvocato offre uno sguardo critico sulla storia della politica energetica italiana: «L'esempio offerto dal nucleare è l'emblema di un approccio errato: abbiamo dapprima speso i soldi per costruire le centrali; poi per smantellarle, sull'onda emotiva del disastro di Chernobyl. Oggi le abbiamo comunque al confine, con gli stessi rischi di sicurezza che ci avevano spinti a farne a meno; con l'aggravante che imprese e cittadini italiani sono costretti a pagare di più l'energia rispetto agli altri Paesi europei, perdendo competitività e potere d'acquisto».



> MOLTISSIMI IMPIANTI AUTORIZZATI E GIÀ CANTIERABILI SONO FERMI IN QUANTO NON VI È CERTEZZA DI VEDER COSTRUITE A BREVE LE SOTTOSTAZIONI E NECESSARIE OPERE DI RETE. LUIGI COSTA



DLA PIPER: LE PERSONE COME ASSET

MAG rivela in anteprima la nuova policy di gestione delle risorse umane. Lo studio introduce la figura del counsel. Kühne: «Questa novità ci agevolerà anche nell'accesso ai lateral». Falasca: «Vogliamo ripensare la gestione delle risorse umane»

di giuseppe salemme

"G

"Grandi dimissioni" negli studi legali? Il tema, trattato *nello scorso numero 180 di MAG*, ha fatto discutere molti addetti ai lavori, nella piazza pubblica dei social ma anche *off the record*. Lo spettro di opinioni ed esperienze è ampio: c'è chi nega di sentire l'incidenza del fenomeno, chi è un po' scettico e minimizza. E poi c'è chi dice di farci i conti da anni (*si veda l'intervista al gruppo tax di Withers in questo MAG*). Ma a dire il vero si tratta di un dibattito fuorviante, almeno in questi termini. Perché il suo scopo non dovrebbe essere solo quello di contare in quanti stanno abbandonando la professione (per quanto siano sempre di più a considerare l'ipotesi, come si evince dal nuovo rapporto Censis sull'avvocatura). Ma capire come sta

evolvendo il mercato delle professioni. E se sta effettivamente vivendo il passaggio da una situazione di scarsità di domanda a una di scarsità di offerta, in cui saranno gli studi a dover fare a gara per accaparrarsi i talenti migliori.
Di questo avviso sono **Wolf Michael Kühne** e **Giampiero Falasca**, rispettivamente country managing partner e people strategist per l'Italia dello studio Dla Piper, che hanno rivelato in anteprima a MAG la nuova policy di gestione delle risorse umane dello studio.

Si tratta di un piano sviluppato su più punti: a saltare subito all'occhio è indubbiamente l'istituzione della figura del counsel, inedita finora nello studio. Ma che comprende anche nuove forme di partecipazione alla gestione dello studio, aperte a tutti i collaboratori; l'immancabile policy di smart working; e anche un deciso sforzo teso a rendere equilibrato, trasparente, prevedibile e meritocratico l'intero percorso di carriera degli avvocati della firm. Il tutto con un obiettivo dichiarato: diventare «il miglior posto di lavoro nell'industria legale italiana». Perché, come spiega l'avvocato Falasca, nei prossimi anni saranno gli studi e le aziende a competere per farsi scegliere dai professionisti, e non più il contrario.

«Per uno studio professionale le persone sono la risorsa più importante da gestire» spiega Kühne a MAG. «In quest'ottica, la nomina di Giampiero [Falasca, ndr] a nostro people strategist ha rappresentato la prima mossa di un piano di revisione dell'intero fattore "people" dello studio. Un percorso su cui abbiamo iniziato a riflettere lo scorso autunno, e che continuerà nei prossimi mesi».

Iniziamo dunque dalla novità principale: l'istituzione della figura del counsel. Da quali esigenze nasce?

Wolf Michael Kühne (WMK): Siamo uno studio che storicamente ha scelto di muoversi nel campo dell'istituzionalizzazione, e di non essere dominus-based. E allo stesso tempo di essere uno studio unico, non un franchising: quindi di avere un'unica equity partnership globale, senza nessuna second-tier partnership. Ma questo fa sì che l'asticella per l'ingresso sia molto alta: per questo abbiamo concluso che avere una figura senior intermedia e distinta dal fee-earner fosse la scelta migliore.

Giampiero Falasca (GF): Quando ci siamo chiesti come rafforzare i percorsi di carriera ci siamo resi conto che tra la figura di associate più alta e quella di socio mancava una posizione intermedia, in grado di dar sfogo alle esigenze di crescita di quei professionisti ancora sprovvisti del business case per arrivare all'equity.

Quali caratteristiche avranno i counsel dello studio?

WMK: Innanzitutto possibilità di agire in autonomia verso l'esterno. Internamente, avranno la responsabilità di coordinamento e formazione di un team di professionisti. In più, parteciperanno a gran parte delle attività riservate ai soci e disporranno di un proprio budget per le attività di business development. Con la precisazione che il nostro obiettivo non è quello di prolungare il percorso verso la partnership, ma di



«Abbiamo anche creato Community, un organo tramite il quale tutti i professionisti che non sono soci o counsel dello studio possono contribuire alla gestione»

Giampiero Falasca

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

LC PUBLISHING GROUP

Per informazioni sull'acquisto: info@lcpublishinggroup.it

abbreviarlo e agevolarlo: quindi il requisito per diventare counsel sarà un business case che in brevi tempi possa essere sviluppato in modo da raggiungere quel traguardo.

Tempo fa (era il 2016) su queste pagine raccontavamo della possibilità di opt-in alla partnership: sostanzialmente un'autocandidatura a partner a disposizione dei professionisti dello studio. È un meccanismo che rimarrà?

WMK: Assolutamente sì. Anche in ragione di quanto ho appena detto: richiedere al singolo professionista di descrivere il business case che andrebbe a sviluppare da socio lo responsabilizza, allena il suo spirito d'iniziativa e mette alla prova la sua capacità imprenditoriale. Se guardiamo ai percorsi compiuti dai nostri partner negli ultimi anni posso dire che il sistema ha avuto risultati straordinari; per questo rimarrà a disposizione anche di coloro che vogliono candidarsi al ruolo di counsel.

Nel complesso, quali frutti sperate di raccogliere da questa novità?

WMK: Nel breve termine puntiamo a creare più possibilità di sfruttare il potenziale dei nostri professionisti, e di portare talenti nella partnership. Non solo tramite la crescita interna: questa novità ci agevolerà anche nell'accesso ai lateral. E ci permetterà anche di accentuare la diversity, fornendo spazio e occasioni di crescita a tutte le categorie di professionisti.

GF: Più in generale, l'istituzione della figura del counsel si inserisce nel piano triennale con cui intendiamo ripensare la gestione delle risorse umane dello studio, con l'obiettivo di diventare il miglior posto di lavoro nell'industria legale in Italia.

Ci parlate più nel dettaglio di questo piano?

GF: Siamo partiti dalla nozione che la pandemia ha cambiato l'approccio delle persone al lavoro. E che il mercato del lavoro diventerà sempre più una grande campagna elettorale, con cui aziende e studi legali dovranno competere per convincere i professionisti a sceglierli. Detto questo, il nostro programma è di investire su quattro direttrici: eccellenza, ambiente di lavoro, digitalizzazione e reputazione.

Un esempio delle iniziative che avete in programma?

GF: Da settembre a oggi abbiamo innanzitutto implementato una policy di smart working di cui andiamo molto fieri, dato che soprattutto tra gli studi legali su questo tema c'è un approccio un po' ondivago. E abbiamo anche creato Community, un organo tramite il quale tutti i professionisti dello studio, ad eccezione di soci e counsel, possono contribuire alla gestione di alcuni aspetti della vita dello studio.

Come funziona?

GF: Community è nato dalla convinzione che in un'organizzazione da oltre 450 persone serve che tutti abbiano modo di far sentire la propria voce. Abbiamo dunque messo in piedi un meccanismo elettorale, concluso con l'elezione di 8



«Nel breve termine puntiamo a creare più possibilità di sfruttare il potenziale dei nostri professionisti, e di portare talenti nella partnership»

Wolf Michael Kühne

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

concorso letterario



II Edizione

i RACCONTI dell' ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"

Partecipazione: gratuita

VALUTAZIONI DELLA GIURIA: LUGLIO 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

rappresentanti, suddivisi per fasce professionali: dai trainee, agli associate, alle categorie dalla seniority più elevata. Posso dire che è stato un successo: dei 220 professionisti che avevano diritto di voto hanno votato in 209.

Di cosa si occupa quest'organo?

GF: Non è un sindacato e non ha finalità rivendicative quanto piuttosto propositive: elaborare idee per la vita dello studio, organizzare momenti di socialità, partecipare ad alcuni momenti della gestione. Ad esempio, a breve investiremo in una revisione del nostro già esistente programma di borse di studio, e alcuni rappresentanti di Community saranno nella commissione che le assegnerà. è un altro pezzetto della nostra strategia: ci permette di avere già oggi persone, non ancora partner o counsel, che partecipano alla gestione dello studio.

Insomma, credete sia importante agire in maniera proattiva rispetto alle sirene di grandi turnover non solo nelle aziende ma anche negli studi...

GF: Certo. La filosofia del nostro studio è che alle persone vada offerta una prospettiva di crescita, un ambiente di lavoro equilibrato e la sensazione di essere in un posto in cui si investe nella qualità. Non uno studio-caserma o che richiede ai suoi collaboratori di passare notte e giorno chiusi in ufficio.

WMK: Quello che ci sta molto a cuore è l'intera lifetime del professionista. Fin dalla prima impressione è importante che le persone vedano trasparenza, prevedibilità del loro percorso professionale, meritocrazia e possibilità di sviluppo. Vogliamo che anche chi entra direttamente in studio dall'università sappia qual è il percorso professionale e formativo a cui andrà incontro: che non sarà dominus-based e rimarrà indipendente dalle relazioni personali, fino alla partnership. Se prima gli studi erano visti come una scatola nera, da cui non traspariva nulla, specialmente in merito ai percorsi di carriera che si sviluppavano al loro interno, è nostra intenzione aprire quella scatola nera.

Sono propositi molto ambiziosi. A che punto vi sentite nel loro perseguimento?

WMK: Lungi da me dire che ci siamo già riusciti. Ma posso dire che seguendo il percorso di alcuni giovani candidati per degli internship all'interno del nostro studio, ho avuto modo di constatare che l'entusiasmo e il livello di percezione delle possibilità che lo studio offre mi hanno sorpreso. Sicuramente ci sono aspetti da migliorare e sarà necessario comunicarli in maniera efficace. Ma la direzione è quella giusta.





IL CONTRIBUTO DEL WELFARE AL SUPERAMENTO DEI DIVARI TERRITORIALI

di ferdinando boccia*

Tra gli effetti della crisi pandemica c'è stato certamente l'aver contribuito a portare davanti agli occhi di tutti la complessità dello scenario della libera professione nel nostro Paese e le criticità che i liberi professionisti si trovano ad affrontare nei loro percorsi di carriera. Lontano da un'immagine generica e spesso poco articolata di una categoria di lavoratori considerati sostanzialmente come dei privilegiati, si è fatta luce sulle tante differenziazioni e sui divari che caratterizzano il mondo delle professioni intellettuali. Tra questi, i divari reddituali che continuano a crescere seguendo direttrici diverse, da quelle di genere a quelle di età, fino a quelle territoriali.
Secondo gli ultimi dati pubblicati dall'ufficio studi di Adepp, l'Associazione degli enti di previdenza privata,

›››

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

ITALIAN AWARDS

5th EDITION

SAVE THE DATE

14.07.2022

ROMA

Per candidarsi: bruna.maciel@iberianlegalgroup.com - 02 36727659
Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it - 02 36727659

#LcItalianAwards

infatti, il reddito medio dei professionisti che operano nelle regioni del sud è del 48% inferiore rispetto a quello dei loro colleghi del nord. Un gap che si ritrova, in minore o maggiore misura, in tutti gli ambiti professionali e che, per quanto riguarda nello specifico la professione di dottore commercialista, vede i professionisti che vivono nelle aree settentrionali del Paese dichiarare mediamente redditi di circa 2,5 volte superiori rispetto a quelli che si registrano nel Mezzogiorno.
In questo scenario, quale può essere il contributo che come casse di previdenza possiamo dare al superamento di questo tipo di divari?
Una chiave fondamentale è certamente quella offerta dagli strumenti di welfare strategico, verso i quali le politiche di assistenza degli enti di previdenza privata si stanno sempre più orientando.
In quest'ottica, strumenti come gli incentivi alla formazione e alle aggregazioni diventano fondamentali per garantire il supporto a una crescita professionale, e di conseguenza reddituale, degli iscritti che sia il più possibile diffusa. E questo anche alla luce delle opportunità offerte dal Pnrr che riserva proprio alle regioni del Sud Italia il 40% delle risorse destinate alla ripresa.
Un contributo importante allo sviluppo del tessuto imprenditoriale nei diversi contesti che deve però poter contare su professionisti preparati e "attrezzati" alla sfida.
E in questo il supporto delle casse di previdenza nel costruire e mettere in campo sostegni specifici alla formazione di tipo specialistico, così come alle aggregazioni intra e inter professionali, può contribuire concretamente allo sviluppo dei percorsi professionali dei nostri iscritti, quali interpreti delle norme in grado di facilitare l'accesso delle aziende ai fondi e progetti previsti, come consulenti in grado di accompagnare e orientare i clienti a saper cogliere e mettere a frutto in maniera prospettica e duratura queste opportunità, ma auspicabilmente, soprattutto, quali certificatori delle spese sostenute in fase di rendicontazione dei finanziamenti legati ai fondi del PNRR, attività di primaria importanza, anche a vantaggio delle Pubbliche Amministrazioni, dalla quale dipenderà l'immagine e il prestigio stesso del nostro Paese agli occhi dell'Europa.
Un circolo virtuoso in cui lo sviluppo continuo di competenze e capacità consulenziali supporta la crescita imprenditoriale locale con ritorni positivi anche sullo sviluppo del mercato consulenziale stesso.
E se, come affermato di recente dal presidente Draghi "i finanziamenti pubblici sono una condizione necessaria, non sufficiente, per il rilancio del Sud", in questa cornice i liberi professionisti in generale e i dottori commercialisti in particolare possono ricoprire un ruolo importante nell'alimentare questo motore di crescita, supportando le realtà imprenditoriali del sud in un percorso di sviluppo che sia duraturo e costante nel tempo.



**Consigliere di Amministrazione e Coordinatore della Commissione Investimenti, Cassa Dottori Commercialisti*

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

VIDEO

WITHERS RADDOPPIA NEL TAX

Prima l'arrivo di Grilli. Quindi la promozione a socio di Bonomi. Cresce l'impegno della sede italiana in un'area storicamente strategica per la law firm. MAG ne parla coi protagonisti


GIULIA CIPOLLINI


STEFANO GRILLI


ROBERTO BONOMI

Il passaggio di **Stefano Grilli** e del suo team in Withers è stato tra i principali lateral del 2021 nel settore tax. Innanzitutto, per lo standing del professionista che cambiava "casacca": Grilli, fiscalista e professore associato di diritto tributario internazionale alla Bicocca, nonché senior counsel del Mef nell'ambito del G20, co-dirigeva la practice tax di Gianni & Origoni. Ma la mossa di Withers rivelava una decisa strategia di espansione del team "private clients and tax" guidato da **Giulia Cipollini**. Che a seguito del lateral è raddoppiato in dimensioni, arrivando a contare 14 professionisti (di

cui tre soci) tra le sedi di Milano e Padova; e che di lì a poco è cresciuto anche per linee interne, con la promozione a partner di **Roberto Bonomi**.
MAG ha incontrato Cipollini, Grilli e Bonomi negli uffici milanesi di Withers, con l'intento di fare il punto sulla strategia tax dello studio.
Collegato da Singapore anche **Fernando Gandioli**, per spiegarne la prospettiva internazionale. O meglio, l'origine internazionale: perché è solo dall'osservazione delle prassi dei paesi più avanzati che si possono intercettare i nuovi trend (basti pensare alla fiscalità dei crypto-assets o del metaverso, molto più sviluppate in Usa, Uk o Asia). E, se si vuole offrire un'assistenza continua, integrata e di qualità, è in funzione di questi che vanno scelte, e formate, le risorse professionali.

Partiamo dall'inizio, e quindi dal lateral hire. Da quali esigenze nasceva?

Fernando Gandioli (FG): Withers è uno studio storicamente "tributario": la nostra divisione private clients & tax concentra infatti la percentuale maggiore di *revenues* a livello globale. Lo studio ha però attuato di recente una decisa strategia di crescita delle altre due divisioni (corporate e contenzioso/arbitrati internazionali), che ha dato molti frutti e molto velocemente: come conseguenza, si è sentita l'esigenza di ampliare nuovamente il supporto tributario. E infatti lo stesso sta avvenendo, in parallelo, nei nostri uffici in Usa e Asia. Alla base di questa strategia c'è però un dato fattuale, e cioè la sempre maggiore concentrazione dei capitali in persone private: che di conseguenza iniziano a comportarsi come se fossero clienti corporate, e a richiedere assistenza legale di alto livello.

E di qui la scelta di Grilli...

Giulia Cipollini (GC): Cercavamo un profilo dai forti connotati internazionali: il mindset e il curriculum di Stefano erano perfetti.

Stefano Grilli (SG): Avendo sempre collaborato con law firm italiane, ero attratto dall'impostazione maggiormente *corporate* e internazionale di uno studio come Withers.

A cosa fa riferimento?

SG: Lo stesso concetto di "divisione" su cui si fonda la struttura dello studio è di derivazione aziendale. In più, la nozione di "private clients" adottata dalla nostra divisione comprende non solo i singoli individui ma anche tutti i soggetti corporate non quotati, che in Italia rappresentano la maggior parte del business: pmi e imprenditori, con cui si costruisce un rapporto personale.

Quali sono le principali caratteristiche della vostra *division*?

GC: Far parte di una struttura con uffici in tutto il mondo e che l'anno scorso ha festeggiato il suo 125esimo anno di vita significa poter far affidamento su un'esperienza vasta e profonda e su un continuo confronto con colleghi basati in giurisdizioni diverse. È questo che i nostri clienti ci riconoscono: l'esperienza racchiusa nel brand.

E il vostro team? Progettate di crescere ancora? Con che tipo di professionisti?

FG: Le idee per la crescita futura passano necessariamente dall'internazionale: professionisti che sappiano gestire problematiche Usa o Uk in maniera autonoma, e dunque con doppia abilitazione.

> «DATO CHE LA PARTNERSHIP È UNICA A LIVELLO GLOBALE, LO STUDIO HA ISTITUITO UN "FUTURE LEADERSHIP PROGRAM": UN CORSO DI SEI MESI FINALIZZATO A PREPARARE A DIVENTARE SOCI»
>
> GIULIA CIPOLLINI



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

«LE IDEE PER LA CRESCITA FUTURA PASSANO DALL'INTERNAZIONALE: PROFESSIONISTI CHE SAPPIANO GESTIRE PROBLEMATICHE USA O UK IN MANIERA AUTONOMA E DUNQUE CON DOPPIA ABILITAZIONE»

FERNANDO GANDIANI

GC: Questo anche solo per attenuare i problemi dovuti ai fusi orari [ride, ndr]. Ci tengo in ogni caso a sottolineare che assieme al lateral di Stefano abbiamo anche premiato un professionista come Roberto [Bonomi, ndr] con la nomina a partner. In generale, ci teniamo a mantenere un equilibrio tra crescita per linee esterne e interne. Attualmente il team è di circa quattordici professionisti, di cui tre soci.

Già che siamo in argomento, quali sono le politiche dello studio in fatto di carriere dei professionisti? Ultimamente si parla molto di "grandi dimissioni"...

GC: Già da tempo ci scontriamo con la perdita di interesse verso la professione. Quindi, quando quell'interesse invece c'è, crediamo sia importante coltivarlo. Investiamo molto in formazione: corsi d'inglese, potenziamento di hard e soft skills, conoscenza dei valori della firm; anche un corso di negoziazione, con attori chiamati a interpretare clienti e controparti. Poi, anche dato che la partnership di Withers è unica a livello globale, lo studio ha istituito un "future leadership program", un corso dedicato di sei mesi finalizzato a preparare a diventare soci.



FERNANDO GANDIOLI

In conclusione, ci raccontate su cosa si sta concentrando il vostro lavoro negli ultimi tempi? Quali tendenze riscontrate in fatto di fiscalità internazionale?

Roberto Bonomi (RB): Siamo molto attivi sulla "global mobility": e quindi nelle rilocalizzazioni da e verso l'Italia, per cui seguiamo il cliente a 360 gradi: anche sulle tematiche di immigration, ad esempio. Questo anche nell'intento di favorire gli investimenti, per cui vediamo che l'Italia rimane sempre attrattiva. Ma siamo anche molto impegnati nell'assistenza agli ultra-high-net-worth-individuals, compresi i cosiddetti "new billionaires": giovani, anche sotto i trent'anni, e magari con capitali sotto forma di digital asset o crypto-currencies. Abbiamo anche uno *steering committee* globale focalizzato sui crypto e digital assets, proprio per cogliere tutte le prassi e le proposte di regolamentazione che mano a mano si fanno avanti in varie parti del mondo. La tassazione di questi beni è un tema molto delicato. Ad esempio: se la mia ricchezza è nel cloud, dove è localizzata? Quale normativa applico? Forse anche su questo punto un giorno si arriverà ad una minimum tax globale...

SG: La verità è che molte normative fiscali sono scritte per un mondo che non ha più nulla a che fare con quello di oggi. In Italia, ad esempio, abbiamo un testo unico del 1986, costruito sulla base della riforma Vanoni del 1973; ma oggi siamo alle prese con il metaverso, un mondo parallelo digitale in cui nessun legislatore si è mai imbattuto. Un mondo digitale, che però muove e muoverà capitali anche nel mondo reale: quindi la sfida sarà trovare un modo per gestire tutte quelle attività.

LEGALCOMMUNITY TAX AWARDS 2022



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

Agli East End Studios di Milano si sono svolti i **Legalcommunity Tax Awards 2022**. La cerimonia è stata l'occasione per celebrare le eccellenze del mercato fiscale italiano.
La nona edizione dell'evento, organizzata da Legalcommunity.it, ha visto il conferimento dei riconoscimenti attribuiti dalla giuria alle eccellenze che nel corso dell'anno si sono distinte maggiormente per reputazione e attività.

Di seguito i vincitori di tutte le categorie.

