10° ANNIVERSARIO 2013 | 2023

LC PUBLISHING GROUP

MAG

NUMERO 206 | 25 settembre 2023

SPECIALE
Legalcommunity Litigation Awards 2023

SPECIALE
Legalcommunity Labour Awards 2023

In house

Dopo la fiammata, frenano le retribuzioni

Sport Law

Calcio, dentro i contratti dei club arabi

Ai vertici di Barilla, dove legal e communication vanno in tandem

MAG incontra Francesco Giliotti, che tiene le redini dei due team: «È così che ho imparato a delegare»

Editoriale

Nicola Di Molfetta

Grandi studi: dieci anni fa si sottovalutava il mercato o qualcosa è cambiato?

Io me le ricordo molto bene. Lunghe, lunghissime chiacchierate con i managing partner di molti dei grandi studi legali attivi in Italia che, una decina di anni fa, mi dicevano che, se avessero potuto, se non fosse stato impensabile tornare indietro, avrebbero rivisto completamente la struttura e le dimensioni delle loro organizzazioni. Gli anni del boom di questo mercato avevano presentato un conto salatissimo nel momento in cui gli effetti della crisi finanziaria globale (partita nel 2008 negli Usa e perdurata fino a tutto il 2014 anche qui da noi) avevano gettato in una condizione di emergenza costante numerose strutture che vedevano pericolosamente a rischio la loro capacità di continuare a produrre ricavi e, soprattutto, utili come negli anni precedenti. In tanti, che all'epoca guidavano studi legali (e in qualche caso sono ancora lì), dicevano e assicuravano che la lezione era stata assimilata e che, quando finalmente avrebbero smesso di leccarsi le ferite, avrebbero fatto tesoro della lezione

appresa e avrebbero impostato le loro strategie di investimento in modo completamente diverso. Basta crescere per crescere. Le dimensioni dello studio non erano importanti quanto il pensiero, la visione e la strategia che dovevano diventare la precondizione indispensabile di qualsiasi scelta d'investimento.
Sono passati dieci anni. Il mercato è tornato a crescere. E molti studi sono tornati a puntare sul fattore dimensionale. Questo 2023, che avrebbe dovuto essere il primo anno di recessione percepita anche dagli operatori del mercato dei servizi legali, si avvia al termine senza che alle sue spalle ci siano particolari cumuli di macerie. E, soprattutto, molti operatori stanno nuovamente investendo per allargare le fila dei loro professionisti acquisendo dimensioni che, a detta di tanti, sono ormai indispensabili per "giocare le partite che contano".
Si sbagliavano all'epoca o si sbagliano adesso (presi da un abbaglio di diabolica perseveranza)? Sono in molti a domandarselo.
Il settore va incontro a un nuovo sboom, con relativi tagli e polemiche sotterranee, o questa crescita ha delle caratteristiche differenti? Io credo che delle differenze ci siano, siano rilevanti e che forse, questa volta, le cose potrebbero andare diversamente.
La crescita a cui il settore assistette all'epoca, infatti, fu una crescita incontrollata e generalizzata. Qualunque organizzazione poteva diventare una law firm (o almeno pensava di poterlo fare) semplicemente imbarcando gente e, auspicabilmente, fatturato. L'equazione, tuttavia, si rivelò presto errata. Primo perché la gente presa a caso diventava solo un costo. Secondo perché il fatturato, se non adeguato agli oneri che richiedeva per essere prodotto, si trasformava in una perdita.
Oggi, chi si muove nella direzione della crescita lo sta facendo in modo diverso (delle eccezioni ci saranno pure, ma tali dovrebbero restare). E soprattutto non tutti gli operatori del settore pensano di avere la necessaria forza aggregativa. Non so come dire, ma la mia sensazione è che l'ecosistema dell'avvocatura d'affari stia cominciando a produrre una specie di selezione naturale che vede alcuni operatori destinati a crescere e diventare alcuni dei pochi player rilevanti a livello nazionale, mentre il resto delle organizzazioni decideranno se restare piccole (dove per piccole si intende realtà con non meno di una trentina di professionisti in squadra) strutture attive in aree ad alto tasso di specializzazione oppure epigoni locali di grandi insegne globali capaci di selezionare lavoro ad altissimo valore aggiunto e di natura quasi esclusivamente transnazionale. Per il resto, non vedo altri spazi significativi.
Soprattutto non li vedo per chi punta a stare nel mezzo, nel punto di intersezione tra questi tre macro-insiemi che ho appena descritto. Non li vedo perché a lungo andare ci sarà una nuova polarizzazione del settore sempre meno adatta a proposte di élite che, anche se loro malgrado, dovranno scegliere se diventare nuove forze aggregative o rinchiudersi in torri d'avorio che i loro eredi, un domani, dovranno decidere come gestire visti i sopraggiunti limiti di sostenibilità.

EVENTS CALENDAR 2023

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com • 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.

Real Estate Awards	Milano, 09/10/2023
Marketing Awards	Milano, 23/10/2023

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.

Foodcommunity Awards	Milano, 27/11/2023

LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

Sono gli eventi che celebrano gli in-house e gli avvocati di private practice in Svizzera..

Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 26-27/10/2023

FINANCECOMMUNITY AWARDS

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

Financecommunity Awards	Milano, 16/11/2023

LEGALCOMMUNITYMENA AWARDS

I Legalcommunity MENA Awards
celebrano gli in-house e gli avvocati di private practice
nei mercati Middle East & North Africa.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 23/11/2023

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L' evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milano, 13-17/11/2023

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 Days	Roma, 04-06/10/2023
Inhousecommunity Awards Italia	Milano, 19/10/2023

LC

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

Energy Day	Milano, 12/09/2023

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

IBERIANLAWYER AWARDS

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

Ilberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 17/10/2023
Legal Day	Madrid, 07/11/2023
Gold Awards	Madrid, 07/11/2023

THE LATINAMERICANLAWYER AWARDS

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

The LatAm Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 13/12/2023

LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 26-27/10/2023

LEGALCOMMUNITYMENA AWARDS

The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

Legalcommunity MENA Awards	Cairo, 23/11/2023

EVENTS CALENDAR 2024

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com • 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.

Energy Awards	Milano, 25/01/2024
Finance Awards	Milano, 08/02/2024
IP&TMT Awards	Milano, 21/03/2024
Tax Awards	Milano, 11/04/2024
Forty under 40 Awards	Milano, 23/05/2024
Corporate Awards	Milano, 12/06/2024
Italian Awards	Roma, 04/07/2024
Litigation Awards	Milano, 12/09/2024
Labour Awards	Milano, 26/09/2024
Real Estate Awards	Milano, 10/10/2024
Marketing Awards	Milano, 21/10/2024

LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

Sono gli eventi che celebrano gli in-house e gli avvocati di private practice in Svizzera.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurigo, 16/05/2024
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 24-25/10/2024

LEGALCOMMUNITYMENA AWARDS

I Legalcommunity MENA Awards celebrano gli in-house e gli avvocati di private practice nei mercati Middle East & North Africa.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 21/11/2024

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week	Milano, 10-14/06/2024
Contest Rock the Law	Milano, 13/06/2024

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 Days	Roma, 02-04/10/2024
Inhousecommunity Awards Italia	Milano, 17/10/2024

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, 01/07/2024
Foodcommunity Awards	Milano, 25/11/2024

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.

Fintech Awards	Milano, 14/03/2024
Financecommunity Awards	Milano, 14/11/2024

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L' evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milano, 11-15/11/2024

LC

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

Energy Day	Milano, 25/01/2024
Sustainability Summit	Milano, 26/03/2024
Sustainability Awards	Milano, 26/03/2024
Inspiralaw Italia	Milano, 09/04/2024

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

IBERIANLAWYER

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

Iberian Lawyer Sustainability Summit Spain	Madrid, 19/02/2024
Iberian Lawyer Labour Awards	Madrid, 19/02/2024
Iberian Lawyer Inspiralaw	Madrid, 07/03/2024
Iberian Lawyer Sustainability Summit Portugal	Lisbon, 16/04/2024
Iberian Lawyer IP&TMT Awards	Madrid, 30/05/2024
Iberian Lawyer Energy Day	Madrid, 27/06/2024
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 27/06/2024
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 24/09/2024
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 29/10/2024
Iberian Lawyer Legal Day	Madrid, 05/11/2024
Iberian Lawyer Gold Awards	Madrid, 05/11/2024

THE LATINAMERICANLAWYER

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

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

LEGALCOMMUNITYWEEK

The global event for the legal business community in Milan.

Legalcommunity Week	Milan, 10-14/06/2024

LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurich, 16/05/2024
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 24-25/10/2024

LEGALCOMMUNITYMENA AWARDS

The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

Legalcommunity Mena Awards	New Cairo, 21/11/2024

Sommario

29
A.L. VUOLE STRUTTURARE L'ASSISTENZA AI PRIVATI

49
AI VERTICI DI BARILLA, DOVE LEGAL E COMMUNICATION VANNO IN TANDEM

73
HYPE, CHALLENGE POSSIBILE

139
NANNI ARBELLINI: «ELEVIAMO L'ESPERIENZA DELLA PIZZA»

11
AGORÀ
Federico Vanetti nuovo socio di Chiomenti

21
BAROMETRO
Real estate a pieni giri

25
LP avvocati, cooperare per essere

37
Calcio: dentro i contratti dei club arabi

43
Unire le forze su entrambe le sponde dell'Atlantico

47
DIVERSO SARÀ LEI
Lettera aperta a Lella e Alessia

57
Nel mercato in house i salari hanno smesso di crescere

63
CARTOLINE
Gaming, il settore varrà 522 miliardi entro il 2027

65
Astraco:
a sostegno del distretto Italia

79
PRIVATE EQUITY FOCUS
Banco Bpm, Gruppo Bcc Iccrea
e Fsi insieme per il polo
della monetica in Italia

87
SPECIALE
Legalcommunity
Litigation Awards 2023

117
SPECIALE
Legalcommunity
Labour Awards 2023

135
FOOD FINANCE
Cereal Docks
acquisisce Molino Favero

143
Banchini, nati due volte

149
TAVOLE DELLA LEGGE
Bar Brutal, prima e dopo le tapas

151
LO SPUNTINO
Oppenheimer?
Il legal thriller è una bomba

153
MIMEMAG

Agorà

FEDERICO VANETTI

Federico Vanetti nuovo socio di Chiomenti

Nuovo arrivo nella partnership di Chiomenti. Si tratta di **Federico Vanetti** che arriva come socio attivo nel settore del diritto ambientale e urbanistico. Un inserimento, quello dell'ex partner di Dentons, volto all'ulteriore rafforzamento del posizionamento dello studio nell'area Public Law.
Come spiegato dai managing partner **Filippo Modulo** e **Gregorio Consoli**, il consolidamento costante della squadra di professionisti, insieme a un approccio multidisciplinare, alla collaborazione e alla capacità di gestire questioni di alto profilo, sono gli elementi chiave della strategia di crescita a lungo termine di Chiomenti, e anche quest'ultimo ingresso conferma la volontà dello studio di consolidare la propria presenza ai più alti livelli di mercato. Federico Vanetti vanta una solida esperienza in ambito ambientale, di pianificazione e urbanistica. Nel corso degli ultimi anni, è stato coinvolto nei più importanti progetti di rigenerazione urbana in Italia, occupandosi sia degli aspetti ambientali che urbanistici.
Ha inoltre maturato, anche grazie all'esperienza internazionale, una approfondita conoscenza delle politiche ambientali, incluse quelle sul climate change e sull'economica circolare. Potrà contare su un'immediata integrazione con i soci e i team di Chiomenti già attivi in un settore caratterizzato da una forte multidisciplinarietà e che si arricchirà così di ulteriori competenze di alto livello. Contestualmente all'ingresso di Federico Vanetti, si unisce a Chiomenti anche un team di sei professionisti.

LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com

INFORMAZIONE

EVENTI

CENTRO RICERCHE

PUBBLICAZIONI

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

MAG
LEGALCOMMUNITY
LEGALCOMMUNITYCH
LEGALCOMMUNITYMENA
FINANCECOMMUNITY
FINANCECOMMUNITYES
INHOUSECOMMUNITY
INHOUSECOMMUNITYUS
FOODCOMMUNITY
FOODCOMMUNITYNEWS
IBERIANLAWYER
THE LATINAMERICANLAWYER

LC Publishing Group S.p.A.
Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoi 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 36727659

Leonardo, Domenica Lista nuova segretaria del cda e responsabile societaria

Domenica Lista è la nuova segretaria del consiglio di amministrazione e responsabile societaria organi sociali e governance di Leonardo. La professionista è stata responsabile societaria e corporate di Poste Italiane da giugno 2022 a luglio 2023. In passato è stata group general counsel e corporate secretary di Europe Assistance e general counsel, segretaria del cda e responsabile governance e sostenibilità di Banca Generali. Ha anche lavorato nei dipartimenti legali di IWBank Private Investments, Ubi Banca, Centrobanca, Prelios e Intesa Sanpaolo Gestline. Ha iniziato la sua carriera negli studi legali.

DOMENICA LISTA

Francesco Maria Berri nominato head m&a e business development di Liftt

La holding di investimenti Liftt rafforza l'organizzazione con la costituzione di un team di m&a e business development per supportare la crescita per linee esterne delle società partecipate. Il team sarà guidato da **Francesco Maria Berri**, manager che ha maturato conoscenza del settore m&a lavorando in società come Lazard, dove è stato negli ultimi sette anni, e General Electric. Tra le operazioni completate dal professionista, si segnalano, tra le altre, il merger tra Baker Hughes e GE Oil & Gas, la cessione della divisione Drilling Onshore di Saipem a KCA Deutag, l'opa di Dufry su Autogrill e l'ipo di GVS.

FRANCESCO MARIA BERRI

Lca integra Ecr Legal per la practice antitrust, e approda a Bruxelles

Lca Studio Legale cresce sul fronte del diritto dell'Unione Europea, della concorrenza e regolamentazione dei mercati integrando la boutique Ecr Legal, fondata circa 10 anni fa da **Monica Dal Prà**, **Flora Santaniello**, **Adele Sodano** e **Gabriella Scionti** con sede a Milano e Bruxelles. Confluendo in Lca, il gruppo aderisce al progetto di creare una practice antitrust che andrà a completare la gamma di servizi di consulenza offerti dallo studio. Anche per effetto di questa operazione, Lca aprirà una nuova sede a Bruxelles, situata nella centrale Place Poelaert, agevolando così il contatto diretto con le Istituzioni Comunitarie.

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITY

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

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

Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.legalcommunity.it

Emanuela Hernandez nominata associate general counsel di Foot Locker Emea

Emanuela Hernandez è la nuova associate general counsel di Foot Locker Emea. Entrata nel team legale inhouse della società di abbigliamento nel 2020 con il ruolo di legal counsel e nel relativo organismo di vigilanza 231 nell'aprile 2023, la neo-associate general counsel ha preso il posto del precedente vice president legal. Con riporto diretto al deputy general counsel & corporate secretary a New York, Hernandez guida l'intero dipartimento legale nelle diverse aree di pratica: si tratta di undici professionisti e una copertura geografica di 20 paesi in Emea.

EMANUELA HERNANDEZ

Arena entra in Alantra come head of Italian equity research

Nuovo ingresso nel team Ecm di Alantra. Si tratta di **Luca Arena**, che entra con il ruolo di head of Italian equity research (ufficio Studi) e prende così la guida del team di ricerca, andando inoltre a rafforzare il team equity capital markets della società in Italia. Con oltre 25 anni di esperienza in istituzioni finanziarie nazionali e internazionali, Arena è stato head of equity research di CFO SIM e senior equity analyst di ICBPI. Ha lavorato anche in Berenberg Bank, in Mediobanca e in Cheuvreux ed è socio ordinario dell'Aiaf (Associazione italiana analisti finanziari).

LUCA ARENA

Simmons cresce con gli of counsel de Lieto Vollaro e Malvagna

DONATELLA DE LIETO VOLLARO, UGO MALVAGNA

Simmons & Simmons rafforza i dipartimenti corporate & commercial e financial markets rispettivamente con l'ingresso degli of counsel **Donatella de Lieto Vollaro** e **Ugo Malvagna**. La prima, proveniente da Grimaldi Alliance, ha un focus in operazioni di equity capital markets. In Simmons collaborerà con la practice corporate & commercial, guidata da Dario Spinella. Il secondo proviene dallo studio Carbone D'Angelo Portale Purpura. Professore associato presso l'Università di Trento, ha esperienza nell'ambito del diritto commerciale e della regolamentazione finanziaria, delle blockchain e AI oltre che della transition finance.

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITYMENA

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

Egypt, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates

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

Follow us on

www.legalcommunitymena.com

Leasys, Enrico Favale si unisce alla squadra legale

Enrico Favale è il nuovo chief legal & corporate officer di Leasys Group, la joint venture tra Crédit Agricole e Stellantis che opera nel settore della mobilità e nel noleggio operativo multi-brand. Con riporto diretto all'amministratore delegato Rolando D'Arco, Favale proviene dalla direzione legale di Caab, dove è stato dal 2019 al 2023 con il ruolo di head of legal and procurement e dove *è stato sostituito da Marina Sapello*.
Il suo ruolo comprende la gestione delle attività del team legale e corporate in tutti e undici i paesi europei in cui opera la società.

ENRICO FAVALE

Banca Progetto: Massimo Capuano nuovo presidente, Paolo Fiorentino confermato ad

Banca Progetto ha deciso di dotarsi di una struttura di governance e di un consiglio di amministrazione sempre più in linea con le best practices internazionali, portando i consiglieri da 7 a 9, a maggioranza indipendenti e designando una rilevante quota di genere. Il nuovo consiglio, in carica per il triennio 2023-2026, risulta quindi così composto: **Massimo Capuano** (nuovo presidente), **Mario Adario** (confermato vicepresidente), **Paolo Fiorentino** (confermato amministratore delegato), cui si aggiungono **Daniele Cabiati, Francesca Carlesi, Laura Ciambellotti, Liliana Fratini Passi, Carlo Garavaglia e Italo Vitale**.