Guarda il reportage della serata

Video

Foto




MAISTO E ASSOCIATI


















THOUGHT LEADERSHIP

STEFANO SIMONTACCHI – BONELLIEREDE



XXXXX

PROFESSIONISTA DELL'ANNO

FABIO BRUNELLI
Di Tanno Associati

PAOLO LUDOVICI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

GUGLIELMO MAISTO
Maisto e Associati

LORENZO PICCARDI
Tremonti Romagnoli Piccardi e Associati

STEFANO SIMONTACCHI
BonelliErede



Roger Demoro, Daniel Canola

STUDIO DELL'ANNO

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

MAISTO E ASSOCIATI

TREMONTI ROMAGNOLI PICCARDI E ASSOCIATI



Aurelio Massimiano, Marco Cerrato, Paola Marzetta, Roberto Gianelli, Mauro Messi

Professionista dell'Anno

CONSULENZA

MARCO ARMAROLLI
Studio Rock

GIULIA CIPOLLINI
Withers

FRANCESCO FACCHINI
Facchini Rossi Michelutti

GIULIANO FOGLIA
Foglia & Partners

ANDREA SILVESTRI
BonelliErede



Studio dell'Anno

CONSULENZA

ASHURST

BONELLIEREDE

DI TANNO ASSOCIATI

FACCHINI ROSSI MICHELUTTI

FOGLIA & PARTNERS



Paolo Ronca, Stefano Brunello, Stefano Simontacchi, Andrea Silvestri, Maria Chiara Turio Bohm
Giulio Mazzotti, Matteo Fanni, Francesco Scandone, Francesco Giuliano Parlatore
Benedetta Alinovi, Marco Adda

Professionista dell'Anno

TRANSFER PRICING

DAVIDE BERGAMI
EY

MARIO D'AVOSSA
CMS

GUIDO DONEDDU
Pirola Pennuto Zei & Associati

AURELIO MASSIMIANO
Maisto e Associati

ANDREA TEMPESTINI
McDermott Will & Emery



Studio dell'Anno

TRANSFER PRICING

BONELLIEREDE

CMS

EY

MACCHI DI CELLERE GANGEMI

MCDERMOTT WILL & EMERY



Giulio Mazzotti, Stefano Simontacchi, Marco Adda, Maria Chiara Turio Bohm, Andrea Silvestri, Benedetta Alinovi, Francesco Scandone, Francesco Giuliano Parlatore, Matteo Fanni, Stefano Brunello, Paolo Ronca

Professionista dell'Anno

FISCALITÀ FINANZIARIA

CARLO GALLI
Clifford Chance

FRANCESCO GUELFI
Allen & Overy

FRANCESCO MANTEGAZZA
Fivelex

MICHELE MILANESE
Ashurst

LUCA ROSSI
Facchini Rossi Michelutti



Studio dell'Anno

FISCALITÀ FINANZIARIA

ASHURST

BONELLIEREDE

CLIFFORD CHANCE

FIVELEX

LEGANCE



Roberto Ingrassia, Carlo Galli, Andrea Sgrilli, Sara Mancinelli, Mario Martignago, Luca Gualtieri

Professionista dell'Anno

PRIVATE EQUITY

OTTAVIA ALFANO
Molinari Agostinelli

FABIO BRUNELLI
Di Tanno Associati

CRISTIANO GARBARINI
Gattai, Minoli, Partners

MARCO GRAZIANI
Legance

PAOLO LUDOVICI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

MICHELE MILANESE
Ashurst



Studio dell'Anno

PRIVATE EQUITY

ASHURST

BONELLIEREDE

LEGANCE

RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

SIMMONS & SIMMONS



Federico De Alfieri, Luca Dal Cerro, Francesco Di Bari, Marco Graziani, Gabriella Geatti

Professionista dell'Anno

M&A E OPERAZIONI STRAORDINARIE

FABIO CHIARENZA
Gianni & Origoni

LEO DE ROSA
Russo De Rosa Associati

VANIA PETRELLA
Cleary Gottlieb

ANDREA SILVESTRI
BonelliErede

ANDREA TEMPESTINI
McDermott Will & Emery





















Studio dell'Anno

M&A E OPERAZIONI STRAORDINARIE

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

FACCHINI ROSSI MICHELUTTI

FOGLIA & PARTNERS

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI



Paolo Giacometti, Giulia Bighignoli, Irene Pellecchia
Giuseppe Andrea Giannantonio, Raul-Angelo Papotti

Professionista dell'Anno

CONTENZIOSO

BERNADETTE ACCILI
Orrick

LUCIANO BONITO OLIVA
Gianni & Origoni

EUGENIO BRIGUGLIO
Biscozzi Nobili Piazza

MARCO CERRATO
Maisto e Associati

DOMENICO PONTICELLI
Gattai, Minoli, Partners

LIVIA SALVINI
Salvini e Soci



Studio dell'Anno

CONTENZIOSO

DI TANNO ASSOCIATI

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

MAISTO E ASSOCIATI

SALVINI E SOCI

TREMONTI ROMAGNOLI PICCARDI E ASSOCIATI



Andrea Iannaccone, Pietro Piccone Ferrarotti, Valeria Gioffrè, Domenico Rettura

Professionista dell'Anno

IVA

STEFANO CHIRICHIGNO
CMS

GIUSEPPE ANDREA GIANNANTONIO
Chiomenti

PIERPAOLO MASPES
SCGT

FABIO ONEGLIA
Fivelex

BENEDETTO SANTACROCE
Santacroce



Studio dell'Anno

IVA

ALLEN & OVERY

FIVELEX

PWC TLS

SANTACROCE

STS DELOITTE



Lorenzo Lodoli, Diego Avolio, Alessandro Mastromatteo, Simona Ficola
Aldo Anellucci, Anna Abagnale, Francesca Moretti, Carmelo Mirko Di Pietro

Professionista dell'Anno

PRIVATE CLIENTS & WEALTH MANAGEMENT

MARCO CERRATO
Maisto e Associati

GIULIA CIPOLLINI
Withers

ANDREA FIORELLI
Dentons

ANDREA VASAPOLLI
Vasapolli & Associati

LUCA VALDAMERI
Pirola Pennuto Zei & Associati



Studio dell'Anno

PRIVATE CLIENTS & WEALTH MANAGEMENT

BELLUZZO MERCANTI

BISCOZZI NOBILI PIAZZA

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

MCDERMOTT WILL & EMERY

WITHERS



Alberto Franceschetti, Francesco Migliarese, Daniele Carlo Trivi, Luigi Belluzzo
Paola Bergamin, Giovanna Mazza, Domenico Sannicandro, Enrico Rimini
Federico Guarneri, Emanuele De Florio, Alessandro Saini

Professionista dell'Anno

COOPERATIVE TAX COMPLIANCE

FABIO CHIARENZA
Gianni & Origoni

DANIELA DELFRATE
AndPartners

GIUSEPPE ANDREA GIANNANTONIO
Chiomenti

MARCO LIO
PwC TLS

STEFANO SIMONTACCHI
BonelliErede



Studio dell'Anno

COOPERATIVE TAX COMPLIANCE

ANDPARTNERS

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

PWC TLS

STS DELOITTE



Marco Lio, Marco Meulepas

Professionista dell'Anno

TAX RESTRUCTURING

GIULIO ANDREANI
PwC TLS

SARA MANCINELLI
Clifford Chance

MICHELE MILANESE
Ashurst

LUCA ROSSI
Facchini Rossi Michelutti

PAOLO STELLA MONFREDINI
Stella Monfredini

PIERGIORGIO VALENTE
Valente Associati GEB Partners



Studio dell'Anno

TAX RESTRUCTURING

ALLEN & OVERY

CHIOMENTI

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

GIANNI & ORIGONI

PWC TLS



Andrea Prampolini, Michele Aprile, Loredana Conidi, Daniel Canola, Roger Demoro

Studio dell'Anno

FINANCIAL TRANSACTION TAX

ASHURST



Simone Ferrucci, Federico Squarcia, Michele Milanese, Eleonora Savi, Giovanni Bruno



















Professionista dell'Anno

EU TAXATION

FABIO CHIARENZA
Gianni & Origoni

MARCO GRAZIANI
Legance

AURELIO MASSIMIANO
Maisto e Associati

MICHELE MILANESE
Ashurst

RAUL-ANGELO PAPOTTI
Chiomenti



Studio dell'Anno

EU TAXATION

CHIOMENTI

LEGANCE

MAISTO E ASSOCIATI

PAVIA E ANSALDO

VALENTE ASSOCIATI GEB PARTNERS



Aurelio Massimiano, Marco Cerrato, Paola Marzetta, Roberto Gianelli, Mauro Messi

BEST PRACTICE
TAX ADVISORY

BISCOZZI NOBILI PIAZZA



Stefano Grossi, Simona Zangrandi, Andrea Spinzi, Eugenio Briguglio, Francesco Nobili
Valentina Baiguera, Nadia Corti, Emilio Gnech, Andrea Di Bartolomeo

Professionista dell'Anno

INTERNATIONAL TAXATION

OTTAVIA ALFANO
Molinari Agostinelli

GUIDO ARIE PETRAROLI
LED Taxand

FRANCESCO GUELFI
Allen & Overy

GUGLIELMO MAISTO
Maisto e Associati

STEFANO SIMONTACCHI
BonelliErede



Erminia Procopio, Luca Galliani

Studio dell'Anno

INTERNATIONAL TAXATION

ALLEN & OVERY

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIEB

WITHERS



Chiara Gronchi, Silvia Barba, Laura Maestri, Federico Donetti, Lorenzo Marantonio

BEST PRACTICE
TRANSFER PRICING

MACCHI DI CELLERE GANGEMI



Arcangelo D'Apolito, Arnaldo Salvatore, Barbara Pizzoni, Giorgia Sforzinia

Professionista dell'Anno

PATENT BOX

STEFANO BOGNANDI
LED Taxand

AURELIO MASSIMIANO
Maisto e Associati

FRANCESCO NOBILI
Biscozzi Nobili Piazza

CARLO MARIA PAOLELLA
McDermott Will & Emery

VITTORIO ZUCCHELLI
Gianni & Origoni



Studio dell'Anno

PATENT BOX

BIRD & BIRD

BONELLIEREDE

FACCHINI ROSSI MICHELUTTI

MAISTO E ASSOCIATI

MCDERMOTT WILL & EMERY



Gaetano Salvioli, Carolina Mason, Camilla Cominelli, Francesco Drago

BEST PRACTICE FAMILY BUSINESS

TAVECCHIO & ASSOCIATI



Andrea Tavecchio, Elisabetta De Lorenzi, Riccardo Barone

Professionista dell'Anno

TAX PENALE

DONATO ANCONA
Studio Rock

FABIO CAGNOLA
Cagnola & Associati

MASSIMO DINOIA
DFS Dinoia Federico Simbari

GIUSEPPE IANNACCONE
Iannaccone e Associati

FRANCESCO SBISÀ
BonelliErede



Studio dell'Anno

TAX PENALE

CAGNOLA & ASSOCIATI

DFS DINOIA FEDERICO SIMBARI

FORNARI E ASSOCIATI

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

STUDIO LEGALE DIODÀ



Federico Boncompagni, Valentina Quattrini, Fabio Cagnola

BEST PRACTICE
TAX FOOD & BEVERAGE

MORRI ROSSETTI



Davide Attilio Rossetti, Daniela Pasquarelli, Davide Rizzo

Professionista dell'Anno

SOSTENIBILITÀ

PAOLA FAVATI
Studio Rock

MARCO MEULEPAS
PwC TLS

ROBERTA MOSCAROLI
Dentons

ANTONIO PICIOCCHI
STS Deloitte



Studio dell'Anno

SOSTENIBILITÀ

DENTONS

GIANNI & ORIGONI

PWC TLS

STS DELOITTE

STUDIO ROCK



Paola Stella, Fabrizio Saveri, Silvia Di Florio, Alessandro Lualdi, Antonio Piciocchi

BEST PRACTICE
TAX ENERGY

DWF

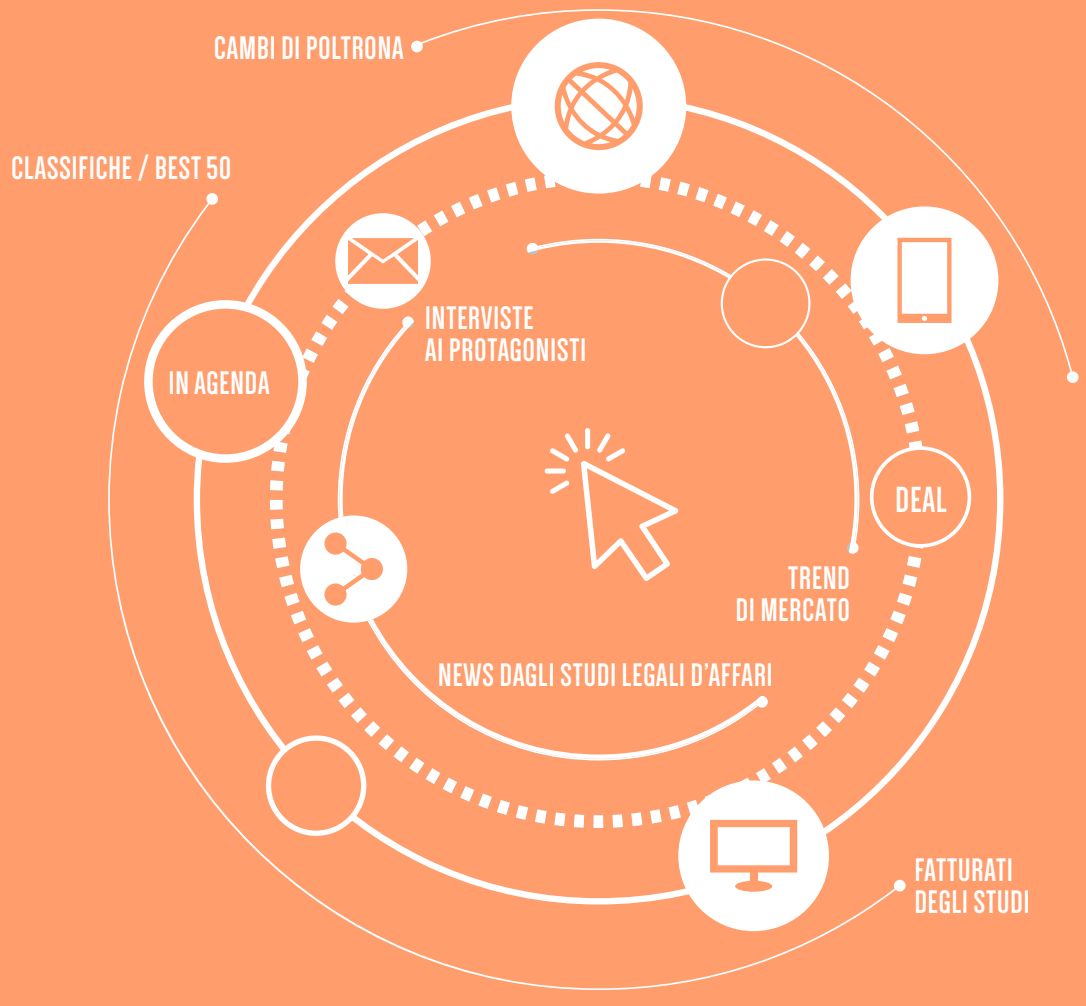


Francesco Provenzano, Tancredi Marino, Guglielmo Fabbricatore

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.legalcommunity.it

LE TRE VITE DI ALESSANDRO GAGLIONE

Notary public, solicitor, ma anche presidente del Comites di Londra. L'avvocato romano trapiantato nel Regno Unito si racconta, tra impegno civile e nuovi orizzonti professionali



ALESSANDRO GAGLIONE

«Tutto è iniziato grazie a mio padre, notaio romano con un progetto in testa: uno studio notarile "internazionale", che di per sé suona strano, perché di studi del genere ne esistono veramente pochi!». Parla **Alessandro Gaglione**, notary public e solicitor in Inghilterra e Galles e avvocato abilitato in Italia, nonché rappresentante della comunità italiana (Comites) della circoscrizione consolare di Londra. Collegato dalla capitale britannica, il professionista racconta a MAG la sua esperienza. Tra senso del dovere e senso d'appartenenza, descrive il percorso che l'ha portato a fondare, insieme ai suoi fratelli Giuseppe e Roberto, anch'essi notary, solicitor e avvocati, lo studio Slig.

AVVOCATO-SOLICITOR

«I primi contatti con il mondo inglese sono iniziati un po' per caso. Sono sempre stato spronato a studiare la lingua inglese e a fare esperienze all'estero. Era la fine gli anni '90 e si parlava di internazionalizzazione molto meno di oggi, specialmente nell'ambito di materie d'interesse notarile». La svolta, quando è entrato in contatto con uno studio notarile inglese, con sede, all'epoca, vicino al consolato italiano a Londra: «Ero circa al terzo anno di università in Italia. Uno dei partner dello studio mi chiese di venire ogni tanto a Londra per occuparmi

di alcune pratiche di connazionali che, di volta in volta, si rivolgevano a loro. Così, venivo a Londra regolarmente per occuparmi di queste pratiche: tuttavia, la mia più grande fortuna è stata quella di avere, una volta tornato a casa, mio padre che, con la sua esperienza, mi ha insegnato tantissimo. Così facendo, il nostro nome ha cominciato a girare e, visto l'aumentare dei clienti, ho deciso, una volta compiuta la pratica legale in Italia, di trasferirmi permanentemente a Londra. Negli anni a seguire mi hanno raggiunto i miei fratelli Giuseppe e Roberto e, col tempo, questa attività è diventata, anche in seguito all'abilitazione come solicitor in Inghilterra e Galles, un lavoro. Fino a quello che è oggi: il nostro studio notarile e legale».

Otto professionisti, tra *notary*, *solicitor* e avvocati. Le materie trattate, spiega Gaglione, sono quelle d'interesse notarile come le successioni (internazionali), l'immobiliare e l'assistenza ad aziende italiane che vogliono operare in UK e inglesi che operano in Italia: «Tanti anni fa, abbiamo iniziato - e in parte lo siamo ancora - come studio legale per gli inglesi che compravano casa in Italia: c'era il boom della villa in Toscana... ora, il 60-70% del nostro business è composto da clienti, privati o società, che necessitano di assistenza legale o notarile inglese».

«LA PROFESSIONE NOTARILE, A DIFFERENZA DI QUELLA DI SOLICITOR, SI È SVILUPPATA NEL SENSO DI SERVIRE MAGGIORMENTE INTERESSI INTERNAZIONALI PIUTTOSTO CHE DOMESTICI»

LA COMUNITÀ ITALIANA A LONDRA

«Nella mia vita "parallela", mi sono sempre occupato degli italiani residenti all'estero», rivendica Gaglione. Nel 2000, il professionista romano trapiantato a Londra ha costituito un'associazione di volontariato per aiutare, dal punto di vista legale, gli italiani all'estero. Ma non solo: «Da oltre 14 anni coordiniamo un servizio di assistenza legale gratuita presso la chiesa italiana di San Pietro, nel quartiere di Clerkenwell, quella che una volta era la Little Italy di Londra». Dal 2015 è membro del Comites di Londra, organo di rappresentanza delle comunità italiane all'estero. Rieletto nel 2021, risultando il più votato, è stato nominato presidente: «È stato naturale ricandidarmi, perché ho ricevuto tante soddisfazioni. Ho l'onore di rappresentare gli oltre 460mila italiani registrati, ma si stima che siano molti di più: numeri che rendono Londra una delle prime città italiane per numero di connazionali residenti».

Il coinvolgimento nella vita della comunità italiana nel Regno Unito ha dato modo a Gaglione di prestare attenzione alle esigenze di questa parte di popolazione. E così, insieme ai suoi fratelli-colleghi, è nata l'idea imprenditoriale: «Già diversi anni fa avevamo notato che, mentre la comunità italiana cresceva di numero, c'erano relativamente pochi notai inglesi che parlavano la nostra lingua ed ancora meno notai inglesi abilitati anche come avvocati in Italia. Allora Roberto, il fratello minore, ha deciso di abilitarsi come notaio in Inghilterra e Galles ed è lui che gestisce, ancora oggi, il settore notarile della nostra attività». Dopo qualche anno, è scoppiata la pandemia: «Questo ha fatto sì che le richieste di atti notarili per uso in Italia avessero una crescita esponenziale: gli italiani – e non solo – residenti qui avevano l'esigenza di rilasciare una procura, vendere una casa o altro, ma non potevano più viaggiare. C'era dunque la necessità di rivolgersi a un professionista in loco».

NOTAIO ANGLO-ITALIANO

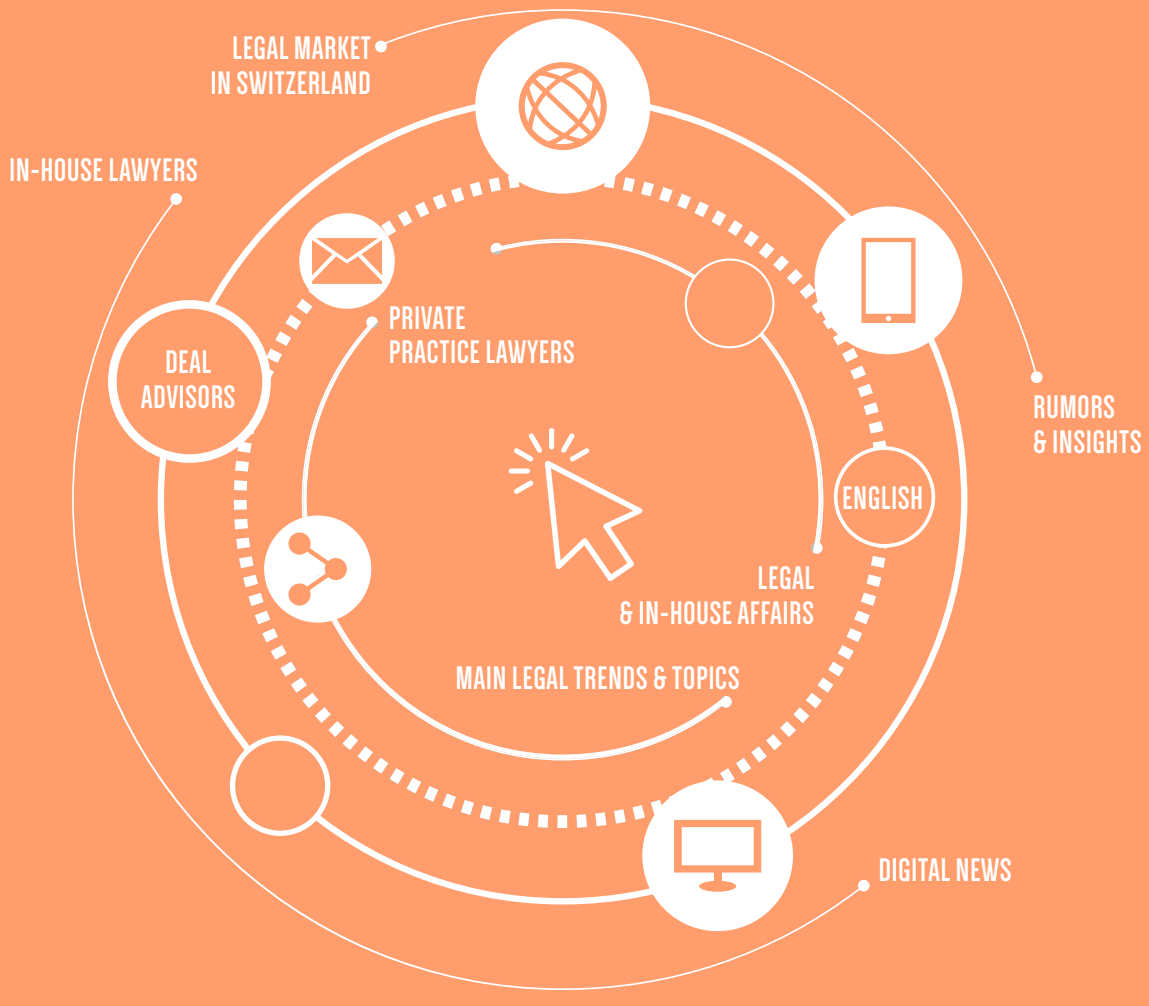
«Ricordo quando, nei primi anni Duemila, la lista degli avvocati italiani in Inghilterra era sicuramente più ridotta rispetto a quella attuale. Adesso, per i notai, è più o meno la

▸▸▸

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on

www.legalcommunity.ch



I FRATELLI GAGLIONE

«LA PANDEMIA HA FATTO SCOPRIRE E APPREZZARE L'ESISTENZA DI QUESTO TIPO DI CONSULENZA, MA IMMAGINO CHE RIMARRÀ COMUNQUE UNA BUONA ALTERNATIVA ANCHE PER IL FUTURO»

stessa cosa: siamo all'inizio e abbiamo ancora un numero minore di notary italiani rispetto ai solicitor, sempre italiani». Gaglione spiega come le professioni di solicitor e di notary «abbiano entrambe a che fare con alcune delle cosiddette attività riservate (*si veda l'intervista a Cecilia Gozzoli sul numero 178 di MAG*). Tuttavia, la professione notarile, a differenza di quella di solicitor, si è sviluppata nel senso di servire maggiormente interessi internazionali piuttosto che domestici: un inglese che deve comprare una casa, si rivolge generalmente ad un solicitor, non ad un notary. Così, per le attività "inglesi", continuo a esercitare come solicitor, mentre la nostra funzione di notary public viene "utilizzata" principalmente da chi deve compiere attività in Italia, autenticando o ricevendo atti che, nella maggioranza dei casi, saranno recepiti da un notaio italiano».