MASSIMO CAPUANO

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITYCH

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

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

Follow us on

www.legalcommunity.ch

LEGALCOMMUNITYCH

In collaboration with ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

26th - 27th OCTOBER 2023

PARK HYATT ZURICH

Beethovenstrasse 21, 8002 - Zürich • Switzerland

REGISTRATION

THE EVENT DEDICATED TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

Partners

BÄR & KARRER

DILITRUST

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

#InhousecommunityDaysCH

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

PROGRAM

26th OCTOBER

14:30 CHECK-IN

15:00 WELCOME MESSAGE
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*

15:10 KEYNOTE SPEECH
Christian Haitz, Head of Legal & Compliance, Gryphon Invest, Country Representative Switzerland, *ACC Europe*

15:30 **ROUNDTABLE I "IN-HOUSE COUNSEL AND AI: HOW IS YOUR TEAM GOING TO LOOK LIKE IN 10 YEARS?"**
SPEAKERS*
Dahir Ali, Vice President, General Counsel Asia Pacific, *CNH Industrial*
Claudio Elia, Legal Director, *STMicroelectronics*
Kees van Ophem, Global General Counsel & EVP, *Fresenius Medical Care*
Guido Wennemer, General Counsel, EMEA Legal Department, *Acer Europe*

16:30 COFFEE BREAK

17:00 **ROUNDTABLE II "UNLEASHING THE POTENTIAL: AI IN THE HANDS OF GC"**
SPEAKERS*
Elmar Büth, Group General Counsel, *Ivoclar*
Karen Yen, General Counsel, *UBS* Global Wealth Management

18:00 GC COCKTAIL

19:00 DINNER AND PARTY

27th OCTOBER

9:00 CHECK-IN

9:30 WELCOME MESSAGE
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*

9:45 **ROUNDTABLE III "CYBERSECURITY AND IN-HOUSE DEPARTMENTS"**
SPEAKERS*
Christian Kunz, Partner, *Bär & Karrer*

11:15 COFFEE BREAK

11:30 **ROUNDTABLE IV "ESG AND CHIEF LEGAL OFFICER"**
SPEAKERS*
Andrea Bohrer, Group General Counsel & Company Secretary, *Lonza Group*
Federico Piccaluga, Group General Counsel, *Duferco*

12:45 CLOSING REMARKS

13:00 LIGHT LUNCH

*in progress

REGISTRATION

Partners

BÄR & KARRER

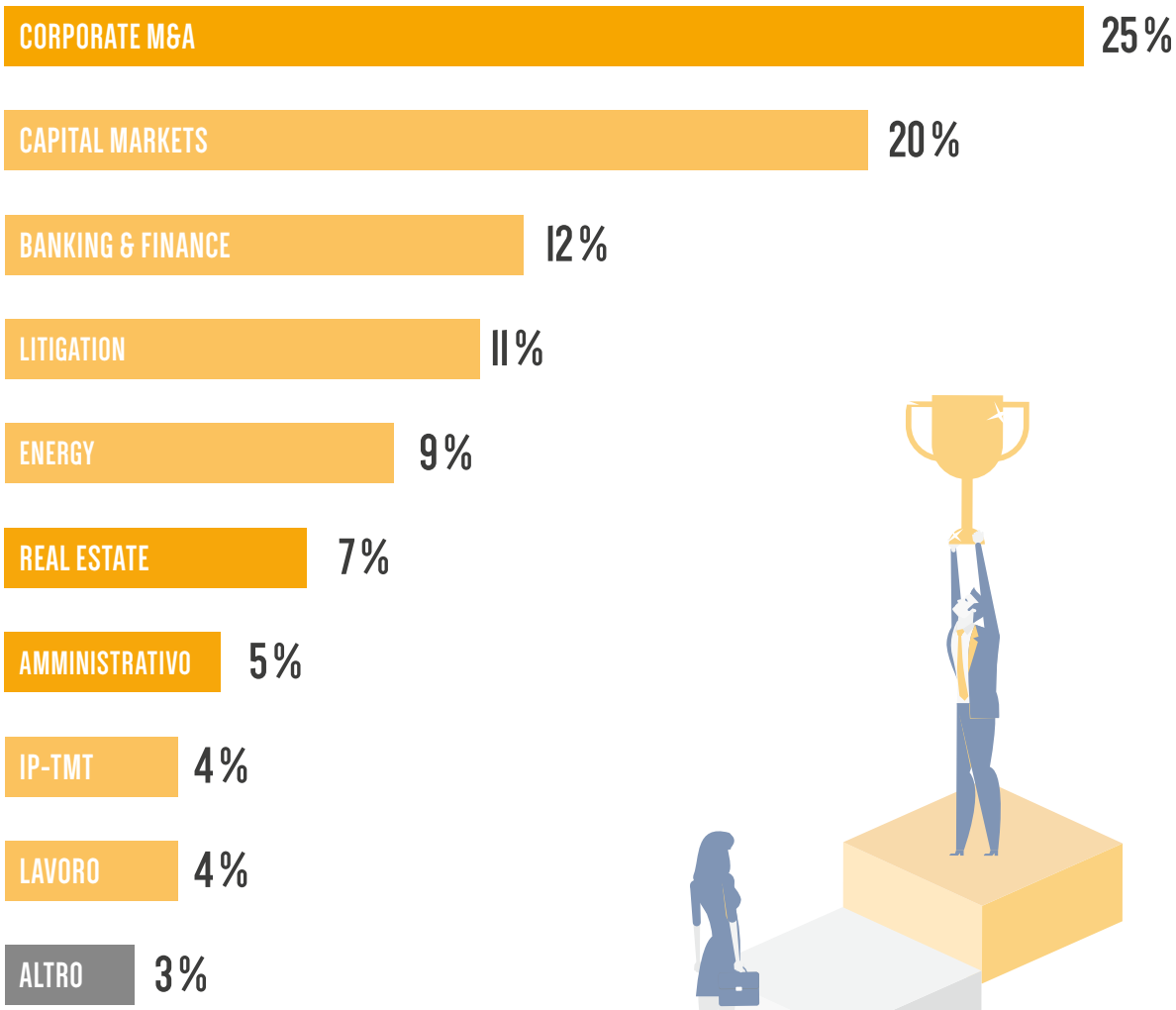
DILITRUST

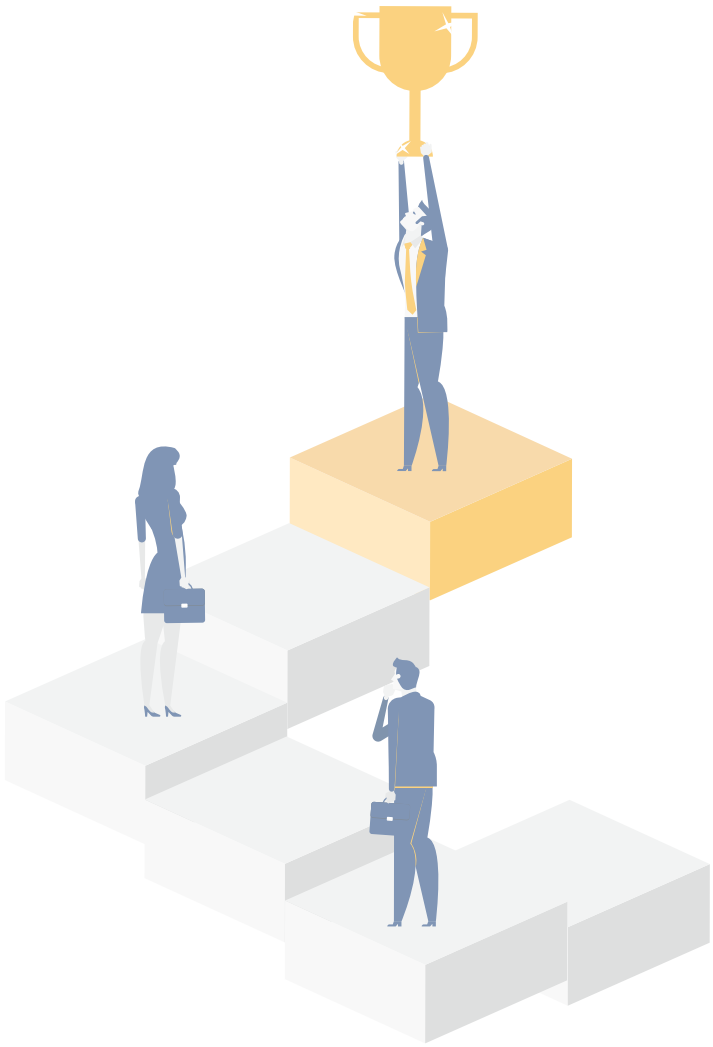
MAG

Il barometro

Real estate a pieni giri

I SETTORI che tirano





Periodo dal 11 luglio al 24 settembre 2023. Fonte: Legalcommunity.it

BNP Paribas REIM Italy sgr nella vendita di un immobile a Milano a Lactalis

Gli studi Simmons & Simmons e Fivelex hanno assistito BNP Paribas REIM Italy sgr, in qualità di società di gestione del fondo di investimento immobiliare denominato "Immobiliare Dinamico", negoziato sul mercato degli investment vehicles di Borsa italiana, nella vendita in favore del gruppo Lactalis di un immobile ad uso uffici sito in Largo Nuvolari 1 a Milano, per un valore di oltre 25 milioni di euro.

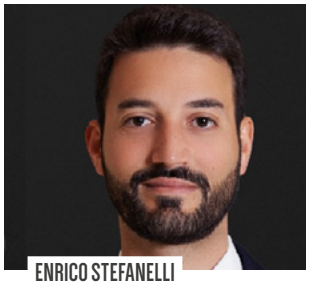
L'immobile, che si sviluppa su 9 piani fuori terra, oltre due piani interrati, per una superficie complessiva pari a circa 15mila mq, ospiterà la sede italiana del gruppo agroalimentare Lactalis. L'operazione ha consentito a BNP di completare con successo il processo di dismissione dell'intero portafoglio immobiliare del fondo "Immobiliare Dinamico".

Simmons & Simmons ha assistito BNP quale legal counsel con un team composto da **Emanuela Molinaro**, partner del team Real Estate, Enrico Stefanelli, supervising associate, e dagli avvocati **Francesca Giammarino** e **Luca Cordischi**.

Gli aspetti fiscali sono stati curati da Fivelex che ha assistito BNP con un team composto da **Francesco Mantegazza**, partner, ed **Edoardo Bassi**, senior associate, nonché dalle trainee **Silvia Castiglioni** e **Federica Zaro**.
Per il gruppo Lactalis gli aspetti legali sono stati seguiti da **Valentina Mainardi**, legal director del gruppo, e da PwC TLS con un team composto dal director **Michele Fava** e dal manager **Sabrina De Salvo**.

FRANCESCO MANTEGAZZA

EMANUELA MOLINARO


ENRICO STEFANELLI

FRANCESCO FALDI

EMANUELE UMBERTO AURILIA

EMANUELA DA RIN

La practice
Real estate
Il deal
Cessione immobile
Gli studi
Simmons & Simmons; Fivelex; Pwc Tls

Prelios sgr acquisisce il Lonigo Distribution Center

Prelios sgr ha completato attraverso il fondo Eos l'operazione di compravendita e rifinanziamento del Lonigo Distribution Center, centro logistico di circa 44.400 metri quadrati. Situato a Lonigo, in provincia di Vicenza, il centro è in una posizione strategica in quanto prossimo sia all'autostrada A4, che garantisce una copertura dell'area nord-est dell'Italia, sia al corridoio del Brennero, che offre una connessione con il resto dell'Europa.

Linklaters ha assistito Prelios sgr nella strutturazione, costituzione e avvio del fondo Eos e nella scissione parziale del fondo esistente Thesan, con trasferimento di determinati asset da quest'ultimo a favore del fondo Eos, con un team composto dal managing associate **Emanuele Umberto Aurilia** e dal trainee **Leonardo Agostini**, nonché nella negoziazione del financing relativo al Lonigo Distribution Center con un team guidato dal partner **Francesco Faldi** e composto dalla managing associate **Stefania Farabbi**, dall'associate **Edoardo Boeri** e dalla trainee **Chiara Savarese**. Gli aspetti fiscali dell'operazione sono stati seguiti dal counsel **Fabio Balza** e dalla managing associate **Eugenia Severino**.
BonelliErede ha assistito la banca finanziatrice Bayerische Landesbank

con un team composto dalla partner **Emanuela Da Rin**, leader dei Focus Team Banche e Real Estate, dal managing associate **Federico Cocito** e dall'associate **Nicoletta Di Bari**, entrambi membri del Focus Team Real Estate.

Gli aspetti notarili dell'operazione sono stati seguiti dal notaio **Angelo Lauria** dello studio Ricci e Radaelli notai associati.

La practice
Real estate
Il deal
Acquisizione Lonigo Distribution Center
Gli studi
Linklaters, BonelliErede, Ricci e Radaelli Notai Associati
Le banche
Bayerische Landesbank

SES Spar acquisisce il centro commerciale "Il Grifone"

Gattai Minoli Partners e lo studio austriaco Cerha Hempel hanno assistito SES Spar European Shopping Centers nell'acquisizione dell'intero capitale sociale di ICP, società titolare del centro commerciale "Il Grifone" a Bassano del Grappa.
In particolare, Gattai Minoli Partners ha prestato assistenza a SES per i profili di diritto italiano dell'operazione con un team composto dal partner **Damiano Battaglia** e dall'associate **Giacomo Taidelli**, per gli aspetti corporate, dal partner **Gian Luca Coggiola** e dall'associate **Cesare Giglielmini** del team banking, dall'associate **Donatella di Gregorio** e dall'associate **Maria Adelaide del Console** per gli aspetti di diritto amministrativo. La due

FEDERICO COCITO

DAMIANO BATTAGLIA

GIAN LUCA COGGIOLA

ALICE GALIZIA

ANDREA TORTORA DELLA CORTE

diligence è stata svolta da un team multidisciplinare coordinato dal counsel **Nicola Martegani**, con il supporto dall'associate **Giulia Petraroia**.

Lo studio Cerha Hempel ha prestato assistenza a SES per gli aspetti diritto austriaco dell'operazione con un team composto dal partner **Mark Krenn** e dagli associate **Marko Vladic** e **Johanna Kaschubek**.

Legance ha assistito il venditore, Melf Acquisition V, membro del gruppo che fa capo ad uno dei fondi gestiti da Marathon Asset Management, con un team multi-practice composto da **Andrea Tortora della Corte, Alice Galizia** e **Ruggero Artale**, del team corporate, **Alessandra Palatini**, per gli aspetti di diritto amministrativo, e da **Marco Gagliardi, Alessia Solofrano** e **Sofia Boffo** del team banking per gli aspetti legati al finanziamento, mentre i profili fiscali sono stati curati da **Claudia Gregori** con **Nicola Napoli**. Lo studio legale austriaco **Binder Grösswang**, con **Markus Uitz** e **Jasmina Bouzid**, ha curato gli aspetti di diritto austriaco.
BNP Paribas Real Estate Advisory ha agito in qualità di agente esclusivo per Marathon Asset Management.
Grimaldi Alliance ha assistito la banca finanziatrice uscente con un team composto dal partner **Andrea Martina** e dall'associate **Bianca Lombardo**.

Gli aspetti notarili dell'operazione sono stati curati dal notaio **Luigi Cecala** di Milano.

La practice
Real estate
Il deal
Acquisizione di ICP
Gli studi
Legance, Gattai Minoli Partners e Luigi Cecala (notaio)
Altri consulenti
Bnp Paribas Real Estate Advisory

LP avvocati, cooperare per essere

MAG intervista i soci di dell'insegna romana nata come società cooperativa cinque anni fa. Oggi conta 12 soci e 30 professionisti: «Ogni socio ha un ruolo rispondente quanto più possibile alle attitudini personali e lavorative»

«A noi piace pensare di essere persone: che rimangono tali quando sono a casa, con gli amici, a lavoro o in tribunale. E lo studio nasce dalla convinzione che si possa fare bene l'avvocato mantenendo le proprie caratteristiche»

ROBERTO FIORE

«Trovare una sintesi tra il professionista e la persona» è probabilmente un'aspirazione condivisibile da chiunque in relazione alla propria vita lavorativa. Ed è anche l'idea dietro il progetto professionale LP avvocati.
Parola di **Roberto Fiore**, penalista romano che nel 2018 partecipa al rilancio e al rebranding dello studio Legal Partner, di cui ambia anche la forma societaria: LP avvocati è infatti una società cooperativa. All'epoca era il quarto studio legale in Italia a costituirsi in quella forma (il primo era stato il pugliese Polis avvocati l'anno prima). «Spesso, soprattutto tra penalisti, ci si chiede se sia più giusto dire di fare l'avvocato o di essere avvocato» racconta Fiore. «A noi piace pensare di essere persone: che rimangono tali quando sono a casa, con gli amici, a lavoro o in tribunale. E lo studio nasce dalla convinzione che si possa fare bene l'avvocato mantenendo le proprie caratteristiche». Il "noi" a cui Fiore fa riferimento è il gruppo di professionisti che si è aggregato intorno a questo principio e che l'ha messo in pratica nella forma della cooperativa. Oggi rappresentano le diverse anime disciplinari dello studio: affiancano Fiore durante l'intervista **Alvise Baldassari** (corporate e operazioni straordinarie), **Sonia D'Angiulli** (diritto ambientale), **Simona Attolini** (diritto penale) e **Viviana Bellezza** (compliance e 231). In tutto i soci sono 12, tra cui anche una non avvocata (la responsabile amministrazione e segreteria dello studio).
La clientela è eterogenea, in quanto formata «sia da aziende in fase di sviluppo, che accompagniamo nella crescita; sia da realtà molto più strutturate e anche internazionali, operanti per lo più nei settori delle infrastrutture, telecomunicazioni e IT, che assistiamo in progetti specifici a forte valore aggiunto», come spiega l'avvocato Baldassari.
Complessivamente, lo studio conta circa 30 professionisti, con una componente femminile che pesa per oltre il 70%. La governance è stata costruita su misura: «All'interno dell'organizzazione ognuno di noi soci ha un ruolo rispondente quanto più possibile alle attitudini personali e lavorative» spiega l'avvocato Bellezza. «Il presupposto da cui partiamo è che bisogna essere avvocati di eccellente qualità. Ma, oltre alla crescita del fatturato, è importante che ognuno contribuisca in base a quello che sa fare meglio: c'è chi ha una maggiore attitudine commerciale, chi è più bravo negli aspetti

SIMONA ATTOLINI

SONIA D'ANGIULLI

organizzativi, chi nei rapporti con i più giovani» aggiunge l'avvocato Attolini. Tra le conseguenze positive della forma cooperativa c'è infatti una forte responsabilizzazione di tutti i professionisti. Su cui i partner hanno scelto di fare leva, con l'istituzione di tre comitati con funzioni propositive, consultive ma anche operative: cura delle persone, sviluppo e organizzazione. Il lavoro dei comitati, che tutti sono incoraggiati a seguire, trova poi la sua sintesi nel cda.
Una governance del genere diventa sicuramente un asset in più nel contesto odierno, caratterizzato dalla sempre maggiore importanza attribuita ai parametri Esg. «Abbiamo strutturato il tutto in tempi non sospetti, dato che l'idea della cooperativa e di una simile modalità di gestione operativa ci è venuta già poco dopo la strutturazione dello studio» spiega Fiore. «Ricordo di aver letto nel 2018 la lettera del ceo del fondo Blackrock, Larry Fink, in cui affermava per la prima volta l'importanza dei valori della sostenibilità e della governance: per noi è stato

ALVISE BALDASSARI

bello ritrovarci in quei principi. E "viverli" da più tempo ci permette anche di condividerli con i clienti, che sempre più spesso ci chiedono assistenza in questo campo».
Per un team affiatato, come sembra essere quello di LP avvocati, crescere potrebbe non essere semplice. Gli stessi professionisti ammettono che «il lavoro maggiore è nella scelta delle persone giuste. Fatta quella, la quotidianità si svolge in maniera quasi naturale». Ma qual è il profilo professionale adatto a una realtà come questa? «Credo che la nostra sia una realtà "adulta"» risponde l'avvocato D'Angiulli. «Non per una scelta aprioristica - la maturità può esserci anche in colleghi molto giovani. Ma nella nostra esperienza le persone che hanno scelto di aderire

VIVIANA BELLEZZA

alla nostra proposta sono quelle che avevano già compiuto alcune scelte professionali e di vita. Sebbene lo studio si alimenti anche di persone che entrano da giovani e diventano partner; o che fanno esperienza qui per poi approdare nei grandi studi di consulenza, spesso con successo. Anche quella è una soddisfazione».
Infine, interrogato su un prossimo possibile orizzonte di sviluppo per lo studio, Fiore ha le idee chiare: «Tra le varie iniziative, ispirandoci anche alle esperienze estere (e in particolare a quella statunitense), vorremmo ulteriormente sviluppare il tema delle investigazioni interne e del whistleblowing, su cui vantiamo una expertise già consolidata. Rappresenta un po' la chiusura di un cerchio iniziato con il penale giudiziale e proseguito con la compliance e la 231. E potremo offrire in questo modo il nostro valore aggiunto, dato dalla conoscenza sia del processo penale che del mondo aziendale». [g.s.].