Insomma, una carta in più nel mazzo del professionista: «La pandemia ha fatto scoprire e apprezzare l'esistenza di questo tipo di consulenza, ma immagino che rimarrà comunque una buona alternativa anche per il futuro. Andare in Italia vuol dire spendere soldi di viaggio e alloggio, nonché perdere giorni di lavoro. Quindi, credo che i connazionali – a meno che non abbiano esigenza di rientrare in Italia per altri motivi – continueranno a ritenere conveniente, ad esempio, rilasciare una procura».

Ed ecco che, da quei primi passi nel mondo londinese, per Alessandro Gaglione l'apertura dello studio notarile ha il sapore di un ritorno a casa: «Forse abbiamo chiuso il cerchio. Senza cercarlo, percorrendo inizialmente altre strade, alla fine siamo riusciti a coronare un sogno, l'idea di mio padre di "studio notarile internazionale"». Il segreto, per il professionista, sta nell'aver fatto "tutto in famiglia": «C'è anche qualche lato negativo nel lavorare con i propri fratelli. Uno su tutti, che si parla sempre di lavoro, anche alla cena di Natale. Ma ci sono anche tantissimi lati positivi: si fa un percorso insieme. E credo che sia una delle chiavi che ci hanno aiutato: siamo piccoli, nel mare magnum di Londra, che i piccoli li "divora". Ma noi ci facciamo forza insieme. Un supporto personale, una spinta. Il solo fatto di confrontarsi, discutere animatamente la sera, seduti su una panchina a Piccadilly... Cambia tutto. Questa, secondo me, è stata la chiave di volta del nostro "piccolo" successo». *(f.b.)*

LE NUOVE FRONTIERE DEL REAL ESTATE, TRA "MATTONE" E DIGITALE

MAG intervista Maria Mariniello, head of legal & compliance di JLL Italia: «Le dinamiche tradizionali devono combinarsi con elementi di innovazione»

di francesco bonaduce



«Sostenibilità, innovazione e tecnologia». Sono i punti programmatici con cui, a dicembre 2021, **Maria Mariniello** si era presentata come nuova head of legal & compliance di JLL Italia. A quasi sei mesi dalla nomina, MAG ha incontrato la professionista, avvocata e giurista d'impresa con esperienza in diversi settori, tra cui telecomunicazioni e ingegneria, e con una passione per start-up e fintech, oltreché coinvolta in iniziative legate alla tematica di diversity & inclusion. L'obiettivo: fare il punto sull'incarico e tastare il polso al percorso di riorganizzazione del dipartimento legale in house messo in atto dalla società di consulenza real estate. Il termine chiave pare essere "contaminazione" intesa nel senso di "integrazione": tra tecnologia e immobiliare, tra digitale e "mattone", ma anche tra professionalità di settori e nazionalità diverse.

Questi, insomma, i punti toccati dalle Dieci domande a Maria Mariniello.

1. Quasi sei mesi in JLL come head of legal and compliance. Ci può disegnare un quadro della situazione?
Da subito ho avuto la sensazione di essere saltata su un treno in corsa. È in atto una revisione dei processi ed è stimolante poter partecipare a questo progetto di crescita. Ho fin da subito sentito l'urgenza di salire *on board* e iniziare a capire le dinamiche complesse di una multinazionale come JLL, che ha un bacino di particolare interesse anche in Italia. Quindi posso dire che questi cinque mesi, quasi sei, valgono molto di più.

2. Come si inserisce il nuovo ruolo nel suo percorso di carriera?
Arrivo al real estate con decisione e convinzione, con un bagaglio di esperienza professionale ultraventennale, come avvocato di studio e in house. Seguivo già da tempo JLL e avevo notato alcune dinamiche di cambiamento, con l'arrivo del nuovo ad, Barbara Cominelli. Quando ho scoperto che stavano cercando un nuovo responsabile legal & compliance mi sono buttata, nella convinzione di riuscire a combinare le mie due passioni: la "fisicità" del real estate e la "dinamicità" del mondo tecnologico.

3. Come avviene questa "fusione"?
La combinazione è quotidiana. Il mondo real estate vive un momento di grandissima trasformazione. Pensiamo alla rigenerazione urbana, ai processi di efficientamento energetico, richiesti non solo il Pnrr ma in generale dal mondo in cui viviamo, in un'ottica di sostenibilità economica, sociale e ambientale. Le dinamiche tradizionali del "mattone" devono combinarsi con gli elementi di innovazione che i processi di intelligenza artificiale e di machine learning possono apportare nella gestione dei dati, anche per migliorare i processi decisionali della gestione immobiliare, intesa a 360 gradi.

> ABBIAMO INVESTITO IN JLL TECHNOLOGIES, PER FARE SCOUTING DI SOLUZIONI TECNOLOGICHE, CON UN FONDO DI VENTURE CAPITAL, IN QUEL BACINO CHE È OGGI IL MONDO DELLE START UP

4. In quest'ottica, quali sono le nuove frontiere del settore?
L'ecosistema del costruito è responsabile del 38% delle emissioni di gas a effetto serra. Il patrimonio immobiliare italiano è altamente inefficiente. La Renovation Wave, uno dei pilastri del piano Green Deal, si prefigge l'obiettivo di abbattere le emissioni degli immobili del 60%, una sfida enorme, che si deve affrontare con la tecnologia, declinata in tutti i settori del real estate: dalla gestione degli investimenti a quella dell'immobile. L'analisi dei dati attraverso l'intelligenza artificiale consente una valutazione molto più spedita e complessiva di quelle che sono le caratteristiche degli edifici, come quelle riferite all'occupancy, e quindi dell'investimento. Se pensiamo al già citato efficientamento energetico, abbiamo la possibilità, attraverso le cleantech e proptech, sviluppate da start up e di cui JLL è in continua ricerca, di ottenere degli elementi di efficientamento e di velocità nella gestione immobiliare.

5. Se queste sono le nuove sfide, qual è la strategia del gruppo per affrontarle?
Siamo una multinazionale e avere un benchmark internazionale, per l'Italia, è un grandissimo driver. Abbiamo investito in JLL Technologies, per fare scouting di soluzioni tecnologiche, con un fondo di venture capital, in quel bacino che è oggi il mondo delle start up. A questo si aggiunge anche la scelta di prendere come nuovo ceo per l'Italia una figura come Barbara Cominelli. Insomma, su più aspetti, è in atto una "contaminazione" dal digitale.

6. Parlando di contaminazione, come cambia l'interazione tra le diverse professionalità, in parallelo con quella che è l'evoluzione del settore?
Veniamo da anni che hanno stravolto il nostro modo di vivere, ma anche di intendere il lavoro. È in atto una riorganizzazione degli uffici, con la creazione di nuovi punti

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITY

AWARDS

Italia

7TH Edition

SAVE THE DATE

13.10.2022

PALAZZO DEL GHIACCIO

Via G. B. Piranesi, 14 • Milano

ORE 19.15

Partners

CastaldiPartners 1996 · CHIOMENTI · CLEARY GOTTLIEB · 大成 DENTONS · GT GreenbergTraurig Santa Maria · Legance Avvocati Associati · ORSINGHER ORTU avvocati associati

Sponsor

DiliTrust — Secure Governance Solutions

#ihcommunityAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it

di incontro: vanno ripensate le interazioni, lavorative e organizzative. Oggi, il legale in primis, ma tutte le funzioni aziendali che gestiscono le risorse, devono guardare al concetto di *wellbeing*. L'ambiente di lavoro costituisce uno scenario, una piazza diversa, un luogo d'incontro dove poter portare avanti questa contaminazione. Gli uffici, le case, tutti i contesti in cui viviamo vanno ripensati.

7. In questo scenario, quali sono i profili più delicati sul piano legale e come li state gestendo?
Un legale deve anticipare criticità e problematiche. La pandemia, la guerra, l'inflazione...eventi che stanno stravolgendo il nostro modo di pensare. Al contempo però abbiamo anche il "conforto" del Pnrr: sappiamo che nel settore specifico del real estate ci saranno grandi investimenti. Noi legali dobbiamo quindi cercare di fornire linee guida delle normative (e anche dei "vuoti" di sistema) ed essere promotori di proposte. Ad esempio, ai fini di una gestione dei dati efficiente, un giurista deve garantire continuamente, all'interno dell'azienda, l'uniformità delle informazioni che riceviamo dai clienti e forniamo ai clienti, con un approccio condiviso. Inoltre, occorre creare fiducia nell'innovazione e nell'automazione, lasciando l'analisi finale alla valutazione della mente umana.

8. Per quanto riguarda la vostra direzione legale, come sta intervenendo nell'organizzazione della squadra?
La nostra è un'organizzazione internazionale che lavora a matrice. In Italia siamo in fase di riorganizzazione, stiamo prendendo nuove risorse e lavoriamo continuamente al fianco dei nostri colleghi all'estero. Questo è un elemento importante, perché abbiamo sempre la possibilità di confrontarci con i nostri omologhi europei in Francia, Germania, Spagna, Portogallo, Inghilterra, per citarne alcuni. Anche in questo continuo confronto c'è una contaminazione, che serve a rispettare degli standard internazionali di riferimento, che poi possiamo calare nella realtà locale.

IL RUOLO DEL GIURISTA D'IMPRESA È CAMBIATO. DA CONSULENTE A VERO E PROPRIO MANAGER CHE GESTISCE RISORSE, PROCESSI E DEVE ASSICURARE EFFICIENZA AL BUSINESS

9. La figura del giurista moderno in-house, oggi, cosa può dare e, allo stesso tempo, cosa può ricevere da un'azienda?
Il ruolo del giurista d'impresa in questi anni è cambiato in maniera radicale. Da consulente, che si limitava a dare il proprio parere, è diventato business partner e, oggi, un vero e proprio manager che gestisce risorse, processi e che quindi deve assicurare efficienza al business. Il tutto, adempiendo alla normativa e agli standard etici internazionali, che spesso vanno oltre la regolamentazione obbligatoria. In un'azienda come JLL questo benchmark è molto alto e a me, come legale in house, piace trovare quelle regole di compliance, di attenzione ai processi, che sono importanti anche in un'ottica di sostenibilità di crescita e sostenibilità del business.

10. Un suo punto programmatico, se così possiamo definirlo, è l'impegno in tema diversity & inclusion. Come lo declina, in concreto?
La dimensione è quotidiana e si declina in tutti i punti "esg". Chiaramente a me sta a cuore la diversità di genere, ma oggi abbiamo anche la frontiera posta dalla diversità tecnologica. Se pensiamo alla governance, la diversità di persone che partecipano a un processo decisionale è foriera di soluzioni più elaborate e ragionate. JLL in questo si fa portavoce di varie certificazioni internazionali in tema diversity & inclusion, che non sono un semplice bollino: la ricerca di queste linee guida e l'attuazione efficace delle stesse sono infatti un modo per lavorare meglio e assicurare una dinamica positiva nel lavoro di tutti i giorni.

MAG intervista Elisabetta Pagone. Le sfide di una giovane professionista nel management di un'azienda digitale: «La parte più bella è stata accorgermi di essere cresciuta, vedendo crescere in parallelo la società»

di francesco bonaduce

WEBIDOO, UNA GENERAL COUNSEL PER LA CRESCITA



Da una parte, la start up che cresce e diventa adulta. Dall'altra, la giovane professionista che viene assunta e, passo dopo passo, diventa manager. È il caso di Webidoo, digital company specializzata nella trasformazione digitale delle pmi italiane, e di **Elisabetta Pagone**, avvocata, in azienda dal

2020, recentemente promossa a general counsel (qui la notizia data in anteprima da inhousecommunity.it), nonché membro del cda della società. La start up, nata nel 2017, ha deliberato la scorsa estate un aumento di capitale da 6 milioni in un'operazione che ha visto l'ingresso del fondo Fondo 8a+ di banca Generali e di TIM Venture nella compagine societaria (su financecommunity.it l'intervista di Eleonora Fraschini a Daniel Rota, uno dei fondatori, in occasione dell'aumento di capitale di luglio 2021). Per sostenere il proprio percorso, Webidoo sta rafforzando l'organico. Ecco, dunque, la nomina di una general counsel per la società: Elisabetta Pagone.

Avvocata, cosa significa questa promozione e cosa cambia nel concreto?
Fin dal momento in cui sono entrata in Webidoo, ci siamo resi conto che la società, essendo già in una fase di crescita, aveva la necessità di un supporto che andasse anche oltre il perimetro stretto degli ambiti legali e societari. Così, giorno per giorno, il mio ruolo è cresciuto nei fatti, portandomi ad assumere sempre più responsabilità. Il lavoro non si esaurisce nella gestione dei rapporti con i fornitori o nella revisione dei contratti. È un vero e proprio confronto con i vertici delle diverse aree aziendali e anche con i business manager e i dirigenti con funzioni operative.

Insomma, si va ad attestare un'evoluzione di fatto...
Esatto. Sono ancora in una fase giovane di carriera e per me si tratta di un percorso di crescita sia personale, sia ovviamente professionale. La parte più bella è stata accorgermi di essere cresciuta, vedendo crescere in parallelo la società. Questo è dovuto alla sinergia di tante forze interne all'azienda: ognuno, in questi anni, ha dato e sta dando tutto ciò che aveva...e forse anche qualcosa in più! Ora, da GC, ho il ruolo di coordinatrice delle varie aree aziendali, per riportare al general manager le diverse dinamiche, anche al fine delle decisioni da assumere in cda.

Quali sono stati i momenti chiave di questa fase?
L'elemento principale di questa crescita "parallela" è stata l'espansione delle attività che andavamo a porre in essere. Abbiamo abbracciato diversi business, che assumono varie ramificazioni, mantenendo un comun denominatore identificabile nel carattere innovativo dei modelli selezionati. Pertanto, è stato richiesto un maggiore impegno, in termini di competenze, anche in termini di consulenza, e un maggior dialogo e interazione con tutte le aree aziendali. È stato un percorso naturale, a mio avviso sintomatico di una flessibilità intelligente nel gestire l'attività da parte dei manager, che sono riusciti a capire le esigenze della società e di assecondare la crescita.

L'azienda è immersa nel mondo della tecnologia. C'è questo aspetto anche nel tuo lavoro? Avete progetti in tal senso?
Utilizziamo intelligenze artificiali, database e software: strumenti utili per ottimizzare l'attività del consulente legale e che permettono una prestazione di qualità, in tempi più brevi. Alcuni li utilizziamo da anni, altri invece sono in corso di implementazione.

I FONDATORI

Webidoo nasce nel 2017, da un'idea di Daniel Rota (ceo), Giovanni Farese (general manager) ed Egidio Murru (chief commercial officer).

LE NUOVE NOMINE

Nell'ultimo periodo, oltre a Elisabetta Pagone (general counsel) sono state indicate in posizioni di vertice anche Lidia Biondi (hr manager) e Stefania Ingannamorte (head of finance & strategy).

A questo riguardo, un punto chiave della nostra società è proprio l'assunzione di esperti, specializzati in componenti tecnologiche e software, che possano implementare questi aspetti, rendendo le procedure più spedite.

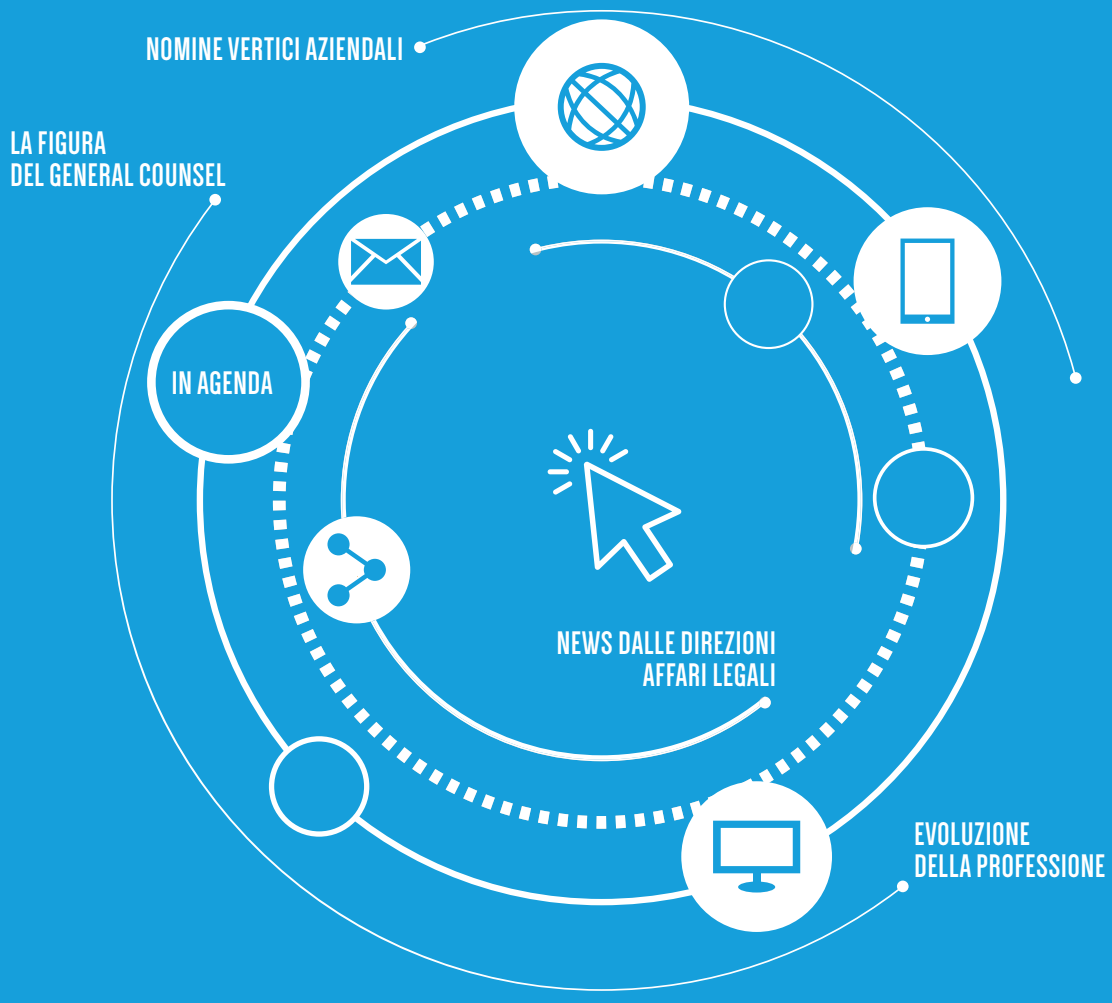
Quali sono le attività che state portando avanti in questa fase?
Stiamo valutando l'opportunità di acquisire microimprese con business strategici, che quindi possano potenziare l'attuale perimetro delle attività della società, o che svolgano attività complementari, così da permettere un'espansione dei nostri mercati. Naturalmente, sempre in linea col nostro core business. Ma ancora si tratta, come detto, di valutazioni iniziali.

Altre novità in cantiere?
Abbiamo un grande progetto in fase d'arrivo. Entro il 2022 puntiamo a lanciare sul

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



mercato una nostra tecnologia proprietaria. Siamo nell'ultima fase di sviluppo di un software che permetterà una fruibilità diversa dei nostri servizi da parte dei clienti. Nel mio ruolo, gestisco e coordino tutte le attività dal punto di vista legale, dalla redazione della contrattualistica rilevante, agli aspetti legati alla tutela della proprietà industriale e del know-how del software, nonché alla registrazione dei marchi.

Le fa parte anche del cda della società. Come questo ruolo influenza il suo lavoro?
L'esigenza nasce dalla sempre maggiore complessità normativa: ci troviamo sempre davanti a nuovi modelli di business, che mutano e diventano più innovativi. Di pari passo, muta anche la normativa di settore, si specializza. Il cda ha l'esigenza di ricevere un'analisi legale che sia approfondita e che vada non solo a delineare i termini di legge entro cui muoversi e i relativi adempimenti necessari, ma anche a individuare i rischi potenziali connessi all'attività, in modo da adottare decisioni in maniera oculata. Sono convinta che il ruolo di general counsel agevoli questo tipo di valutazione, proprio perché comporta un rapporto con tutte le aree aziendali e un dialogo e confronto continuo con il resto del management. È una costante ricerca di elementi che possano essere di sostegno, per effettuare valutazioni di opportunità che non stravolgano la struttura e il percorso della società.



I FONDATORI: DANIEL ROTA, GIOVANNI FARESE ED EGIDIO MURRU

Quali sono le difficoltà o le principali sfide che, come professionista in azienda, si trova davanti?
Un punto fondamentale, ma penso anche fisiologico, è il fatto che la società è cresciuta molto in breve tempo, passando da start up a pmi innovativa. L'impegno di tutti noi è quello di assecondare l'andamento dell'azienda. La sfida è di farlo in fretta e con modalità diverse rispetto al passato: ora ci rivolgiamo a una platea diversa, in termini di fornitori, di partner e anche di clienti, sebbene il target resti quello delle pmi. Il nostro sforzo è da intendersi in questo senso: crescere in fretta, come cresce l'azienda.