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

6th Edition

MARKET/NG

23.10.2023

h19.15 CHECK-IN

h19.30 COCKTAIL

h20.15 CEREMONY

h21.00 STANDING DINNER

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8 | Milano

Charity Partner

la casa DELLE LUCI FONDAZIONE

#LcMarketingAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

A.L. vuole strutturare l'assistenza ai privati

Due game changer come Cristiano Cominotto e Andrew Grech uniscono le forze per trasformare il progetto Assistenza Legale che lascia le piazze, si trasferisce nella rete e punta a diventare un network con 100 avvocati

di nicola di molfetta

«Ogni team di lavoro ha uno o due capi progetto che riportano alla struttura centrale che si interseca con quella territoriale e assegna i clienti secondo specializzazioni e territorio»

Cristiano Cominotto

Sparigliare le carte. Il progetto A.L. è nato con questa vocazione. Quindici anni fa, nella "versione" A.L.T., contribuì ad accorciare la distanza tra studio legale e cittadini contribuendo alla diffusione nel Paese dei "negozi legali", con ingresso su strada. Fu una rivoluzione. Successivamente, nella versione A.L., la strada è diventata la rete, e gli studi del network hanno continuato a lavorare per le persone e le piccole aziende puntando, tra le altre cose, sulla prossimità territoriale oltre che sulle competenze verticali. Adesso, il progetto è pronto per affrontare un terzo, fondamentale, step come spiegano in questa intervista a MAG **Cristiano Cominotto** e **Andrew Grech**. Il primo è stato uno dei fondatori di A.L.; il secondo è stato per anni il managing partner della prima law firm quotata al mondo (lo studio australiano Slater & Gordon) che aveva costruito la sua ascesa nel mercato occupandosi di danni alle persone, lavoro e class action.

Cominotto e Grech hanno cominciato a lavorare a questa fase tre del progetto A.L. circa un anno fa e adesso hanno deciso di venire allo scoperto raccontando la loro idea: dar vita al primo studio italiano capace di fornire un'assistenza strutturata a privati e piccole imprese. «Con l'ingresso di Andrew Grech circa 12 mesi fa, accanto a me, c'è la volontà di sviluppare ulteriormente il modello di Business di A.L. e di portare l'organizzazione ad un livello nuovo. L'esperienza di Andrew nella creazione e gestione di studi legali ha dato nuovo impulso e nuovi obbiettivi ad A.L – dice Cominotto –. Entro la fine del 2023 e nel 2024 vogliamo crescere sensibilmente nel numero di avvocati (si punta a 100, ndr) e nelle città coperte e incrementare ulteriormente la qualità dei nostri servizi e l'esperienza dei nostri clienti nei servizi che offriamo».

Avete una campagna di reclutamento in corso? Che tipo di avvocati state cercando?

Cristiano Cominotto (CC): Nel mese di maggio 2023 abbiamo effettuato una campagna di recruiting, ed in un solo mese abbiamo ottenuto 15 adesioni. Da settembre a dicembre inizieremo una nuova campagna di recruiting in tutta Italia, in particolare in alcune delle maggiori città italiane: Milano, Roma, Torino, Napoli, Genova, Bologna e Firenze, ma guardiamo anche con interesse il nord est, in primis Venezia e Padova.

Chi cercate?

CC: Stiamo cercando avvocati che vogliano lavorare in un contesto estremamente strutturato del tutto simile a quello dei grandi studi, ma che siano anche interessati a conservare individualità e autonomia, gestendosi quindi il tempo, la clientela e il fatturato con grande libertà. Cerchiamo anche colleghi che siano disposti a fare parte di un network di avvocati che condividono regole organizzative e di lavoro con riunioni anche plurisettimanali, all'interno dei dipartimenti e dei gruppi di lavoro di A.L.

Qual è l'obiettivo? È corretto dire che state cercando di creare il primo studio strutturato italiano che fornisce consulenza ai privati?

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

3rd Edition

REALESTATE

09.10.2023

h19.15 CHECK-IN

h19.30 COCKTAIL

h20.15 CEREMONY

h21.00 STANDING DINNER

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8 | Milano

Charity Partner

la casa DELLE LUCI FONDAZIONE

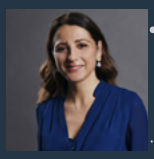
#LcRealEstateAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

LEGALCOMMUNITY AWARDS

3rd Edition REALESTATE 09.10.2023

GIURIA



Alessandra Alfei
Legal & Corporate Affairs Director
COIMA

Alessandro Busci
Head of Fund Management
Prelios SGR

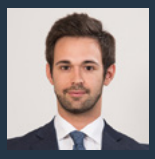
Laura Calini
Head of Corporate & Regulatory Affairs
Investire SGR

Gabriele Cerminara
COO & CIO
Aedes

Alessandro Pio Cinquegrana
Legal estate legal affairs specialist
Generali Investment Holding

Giuseppe Colombo
Head of Real Estate Italy
DWS International GmbH

Giampaolo Corea
Head of Real Estate
Intrum



Stefano Fallica
Senior Legal Business Affairs and M&A
Prelios S.p.A.

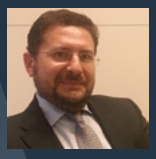
Marita Freddi
General Counsel
Azimut

Paola Gialetti
Referente Legale Business
Colliers Global Investors Italy

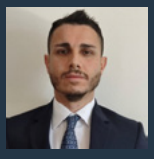
Anna Oneto
Head of Real Estate Legal Affairs
Generali

Marco Plazzotta
CEO, Chiron AM – Vice Presidente, Namira SGR – Board Member
Metropolitana Milanese

Giulia Ponomarev
Senior Underwriter M&A Insurance
ANV



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



Fabrizio Trani
Head of Asset Management Italy
PATRIZIA

#LcRealEstateAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

«A.L. è strutturata per consentire investimenti esterni; quindi, questa possibilità è fattibile e potrebbe essere auspicabile durante la nostra espansione»

Andrew Grech

CC: Sì è corretto. Quello che noi vogliamo fare è portare in Italia l'esperienza degli studi stranieri che si occupano di privati. In Italia ha avuto successo la formula negli studi strutturati che forniscono assistenza alle società, ma è rimasto ancora aperto tutto lo spazio dei privati che generalmente viene seguito da singoli avvocati o piccoli studi. Noi pensiamo che anche la clientela privata debba essere seguita in maniera strutturata, da avvocati che hanno maggiore conoscenza nelle singole materie di competenza. Anche i privati come le aziende dovrebbero aspettarsi di non essere seguiti dallo stesso avvocato a seconda che abbiano un problema di diritto di famiglia, di successioni, oppure ancora immobiliare. In realtà non guardiamo solo ai privati, abbiamo comunque dei dipartimenti di avvocati che seguono esclusivamente imprese: tra questi voglio citare i dipartimenti di lavoro, data protection, Intellectual property e quello di contratti, anche internazionali.

Perché fino a oggi strutture simili non sono ancora nate in Italia?
Andrew Grech (AG): Crediamo che la natura indipendente e di piccole dimensioni degli studi legali e degli avvocati in Italia soddisfi le esigenze sia dei clienti che degli avvocati. È qualcosa che è in linea sia con la cultura che con il modo di lavorare italiano. Quindi, in qualche modo, non sorprende (almeno per noi) che i modelli dei grandi studi legali che seguono i privati negli Stati Uniti, Canada, Regno Unito o Australia non abbiano ottenuto molto successo in Italia o in altre parti d'Europa. Ciò che cerchiamo di fare è offrire sia ai clienti che agli avvocati (che si occupano di privati) alcuni dei vantaggi che i grandi studi legali possono offrire, senza però snaturare quella che è la natura della professione legale rivolta ai privati in Italia.

Perché i cittadini dovrebbero interessarsi ad avere un professionista in una struttura organizzata in questo modo?
CC: Perché noi diamo la possibilità al cliente di trovare un avvocato preparato nella materia di competenza. Spesso anche all'interno delle materie tradizionali abbiamo persone che sono ulteriormente specializzate in sottocampi specifici. Ad esempio, abbiamo avvocati che si occupano di diritto del lavoro in generale, ed altri che all'interno di questa materia si occupano di specifici settori industriali, oppure di diritto previdenziale. Pensiamo che questo servizio, non solo aiuterà il pubblico a trovare il giusto avvocato e a vivere un'esperienza migliore, ma sarà d'aiuto anche ai nostri avvocati e genererà un solido flusso di lavoro.

Parlando di organizzazione: com'è il "nuovo" A.L.?
CC: Si tratta di una struttura organizzata a matrice, suddivisa per dipartimenti (infortunistica, lavoro, immobiliare, successioni, ecc....) e progetti tematici (es. sostenibilità, previdenza, progetti di consulenza immobiliare sul co-housing, ecc..). Ogni team di lavoro ha uno o due capi progetto che riportano poi alla struttura centrale. Una delle cose interessanti dell'organizzazione di A.L. è che, se un avvocato è bravo e intraprendente, in brevissimo tempo può diventare il riferimento di un team o di un progetto. Al di sopra dei team c'è la struttura organizzativa centrale, che si interseca poi in modo perpendicolare con l'organizzazione territoriale e si occupa di assegnare i clienti secondo la specialità e il territorio.

Che forma giuridica avete scelto?
CC: A.L. rimane un network di avvocati svolto in forma associativa. Un paio di anni fa, dietro sollecitazione di alcuni membri, ci domandammo se fosse il caso di costituire uno studio associato. Abbiamo costituito un gruppo di lavoro che si è riunito in differenti tavoli per valutare i pro e i contro della eventuale scelta. Alla fine abbiamo convenuto che la forma del network, se bene organizzata (e noi abbiamo molta esperienza), può funzionare come una struttura unitaria ed è più economica dello studio associato, è meno burocratica e lascia più libertà agli associati rispettandone le loro individualità non solo professionali.

Chi sono i soci?
CC: I nostri partner sono avvocati, professionisti indipendenti con esperienza che hanno accettato di aderire ai valori e ai livelli di servizio richiesti per diventare un membro di A.L. Alcuni dei nostri partner avvocati accettano di essere inseriti nei programmi di sviluppo di clientela, mentre altri scelgono di partecipare solo al nostro programma di conferenze, sviluppo professionale e networking.

È questa una partnership "aperta"?
CC: Sì, A.L. ha una grande libertà in ingresso e in uscita per gli avvocati, anche se quasi tutti i membri sono insieme a noi da più di cinque anni e molti da oltre dieci anni, che per una realtà nata 15 anni fa è un risultato incoraggiante. L'adesione ad A.L. avviene solo su invito.

Come funziona?
CC: Il nostro processo consiste nel condurre una due diligence sugli avvocati che esprimono interesse a unirsi ad A.L. e, se li consideriamo allineati ai valori del nostro network e con un'esperienza professionale adeguata alla nostra clientela, allora gli offriamo di entrare come membri associati di A.L. La partnership è aperta, nel senso che non c'è alcun vincolo a rimanere all'interno di A.L., salvo alcune regole di gestione della clientela comune che permangono anche successivamente all'eventuale uscita di un avvocato per garantire la continuità del servizio al cliente.

Avvocato Grech, cosa l'ha spinta a promuovere questa iniziativa?
AG: Sono da sempre interessato a trovare soluzioni su come aiutare le persone comuni a identificare e selezionare il giusto avvocato e ricevere un ottimo servizio, oltre ad aiutare gli studi legali e gli avvocati a fornire un servizio eccellente in modo professionale e redditizio.

A.L. si affiancherà a Gordon Legal? Ha in mente anche iniziative simili in altri Paesi?
AG: No, Gordon Legal è uno studio legale indipendente che opera solo in Australia senza intenzione di espandersi all'estero. Per A.L. Cristiano e io crediamo che ci sia un grande potenziale in Italia e forse in altre parti d'Europa, in un futuro a lungo termine.

Le class action saranno una delle aree di attività di A.L.?
AG: Al momento non vediamo le class action come un'area interessante per lo studio e per i clienti italiani.

Lo studio in cifre

52
Gli avvocati del network A.L.

14
Le sedi attuali: Milano, Roma, Torino, Genova, Firenze, Verona, Modena, Livorno, Udine, Arcore, Padova, Bologna, Venezia, Napoli

21
Il numero dei soci

14
Le aree di pratica: Lavoro, incidenti stradali, malasanità, risarcimento danni, diritto di famiglia, immobiliare, eredità e successioni, penale, amministrativo, trasporti e assicurativo trasporti, privacy, contrattualistica, informazione e informatica.

100
Il numero di avvocati che il progetto punta a contare entro la fine del 2024

Ipotizzate che lo studio possa aprire il capitale a soci investitori?
AG: A.L. è strutturata per consentire investimenti esterni nei limiti previsti dalla legge Italiana per i professionisti; quindi, questa possibilità è fattibile e potrebbe essere auspicabile durante la nostra espansione.

Essere sul mercato (quotati o partecipati da una private equity) è una scelta adeguata per uno studio legale?
AG: Si tratta di un argomento molto ampio. In questo momento ritengo sia prematuro parlare di una scelta di questo genere.

Ma ritiene che sia uno scenario percorribile anche in Italia?
AG: L'esperienza derivante dall'Australia e dal Regno Unito, dove è consentita la proprietà degli studi legali da parte di soci di capitali che non siano avvocati (seppur con alcune restrizioni), ha portato un contribuito nel miglioramento all'accesso alla giustizia e all'innovazione del settore dei servizi legali. Ciò è avvenuto senza tuttavia interferire con gli obblighi degli avvocati nei confronti della giustizia e dei clienti. Sebbene vi siano ovviamente delle differenze tra l'ordinamento giuridico e l'organizzazione della professione italiana e quella australiana e del Regno Unito, nessuna di queste differenze è rilevante per definire la questione della proprietà degli studi legali.

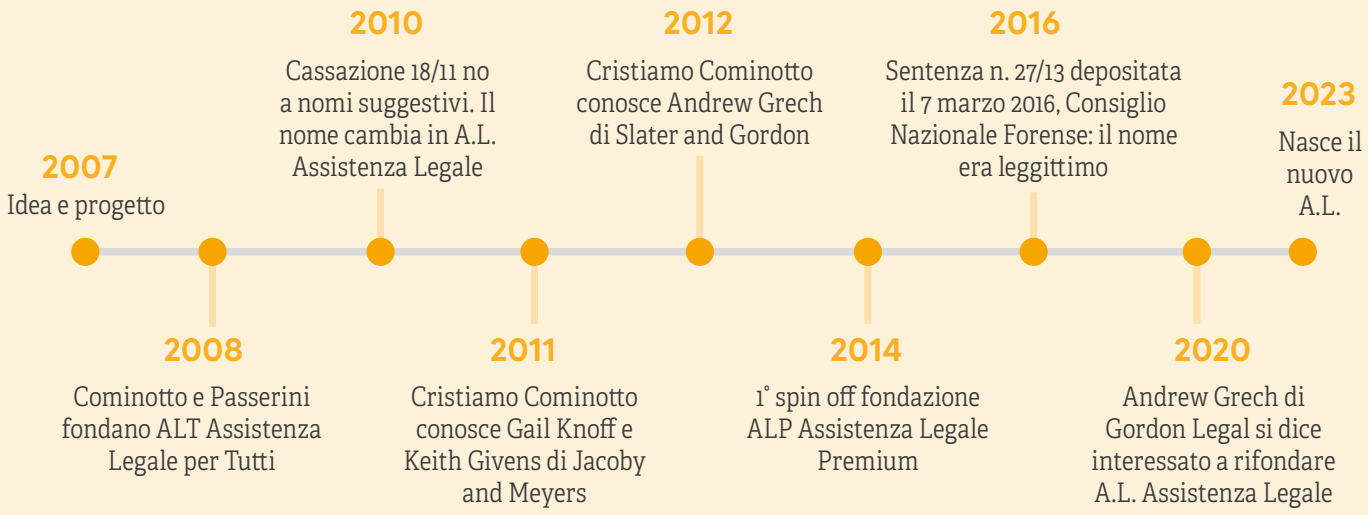
Quindi?
AG: Non vedo alcuna buona ragione per negare ai consumatori italiani e agli avvocati, l'opportunità di godere dei vantaggi che possono dare i soci di capitale nell'innovazione delle strutture. La proprietà dei soci di capitale è stata testata: è ora di andare avanti anche in Italia.

Quali sono gli obiettivi del progetto? Cosa vi aspettate che sia A.L. tra tre anni?
AG: Vogliamo che A.L. sia il marchio più affidabile in Italia per i privati che hanno bisogno di consulenza legale e vogliono trovare il giusto avvocato. Vogliamo fornire ai nostri avvocati una comunità di professionisti con interessi simili, accesso a un solido flusso di nuovi lavori e opportunità di sviluppo professionale e networking senza sacrificare la loro indipendenza o autonomia. Il nostro obiettivo è fornire un servizio eccellente ai clienti aiutandoli a selezionare gli avvocati con le competenze necessarie e, allo stesso tempo, fornire ai nostri avvocati la possibilità di uno sviluppo della clientela e l'opportunità di partecipare a una comunità di professionisti con interessi comuni.

Una domanda bonus: la tecnologia avrà un ruolo in A.L.?
CC: Sì, abbiamo pianificato un piano per i prossimi due anni per fornire una piattaforma per i clienti e per gli avvocati membri di A.L., per condividere informazioni e rimanere in contatto - una comunità virtuale - attraverso la quale possiamo anche offrire servizi di elevata qualità sia ai clienti che agli avvocati.

TIMELINE

La storia di A.L. Assistenza Legale per tappe



LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYMENA AWARDS

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

SAVE THE DATE

23 NOVEMBER 2023

CAIRO - From **18.15**

HILTON CAIRO HELIOPOLIS HOTEL
Salah Salem Street (Uruba Street)
Heliopolis Cairo | EGYPT

#LcMenaAwards
www.legalcommunityMENA.com

To candidate: **amr.reda@lcpublishinggroup.com**

For information: **ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com**

LUCA FERRARI

Calcio: dentro i contratti dei club arabi

La stagione di mercato appena conclusa è stata segnata dalle consistenti spese di squadre saudite, emiratine, qatariote. MAG spiega il come e il perché con Luca Ferrari di Withers

di giuseppe salemme

> **«Il nostro lavoro è assicurare che, sulla base della richiesta economica dell'agente del giocatore, quest'ultimo sia il più protetto possibile; e cioè che le clausole siano chiare, che non ci siano vincoli eccessivi o trappole più o meno nascoste»**