IL REATO DI *CYBERLAUNDERING* NEL CYBERSPACE

di carolina saldi*

Il *Cyberlaundering* è la nuova frontiera del "riciclaggio 2.0", ovvero di tutte quelle attività dirette ad occultare la provenienza delittuosa di denaro, beni, valori o altre utilità, attraverso il *cyberspace*, comprensivo del *world wide web*, *deep web* e *dark web*.
La dottrina colloca questa tipologia di reato tra i "*computer facilitated crimes*", ovvero tra le fattispecie delittuose che utilizzano dispositivi informatici per commettere reati, in contrapposizione ai cd. "*computer crimes*", per i quali il dispositivo informatico ne costituisce l'obiettivo materiale della condotta criminosa.
Il *Cyberlaundering* si distingue in due tipologie:
il riciclaggio digitale strumentale, attraverso il quale il denaro proveniente dalla condotta illecita non è dematerializzato, ma è ancora in forma tangibile ("*fiat*") e deve essere tramutato in valuta virtuale;
il riciclaggio digitale integrale, attraverso il quale il denaro è già in forma di *e-cash* e la fase di "ripulitura" non prevede il necessario passaggio dagli istituti finanziari o bancari.
Come per il riciclaggio esistente nel mondo reale, anche il *Cyberlaundering* è suddiviso, da un punto di vista criminologico, in tre fasi: *placement*, *layering* e *integration*.
In merito alla fase di *placement*, non sempre attuabile in quanto all'interno del *cyberspace*, la mancanza di una autorità centrale rende il denaro già libero di muoversi. Al contrario, nell'ipotesi in cui il denaro sia in valuta *fiat* e deve essere tramutato in valuta virtuale, la fase di *placement* è sicuramente la più delicata a causa degli obblighi dettati dalla normativa antiriciclaggio (D.Lgs 231/2007 e successive modifiche), in tema soprattutto di segnalazioni di operazioni sospette (ad esempio nei casi

›››

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

di deposito di ingenti somme di denaro e/o di richiesta di *smart card*).
Una volta che il denaro è stato tramutato in valuta virtuale, nella fase del *layering*, ovvero della stratificazione del capitale dalla sua origine delittuosa, giocano un ruolo determinante i cd. "*mixers*", i quali, sfruttando le tecniche di *coin mixing*, scompongono la transazione mescolando le somme in ingresso in un numero indefinito di "sotto-transazioni" al fine di rendere quasi impossibile l'individuazione delle origini dei trasferimenti.
Per svolgere questa attività, i prestatori di servizi di *mixing* utilizzano quattro diversi tipi di conti: di ingresso, *bounce*, *pool* e di uscita. L'utente deposita il le criptovalute di provenienza delittuosa sui conti in entrata, dove viene prelevato dal *mixer*, il quale a sua volta frammenta il denaro indirizzandolo verso diversi conti "di rimbalzo" (*bounce*), oppure il *mixer* lo può invaiare a più utenti del medesimo conto (*pool*). Infine, il denaro confluisce verso il conto in uscita appartenente al fruitore del servizio. Per lo svolgimento di tale prestazione, i *mixer* trattengono una percentuale sulla transazione.
Infine, nella fase di *integration* il denaro "ripulito" rientra nell'economia legale in forma di moneta digitale e il beneficiario delle transazioni può convertire la valuta virtuale in moneta *fiat*.
Il *Cyberlaundering* trova la sua massima espressione all'interno della *blockchain*. Infatti, un classico esempio di *cyber*-riciclaggio è l'acquisto di criptovalute con proventi derivanti da reati presupposto, occultando così la provenienza delittuosa degli stessi. Per



effettuare queste transazioni sarà sufficiente scaricare il *client* ufficiale della criptovaluta, oppure acquistare la moneta virtuale tramite gli *exchanger* (prestatori di servizi) e trasferirle su un *wallet* (c.d. portafoglio elettronico, il quale può essere salvato su un *device* personale, come il computer o lo *smartphone*, oppure può essere consultato via Internet, accedendovi tramite una *password*). Proprio per la semplicità con cui è possibile acquistare moneta virtuale e grazie all'anonimato e alla riservatezza che garantisce questo mondo *cyber*, la *blockchain* e le criptovalute sono diventate dei veri e propri paradisi virtuali ("*cyber-heavens*").
Ci si chiede dunque come si possa intervenire per individuare e fermare i *cybercriminals*.
Se è vero che il Legislatore è intervenuto ampliando il campo di applicazione della V Direttiva Antiriciclaggio, ex D.Lgs. 125/2019, anche per gli *exchanger*, una volta che il reato di riciclaggio è stato commesso all'interno del *cyberspazio*, non è semplice trovare indizi e prove per individuare il responsabile ed assicurarlo alla giustizia.
Una delle tecniche più utilizzate dagli investigatori consiste nell'accorpare (c.d. "*clustering*") più *address* appartenenti allo stesso soggetto analizzando *input* e *output* della transazione.
Inoltre, per supportare gli investigatori nell'analisi, negli ultimi anni sono stati creati degli appositi *software* in grado di investigare nella *blockchain*, permettendo di applicare il principio "*follow the money*" anche alle transazioni online e di tenere quindi traccia degli indirizzi associati ad entità specifiche. Suddetti *software* de-anonimizzano il dato grezzo preso dalla *blockchain* e lo tramutano in mappe che possono essere analizzate con più facilità e chiarezza permettendo di individuare da quali, o a quali, *wallet* partono, o arrivano, plurime transazioni.

**Forensic Accountant*

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

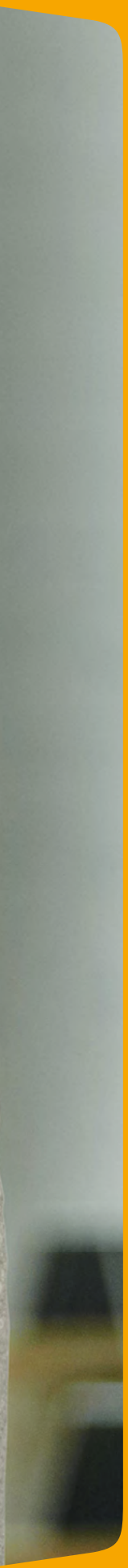
Download on the App Store

GET IT ON Google Play

ILSE DE LOOF



LA PROFESSIONE SECONDO ACC EUROPE



Abbiamo incontrato Ilse de Loof, presidente del capitolo europeo dell'Acc, alla vigilia della conferenza annuale dell'associazione. «La maggiore sfida per i general counsel è aiutare l'azienda a navigare in un mondo che continua a cambiare rapidamente»

di ilaria iaquinta*

New Beginnings from an inspiring perspective. È questo il titolo del convegno annuale di ACC Europe che riunirà dal 22 al 24 maggio a Madrid gli associati europei della Association of Corporate Counsel (l'associazione internazionale dei giuristi d'impresa più grande al mondo che conta oltre 45mila membri ed è presente in 90 Paesi). Ritorna il tradizionale appuntamento annuale, interrotto dopo l'ultima edizione a Edimburgo nel 2019 a causa della pandemia. Nella capitale spagnola si attendono circa 400 in-house counsel per una due giorni di dibattiti e appuntamenti di networking. L'obiettivo sarà confrontarsi, scambiarsi vedute e condividere esperienze e idee per costruire insieme il futuro della professione. Come? Partendo dal presente. Scardinando i temi più

›››

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

3rd EDITION

SAVE THE DATE

29 - 30 SETTEMBRE 2022

ROMA



L'EVENTO DEDICATO ALLA FIGURA DEL GIURISTA D'IMPRESA

Partner

Accuracy

FIVELEX STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

Con il supporto di

AIGI ASSOCIAZIONE ITALIANA GIURISTI DI IMPRESA

Per informazioni: letizia.ceriani@lcpublishinggroup.it

#InhousecommunityDays

caldi per i legal counsel, attraverso 22 diverse sessioni di lavoro dedicate ai diversi aspetti del mestiere, da quelli più squisitamente giuridici (nel filone indicato dall'associazione come *Lead the Law*), e manageriali (*Lead the Business*) a quelli di crescita personale (*Lead Yourself*).
Tra le altre cose, si parlerà ad esempio di crisis management, ESG, antitrust, whistleblowing, diversity equity & inclusion (DEI), digitalizzazione, legal operations.
Prima del convegno, Iberian Lawyer che è media partnership dell'evento ha incontrato **Ilse de Loof**, presidente di Acc Europe e general counsel di Swissport International per fare con lei il punto sulla professione.

La conferenza annuale di Acc Europe torna in presenza. L'ultima edizione dal vivo è stata quella di Edimburgo, nel 2019. In questi tre anni sono successe molte cose...
Certamente... il Covid-19, in particolare... nessuno lo avrebbe previsto a Edimburgo nel 2019. Ma nel frattempo, abbiamo tenuto i nostri membri occupati con diverse iniziative e opportunità per imparare e connettersi.

> L'IMPATTO PIÙ SIGNIFICATIVO SUGLI IN HOUSE È STATO L'AUMENTO DELLE RESPONSABILITÀ NON SQUISITAMENTE LEGALI

Quali saranno i temi caldi del convegno 2022?
I temi scelti per l'appuntamento di quest'anno sono il risultato di ciò che abbiamo vissuto negli ultimi due anni e mezzo. Come è cambiato il business a seguito del Covid-19, e quindi come deve continuare a evolvere il ruolo del legale



ACC EUROPE BOARD
PRIMA FILA (DA DESTRA A SINISTRA): JASPRIT SAHNSI, GEORGE LIAKOPOULOUS, JAVIER RAMIREZ, MARIA BARROS, EVA ARGILES
SECONDA FILA (DA DESTRA A SINISTRA): ILSE DE LOOF, JEREMY BARTON, HANS ALBERS



ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

ACC EUROPE ANNUAL CONFERENCE 22-24 May

Hotel Riu Plaza España • Madrid, Spain

Embracing New Beginnings — Inspiring Perspectives for In-house Counsel

Two-day programme with over 22 sessions in a variety of formats

THREE PROGRAM TRACKS

1. Lead the Law
2. Lead the Business
3. Lead Yourself

TOPICS INCLUDE:

- Whistle-blowing
- Risk Management
- Digitalisation
- Antitrust
- IP
- ESG
- DEI
- Ethics ...*and much more*

Networking opportunities with over 25 exhibitors

REGISTRATION INCLUDES:

- Attendance at all sessions
- Welcome reception
- Gala Dinner at Masía de José Luis

By in-house for in-house.

Join us to experience first-hand why ACC Europe's Annual Conference is one of the leading events for European in-house counsel.

> The ACC Europe Annual Conference allows us to grow our connections and networking, while expanding our knowledge of relevant topics for the in-house community. The quality of the presentations, variety of topics and fabulous speakers make this an opportunity not to be missed!
>
> **Gloria Sánchez**, *Group Legal VP, Head of Legal for Technology and Digital, Banco Santander, Spain*

Exclusive discount for *Inhousecommunity* subscribers. Save over 20% off regular rates.

REGISTER HERE

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITY

ACC Europe Media Partner

acceurope2022.com • acc.com/europe

interno per soddisfare le nuove richieste aziendali. Sia da un punto di vista legale, con le leggi e i regolamenti che cambiano, ma anche in termini di competenze soft, come la leadership, la comunicazione e l'equilibrio tra lavoro e vita privata. Penso che questo sia un obiettivo di alto livello per la conferenza. Poi, naturalmente, ci sono molte discussioni incentrate su argomenti come la privacy, la DEI, e come aiutare l'azienda a navigare in un mondo in costante cambiamento, sfruttando le lezioni apprese dalla pandemia.

Come gli accadimenti degli ultimi due anni hanno influito e influiscono sulla professione dei giuristi d'impresa?
L'impatto più significativo sugli in house è stato l'aumento delle responsabilità non squisitamente legali. Anche prima del Covid, stavamo abbandonando la tendenza a dedicare la maggior parte del nostro tempo a questioni strettamente

> PRIMA DEL COVID-19, GLI UFFICI LEGALI STAVANO LENTAMENTE PRENDENDO CONFIDENZA CON LA DIGITALIZZAZIONE E IMPLEMENTANDO UN NUMERO MAGGIORE DI TECNOLOGIE

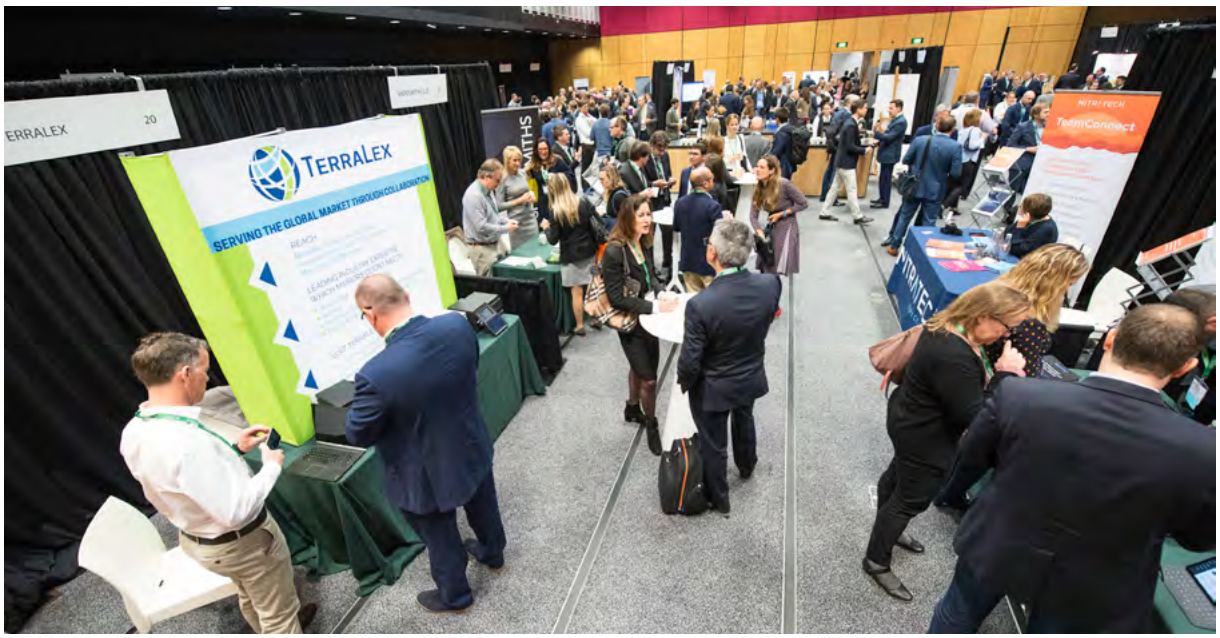
LA CONFERENZA IN CIFRE

400
I partecipanti attesi

2
I giorni dell'evento

22
Le sessioni di lavoro

3
Le tracce chiave del programma: Lead the Law, Lead the Business, Lead Yourself





ILSE DE LOOF

Dal 1 aprile 2022, Ilse De Loof è general counsel & company secretary di Swissport. È membro dell'executive leadership team dell'azienda. In precedenza, ha lavorato come group general counsel & corporate secretary per il fornitore olandese di soluzioni logistiche LBC Tank Terminals Group, di cui è entrata a far parte nel 2011, come Director di diverse entità in tutto il mondo. In precedenza, ha lavorato per Jacobs Engineering, con sede negli Stati Uniti, quotata al NYSE, ad Anversa, in Belgio, come Regional Corporate Counsel per Belgio, Singapore e Cina.

legal, e questa tendenza ha subito un'accelerazione col Covid-19. Siamo sempre più chiamati a gestire o a fornire consulenze su una varietà di altre questioni, tra cui la DEI, la sostenibilità, la cybersicurezza, la privacy e le risorse umane, solo per citarne alcune.

Il Covid-19 ha però anche avuto un effetto positivo sulla professione: ha accelerato alcuni trend, tra questi c'è la digitalizzazione?
Certamente. Prima del Covid-19, gli uffici legali stavano lentamente prendendo confidenza con la digitalizzazione e implementando un numero maggiore di tecnologie. La pandemia ha evidenziato rapidamente chi tra quelli che avevano implementato e aggiornato la tecnologie in anticipo e ha esposto quelli che avevano trascinato i piedi. È diventato rapidamente un imperativo di business per rimanere competitivi, e penso che questo continuerà e crescerà.

Inoltre, la pandemia ha evidenziato l'importanza dei legali in azienda. La gestione dell'emergenza ha richiesto un loro maggiore coinvolgimento nel business e i giuristi d'impresa hanno dimostrato di essere consiglieri preziosi nella gestione delle emergenze...
Senza dubbio, la pandemia ha messo veramente in evidenza sia la formazione dei giuristi d'impresa che le posizioni che occupano all'interno delle aziende essendo partner strategici versatili ed efficaci. Spero che questo apprezzamento e questa comprensione dell'importanza degli avvocati in house e degli uffici legali per il business continui a crescere. Anche se non generano entrate direttamente generare, cercare la loro assistenza con il giusto tempismo aiuta a raccogliere i frutti, evitando rischi ed errori che potrebbero essere molto costosi.

Per i prossimi anni, quali sono le sfide maggiori per i general counsel?
La maggiore sfida per i general counsel è aiutare, con più efficacia, l'azienda a navigare in un mondo che non è più quello di una volta e che continua a cambiare rapidamente. In un periodo di tempo relativamente breve, abbiamo assistito a cambiamenti drastici negli scenari politico ed economico in tutto il mondo, con impatti sul business delle aziende. Questo si traduce in un numero ancora maggiore di attività legate alla compliance e in una rinnovata attenzione alla versatilità e alla reattività dei team legali interni. Il Covid-19 ha sottolineato l'importanza delle *legal operations* e prevedo che questa tendenza continuerà.

> LA PANDEMIA HA MESSO VERAMENTE IN EVIDENZA SIA LA FORMAZIONE DEI GIURISTI D'IMPRESA CHE LE POSIZIONI CHE OCCUPANO ALL'INTERNO DELLE AZIENDE ESSENDO PARTNER STRATEGICI VERSATILI ED EFFICACI



In che modo può essere governata con successo questa sfida?
Penso che la comunicazione sia la chiave per ottenere il sostegno e l'impegno di tutta l'organizzazione. E poi avere l'autorità per assicurare che i passi necessari siano fatti entro un ragionevole lasso di tempo e costi.

Che ruolo può avere l'associazione in questo percorso?
Acc e Acc Europe sono in una posizione unica per offrire supporto su diversi livelli. Oltre alle risorse utili e alla formazione, permettiamo ai membri di interagire e fare rete tra loro in diverse città, paesi e persino continenti. Siamo molto orgogliosi di questo. Basti guardare alla prossima conferenza di Madrid che ha riscosso l'enorme interesse di avvocati e uffici legali desiderosi di partecipare e incontrare i colleghi dal vivo. Offrire questo supporto e contribuire alla creazione di connessioni in modo che i membri si rendano conto di non essere mai soli in questo viaggio è qualcosa di utile e potente.

*Direttore responsabile di Iberian Lawyer

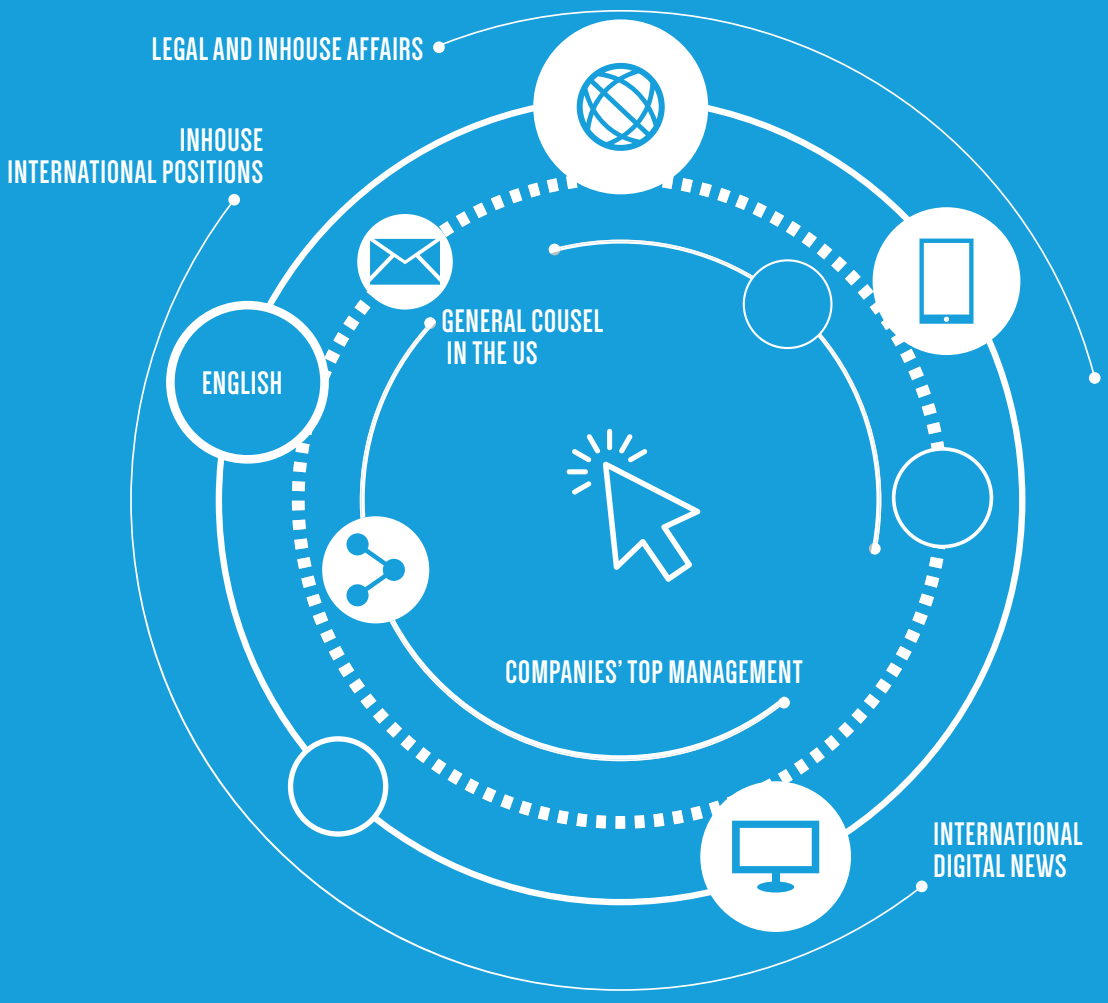
ACC EUROPE

Acc Europe è un capitolo dell'Association of Corporate Counsel (ACC) che, dalla sua fondazione nel 1982, è cresciuta fino a raggiungere oltre 45mila giuristi d'impresa che lavorano in oltre 10mila organizzazioni in più di 90 Paesi. Acc mette in contatto i membri con le persone e le risorse necessarie per la crescita personale e professionale. Il capitolo Europa conta quasi 4mila legali interni.

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITYUS

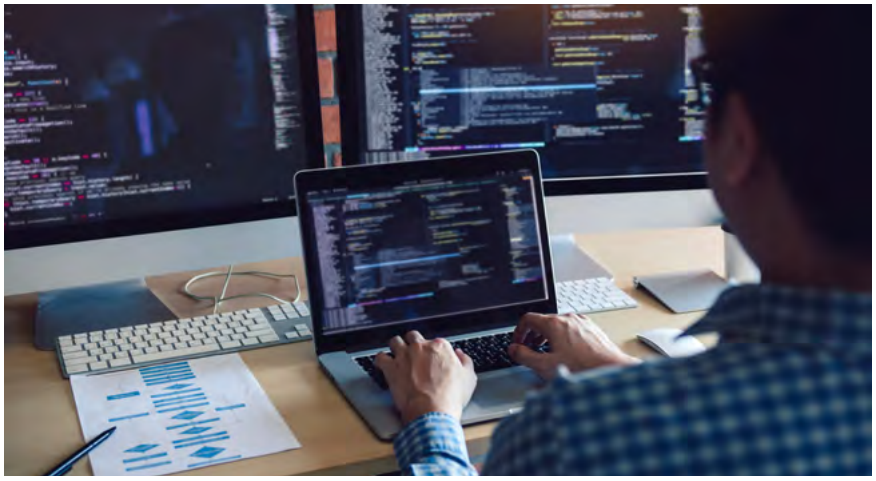
The 100% digital information tool in English for U.S. and international In-house counsel



Follow us on

www.inhousecommunityus.com

GLI INVESTIMENTI IN INSURTECH RAGGIUNGONO I 10 MILIARDI DI DOLLARI



Ntt Data ha presentato la sesta edizione del suo *Insurtech Global Outlook 2022*, uno studio che analizza le principali tendenze dell'ecosistema insurtech e l'impatto che le tecnologie avanzate e i nuovi modelli di business hanno avuto nel corso del 2021.

Gli investimenti globali nelle insurtech hanno raggiunto **10,1 miliardi di dollari**. Questo rappresenta un **aumento del 38%** rispetto al 2020 e segna una nuova ripresa storica e un chiaro consolidamento del mercato. Infatti, solo negli ultimi due anni le insurtech hanno ricevuto il 50% dei loro finanziamenti totali. In termini di numero di accordi conclusi, c'è una leggera tendenza al ribasso rispetto al 2019, che ha visto un record di 393 accordi.