È il 16 settembre 2023. Siamo a Parigi. I 50mila presenti al Parco dei Principi, stadio di casa del Paris Saint Germain (Psg), sono in piedi per salutare Marco Verratti, centrocampista abruzzese protagonista, tra l'altro, nell'Europeo vinto dalla Nazionale italiana di calcio nel 2021. Verratti, trentenne, ha accettato l'offerta del club qatariota Al-Arabi: un contratto biennale da circa 28 milioni di euro a stagione, più del doppio di quanto percepiva a Parigi (da sommare ai 45 milioni che il club acquirente ha dovuto pagare al Psg per il cartellino del giocatore).
Quello di Verratti non è che l'ultimo di una lista di nomi altisonanti che hanno accettato le avances arabe quest'estate. A Cristiano Ronaldo, trasferitosi nel club saudita Al-Nassr già lo scorso gennaio, si sono aggiunti negli scorsi mesi giocatori del calibro di Neymar Jr., Roberto Firmino, N'Golo Kante, Sadio Mané, Kalidou Koulibaly, Franck Kessie, Sergej Milinkovic-Savic e Marcelo Brozovic, nonché l'ultimo vincitore del Pallone d'oro Karim Benzema.
La maggior parte di questi sono approdati nella Saudi Pro League, la "serie A" saudita, che ha dato il benvenuto nella sola sessione estiva a 60 giocatori provenienti da club di prima divisione europei, per un investimento totale (solo in termini di cartellini) di quasi 900 milioni di euro.
Una strategia d'investimento, quella dei club arabi, che si appoggia su due ordini di ragioni: internazionali e domestiche. A spiegarlo è l'avvocato **Luca Ferrari**, responsabile globale dell'area sport dello studio legale Withers: «Sul primo fronte, ormai da anni si registra in molti Stati del Golfo un'iniziativa mirata a farsi conoscere sotto una luce diversa, migliorando la propria immagine all'estero anche grazie all'acquisizione o sponsorizzazione di manifestazioni sportive e squadre». Rientrano in questa logica le acquisizioni del controllo di club europei come il sopra citato Psg, il Manchester City (che a giugno ha vinto la Champions League) e il Newcastle, ma anche l'organizzazione di eventi come la Coppa del mondo di calcio o i Gran Premi di Formula1. «Lato domestico invece, - prosegue Ferrari - gli investimenti puntano a una popolazione in crescita e con tantissimi giovani: il 60% dei sauditi oggi ha meno di 30 anni.
Una fetta demografica appassionata di calcio e sport in generale. Quindi l'obiettivo è creare un mercato che diventi effettivamente produttivo».

CLUB DI STATO

Già, perché la grandissima parte di questi investimenti finora è stata governata centralmente. «In Arabia Saudita è stato deciso di mettere il fondo sovrano Pif (Public investment fund) al controllo diretto di quattro club (Al-Ahli, Al Ittihad, Al-Nassr e Al-Hilal) per iniettare grandi capitali e creare squadre più competitive. Allo stesso tempo, si sta cercando di rinforzare anche gli altri club con azioni coordinate dal ministero dello sport locale».
I quattro club sotto il controllo del fondo Pif hanno investito complessivamente 787,7 milioni di euro per 26 giocatori "europei". Una strategia che ha pagato: per la prima volta quest'estate sono arrivate in Arabia non solo "vecchie glorie" ma anche calciatori nel pieno della carriera. «Il programma d'investimento dovrebbe proseguire fino al 2030; e ovviamente più soldi si spendono ora per rendere il campionato competitivo e

DALLA JUVENTUS AL MANCHESTER UNITED, PER POI SCEGLIERE L'AL-NASSR: CRISTIANO RONALDO HA APERTO QUESTA NUOVA STAGIONE DI TRASFERIMENTI VERSO L'ARABIA SAUDITA

meno ne serviranno in futuro per attrarre nuovi giocatori». L'investimento iniziale, insomma, è lo scoglio principale. «Se non ci sono intoppi e le somme rimangono queste, c'è da aspettarsi che il piano possa avere successo nel rendere il campionato sostenibile e autonomo anche in assenza di sovvenzioni» afferma Ferrari. È una missione in cui, ad esempio, ha già fallito la Cina: il programma di investimenti avviato nel 2015 dal governo di Xi Jinping nel 2015, intenzionato a rendere il paese asiatico una potenza calcistica entro il 2030 (e che aveva attratto inizialmente anche allenatori italiani del calibro di Marcello Lippi e Fabio Capello), si è infatti arenato prima del previsto, con Pechino che nel 2017 ha dovuto mettere un freno anche agli investimenti verso l'estero, che in poco tempo avevano superato i due miliardi e mezzo di euro (tra cui anche quelli con cui investitori cinesi si erano assicurati le proprietà di Inter e Milan).

PERCHÈ ANDARE IN ARABIA

L'avvocato Ferrari, in questa sessione di mercato, ha seguito, tra gli altri, i trasferimenti di Franck Kessie dal Barcellona all'Al-Ahli e di Manolo Gabbiadini all'Al-Nasr (club qatariota da non confondere con il saudita Al-Nassr). I club arabi fanno leva ovviamente sul miglior trattamento economico che sono in grado di offrire, «agevolati tra l'altro dall'assenza di imposizione fiscale diretta». Al fattore-soldi si unisce poi la garanzia di «condizioni di soggiorno e di vita adeguate, in località protette con servizi e assistenza alle famiglie negli spostamenti e nel quotidiano». Più raro invece che ai calciatori vengano offerte opportunità d'investimento extracalcistiche. Anzi: «Nei contratti che ho visto io - prosegue Ferrari - non viene nemmeno chiesto lo sfruttamento commerciale dell'immagine dei calciatori a livello individuale; ci si limita a poche previsioni su iniziative promozionali collettive, cioè di squadra».

Ma cosa significa nella pratica negoziare un contratto con un club arabo per conto di un calciatore? «Il nostro lavoro è assicurare che, sulla base della richiesta economica dell'agente del giocatore, quest'ultimo sia il più protetto possibile; e cioè che le clausole siano chiare (sembra banale, ma non lo è), che non ci siano vincoli eccessivi o trappole più o meno nascoste. Che magari restano lettera morta se tutto procede senza intoppi, ma potrebbero essere

«La presenza di un nuovo competitor dovrà però far aguzzare l'ingegno a molti club: risolvere le trattative offrendo "il milione in più" potrebbe non essere più una strada percorribile, se dall'altro lato c'è qualcuno che può offrirne due»

attivate se e quando il rapporto si guasta, specialmente quando il club desidera liberare il ruolo o anche solo disfarsi di un ingaggio pesante». Ferrari spiega che, oltre all'assoluta padronanza della lingua inglese, è essenziale «la conoscenza delle norme internazionali e di come queste possano aiutare a sopperire ad alcune rigidità e pericoli presenti nei contratti proposti dai club, che tendono spesso a "uniformare al ribasso". Mi spiego: il club punta a modificare il meno possibile i contratti dei propri tesserati, e ha buon gioco nel sostenere la non-negoziabilità di termini e condizioni che sono state accettate da altri calciatori». Tra le rigidità di questi contratti, continua l'avvocato, ci sono anche i richiami a leggi e regolamenti

IN EUROPA, IL CALCIO FUNZIONA ANCHE SENZA CAMPIONI

Tramonterà mai il sole sul calcio in Europa? Per quanto i massimi campionati europei rischino in futuro di perdere qualche potenziale protagonista a causa della concorrenza araba (e, in molti casi, dell'incapacità di valorizzare appieno il prodotto che offrono), la passione per il calcio dalle nostre parti non sembra vacillare. Non solo perché le fanbase delle squadre europee sono talmente radicate sul territorio da aver dimostrato a più riprese di prescindere, del tutto o in parte, dall'importanza degli atleti coinvolti; ma anche perché questo assunto è dimostrato ogni giorno sulla rete, dove il calcio sta trovando sbocchi nuovi e diversi, adattandosi ai gusti e alle esigenze delle nuove generazioni.

L'esempio principale lo ha fornito la Kings League, campionato di calcio a sette fondato nel 2022 dall'ex calciatore del Barcellona e dalla nazionale spagnola **Gerard Piqué**, insieme ad altre personalità del calcio e dello streaming. Le partite (suddivise in due tempi da 20 minuti ciascuno) si svolgono tutte consecutivamente nello stesso giorno. Trasmesse inizialmente su Youtube, Twitch e Tiktok, hanno attratto mediamente circa mezzo milione di utenti, grazie a un regolamento "fantasioso", che favorisce sorprese e colpi di scena. La finale della prima edizione ha addirittura riempito il Camp Nou di Barcellona con 90mila persone, garantendo all'ex difensore blaugrana un profitto netto di circa 3 milioni di euro. E le tv spagnole si sono subito affrettate ad accaparrarsi alcuni matchday in esclusiva, pur in assenza di calciatori "star" tra i protagonisti sul campo.

Iniziative simili hanno trovato spazio (e un certo successo) anche in Italia. La prima edizione della Goa7 League, organizzata dagli streamer italiani **Il Pancio, Il Masseo** e **Homyatol**, ha adottato una formula simile a quella della Kings League spagnola, e ha fatto registrare lo scorso giugno picchi di 34mila spettatori durante le 20 ore di diretta Twitch (per intenderci, il derby lombardo di Serie A Atalanta-Monza nel prime-time dello scorso 2 settembre ne ha avuti in media 30mila). Anche qui, nonostante la pressoché totale assenza di nomi celebri riconducibili al mondo del calcio.

Sono invece milioni le visualizzazioni raccolte su Youtube da **ZWJackson**, ragazzo classe 1998 autore di format come la 100 Tiri Challenge, a cui hanno partecipato, insieme a svariati nomi del panorama streaming e del calcio giovanile italiano, anche ex giocatori di Serie A come Davide Moscardelli, Germàn Denis e Rolando Bianchi. Sempre lo youtuber prende poi parte in prima persona alla Play2Give, squadra fondata da alcune associazioni di musicisti e social star italiane (tra cui una spin-off della Nazionale cantanti) e che prende parte al campionato di terza categoria. Documentando ovviamente il tutto su Youtube, con centinaia di migliaia di visual per video.

locali, che in quanto norme sovraordinate di applicazione necessaria non possono essere derogate e spesso non sono nemmeno disponibili in inglese. «Occorre quindi cercare di mitigare i rischi, inserendo nel contratto principi quali ragionevolezza e buona fede, la necessità di motivare eventuali sanzioni, la garanzia del contraddittorio e la possibilità di impugnare eventuali penali o provvedimenti disciplinari. E assicurarsi che le sanzioni non possano mai superare determinate soglie quantitative, che andrebbero a incidere sull'equilibrio economico del contratto». Un compito che può diventare ancora più difficile in quanto quelle con i club arabi sono quasi sempre trattative-lampo, che durano pochi giorni, se non poche ore. «E la pressione incombe sul "povero" legale, che deve inventarsi qualcosa mentre magari nella stanza accanto stanno già aspettando il giocatore per le foto di presentazione», racconta l'avvocato di Withers.