La crescita degli investimenti è anche un riflesso dell'impegno delle compagnie di assicurazione nell'ambiente insurtech, poiché il numero e l'importo degli investimenti sono cresciuti esponenzialmente nel 2021. L'enorme differenza nelle cifre rappresenta **un salto del 175% rispetto all'anno precedente**.

Per quanto riguarda i trend tecnologici, l'AI, l'IoT e l'analitica predittiva hanno visto un aumento dell'interesse degli investitori negli ultimi anni e hanno attirato grandi investimenti da parte di compagnie assicurative di rilievo, nonché di colossi tecnologici e industriali. Circa il 61% delle compagnie assicurative sta utilizzando l'IoT, creando nuove opportunità di business, integrando nuovi set di dati per migliorare l'attuale livello di rischi e prevenzione dei rischi, monitorando il comportamento dei clienti e incentivandone i cambiamenti.

In Italia, secondo il rapporto, nell'ultimo anno ci sono state 42 operazioni di investimento per una raccolta complessiva di 144,8 milioni di euro. I primi cinque investitori sono risultati Blackstone, GS Growth, Primo Ventures, Net Insurance e Miro Ventures. Mentre le top 5 Insurtech risultano: Prima.it. Yolo Insurance, Insoore, MioAssicuratore e Neosurance. Clicca qui per navigare il rapporto.

DAL PNRR UNA SPINTA AL LEASING STRUMENTALE



Roberta Campanelli, dg di Bcc Lease, spiega le ragioni dell'accelerazione del settore. E spiega che comunque serve ancora fare "cultura"

di claudia la via

Il mondo del leasing strumentale è in continuo fermento. E crescita. Complice la crisi scaturita dalla pandemia e le difficoltà di accesso al credito tradizionale da parte di piccole e medie imprese e professionisti, il settore nel 2021 è cresciuto rispetto all'anno precedente del 12,5% nei numeri - con quasi 200 mila contratti siglati - e del 47,9% sugli importi, per un valore complessivo di 11,4 miliardi di euro. Ma dietro questi numeri c'è molto di più. La crescita del settore è anche effetto di una mutata visione d'impresa e della costante innovazione di servizi, prodotti e processi che rende difficile per le pmi tenere il passo con le continue novità e

supportarle con costanti iniezioni di liquidità. A questo si aggiunge il fatto che in molti settori si sta facendo sempre più largo una nuova logica, dove il servizio vince sul possesso soprattutto quando si tratta di beni strumentali. «Stanno emergendo nuove esigenze fra le imprese e c'è in atto una fase di profondo cambiamento: da una parte la transizione digitale sempre più spinta, dall'altra la crescente attenzione all'ambiente, pongono sfide complesse e richiedono investimenti al passo con le esigenze di business, mercato e clientela. Non sempre le aziende e i professionisti sono in grado di sostenere economicamente questo ritmo di continua innovazione, per questo uno strumento come il leasing può essere la risposta», spiega **Roberta Campanelli**, direttore generale di BCC Lease, società finanziaria specializzata nello small ticket, controllata da Iccrea BancaImpresa, la banca corporate del gruppo BCC Iccrea. La società che si occupa di leasing finanziario e noleggio operativo ha chiuso il bilancio di esercizio 2021 con 21.878 contratti sottoscritti con le pmi (+11% sul 2020) per un valore di quasi 260 milioni di euro (+22% sul 2020) e oggi conta su oltre 3.500 fornitori fra produttori, distributori e dealer su tutto il territorio nazionale.

Il mercato del leasing strumentale è in forte crescita: cos'è cambiato nell'ultimo anno?
Il Pnrr ha accelerato questa tipologia di investimenti che sono destinati ad aumentare in tantissimi settori, anche molto strategici. Basti pensare a quanto il Covid abbia rivoluzionato l'ambito sanitario con la crescita della telemedicina. In questo ambito, sempre il Pnrr, ha stanziato complessivamente 18,5 miliardi con l'obiettivo di rafforzare la prevenzione e i servizi sanitari sul territorio, modernizzare e digitalizzare il sistema sanitario garantendo equità di accesso alle cure. Proprio per questo, strumenti come il leasing sono fondamentali per sostenere rapidamente l'evoluzione e l'innovazione all'interno delle aziende.

Come opera BCC Lease sul mercato?
Da una parte offriamo a produttori e rivenditori di beni strumentali soluzioni finanziarie per assisterli nelle loro vendite, dall'altra forniamo ai clienti delle BCC - imprese, artigiani, professionisti - prodotti finanziari dedicati per far fronte ai loro investimenti oltre a soluzioni ad hoc per il noleggio operativo di macchinari, autovetture, veicoli commerciali o industriali.

Quanto è cresciuto in questi anni il mercato del leasing finanziario e perché secondo lei può diventare sempre più una leva strategica per la crescita delle imprese italiane?
Il leasing finanziario è fondamentale perché permette alle imprese un sempre maggiore e costante aggiornamento. Spesso le pmi faticano ad avere accesso al credito quando richiedono liquidità, mentre su questa tipologia di investimenti il processo è molto più immediato: operiamo su settori dove i beni hanno una loro identità, i fornitori sono consolidati e le ragioni dell'investimento sono chiare fin da subito. Non c'è dunque nessun motivo per non concedere il leasing. L'unico tema, semmai, è fare "cultura" fra i clienti che spesso non conoscono i benefici dell'utilizzo rispetto al possesso, compresi gli incentivi.

LA SOCIETÀ HA CHIUSO IL BILANCIO CON 21.878 CONTRATTI SOTTOSCRITTI CON LE PMI (+11%) PER QUASI 260 MILIONI (+22%)

E sul fronte dei fornitori?
In genere sono contenti di potersi riprendere un bene dopo tre o quattro anni, per rimetterlo in circolo con un nuovo noleggio, utilizzarlo come prodotto di cortesia in caso di riparazioni, o rivenderlo. L'attenzione è molto alta anche sul tema dell'economia circolare, perché questo processo riduce significativamente il volume di beni da smaltire.

Facendo parte dell'ecosistema BCC che legame c'è fra la vostra divisione e il gruppo BCC Iccrea? Quanto l'aspetto finanziario-creditizio spinge quello dei prestiti e viceversa?
Diciamo che si tratta di un approccio "win-win": da una parte la banca suggerisce al cliente il leasing come strumento per diversificare la gestione finanziaria della propria attività; dall'altra chi ha sottoscritto un contratto di leasing sa che può muoversi su altri canali con la banca senza vincolare soldi per strumenti e macchinari. Inoltre molti

San Raffaele Business School

SBS University of Rome

LC PUBLISHING GROUP
FINANCECOMMUNITY

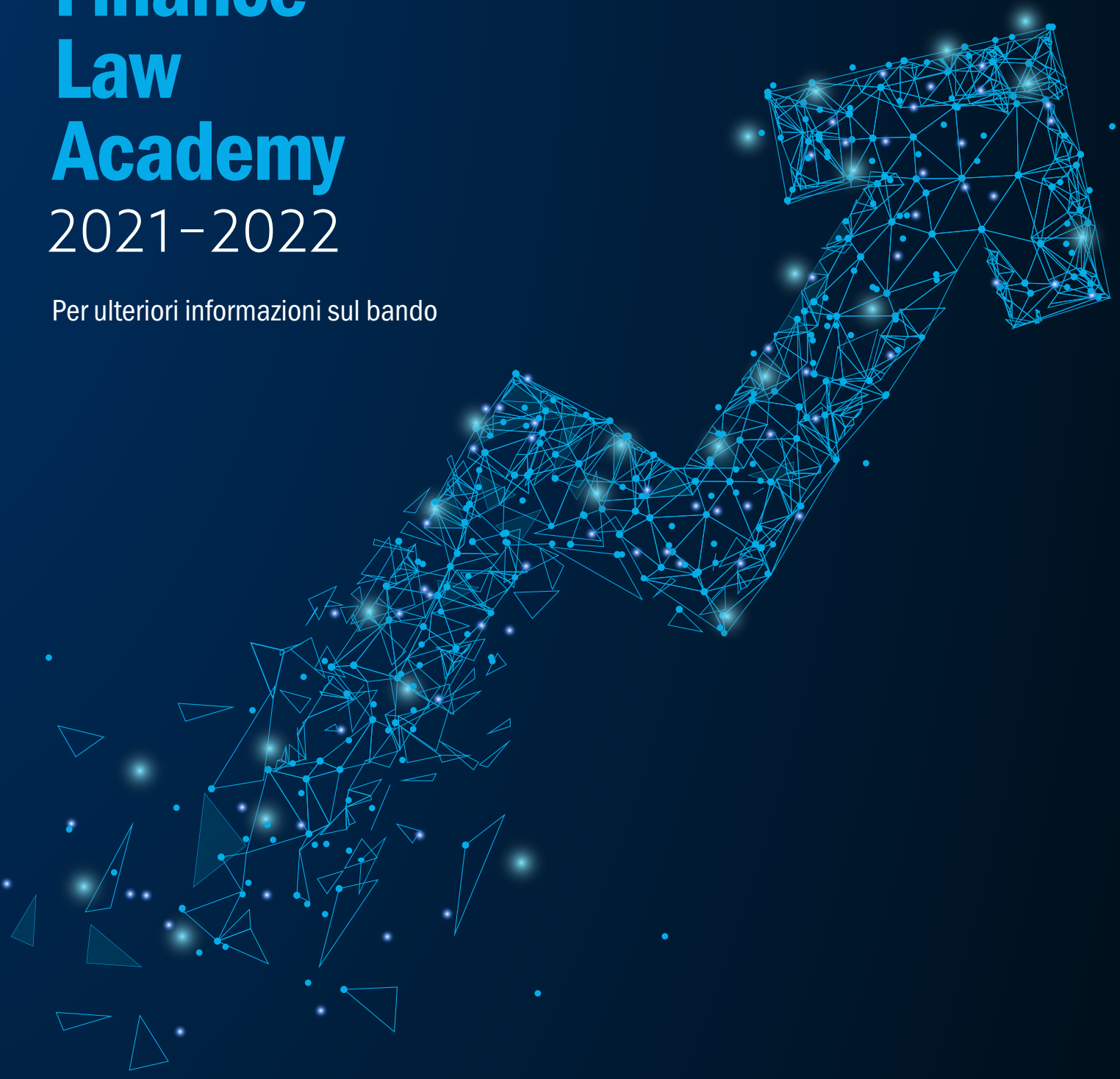
CELF Center of European Law and Finance

orrick FINANCE

Finance Law Academy

2021–2022

Per ulteriori informazioni sul bando




ROBERTA CAMPANELLI

«LA LOCAZIONE OPERATIVA SARÀ IL PRODOTTO CHE ACCOMPAGNERÀ LA CRESCITA DEGLI INVESTIMENTI DELLE PMI NEI PROSSIMI ANNI, TRAINATO DA UNA LOGICA "PAY PER USE»

clienti delle BCC sono fornitori di beni quindi questo consente una maggiore sinergia su tutti i processi e favorisce il "km zero" delle relazioni tra clienti e fornitori.

Il cosiddetto "small business" è considerato da tutti gli operatori bancari fra i mercati più importanti ma anche quello con più difficoltà di accesso al credito. La vostra offerta può garantire anche un "ponte" con l'ecosistema delle BCC da sempre attente a supportare l'imprenditoria locale?
Conoscere bene i propri clienti è il vero valore aggiunto dell'ecosistema BCC. Non si tratta solo di concedere un prestito o consigliare i migliori strumenti di investimento. A volte, come nel caso del leasing, correlare il finanziamento alla "vita del bene" permette di fare dei ragionamenti anche sui flussi di cassa che quel bene sarà in grado di produrre. Questo consente al cliente di comprendere subito se si tratta di un investimento "sostenibile" e alla banca di avere maggiore visibilità sull'intera operazione e valutare ulteriori richieste o operazioni necessarie al cliente.

Quanto ha inciso o sta incidendo la riforma del credito cooperativo sulla vostra attività?
Semplicemente ci ha reso più coesi e con obiettivi e *modus operandi* più allineati, anche se dal nostro punto di vista l'attività non è cambiata.

Nel vostro settore la digitalizzazione è oggi un elemento chiave: come si sta muovendo il gruppo in questa direzione?
Il nostro business ha due caratteristiche essenziali: velocità e semplicità. Questo implica anche una significativa digitalizzazione di tutti i processi. Oggi abbiamo una media di tre giorni lavorativi per la stipula di una richiesta di leasing e la delibera avviene pressoché in tempo reale. Lavorando con contratti di piccolo importo è necessario che le pratiche siano il più possibile automatizzate per ridurre significativamente i costi e, al tempo stesso, assicurare un feedback in tempi brevi all'azienda o al professionista. Abbiamo un sistema di scoring automatizzato che ci permette di valutare il merito creditizio in maniera rapida e sicura e quest'anno abbiamo anche avviato il processo di firma digitale dei contratti. Tutte queste innovazioni ci hanno consentito di crescere nei volumi del 10% mediamente ogni anno negli ultimi 10 anni, mantenendo una struttura molto snella.

Che prospettive immaginate per il mercato nei prossimi anni?
Sono convinta che la locazione operativa sarà il prodotto che accompagnerà la crescita degli investimenti delle Pmi nei prossimi anni, trainato da una logica "pay per use" dove l'utilizzo sta prendendo il posto del possesso. La vera grande tendenza dei prossimi anni sarà la *"servitization"* (in cui i servizi diventano elemento fondamentale dell'offerta, *ndr*) e la trasformazione digitale, ed il settore del leasing sarà un attore importante in questo processo.



GOLDEN POWER, 500 CASI L'ANNO

L'evoluzione dello strumento di protezione degli asset strategici. Sarà introdotta la pre-notifica. Nasce un Osservatorio in collaborazione con la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Trento

di claudia la via

Poteri speciali rivisti. Il governo Draghi ha deciso di dar via a una riforma del Golden Power con un decreto legge approvato lo scorso 22 marzo. E quasi in concomitanza è arrivata una sentenza del Tar Lazio che ha confermato il veto del governo su una delle operazioni societarie più importanti degli ultimi

anni in ambito agroalimentare, grazie proprio all'esercizio di questo potere: è stata infatti bloccata l'acquisizione delle società italiane del gruppo Verisem – per un valore di circa 200 milioni di euro – da parte di Syngenta, azienda svizzera controllata da ChemChina, multinazionale pubblica cinese che opera in diversi settori, fra cui immobiliare, petrolchimica e agrochimica.
Quella del Golden Power è un'arma davvero potente per la protezione di *asset* strategici e "autorizza" una limitazione ai principi europei della libera circolazione dei capitali. Alla base c'è l'idea di salvaguardare gli assetti proprietari delle società che operano in settori reputati strategici e di interesse nazionale e, al tempo stesso, fare chiarezza su come gestire accordi e partecipazioni estere in società che operano in settori strategici non solo per l'economia, ma anche per la sicurezza nazionale soprattutto in ambiti come l'energia, i trasporti e le comunicazioni.

Per poteri speciali (appunto i "Golden Power") si intende per esempio la facoltà di dettare specifiche condizioni all'acquisto di partecipazioni o vietarle, e porre il veto anche all'adozione di determinate delibere societarie. Nello specifico implica che le acquisizioni di partecipazioni di controllo da parte di investitori comunitari e l'acquisizione da parte di qualsiasi investitore extracomunitario di una quota pari o superiore al 10%, nonché eventuali successive acquisizioni eccedenti determinate soglie (a condizione che il valore dell'operazione sia almeno pari o superiore a 1 milione di euro), siano soggette a obbligo


MICHELE CARPAGNANO

«STIAMO PROMUOVENDO IN QUESTI ANNI IL DIBATTITO SCIENTIFICO ED IL CONFRONTO IN ITALIA E ALL'ESTERO TRA I VARI STAKEHOLDER»

di notifica. «Il nuovo decreto rappresenta un momento di maturità della normativa sul Golden Power che ha avuto delle improvvise accelerazioni negli ultimi anni. Dapprima con l'entrata in vigore a livello europeo della legislazione sugli screening degli investimenti diretti dall'estero (Ide), con l'obiettivo di controllare l'intervento straniero sulle aziende europee, poi con l'espansione e il rafforzamento delle disposizioni a seguito della pandemia da Covid-19 e ora delle tensioni geopolitiche legate alla guerra in Ucraina», spiega l'avvocato **Michele Carpagnano**, partner di Dentons.

In effetti, i tempi sono cambiati e non è solo effetto del Covid o del conflitto in corso. Nel 2018 il gruppo di coordinamento Golden Power del governo si occupava di circa quaranta casi totali, oggi i casi sono circa cinquecento all'anno. Da qui l'esigenza di una riorganizzazione. Tra le altre novità – ha spiegato il governo – sarà introdotto l'istituto della "pre-notifica": le aziende potranno cioè avvisare il governo prima di procedere ad una notifica formale, che una modifica dell'assetto societario o un'operazione di M&A rientrante nei settori coperti dal Golden power vada in porto.

Per le aziende, per la comunità scientifica e per gli addetti ai lavori, resta comunque un quadro complesso, e anche a livello legale le complicazioni sono notevoli. Per questa ragione è nato nel 2020 l'Osservatorio Golden Power in collaborazione con la Facoltà di Giurisprudenza

▸▸▸



ANDAF
Associazione Nazionale
Direttori Amministrativi e Finanziari

Accuracy

CFO AWARD

dedicato a Romano Guelmani

INVIA LA CANDIDATURA O CANDIDA UN CFO

ENTRO IL 30 MAGGIO 2022

Sono aperte le candidature alla sesta edizione del CFO Award.
Il Premio è aperto a tutti coloro che svolgono compiti di responsabilità nelle funzioni amministrazione, finanza, controllo di gestione, pianificazione e *internal auditing* di aziende italiane.
E' suddiviso in 4 categorie, CFO di società non quotate, CFO di società quotate sul mercato Euronext Growth Milan (EGM) di Borsa Italiana, CFO di società quotate sul mercato Euronext Milan (EM) di Borsa Italiana e CFO di società ELITE.
La partecipazione potrà avvenire mediante autocandidatura o candidatura da parte di terzi.

in collaborazione con BORSA ITALIANA ELITE

media partner FINANCECOMMUNITY

per maggiori informazioni e per inviare la candidatura consulta il sito www.cfoaward.it

dell'Università di Trento, che ha l'obiettivo di approfondire e divulgare tematiche giuridiche, economiche e sociologiche connesse all'applicazione delle regole nazionali e internazionali in materia di esercizio dei poteri speciali per il controllo degli investimenti esteri. «Siamo un gruppo di ricerca indipendente che, attraverso un approccio comparatistico e multidisciplinare, sta promuovendo in questi anni il dibattito scientifico e il confronto in Italia e all'estero tra i vari stakeholder in una materia così delicata e complessa», spiega Carpagnano, che è anche direttore dell'Osservatorio Golden Power oltre che docente dell'Università di Trento.

In realtà l'idea alla base del nuovo decreto è provare a costruire un sistema che possa aiutare ad alleggerire le procedure evitando un intervento solo ex-post del governo, che potrebbe avere conseguenze più impegnative (come nel caso di un'azienda quotata in Borsa) e, al tempo stesso, dovrebbe contribuire a ridurre i casi di notifiche non inviate. Come era successo, per esempio, con la vicenda di Alpi Aviation, azienda friulana produttrice di droni che non aveva notificato alla Presidenza del Consiglio la vendita, avvenuta nel 2018, del 75% delle quote a una società di Hong Kong controllata a sua volta da due gruppi cinesi, e che quest'anno un decreto del governo ha deciso di rendere nulla.

Con la riforma, spiega Carpagnano, sono stati apportati altri interventi di razionalizzazione della procedura, che sono già



pienamente operativi – ad esempio tramite l'introduzione della notifica congiunta tra acquirente e target – e che risolve l'annoso problema della doppia notifica consentendo all'azienda target di partecipare a pieno titolo già dalle fasi iniziali del procedimento istruttorio. «Certo, la normativa sui poteri speciali, operando per definizione all'estremo confine tra la libertà di iniziativa economica e i fondamentali principi di libertà di stabilimento e di circolazione dei capitali, è esposta al rischio di un uso "distorto" che potrebbe paradossalmente disincentivare gli investimenti esteri diretti nel nostro Paese e quindi danneggiare più che proteggere gli interessi nazionali», dice Carpagnano, sottolineando però che si tratta di un rischio che oggi non ha un oggettivo riscontro, considerati il numero estremamente ridotto di casi in cui il governo ha esercitato i poteri di veto rispetto alle acquisizioni.

Dal 2019 a oggi l'ambito di applicazione della normativa sui poteri speciali è stato via via ampliato rispetto al nucleo originario della norma, che nel 2012 era limitato esclusivamente agli investitori extra europei e ad alcuni settori: difesa, sicurezza nazionale, trasporti. Il decreto sull'ampliamento del Golden Power approvato a marzo contiene, fra le altre cose, anche una serie di estensioni e rafforzamenti motivati dalla necessità di contenere i rischi per la sicurezza, qualora la presenza di alcune tipologie di investitori potrebbe arrecare danno a tali infrastrutture. E per questi oggi è stata posta ancora più attenzioni a settori come l'energia, le telecomunicazioni, la rete 5G e la cybersecurity dove, tra le priorità, c'è anche la diversificazione dei provider, in modo da rendere anche più gestibile un eventuale "stop" o arginare situazioni critiche, come successo di recente con gli antivirus della società russa Kaspersky.

LA CORSA DEL VENTURE CAPITAL IN ITALIA



Nei primi tre mesi dell'anno, investiti già 420 milioni. I player del settore raccontano a MAG le potenzialità e i limiti di investire nell'industria del futuro. Ma il Paese resta indietro rispetto ad altre economie simili

di eleonora fraschini

Sono 420 i milioni di euro investiti nel venture capital in Italia durante i primi tre mesi del 2022, per un totale di 54 round di finanziamento. Questa la fotografia che emerge dal primo *Osservatorio trimestrale sul venture capital in Italia*, realizzato da Cross Border Growth Capital e Italian Tech Alliance, l'associazione italiana del venture capital, degli investitori in innovazione e delle startup e pmi innovative. Lo sviluppo del settore nel nostro Paese deve essere inserito nella più ampia cornice di crescita a livello europeo. Lo scorso anno, infatti, il continente ha visto raddoppiare gli investimenti in venture capital rispetto al 2020, superando i 100 miliardi di euro con più di 11mila round. L'osservatorio prevede che nel 2022 il venture europeo registri un +65% rispetto ai risultati del 2021, toccando i 175 miliardi di euro.

Il gap rispetto agli altri Paesi resta però importante: l'Italia è in ritardo nei confronti degli altri mercati di dimensioni simili alle proprie, come quello spagnolo. Per avere una panoramica sul venture capital (vc), che ha registrato una crescita tendenziale del 137% rispetto allo scorso anno, MAG ha intervistato alcuni player ed esperti del settore.

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

SAVE THE DATE

14-18 NOVEMBER 2022

MILAN 4th EDITION

The global event for the finance community

Platinum Partner

CHIOMENTI

Gold Partners

Accuracy · CARNELUTTI LAWFIRM · 大成 DENTONS · FIVELEX STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO · VITALE · GPBL · LATHAM&WATKINS · SS&C · INTRALINKS

Supporters

ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

Media Partners

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

#financecommunityweek

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


FEDERICO MALGARINI

«I PLAYER HANNO INIZIATO A FARE TANTA COMUNICAZIONE, CHE STA FACENDO BENE AL SETTORE»

I FATTORI DELLA CRESCITA E I ROUND DECISIVI

«Sicuramente si è registrata una forte crescita nel venture capital, sia dal punto di vista del numero di deal sia del loro volume», spiega **Federico Malgarini**, amministratore unico di Innovatec Venture.

«I player hanno iniziato a fare tanta comunicazione, che sta facendo bene al settore: se si muovono compatti Cdp e operatori di grosso calibro, l'attenzione sul comparto cresce. Un altro aspetto che sta dando il suo contributo è quello delle storie di successo: la vicenda di Scalapay è stata sotto i riflettori per diverso tempo».

I primi cinque round del trimestre risultano infatti essere quelli di Scalapay (Serie B, 188,1 milioni), Moneyfarm (Serie D, 53 milioni), Planet Farms (Serie A, 30 milioni), Everli (Serie C, 22 milioni) e Kither Biotech (Serie B, 18,5 milioni).

I primi tre mesi dell'anno sono stati rilevanti anche per gli eventi di liquidità: D-Orbit, attiva nella logistica spaziale, ha annunciato a gennaio la sua intenzione di quotarsi al Nasdaq (ne abbiamo parlato sul MAG numero 176).

I round di finanziamento chiusi nel primo trimestre 2022 sono stati 54, di cui 6 Serie A, 4 Serie B, 2 Serie C e 1 Serie D, e 10 le exit registrate. Senza considerare i capitali raccolti in forma di debito, gli investimenti complessivi ammontano a 420 milioni di euro, in crescita del 35% rispetto al primo trimestre 2021.

L'analisi quarter over quarter dell'Osservatorio mostra che il primo trimestre 2022 ha registrato il secondo miglior risultato degli ultimi cinque anni, con due deal superiori ai 50 milioni (Scalapay e Moneyfarm) e un ammontare medio raccolto di 7,8 milioni di euro.

I round Serie B valgono 228,7 milioni di euro, pesando per il 54% sul totale investito. Tuttavia, il dato è fortemente influenzato dal round di 188 milioni di Scalapay, che rappresenta quasi la metà del totale raccolto. Pur avendo raccolto meno dei Serie B, i Serie A costituiscono il vero zoccolo duro degli investimenti, grazie a una minor dipendenza da outlier. I Seed sono invece la tipologia più rappresentata (con 32 round) e registrano un taglio medio paragonabile ai due anni precedenti.

L'aumento dei round Serie B italiani è sicuramente positivo, anche se la dimensione continua a non essere comparabile agli omologhi europei, in


LUIGI CAPELLO

«SE VEDIAMO IL CONFRONTO CON IL RESTO D'EUROPA, IL DIVARIO È ANCORA CONSISTENTE, RISPETTO ALLA FRANCIA SIAMO INDIETRO DI 5-7 ANNI»

media circa tre volte più grandi.
Anche secondo **Luigi Capello**, amministratore delegato LV Ventures, «l'anno passato è stato di crescita molto interessante, i capitali investiti in vc sono raddoppiati. Se vediamo però il confronto con il resto d'Europa, il divario è ancora consistente, rispetto alla Francia dicono che siamo indietro di 5-7 anni».
Alla base della crescita una serie di fattori, tra cui un profondo cambiamento delle abitudini dei consumatori, che si sono orientati verso il digitale: «Dopo il 2020, a causa della pandemia, i consumi sono mutati e abbiamo assistito a un cambiamento epocale dei comportamenti e delle scelte di acquisto. Si stanno inoltre mettendo a terra i programmi di Cdp, che hanno effetto soprattutto dal punto di vista corporate. L'altro aspetto positivo

I CINQUE TOP DEAL DEL TRIMESTRE

START-UP	DEAL SIZE	DEAL STAGE	VERTICALE
scalapay	€ 188,1M	Serie B	FinTech
moneyfarm	€ 53M	Serie D	FinTech
Planet Farms	€ 30M	Serie A	AgTech
everli	€ 22M	Serie C	E-Grocery
KITHER biotech	€ 18,5M	Serie B	Biotech/ Pharmaceutical

Fonte: Osservatorio sul Venture Capital in Italia


GIANLUCA DETTORI

«IL MONDO DEL FINTECH STA VIVENDO UNA RADICALE INNOVAZIONE: BASTI PENSARE ALL'ANNO SCORSO CON IL *BUY NOW, PAY LATER*»

è il fatto che si stanno muovendo in questa direzione anche le grandi famiglie imprenditoriali italiane».

I SETTORI PIÙ DINAMICI

Secondo i dati dell'Osservatorio, il digital è il settore che ha registrato il maggior numero di deal (10), seguito da fintech (9) e life sciences (7). Anche i player del settore concordano sulla preponderanza di questi comparti, seguiti da tech, media, smart city, food and agricolture, lifestyle, education and hr e software. Dal punto di vista dell'ammontare investito invece, il fintech, in linea con gli altri mercati europei, si posiziona in testa con 253,5 milioni raccolti in 9 round. Al secondo posto food and agriculture (53,5 milioni in 4 round), seguito dal life sciences (47,5 milioni in 7 round). Gli investimenti in questi tre macrosettori pesano per quasi l'85% del raccolto nel quarter.
«Il mondo del fintech sta vivendo una radicale innovazione: basti pensare all'anno scorso con il *buy now, pay later*, per non parlare delle tecnologie legate alla blockchain», conferma **Gianluca Dettori**, presidente di Italian Tech Alliance e chairman di Primo Ventures.
«Abbiamo un fondo che investe nella space economy: fino a cinque anni fa era in mano solo alle agenzie pubbliche, oggi a Jeff Bezos e Elon Musk. Un altro comparto in crescita è quello di healthcare e biotech: nell'ultimo anno, con la questione dei vaccini, abbiamo constatato l'importanza di fare ricerca. Sta nascendo poi il settore del clean tech: abbiamo visto che non basta installare dei pannelli solari, ma bisogna lavorare anche su altre tecnologie, come quelle per lo stoccaggio».

NORMATIVE, PNRR E CRISI UCRAINA: IL PESO DEI FATTORI ESOGENI

Come ricordano diversi player del settore, il venture capital non è un mondo a se stante, ma è influenzato dal contesto economico e normativo in cui si sviluppa. Ci sono diversi ambiti in cui si può lavorare per colmare il gap in questo comparto tra il nostro Paese e il resto d'Europa.
«Sono state intraprese diverse iniziative di cui ha beneficiato il vc, come l'introduzione di incentivi fiscali a favore degli investitori istituzionali che scelgono

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITY AWARDS

8th Edition

SAVE THE DATE

17.11.2022

SUPERSTUDIO PIÙ

Via Tortona, 27 • Milano

ORE 19.15

Partners

CARNELUTTI LAWFIRM

CHIOMENTI

大成 DENTONS

DLA PIPER

GIANNI & ORIGONI

Legance AVVOCATI ASSOCIATI

LATHAM & WATKINS

MAISTO E ASSOCIATI

simmons + simmons

Sponsor

SS&C

INTRALINKS

#FinancecommunityAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it


INNOCENZO CIPOLLETTA

«SONO STATE INTRAPRESE DIVERSE INIZIATIVE DI CUI HA BENEFICIATO IL VC, COME L'INTRODUZIONE DI INCENTIVI FISCALI A FAVORE DEGLI INVESTITORI ISTITUZIONALI»

il private capital, l'abbassamento della soglia minima di investimento in fondi alternativi riservati (che è passata da 500mila a 100mila), lo sviluppo delle linee guida sui principi esg», spiega **Innocenzo Cipolletta**, presidente Aifi. «Molto però resta da fare, per esempio portare più capitali al sistema attraverso la partnership pubblico-privato, far nascere uno o più fondi di fondi istituzionali dedicati alle varie asset class e gestiti da diversi operatori privati, ampliare l'allocazione degli investitori istituzionali. Questo darebbe vita a un circolo virtuoso che collega il risparmio privato, convogliato dagli investitori istituzionali, verso il sostegno della crescita delle imprese del nostro Paese, continuando a promuovere una *moral suasion* accompagnata da misure fiscali incentivanti e da criteri di assorbimento del capitale agevolati». Secondo Cipolletta è inoltre necessario promuovere l'interesse della clientela privata, dopo l'abbassamento della soglia minima di investimento occorre infatti accelerare l'accesso ai fondi di private capital, anche attraverso chiarimenti sulla disciplina dei Pir alternativi.
«Un importate tassello che si deve aggiungere è la connessione tra mondo accademico e industriale, con la creazione di incubatori che permettano alle start up di proporsi sul mercato», aggiunge Malgarini. «Siamo infatti molto indietro sul trasferimento da centro ricerca ad azienda».

Un altro aspetto da tenere in considerazione è il supporto del Pnrr. Secondo **Davide Turco**, founder di Italian Tech Alliance e co-founder Indaco Venture Partners Sgr, «Il Pnrr darà un importante impulso al venture capital, lo Stato sta già facendo molto con Cdp su altri capitoli di spesa. Ci aspettiamo che la spinta si concentri sia sulla parte


DAVIDE TURCO

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

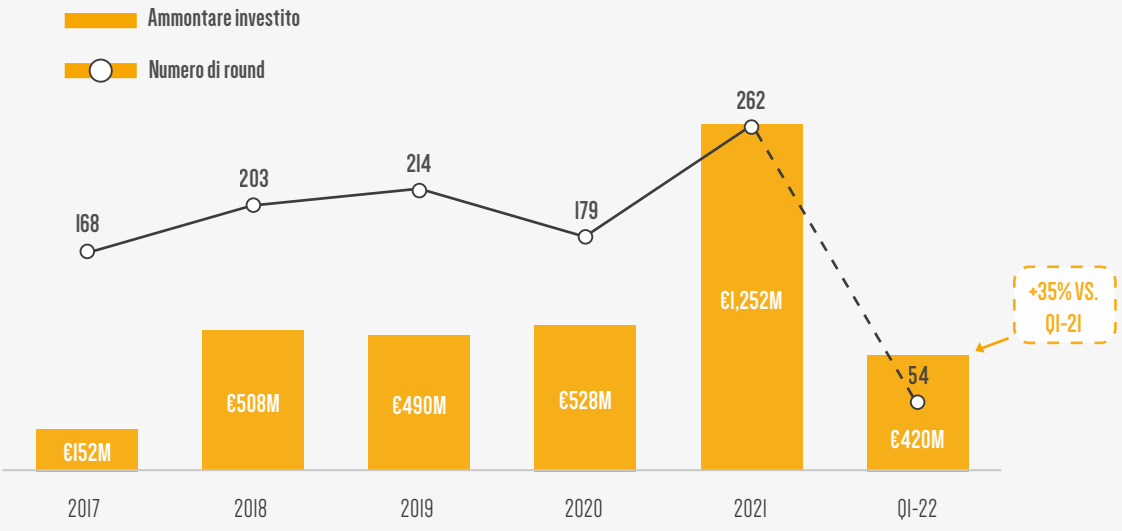

MASSIMILIANO MAGRINI

«IL TEMA DEL VENTURE CAPITAL È DECORRELATO DAL CICLO ECONOMICO DI BREVE, I FONDI CHE RACCOLGONO HANNO UN ORIZZONTE TEMPORALE ANCHE DI 10 ANNI»

di digitalizzazione sia sul versante di sostenibilità e clean tech. Ci sarà uno sviluppo guidato da investimenti in fondi con questo tipo di target e da commesse pubbliche che aiuteranno le aziende innovative a svilupparsi».

Per quanto riguarda la guerra in Ucraina e l'inflazione, **Massimiliano Magrini**, managing partner e fondatore di United Ventures, spiega a MAG che «Il tema del venture capital è decorrelato dal ciclo economico di breve, i fondi che raccolgono hanno un orizzonte temporale anche di 10 anni. È possibile che ci siano delle ricadute di breve periodo soprattutto generate dall'andamento dei titoli tecnologici sui mercati finanziari, ma vedo poco probabile un impatto strutturale derivante dalla crisi ucraina».

IL VENTURE CAPITAL IN ITALIA



Fonte: Osservatorio sul Venture Capital in Italia

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!

«Nella gran parte dei Paesi europei, il venture capital è considerato la componente chiave di una politica industriale orientata allo sviluppo tecnologico, economico e sociale e che svolgerà anche un ruolo centrale nella transizione energetica – continua - L'Italia non è ancora a questo livello di consapevolezza, perché ad oggi mancano degli attori strutturali come i grandi investitori istituzionali e anche il ruolo delle imprese, come soggetti aggregatori di realtà innovative, è marginalmente sviluppato».

IL PRIMO TRIMESTRE 2022 HA REGISTRATO IL SECONDO MIGLIOR RISULTATO DEGLI ULTIMI CINQUE ANNI, CON DUE DEAL SUPERIORI AI 50 MILIONI (SCALAPAY E MONEYFARM) E UN AMMONTARE MEDIO RACCOLTO DI 7,8 MILIONI DI EURO

LA PERCEZIONE DEL RISCHIO

«Le aziende vengono da noi a chiedere capitali, con progetti sempre più ambiziosi. Penso che l'Italia abbia molta ricchezza, soprattutto privata, che però è ancora sottoallocata», racconta Dettori. «Essere posizionati in questa asset class costituisce una buona diversificazione, è necessario però abbandonare una percezione del rischio che secondo me non considera molti elementi. Si pensa infatti che investire in startup sia molto rischioso, ma un conto è farlo per conto proprio, un conto con professionisti che fanno questo lavoro da anni».
«E' importante far capire agli investitori che il vc favorisce la creazione dell'industria del futuro, non è un mondo a sé a stante», aggiunge Capello. «È una questione che deve avere l'attenzione della politica nazionale, con la rivoluzione tecnologica bisogna tornare a investire e a recuperare il concetto di rischio. E' necessario anche avere un visione a lungo termine: quando si fa impresa ci vuole tempo».
Sembra quindi che anche in Italia sia finalmente arrivata l'ora di puntare sul venture capital, l'insieme dei fattori favorevoli è un'occasione che non deve essere sprecata: «Si registra un crescente interesse nel venture capital, questo però è anche il momento in cui si sta creando molto valore, siamo arrivati a 120 unicorni in Europa. Dobbiamo riuscire a prendere questa finestra di opportunità e sfruttarla al meglio», conclude Dettori.

IL CASO SCALAPAY



Ottomila brand partner, da Alberta Ferretti a Calzedonia: Scalapay è il pioniere italiano dei pagamenti *buy now, pay later*. Si tratta di un finanziamento a breve termine, in tre o quattro rate e senza tassi, per acquistare prodotti su siti di e-commerce. A fondarla, nel 2019, sono stati **Simone Mancini** e **Johnny Mitrevski**, a cui si sono aggiunti **Raffaele Terrone**, **Daniele Tessari** e **Mirco Mattevi**. Dopo aver raccolto, lo scorso settembre, 200 milioni di dollari in un round guidato dall'americana Tiger Global, ha chiuso a febbraio un round B da 497 milioni di dollari, il maggior investimento di sempre in una startup italiana. Gli investimenti sono stati guidati da Tencent e Willoughby Capital, con la partecipazione di Tiger Global, Gangwal, Moore Capital, Deimos e Fasanara Capital. Così Scalapay, dopo Yoox e Depop, è diventata il terzo unicorno italiano.

PRIVATE EQUITY E VALORI ESG: L'IDENTITÀ DI MINDFUL CAPITAL

Lorenzo Stanca spiega perché Mandarin ha cambiato nome e quali sono le prospettive per l'anno. «Stiamo guardando anche al venture capital, ma il core business rimarrà sempre il private equity mid market italiano»



LORENZO STANCA

Mandarin diventa Mindful Capital Partners. Il cambio di nome del gestore di private equity è frutto di un lungo percorso che ha visto cambiare la strategia di investimento. Nato nel 2007 da un'idea di **Alberto Forchielli**, aveva l'obiettivo di

investire in aziende italiane con strategie di sviluppo orientate al mercato cinese. Nel tempo però l'attenzione si è spostata sulle realtà con una forte crescita internazionale. MAG ha intervistato **Lorenzo Stanca**, managing partner, per capire in quale direzione sta evolvendo il mondo del private equity.

Come è nata l'esigenza di cambiare nome?
Mandarin Capital Partners non rifletteva più da tempo la nostra strategia d'investimento. Inizialmente, infatti, la società nasceva per investire in aziende italiane che ambivano a espandersi nei mercati esteri, con un forte focus sulla Cina. Tuttavia, dalle primissime operazioni è diventato chiaro che le aziende italiane a forte vocazione internazionale avevano orizzonti globali, e un focus esclusivo sulla Cina rischiava di rappresentare una limitazione. Seguendo le loro esigenze, abbiamo quindi allargato il nostro raggio d'azione, supportando le aziende partecipate nelle loro strategie di crescita su più mercati. Questo è stato possibile anche grazie alla nostra presenza all'estero – Lussemburgo, Shanghai, Boston e Francoforte– e a una squadra internazionale. D'altro canto, Mindful Capital Partners, il nostro nuovo nome, rappresenta in modo preciso due caratteristiche fondamentali del nostro modo di operare: un approccio prudente e consapevole all'investimento, e una crescente attenzione nei confronti delle tematiche esg.

Quali cambiamenti ha vissuto questo gestore di private equity nel corso della sua storia?
Negli anni abbiamo adattato in modo flessibile la definizione del nostro target di investimento. Mentre con il primo fondo investivamo in aziende con un fatturato fino ai 70 milioni, con i fondi due e tre ci siamo orientati verso aziende di dimensioni più ridotte (con un fatturato quindi tra i 30 e 40 milioni), prediligendo operazioni buy and build. Il segmento infatti è meno presidiato dagli investitori ed è in grado di generare ed esprimere un valore maggiore nelle operazioni di aggregazione. Infine, un altro cambiamento rilevante è stato l'apertura di un desk in Germania nel 2013. In principio era pensato per dare supporto alle nostre aziende che si volevano espandere in quell'area, ma poi abbiamo deciso di cogliere opportunità interessanti investendo direttamente in quei mercati, anche se il nostro focus centrale rimane l'Italia.

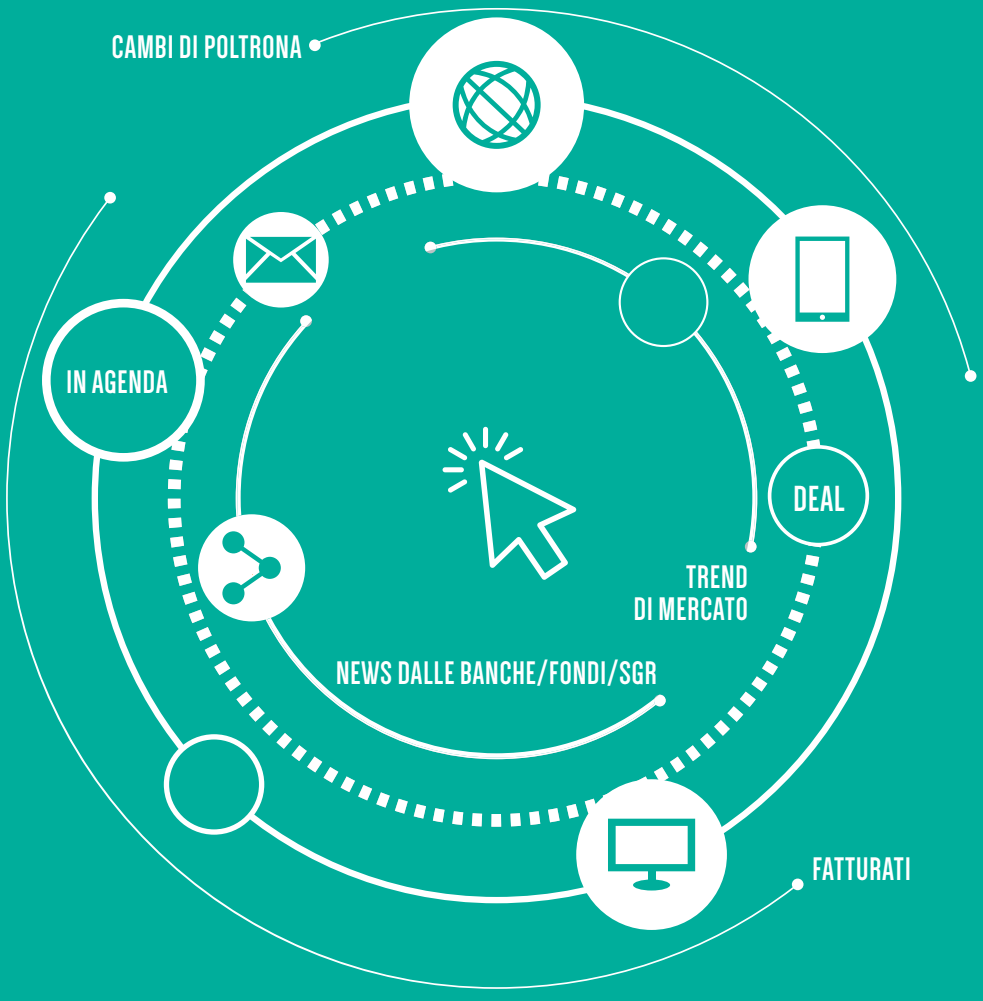
Quale importanza intende dare ai criteri Esg?
Intendiamo attribuire sempre più importanza a questo tema, per due motivi principali. Innanzitutto, per venire incontro a una forte domanda da parte del mercato: gli investitori, soprattutto se istituzionali, richiedono sempre di più il raggiungimento di standard esg da parte delle aziende in cui investiamo. Il secondo motivo è che noi, in qualità di fondo di private equity che investe nel mid market, abbiamo una propensione naturale verso i criteri esg. Il nostro impegno è rivolto a definire criteri di governance precisi, rendere più efficiente l'operatività, dare maggiore attenzione ai temi ambientali e al management del personale, in aziende, spesso a gestione famigliare, che hanno ancora ampi margini di sviluppo su questi fronti. Quello

«CON I FONDI DUE E TRE CI SIAMO ORIENTATI VERSO AZIENDE DI DIMENSIONI PIÙ RIDOTTE (CON UN FATTURATO QUINDI TRA I 30 E 40 MILIONI), PREDILIGENDO OPERAZIONI BUY AND BUILD»

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

a cui noi ora puntiamo è migliorare l'aspetto della rendicontazione e della misurazione di questi aspetti.

Quali sono gli obiettivi di crescita per il 2022?
Abbiamo appena chiuso il terzo fondo, al momento stiamo considerando altre strategie che potrebbero essere d'interesse per noi, potenzialmente da avviare già nel 2022, anche se crediamo che il core business rimarrà sempre il private equity mid market italiano. Ad esempio, stiamo guardando con interesse al venture capital, quindi aziende di dimensioni molto ridotte e prossime a uno sviluppo più consolidato.

Quali sono i settori più dinamici nei quali è interessante investire?
Abbiamo un focus geografico, non settoriale, perché le opportunità interessanti che offre il mercato italiano sono molto diversificate in termini di industrie d'appartenenza. Ad esempio, recentemente abbiamo fatto un investimento importante in Croci, società della pet economy, sulla scia della grande popolarità che sta avendo ora il settore. Un altro comparto molto interessante è quello del food: pur essendo il Made in Italy un brand riconosciuto in questo ambito, al di là dei leader storici, le aziende stanno iniziando a strutturarsi solo ora. Preferiamo quindi evitare di limitarci ad alcuni settori ma manteniamo una visuale ampia.

«UN COMPARTO MOLTO INTERESSANTE È IL FOOD: AL DI LÀ DEI LEADER STORICI, LE AZIENDE STANNO INIZIANDO A STRUTTURARSI SOLO ORA»



A quali fattori è dovuta la crescita del private equity nel nostro Paese?
La questione è molto interessante e complessa. L'industria del private equity in Italia è drammaticamente sottodimensionata. L'Italia si posiziona tra gli ultimi posti rispetto agli altri paesi occidentali in termini di rapporto tra valore delle aziende quotate e Pil. Questo significa che l'economia italiana non è rappresentata dal suo mercato azionario. Esiste quindi un grande potenziale per il mercato private, molto meno sviluppato di quello spagnolo, francese e tedesco.
Nel nostro Paese ad attrarre capitali è il deficit pubblico, quindi, anche dal punto di vista culturale, i portafogli italiani sono focalizzati sull'obbligazionario; inoltre è ancora molto limitata l'attenzione dei money manager verso il private capital, mentre c'è una attenzione più diffusa verso i mercati quotati.
Tuttavia stiamo iniziando a recuperare: molti investitori hanno iniziato a guardare con attenzione al mercato privato, perché alla ricerca di migliori rendimenti. Siamo solo agli inizi, ma ci sono segnali di cambiamento e prevediamo quindi una forte crescita di questo segmento nei prossimi 10-15 anni. (e.f.)

IL SENSO DEL PRIVATE EQUITY PER IL VINO

Alessandro Santini di Ceresio Investors racconta a MAG le tendenze del 2022

di eleonora fraschini



ALESSANDRO SANTINI

Il comparto del vino, negli ultimi mesi, è stato protagonista di diverse operazioni sul fronte finanziario ed m&a: dalle cantine più prestigiose alle startup specializzate nell'ecommerce, gli investimenti non sono mancati. **Alessandro Santini**, head of corporate & investment banking di Ceresio Investors, è uno degli esperti del settore. Nel suo track record, una delle più importanti transazioni del settore wine negli ultimi anni: la vendita di Mondo del Vino a Clessidra e la sua integrazione con Botter, acquisita a sua volta dal fondo.

MAG lo ha incontrato per avere una panoramica sull'andamento del settore, capire quali trend e novità possiamo aspettarci e quale sarà il ruolo ricoperto dai fondi di private equity.

Come si articola il comparto del vino nel nostro Paese?
Inquadriamo subito il settore in Italia: abbiamo aziende da oltre dieci milioni di fatturato, che rivelano un mosaico composto per il 50% da società a conduzione familiare, da un 45% di cooperative, che a loro volta comprendono una moltitudine di micro-realtà, e, infine, un restante di appena il 5% di società con struttura manageriale inclusa nella proprietà. A questo proposito, le statistiche Istat del 2019 e che indicano, tra le 1.833 imprese registrate come produttori di vino, solo 95 società per azioni, 120 società in nome collettivo e 137 società in accomandita semplice, 215 autonome e 805 società a responsabilità limitata, alle quali si aggiungono 416 cooperative e 46 di altra natura.

Quali sono le ripercussioni di questo tipo di gestione?
Il tema della conduzione familiare e del passaggio di consegne intergenerazionale se non è ben gestito, ha impatti notevoli sia in termini di stabilità che di flessibilità gestionale. Non a caso, in Italia, le aziende giunte alla quarta generazione sono solo il 4% del totale, quelle alla terza non superano il 10-12%, mentre la maggior parte non arriva nemmeno alla seconda. Per un imprenditore, garantire un futuro alla propria azienda non solo è un dovere da portare a termine, ma dev'essere compiuto nei tempi giusti, che spesso sono più stretti di quelli immaginati e voluti. In Italia infatti quasi un quarto delle realtà ha un leader ultrasettantenne.

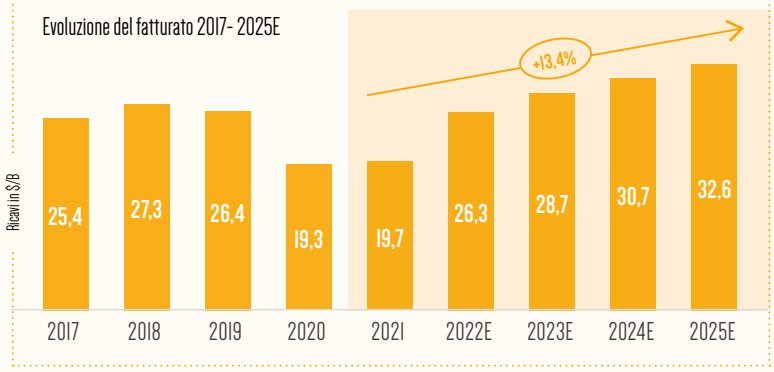
Come ha reagito il settore alla pandemia e alla guerra in Ucraina?
Il comparto ha mostrato di essere resiliente negli ultimi due anni di pandemia e nel 2022, nonostante l'incertezza dovuta alla guerra, le proiezioni continuano a confermare la tenuta del settore. Dopo un 2021 in accelerazione anche il 2022 si presenta quindi come un buon anno.

Quale ruolo possono giocare in questo contesto i fondi private equity?
Un possibile sostegno a favore delle aziende che si trovano nella delicata fase di passaggio generazionale potrebbe provenire dai fondi di private equity, che potrebbero giocare un ruolo di consolidamento facilitando le aggregazioni di aziende e al tempo stesso garantendo in specifici casi anche il delicato tema del passaggio generazionale. I fondi

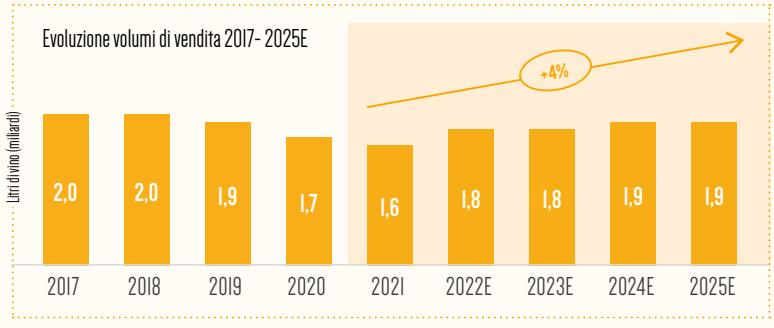


EVOLUZIONE DEI RICAVI IN ITALIA

DATI A VALORE



DATI A VOLUME



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

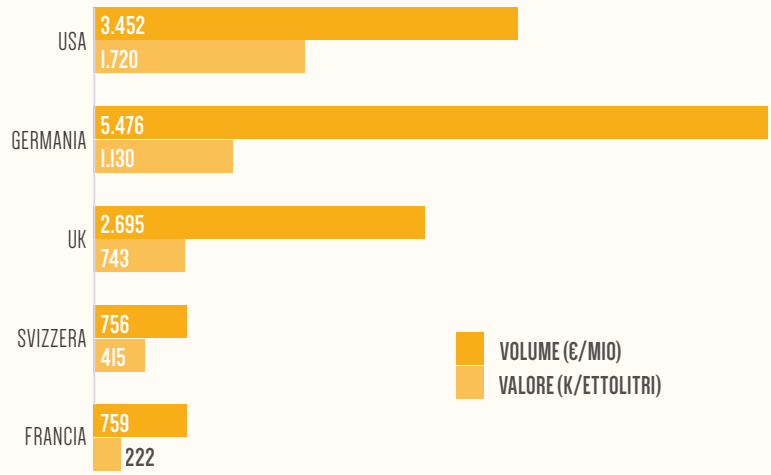
GET IT ON Google Play

infatti potrebbero affiancare la proprietà garantendo una buona autonomia alla strategia aziendale, lasciando ampi margini di operatività sulle materie di natura più industriale e di prodotto e intervenendo maggiormente sulle competenze di natura più finanziaria e strategica.

«CI TROVIAMO INFATTI UN MOMENTO IN CUI PARECCHI FONDI GODONO DI LIQUIDITÀ DA INVESTIRE E GUARDANO IL SETTORE VINICOLO CON GRANDE INTERESSE»

Ci troviamo infatti un momento in cui parecchi fondi godono di liquidità da investire e guardano il settore vinicolo con grande interesse potendo fornire un supporto non solo finanziario ma anche manageriale e strategico. Il private equity potrebbe quindi giocare un ruolo importante di consolidatore, risolutore in taluni casi del passaggio generazionale e acceleratore di sviluppo. Da qualche anno a questa parte ormai, gli esempi di fondi di private equity che hanno investito in società vitivinicole sono aumentati e prevedo che aumenteranno molto nei prossimi anni.

PRINCIPALI PAESI IMPORTATORI DI VINO ITALIANO





Quali sono le operazioni più importanti in questo senso?
Tra le ultime importanti transazioni eseguite con successo bisogna ricordare la Casa Vinicola Botter, che ha beneficiato della partnership siglata con il fondo Idea Taste of Italy dal 2018 ed è passata successivamente sotto il controllo di Clessidra nel 2021, con la famiglia sempre azionista e coinvolta nella gestione. A dimostrazione del ruolo di consolidatore giocato dal mondo del private equity, sempre nel 2021 Clessidra ha acquistato anche il gruppo Mondodelvino. Anche in questo caso la famiglia che ne era proprietaria è rimasta azionista con una quota di minoranza ma è rimasta coinvolta nella gestione integrandosi con il gruppo Botter, con l'intenzione di costituire una piattaforma aggregata del vino da 500 milioni di fatturato per giocare un ruolo anche fuori dai confini nazionali.
Questi esempi mostrano come imprenditori e fondi di private equity possono lavorare insieme con successo anche dopo aver ceduto il controllo delle loro aziende. Se per crescere e consolidarsi è necessario aprire il capitale, apportando risorse e nuove competenze il passaggio, è bene farlo. Prima viene lo sviluppo dell'azienda e poi le logiche familiari.



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **12 posizioni** aperte, segnalate da **4 studi legali**: Hogan Lovells, Nunziante Magrone, Studio Legale Sutti, Puccio Penalisti Associati.

I professionisti richiesti sono 15 tra: Associate, Associate NQ – 1PQE, Associate NQ – 2PQE, Senior Associate, Stagiaire/Trainee, Praticante e Junior Associate

Le practice di competenza comprendono: Real Estate, Debt Capital Markets, Litigation, Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, Litigation, Nuove tecnologie, Diritto tributario, Diritto del Lavoro, Contenzioso commerciale e arbitrale e Diritto Penale Tributario e Societario, Diritto penale d'impresa

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

HOGAN LOVELLS

Sede: Milano
Posizione aperta: 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 *facilitymanagement*, nonché nelle questioni di urbanistica, edilizia e diritto ambientale.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
Riferimenti: Hogan Lovells_Associate NQ - 1PQE Real Estate Milano

Sede: Milano
Posizione aperta: Associate NQ – 2PQE
Area di attività: Debt Capital Markets
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a Avvocato/a per potenziare il nostro team di Debt Capital Markets, sede di Milano.
Cerchiamo un/a Avvocato che abbia maturato dai due ai quattro anni di esperienza effettiva (incluso il periodo di pratica forense) nel campo del Debt Capital Markets.

Si richiede esperienza in operazioni di **finanza strutturata**, compresi i profili relativi a **cartolarizzazioni**, **cover bonds** ed **emissioni di titoli strutturati**, maturata presso primari Studi Legali.
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
Riferimenti: Hogan Lovells_Associate NQ-2PQE Debt Capital Markets Milano

Sede: Milano
Posizione aperta: Associate NQ – 2PQE
Area di attività: Litigation
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Litigation, sede di Milano.
Il/la candidato/a ricercato è un/a Avvocato/a neo-abilitato o con 1-2 anni di esperienza post-qualifica, che abbia sviluppato competenze ed esperienza nell'ambito del contenzioso commerciale presso primari studi legali. In particolare, ricerchiamo candidati che abbiano sviluppato esperienza in materia di responsabilità extracontrattuale, con specifico riferimento alla responsabilità da prodotto, e in relazione a contenziosi commerciali di elevata complessità.
L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
Riferimenti: Hogan Lovells_Associate NQ-2PQE Litigation Milano

Sede: Roma
Posizione aperta: 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: Hogan Lovells_Senior Associare Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment Roma

Sede: Roma
Posizione aperta: 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: Hogan Lovells_Associate Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment Roma

Sede: Roma
Posizione aperta: Stagiaire/Trainee
Area di attività: Litigation

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

Barabino & Partners · BAT · BonelliErede · Carolina Mailander · CHIOMENTI · CLEARY GOTTLIEB · Deloitte. Legal · DENTONS · DLA PIPER · ECIJA · elsa The European Law Students' Association ITALIA · GattiPavesiBianchiLudovici · GIANNI & ORIGONI · Hogan Lovells · KPMG · Legance AVVOCATI ASSOCIATI · Linklaters · orrick · PEDERSOLI · Pirola Pennuto Zei & Associati · Rödl & Partner

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

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

- una/un laureanda/o oppure neolaureata/o con votazione minima 105/110 e uno spiccato interesse per l'ambito del contenzioso societario, assicurativo e arbitrati;
- una/un praticante che abbia maturato da sei mesi a un anno di esperienza effettiva, nell'ambito del contenzioso societario e/o assicurativo presso boutique specializzate o primari studi legali internazionali, e con uno spiccato interesse per il settore;

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.
Riferimenti: Hogan Lovells_Stagiaire/Trainee Litigation Roma

Sede: Roma
Posizione aperta: 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 sharing economy 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: Stagiaire/ Trainee - Nuove tecnologie, sede di Roma

Sede Milano
Posizione aperta: 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 Milano.
Il/la candidato/a ideale è: un/a neolaureato/a in Giurisprudenza, votazione minima 105/110 ed interesse specifico su nuove tecnologie, data protection, information technology 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: Stagiaire/ Trainee - Nuove tecnologie e data protection, Milano

NUNZIANTE MAGRONE

Sede: Milano
Posizione aperta: ***praticante/trainee*** *da inserire nel dipartimento di* ***Contenzioso e arbitrati di Nunziante Magrone***
Area di attività: *Litigation*
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione:
La risorsa si occuperà di supportare i professionisti dello Studio nelle attività di natura giudiziale e stragiudiziali.
Di seguito il profilo ideale del candidato:

- 1 anno di esperienza;
- ottima padronanza degli strumenti Office;
- ottima conoscenza della lingua inglese (scritto e parlato);
- capacità analitiche e di orientamento al risultato;
- spirito proattivo e attitudine al lavoro in team.

Riferimenti: inviare il Cv e lettera motivazionale indicando nell'oggetto praticante/trainee contenzioso e arbitrati a milano@nmlex.it

Sede: Roma
Posizione aperta: ***associate*** *da inserire nel dipartimento di* ***Diritto Tributario***
Area di attività: *Diritto tributario*
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione:
La risorsa si occuperà di supportare i professionisti dello Studio nelle attività di natura giudiziale e stragiudiziali.
Di seguito il profilo ideale del candidato:

- 4-5 anni esperienza presso primari studi professionali con spiccata vocazione nel campo del diritto tributario;
- già in grado di orientarsi con una certa autonomia nell'ambito del sistema tributario, senza particolari differenze tra imposte dirette e le principali imposte indirette;
- ha avuto occasione di occuparsi di tematiche di diritto tributario internazionale ed ha acquisito

esperienza nel contenzioso tributario;
- ha significative capacità di analisi nella ricerca e di sintesi nella esposizione scritta;
- ha comprovata conoscenza della lingua inglese, (scritta e parlata);.
- è gradita una buona conoscenza della lingua francese.

Riferimenti: inviare il Cv e lettera motivazionale indicando nell'oggetto associate tax a roma@nmlex.it

Sede: Milano
Posizione aperta: ***praticante/trainee*** *da inserire nel dipartimento di* ***Diritto del Lavoro di Nunziante Magrone***
Area di attività: *Diritto del Lavoro*
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione:
La risorsa si occuperà di supportare i professionisti dello Studio nelle attività di natura giudiziale e stragiudiziali.
Di seguito il profilo ideale del candidato:
- neolaureato/a alla prima esperienza o con massimo 6 mesi di esperienza;
- ottima padronanza degli strumenti Office;
- ottima conoscenza della lingua inglese (scritto e parlato);
- capacità analitiche e di orientamento al risultato;
- spirito proattivo e attitudine al lavoro in team.

Riferimenti: milano@nmlex.it

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

Sede: Milano
Posizione aperta: Senior Associate
Area di attività: Diritto Penale Tributario e Societario
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: L'attività consisterà nell'assistenza giudiziale e stragiudiziale a privati e società nazionali ed estere. Al candidato/a è richiesto il conseguimento del titolo di avvocato da almeno quattro anni.
Completano il profilo:
- ottima conoscenza della lingua inglese (parlata e scritta)
- autonomia nella gestione dei clienti e dell'attività di udienza
- attitudine a lavorare in team
- spiccate doti relazionali e comunicative
- precisione e puntualità
- intraprendenza e flessibilità
- capacità di sintesi efficace
- familiarità con i principali applicativi Microsoft e le Banche dati giuridiche

Riferimenti: inviare la propria candidatura: info@pucciopenalisti.it

Sede: Milano
Posizione aperta: Junior Associate
Area di attività: Diritto penale d'impresa
Numero di professionisti richiesti: 1
Breve descrizione: L'attività consisterà nell'assistenza giudiziale e stragiudiziale a privati e società nazionali ed estere. Al candidato/a è richiesto il conseguimento del titolo di avvocato da almeno un anno.
Completano il profilo:
- ottima conoscenza della lingua inglese (parlata e scritta)
- attitudine a lavorare in team
- spiccate doti relazionali e comunicative
- precisione e puntualità
- intraprendenza e flessibilità
- familiarità con i principali applicativi Microsoft e le Banche dati giuridiche

Riferimenti: inviare la propria candidatura: info@pucciopenalisti.it

STUDIO LEGALE SUTTI

Sede: Milano
Posizioni aperte: Associate
Area di attività: Contenzioso commerciale e arbitrale
Numero di professionisti richiesti: 2
Breve descrizione: L'ufficio milanese dello Studio Legale Sutti (via Durini 20) seleziona neolaureati in giurisprudenza in Italia fortemente motivati ad intraprendere un percorso di crescita finalizzato ad un inserimento stabile nella practice contenziosa civile dello studio.
Riferimenti: Per partecipare alla relativa selezione è necessario sottoporre preventivamente un curriculum vitae completo all'indirizzo recruitment@sutti.com, e, in caso un interesse di massima dello studio per il profilo dell'interessato venga confermato, partecipare a uno o due colloqui sempre presso gli uffici milanesi dello SLS.



LE TAVOLE
DELLA LEGGE

FOOD FINANCE

TUTTI GLI ADVISOR NELL'ACQUISIZIONE
DI IRCA DA PARTE DI ADVENT INTERNATIONAL

KITCHEN CONFIDENTIAL

PESCARIA, DALLA PUGLIA ALLE ALPI

LE TAVOLE DELLA LEGGE

DISPENSA FRANCIACORTA, UNA BOTTEGA SLOW
FOOD NEL REGNO DEL METODO CLASSICO

TUTTI GLI ADVISOR DELL'ACQUISIZIONE DI IRCA DA PARTE DI ADVENT INTERNATIONAL

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni registrate sul mercato italiano. Optima ha rifinanziato il debito grazie a Goldman Sachs e Hsbc e Carlo Bonomi è entrato nel capitale di Capichera

a cura di eleonora fraschini*

Un deal da un miliardo di euro è al primo posto tra le operazioni del settore food delle ultime settimane. Il fondo Advent International ha infatti rilevato da Carlyle l'industria dolciaria Irca, fornitore b2b di creme, cioccolati e decorazioni, preparati per torte e lievitati. Un prestito obbligazionario a tasso variabile da 220 milioni di euro e una linea di credito revolving a lungo termine super senior sono invece gli strumenti scelti da Optima, attiva nella produzione di ingredienti per la gelateria artigianale, per rifinanziare il proprio debito. Passando al settore beverage, **Carlo Bonomi** è entrato nel capitale di Capichera, storica azienda vinicola sarda fondata alla fine degli anni '70 e produttrice di Vermentino.

ADVENT INTERNATIONAL ACQUISISCE L'INDUSTRIA DOLCIARIA IRCA: GLI ADVISOR

Il fondo Advent International ha rilevato, per oltre un miliardo di euro, l'industria dolciaria Irca, ceduta da Carlyle.
Advisor finanziario dell'acquisizione è stato Vitale & Co che ha agito con un team guidato dal partner **Alberto Gennarini** e composto da **Valentina Salari** e **Azzurra Bisogno**. Per Advent International ha inoltre agito un team di Morgan Stanley.
PwC Italia ha supportato Irca con servizi di financial due diligence e deals data analytics, con un team guidato da **Elena Borghi** (partner), **Maria Teresa Ceglia** (director), **Raffaele Ruggiero** (manager) e **Luca Gaddoni** (manager).
Carlyle, è stata assistita da Rothschild e Bnp Paribas. Bnp Paribas ha lavorato un team composto da **Massimiliano Armellini** e **Luca Forni** in qualità di managing director, **Domenico Alati** in qualità di director con esperienza settoriale, insieme all'associate **Giacomo Plahuta** e l'analyst **Yuri Cagno**.
Per Rothschild & Co ha lavorato un team composto dal partner **Irving Bellotti** con i managing director **Manfredi Corsini** e **Noah Gringarten**, oltre all'assistant director **Gianluca Corriere**, l'associate **Artem Katilov**, il senior analyst **Federico Frediani** e l'analyst **Alessandro Bracchetti**.
Carlyle aveva acquistato l'azienda nel 2017. Con un fatturato di circa 400 milioni di euro nel 2021, Irca è attiva da oltre un secolo nel settore delle forniture per l'industria dolciaria, della preparazione del cioccolato e della panificazione e dà lavoro a oltre 900 dipendenti nel mondo.
L'azienda fornisce i canali professionali B2B (pasticcerie, gelaterie, hotel, ristoranti e aziende industriali) con un portafoglio completo di prodotti, tra cui creme, cioccolati e decorazioni, preparati per torte e lievitati, basi per gelato, variegati e guarnizioni. Carlyle ha supportato la sua crescita sia dal punto di vista degli investimenti in innovazione di prodotto sia nell'espansione geografica, in particolare negli Stati Uniti. Ha proseguito la strategia di m&a, con l'acquisizione di Dobla, e ha rafforzato il management e le competenze, creando una struttura organizzativa più dinamica e flessibile nel gestire processi decisionali complessi.





ALBERTO GENNARINI



OPTIMA RIFINANZIA IL DEBITO CON UN BOND E UN PRESTITO SOTTOSCRITTI DA GOLDMAN SACHS E HSBC

Optima, società attiva nella produzione di ingredienti composti e semilavorati per la gelateria artigianale, pasticceria e mondo beverage, controllata dal private equity inglese Charterhouse attraverso la holding Cone Investments UK Ltd, ha dato il via al rifinanziamento del debito. L'obiettivo è stato raggiunto in parte con l'emissione di un prestito obbligazionario a tasso variabile da 220 milioni di euro a scadenza 2029 e in parte mediante una linea di credito revolving a lungo termine super senior. Sia il bond sia la linea di credito sono assistiti da garanzie reali, in particolare un pegno sul 100% delle azioni della capogruppo e di alcune controllate, e anche personali.

Le società del gruppo Optima sono state assistite dallo studio legale Kirkland & Ellis International per gli aspetti di diritto inglese, e dallo studio Gianni & Origoni per quelli di diritto italiano. I finanziatori e i sottoscrittori del prestito obbligazionario di nuova emissione sono stati assistiti dallo studio legale londinese Gotshal & Manges per gli aspetti di diritto inglese e dallo studio legale Gattai Minoli Partners per gli aspetti di diritto italiano.

Nel dettaglio Optima ha emesso un bond a sette anni che offre una cedola variabile pari all'Euribor 6 mesi maggiorato del 5,5%. Il bond è stato sottoscritto in private placement da fondi gestiti da Goldman Sachs, con Banca Finint che agisce in qualità di rappresentante degli obbligazionisti e U.S. Bank che agisce in qualità di trustee, security agent, paying and settlement agent e registrar. La linea di credito revolving è stata invece concessa da Hsbc Continental Europe e ammonta a 20 milioni di euro e ha una durata di quattro anni, con U.S. Bank che ha agito quale facility agent. In totale quindi la nuova finanza ottenuta da Optima ammonta a 240 milioni.

CARLO BONOMI ENTRA NEL CAPITALE DI CAPICHERA, STORICA AZIENDA VITIVINICOLA SARDA

Carlo Bonomi entra nel capitale di Capichera, storica azienda vinicola sarda fondata alla fine degli anni '70 e resa famosa dal Vermentino di qualità. L'imprenditore milanese ha infatti rilevato il 100% di Società Agricola Capichera dalla Famiglia Ragnedda, fondatrice dell'azienda. Carlo Bonomi guida "la Lomellina di Gavi – Marchese Raggio", che condivide con Capichera la storicità, il forte legame con il territorio, la produzione e la commercializzazione di vini di qualità sotto i brand di famiglia Marchese Raggio e Marchese D'Azeglio.
All'inizio degli anni '80, Bonomi aveva acquisito il controllo di Zedda Piras e di Sella & Mosca, realtà vitivinicole e liquoristiche sarde, diventandone il presidente.
"Capichera è una realtà vitivinicola eccezionale per la sua storia, i suoi vini e le caratteristiche eccezionali del territorio in cui nasce, di cui ha saputo esaltare valori, tradizione e cultura enologica in un'offerta eccezionale e unica nel mondo del vino di qualità", ha sottolineato Carlo Bonomi. "Da appassionato winelover ho colto immediatamente l'opportunità di entrare a far parte di una famiglia, di un'azienda e di un brand che hanno fatto e stanno facendo la storia della viticoltura".



"Dopo tanti interessamenti ricevuti da molti aspiranti acquirenti italiani ed esteri, ci siamo convinti a trasferire la proprietà di una parte importante della nostra vita e storia imprenditoriale", aggiunge **Alberto Ragnedda**, membro della famiglia che ha fondato Capichera. "Siamo certi che Carlo Bonomi avrà la stessa passione e rispetto che abbiamo noi per la terra gallurese e che saprà convogliare e indirizzare importanti investimenti per lo sviluppo e la crescita futura di Capichera".

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



PESCARIA
DALLA PUGLIA ALLE ALPI



Panini di mare e non solo. Dal primo locale a Polignano a Mare, nel 2022 il format prevede nuove aperture e un fatturato da 22 milioni. Il ceo Bartolo L'Abbate racconta a MAG come tutto è iniziato

di letizia ceriani

Davanti a un calice di vino sulle coste pugliesi di Polignano, nasce l'intuizione del brand Pescaria. Siamo nel maggio del 2015 quando **Bartolo L'Abbate** - che ai tempi gestiva l'azienda di famiglia - e **Domingo Iudice**, director dell'agenzia di marketing *Brainpull*, decidono di dare vita a un nuovo concept: un locale giovane e informale in cui assaporare del buon crudo di mare.
Nel giro di poco tempo il duo diventa trio e la cucina viene presa in mano dallo chef **Lucio Mele**, già proprietario del ristorante Sale Grosso a Bologna.
Pescaria propone fin da subito un nuovo modo di consumazione: un mordi e fuggi al bancone, smart, agile, ma di qualità. Il locale ha funzionato fin da subito e oggi quasi tutta Italia è firmata Pescaria.
Dopo l'inaugurazione a Padova lo scorso 21 aprile, il prossimo step è l'estero: sono in corso le trattative per definire la prima sfida a Vienna. Il fatturato atteso per questo 2022 è di 22 milioni, con una percentuale di delivery del 35%. Ad oggi, i dipendenti sono 270, ma entro un paio di mesi si prevede diventino 300.



Qualità, inventiva, ma anche impegno e sostenibilità. Dal 2019 il brand è stato il primo fast food "plastic free" italiano e ha acquisito il certificato *Friend To The Sea*. Rigorosamente dal Mar Mediterraneo, indiscusso protagonista rimane il pesce crudo, servito all'interno di una conchiglia di pane fragrante o in forma di tartare in fresche insalate. Colorano i piatti ingredienti dai mondi dei latticini, delle verdure e della frutta secca. Bartolo L'abbate si racconta a MAG.

Pescaria parte da un'idea: il mare in un panino. Oggi sappiamo che è molto di più. Mi racconterebbe brevemente come nasce e come si evolve l'identità del brand dalla fondazione a oggi?
È da quando ho sei anni che bazzico tra i banchi di pesce. La mia famiglia possiede un'azienda che commercia prodotti ittici. L'intuizione di Pescaria ha iniziato a farsi spazio nel 2012, in occasione dell'evento "Mare-viglioso". Della comunicazione si occupò Domingo Iudice, tutt'ora Director dell'agenzia Brainpull.

Tutto nasce da un incontro...
Domingo è stato fondamentale. Nei nostri ritrovi, nelle nostre cene, spesso fantasticavamo su una nuova impresa, parlavamo di sostenibilità e di nuove opportunità. Nel 2012 gli ho presentato il progetto di un locale che fosse giovanile e diverso dai ristoranti di pesce tradizionali. Nel gennaio 2015 decidiamo di dare vita al progetto e a maggio apriamo Pescaria a Polignano a Mare. Abbiamo sempre avuto le idee chiare sul progetto, ma ci mancava uno chef che ideasse un menù fatto su misura per noi. Ecco che incontriamo lo chef Lucio Mele, specializzato nella sperimentazione di latticini, verdure e pesce, ma soprattutto su prodotti di provenienza mediterranea.

L'idea del panino di Pescaria viene dallo chef Mele?
Inizialmente volevamo realizzare una rivisitazione del club sandwich. Lucio si è occupato fin da subito di dare un'aria gourmet ai piatti, che fosse un'insalata, un panino o un primo piatto. La nostra idea



LUIGI MILINI

> «VORREMMO RENDERE LA MEDESIMA ESPERIENZA DA NORD A SUD, SENZA DIFFERENZE. SE RIUSCIREMO IN QUESTO, POTREMO DIRCI SODDISFATTI»

era di fare qualcosa di semplice, usando prodotti di prima qualità. Il pane è un contenitore abbastanza comune a tutte le regioni. Per scegliere la giusta tipologia, ne abbiamo passate molte in rassegna e alla fine abbiamo optato per la tartaruga, che permette di tenere molti ingredienti all'interno e ha un sapore abbastanza neutro. Quando abbiamo iniziato, unire latticini e prodotti di pesce non era molto scontato. Oggi, è uno dei marchi di fabbrica di Pescaria.

Il primo locale nel 2015, e poi?
A Polignano il successo è stato immediato e le file di clienti fuori dal locale ne sono state la prova. Sicuramente, in alcune città più storiche, il turismo ha fatto tantissimo. La prima estate ce la ricordiamo ancora. La seconda meta è stata Milano, dove i palati sono sicuramente più abituati a osare. Il primo locale meneghino è stato scelto in un paio di giorni.
A Milano le prospettive sono sicuramente più estese e nel 2017 abbiamo aperto anche il secondo locale in Via Bonnet. Poi, siamo approdati Torino e durante il lockdown a Bologna, Roma e Napoli e l'anno successivo è stato il turno di Verona. A inizio 2022, invece, Pescaria ha inaugurato il primo locale a Trento e il 21 aprile è stata la volta di Padova. Da pochissimo è diventato fisso un altro punto vendita a Trani dove avevamo solo un locale stagionale sulla spiaggia.

Nei vostri ristoranti siete soliti modulare i menù in base a gusti e zone?
In questi anni abbiamo sempre cercato di portare i nostri best sellers: i panini con pesce fresco. È per noi importantissimo garantire la freschezza e la reperibilità dei nostri prodotti. In ogni punto vendita, il pesce arriva tre giorni a settimana, considerando che il prodotto, una volta pescato, viene messo in speciali abbattitori che mantengono il pesce a -18°. Il prodotto viene lavorato in due laboratori qui in Puglia che ci permettono di pulirlo,

LC PUBLISHING GROUP

FOODCOMMUNITY AWARDS

6th Edition

SAVE THE DATE

30.11.2022

Milano

#FoodcommunityAwards

Per informazioni: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



porzionarlo e spedirlo poi nei punti vendita. Il 90% del nostro prodotto parte da giù e viene distribuito in tutta Italia.

Come sta andando il locale a Trento?
Inizialmente, temevamo un rifiuto. Indubbiamente al Nord manca l'abitudine del pesce crudo sulla tavola della domenica. Nonostante ciò, anche se abbiamo aperto da poco, siamo molto soddisfatti dell'andamento.

Fresh news: state concludendo le trattative per un locale all'estero. Può dirmi di più?
Sì, ci sono buone possibilità di aprire un locale a Vienna, ma stiamo ancora ultimando i dettagli. In questo caso, dovremo certamente pensare a un menù che incontri i gusti della capitale austriaca. Lo studio del menù avverrà però in una fase successiva. Per ora stiamo riflettendo su come realizzare il locale. È una sfida nuova per tutti noi.
In ogni caso, anche a Vienna proveremo a introdurre il pesce crudo. Vorremmo rendere la medesima esperienza da Nord a Sud, senza differenze. Se riusciremo in questo, potremo dirci soddisfatti.

Quanto ha influito il Covid sulla vostra attività? Può darmi qualche idea di fatturato prima e dopo il Covid?
La pandemia ha colpito tutti gli ambiti e in special modo la ristorazione. Pescaria ha cercato di affrontare la crisi puntando sul servizio di delivery, che utilizziamo da sempre. Da questo punto di vista, siamo stati agevolati e ci siamo affidati a *Glovo*, nostro partner, ma anche alla consegna interna. La nostra proposta è stata pensata per non perdere qualità nel trasporto e devo dire che la formula del panino funziona.

Siete stati tra i primi ad abbracciare le nuove modalità di consegna e di consumazione. La pandemia, in un certo senso, ha semplicemente acuito quello che oggi è un vero e proprio trend. In futuro, pensate di investire di più sulla consumazione sul posto?
Nei prossimi anni, contiamo di coprire tutto il territorio, aprendo punti vendita anche in centri storici importanti, anche se più scomodi da raggiungere. Vorremmo avere locali "veloci", per soddisfare quella che riteniamo sia una vera e propria necessità, seppure ridotta. Vorremmo creare un format che possa far conoscere i nostri best sellers, puntando su entrambi gli aspetti. Nel nostro servizio delivery, aggiungiamo anche alcune spiegazioni per rinvenire i prodotti una volta a casa.

Pescaria ha una comunicazione digital & social molto efficace. Pensa che questo abbia aiutato a farvi conoscere?
Innanzitutto, credo che il boom del sushi abbia aiutato molto a diffondere l'abitudine del pesce crudo. Vero è anche che parliamo di diversi tipi di qualità. Cerchiamo in ogni modo di tenere il livello sempre molto alto. Vorremmo

▸▸▸

TM

9th Edition

SAVETHEBRAND

BY FOODCOMMUNITY

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

04.07.2022

FOUR SEASONS HOTEL
VIA GESÙ 6/8 • MILANO

PROGRAMMA

18.45 Accredito
19.00 Tavola rotonda
19.45 Premiazioni
20.30 Standing dinner

Partner

CARNELUTTI LAWFIRM

#SaveTheBrand

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

PUBLISHINGGROUP LC





raggiungere tutti i target possibili.
La maggiore difficoltà sta a volte nel proporre pesce poco conosciuto, come il pesce azzurro – che si pesca in una determinata stagione – ma solo al Sud abbiamo una certa idea di stagionalità.

Impegno e sostenibilità. Dal 2019, numerose sono state le iniziative in questa direzione: plastic free, riduzione degli sprechi alimentari, sostenibilità della filiera ittica, studio di packaging sostenibili... Qual è la vostra mission?
In Puglia la sostenibilità è un tema molto sentito. Nel 2018, abbiamo iniziato riducendo al minimo l'utilizzo della plastica, per esempio nel packaging utilizzato per il take-away che è tutto compostabile. Per poter fare ciò, abbiamo avuto un'elevazione di costi del 30%, ma ne è valsa la pena. Nel 2019 siamo stati il primo format italiano ad abbandonare la plastica in uscita e ora stiamo lavorando con altre imprese locali per ridurre anche la plastica in entrata, quella degli imballaggi del prodotto che viene utilizzato anche nei trasporti. Il percorso è lungo, ma siamo convinti che sia fattibile convertire al green le nostre aziende.
Conosco il panorama ittico da tantissimi anni e mi rapporto con i pescatori, spesso ottusi e ostinati. Vorrei riuscire a far passare l'idea che lavorare bene e in modo equo oggi, avrà importanti ripercussioni sul futuro.

DOPO L'INAUGURAZIONE A PADOVA LO SCORSO 21 APRILE, IL PROSSIMO STEP È L'ESTERO: SONO IN CORSO LE TRATTATIVE PER DEFINIRE LA PRIMA SFIDA A VIENNA

Cosa vi aspettate dalle nuove aperture in termini di fatturato? Quale la crescita annuale prima e dopo il Covid?
Il Covid continua a influire più o meno negativamente sull'economia generale e le città non sono ancora tornate a regime, soprattutto quelle più. L'unica ripartita davvero, forse, è Milano, ma l'arrivo della guerra e l'aumento dei costi ci fa registrare una diminuzione dei consumi. Intendiamo mantenere il ritmo di sei nuove aperture ogni anno. Subito dopo Vienna, vorremmo aprire un altro locale entro dicembre e a partire dal 2023 puntiamo a mantenere il trend di crescita. Italia sicuramente, e poi magari estero. L'anno scorso abbiamo chiuso l'esercizio con 15 milioni di euro, ma ci auguriamo di tornare agli standard pre-pandemici, quando fatturavamo di base 2-2,5 milioni all'anno per ogni locale. Stiamo cercando di diversificare i locali, cercando di non aprire troppi punti nella stessa città a meno che non sia molto grande. La qualità, prima di tutto. Non scendiamo a compromessi.

DISPENSA FRANCIACORTA, una bottega SLOW FOOD NEL REGNO DEL METODO CLASSICO

di letizia ceriani











Nel cuore della Franciacorta, a un passo dal lago d'Iseo, la buona cucina è all'ordine del giorno. La conferma a cinque minuti di macchina dalle più note cantine della zona. Dispensa Franciacorta offre esperienze: ristorante/osteria, enoteca e wine bar. Il progetto prende il via nel 2018 sotto la guida appassionata di Daniele Merola e del suo braccio destro Marco Zampedri, "osti 2.0": attenta cura del cliente, approccio informale, materie prime di qualità.
L'entrée della Dispensa apre sulla zona bar, che invita a gustare un calice a scelta dalla mescita del giorno, oppure ad acquistare direttamente una bottiglia dalla cantina.

L'ambiente dell'osteria è accogliente e familiare. Il menù propone piatti della tradizione, sia di carne che di pesce, elaborati in chiave gourmet e moderna. Tra gli antipasti, le eccellenze nostrane: taglieri di salumi e formaggi, crostoni con alici e stracciatella e alcune proposte vegetariane per i palati più delicati. Dei prodotti utilizzati in Dispensa, molti sono Presidi Slow Food, nati per tutelare e preservare le piccole produzioni gastronomiche.

Da provare, il mosaico di pesci del lago, un puzzle composto da cubotti di pesce di lago crudo legati tra loro da rabarbaro in polvere e in versione croccante.
Tra i primi della tradizione, troviamo il risotto carnaroli servito con asparagi verdi, bagòss e ciccioli, come anche gli agnolotti al basilico, calamaretti, aglio nero e pomodoro confit. La cucina si destreggia tra ingredienti semplici e ricercati giocando con colori, consistenze e trend del momento.

I secondi proposti si dividono tra piatti tipici della zona, come il coniglio alla bresciana o lo storione di lago, e altri più sperimentali, come il maialino con gambero rosso, spiedo di patate e ristretto di crostacei.

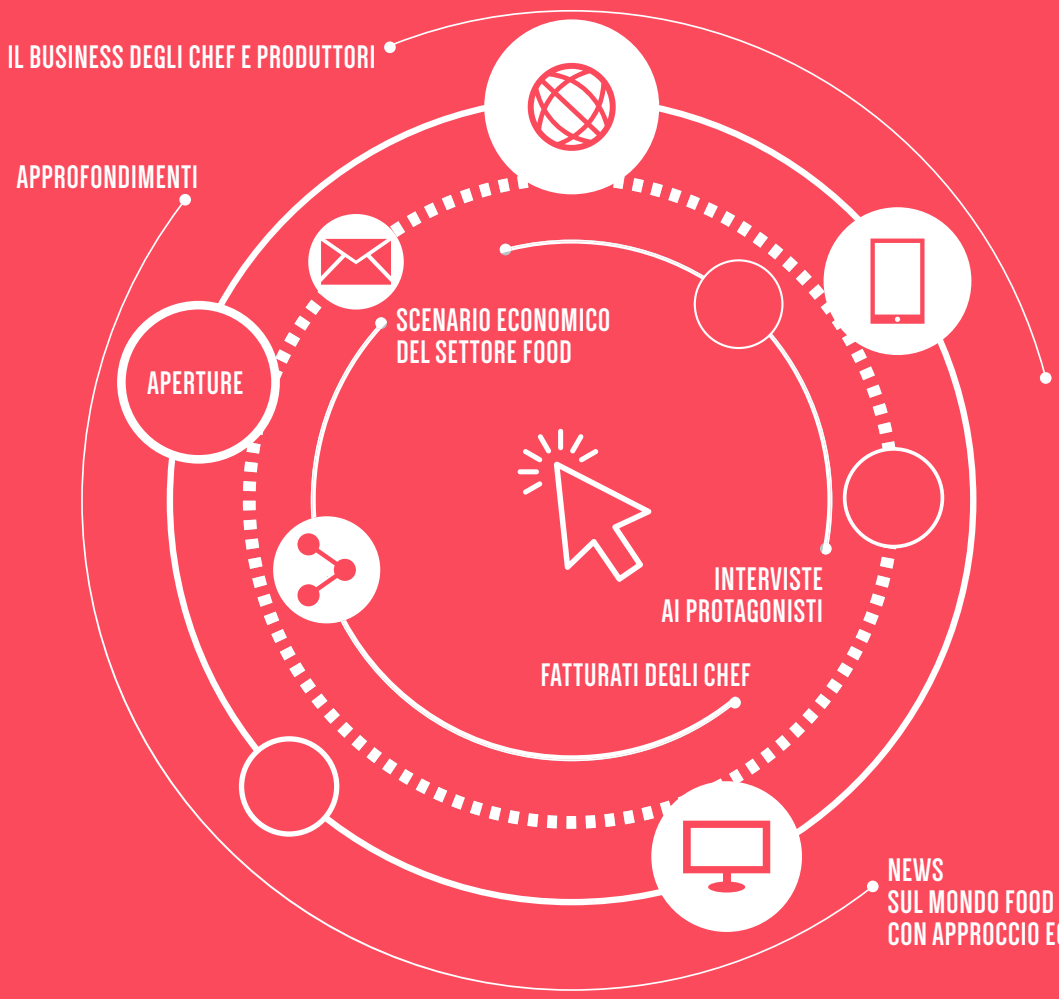
La prova del nove sono, come sempre, i dolci. La torta morbida allo yogurt, mousse e gelato alla fragola è davvero morbidissima, e il tiramisù "2022", una rivisitazione dell'antico dessert che strizza l'occhio alla *patisserie* più avanguardistica.
Nota positiva per la proposta enologica. Il locale è un vero e proprio rifugio per gli amanti del buon bere.

DISPENSA FRANCIACORTA - VIA PRINCIPE UMBERTO, 23 - FRAZ. 25030 TORBIATO (BS) - 030.7450757 - DISPENSAFRANCIACORTA.COM

LC PUBLISHING GROUP

FOODCOMMUNITY

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



Seguici anche
sui nostri canali social

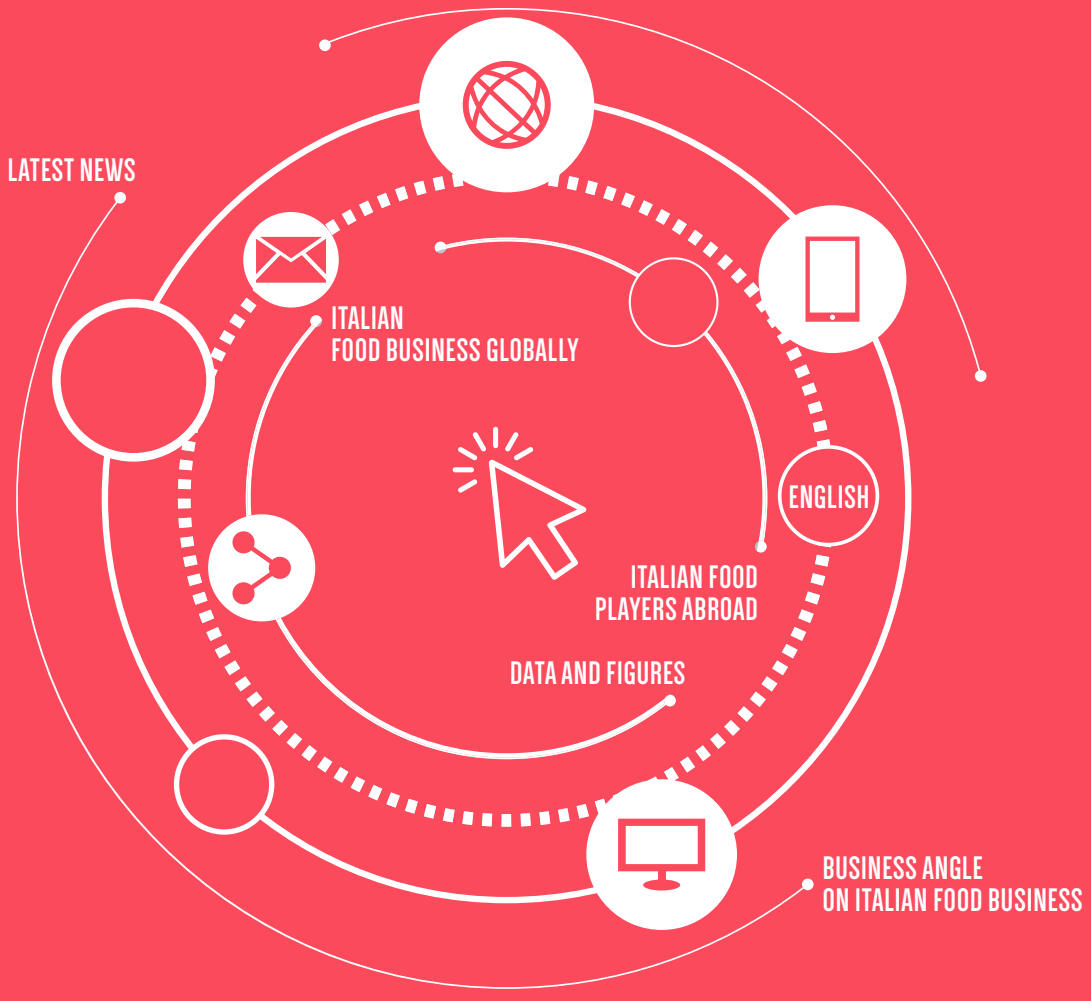
Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.foodcommunity.it

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