E L'EUROPA?

Ma il successo della strategia araba non passa solo dai giocatori. Come ricorda Ferrari, «molto dipenderà dalla capacità di organizzazione. Dopo aver speso tantissimo per il talento sul campo, occorrerà investire nella crescita tecnica e dell'infrastruttura logistica e umana, nei settori giovanili, nella programmazione fisica, tattica e tecnica: tutto ciò che fa sì che un sistema sportivo possa essere credibile, competitivo, sostenibile». Forse anche a questo scopo sono arrivati nella Saudi Pro League dall'Europa quest'estate anche 12 allenatori con i loro team al seguito. Ferrari però non vede la crescita di questo nuovo mercato come una minaccia per il calcio europeo. Piuttosto, «la presenza di un nuovo competitor dovrà però far aguzzare l'ingegno a molti club: risolvere le trattative offrendo "il milione in più" potrebbe non essere più una strada percorribile, se dall'altro lato c'è qualcuno che può offrirne due. I club europei dovranno essere quindi ancora più bravi e veloci nella scoperta dei talenti, e più coraggiosi nel loro utilizzo».
Altro tema è quello della potenziale partecipazione dei club arabi alle prestigiose competizioni europee, un'ipotesi trapelata quest'estate ma fermamente smentita dalla Uefa, almeno per ora. Ma il dubbio che il prossimo tentativo di creare una "superlega" possa essere arabo rimane. E un monito in tal senso arriva forte e chiaro dal mondo del golf, dove il LIV Tour, torneo fondato nel 2021 proprio dal fondo Pif, è dapprima riuscito a intaccare il monopolio del prestigioso PGA Tour "strappando" gli ingaggi di alcuni golfisti di primissima fascia, per poi, nelle more di un contenzioso, annunciare lo scorso giugno la fusione proprio con quest'ultimo, per mezzo di un accordo stragiudiziale che dovrebbe accontentare tutti. Ma sicuramente di più i sauditi, riusciti nel giro di due anni a entrare "di prepotenza" in un colosso da quasi due miliardi di dollari di fatturato annui.

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

10-14 JUNE 2024

MILAN 8th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

SAVE THE DATE

Platinum Partner

pwc PwC TLS

Gold Partners

Accuracy Baker McKenzie. GPBL

Media Partners

LEGALCOMMUNITY LEGALCOMMUNITYCH LEGALCOMMUNITYMENA INHOUSECOMMUNITYUS INHOUSECOMMUNITY FINANCECOMMUNITY FINANCECOMMUNITYES IBERIANLAWYER THE LATINAMERICANLAWYER FOODCOMMUNITY

www.legalcommunityweek.com

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

Unire le forze su entrambe le sponde dell'Atlantico

Lo studio messicano Anaya Díaz e Ibañez collaborerà con Maisto e Associati. The Latin American Lawyer ha discusso la novità con Edgar M. Anaya. Cresce l'approccio globale alle questioni fiscali

di giselle estrada ramírez

In un mondo sempre più interconnesso, la collaborazione transfrontaliera tra professionisti del diritto è diventata una strategia chiave per distinguersi anche diritto. In questo contesto, Maisto e Associati e Anaya Díaz e Ibáñez, studio messicano, hanno da poco stretto un'alleanza unica.

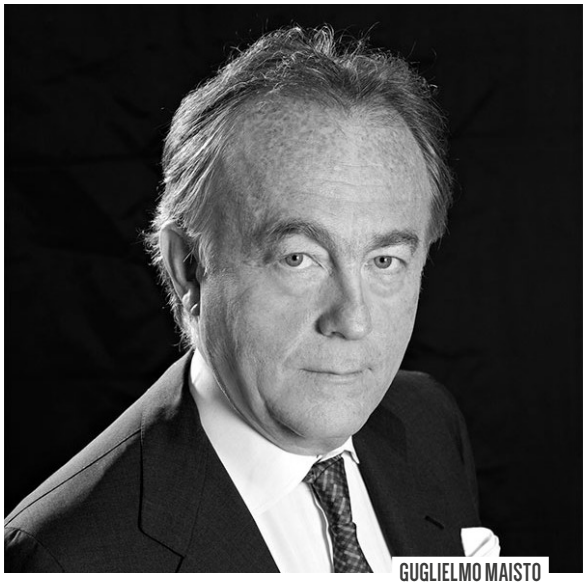
L'unione di questi due studi, con una solida esperienza nei rispettivi Paesi, ha aperto la strada a un approccio globale alle questioni fiscali. Negli ultimi anni, la loro collaborazione è andata oltre la semplice partnership e si è trasformata in una sinergia che ha avvantaggiato i loro clienti e ha migliorato il loro profilo.

Dall'organizzazione di eventi congiunti alla condivisione di conoscenze e best practice: *The Latin American Lawyer* ha incontrato **Edgar M. Anaya**, partner di Anaya Díaz e Ibáñez, per saperne di più.

Come è nata la collaborazione tra i due studi?
Da un lato la maggior parte dei professionisti di Maisto partecipa a organismi di consulenza e gruppi di studio ed è spesso relatrice a conferenze, mantenendo così una conoscenza avanzata delle tematiche fiscali più rilevanti. Dall'altro, anche i professionisti di Anaya partecipano regolarmente a seminari e congressi, dove sono relatori e relatrici, ampiamente riconosciuti nel mercato fiscale internazionale.

Qual è la ragione principale di questa alleanza tra Messico e Italia?
Secondo l'ambasciata italiana in Messico, oggi più di 1.800 aziende italiane investono in Messico, mentre più di 300 gruppi messicani investono già in Italia. È quindi più che naturale che due aziende con obiettivi,

«Oggi più di 1.800 aziende italiane investono in Messico, mentre più di 300 gruppi messicani investono già in Italia. È quindi più che naturale che due studi con obiettivi e visioni simili collaborino»


GUGLIELMO MAISTO

integrazione e visioni simili collaborino per organizzare eventi che aiutano clienti e investitori a conoscere meglio i mercati e a interagire condividendo esperienze e best practice.

Quali sono stati gli eventi che si sono svolti negli ultimi mesi e qual è stato il loro scopo?
In risposta all'interesse manifestato da diverse aziende italiane, sia per la creazione che per il mantenimento delle loro attività in Messico nell'ambito del nearshoring che si sta sviluppando nel Paese, abbiamo deciso di organizzare questi eventi, al fine di presentare le più importanti questioni societarie, fiscali e lavorative, alle quali queste aziende dovrebbero prestare particolare attenzione. Nel più recente di questi eventi, tenutosi il 12 luglio a Milano, abbiamo invitato un interessante gruppo di clienti e investitori italiani per discutere le questioni rilevanti legate all'attività commerciale in Messico in generale, ma in particolare le questioni di alto contenuto tecnico fiscale.

Com'è andata?
Eravamo accompagnati dai rappresentanti di oltre 15 aziende transnazionali italiane con investimenti in Messico. Uno dei punti principali della discussione si è concentrato sui problemi pratici che le aziende che investono in Messico stanno incontrando per quanto riguarda il rimborso dell'IVA. Sono stati discussi casi di successo e best practice in settori come quello manifatturiero, al fine di affrontare questi problemi, che sono di grande preoccupazione per il settore. L'evento ha inoltre discusso in dettaglio le questioni relative al beneficiario del controllo e alle maquiladoras, fornendo ai partecipanti una nuova prospettiva sugli investimenti e su come affrontare determinate questioni. Argomenti come gli accordi conclusivi promossi davanti alla Procuraduría de la Defensa del Contribuyente in Messico hanno suscitato grande interesse. L'interazione degli avvocati dello studio Maisto, Guglielmo Maisto, Aurelio Massimiano, Cesare Silvani e Silvia Boiardi, e la loro interazione con gli avvocati Edgar M. Anaya e Victor Nakakawa dello studio Anaya hanno reso questo evento davvero prezioso.

CLICCA QUI PER LEGGERE LA VERSIONE INTEGRALE DELL'ARTICOLO SU THE LATIN AMERICAN LAWYER

EDGAR ANAYA

VICTOR NAKAKAWA

LC PUBLISHING GROUP

THE LATINAMERICANLAWYER AWARDS

2nd Edition

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

13 December 2023

Tivoli Mofarrej São Paulo Hotel

Alameda Santos, 1437 - Cerqueira César, São Paulo

Program

18.30	CHECK-IN
18.45	COCKTAIL
19.15	ROUNDTABLE
20.00	CEREMONY
21.00	DINNER

Send your submission or ask for info to
guido.santoro@iberianlegalgroup.com
vincenzo.rozzo@iberianlegalgroup.com
elia.turco@iberianlegalgroup.com

For general information:
amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Follow us on

#TheLatamLawyerAwards

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

Diverso sarà lei

Lettera aperta a Lella e Alessia

Stefania Radoccia, managing partner di EY Tax & Law: «Dove c'è il potere, le donne non ci sono»

di michela cannovale

ASCOLTA IL PODCAST

Cara Lella, cara Alessia, che Italia sarebbe stata senza di voi? Da quando, dodici anni fa, siete riuscite a far approvare la legge Golfo-Mosca (120/2011) che porta i vostri nomi e che per la prima volta obbligava le società quotate in Borsa e le partecipate a riservare una percentuale di posti a favore del genere sottorappresentato nei loro organi di amministrazione e collegi sindacali, la presenza delle donne in questi luoghi è passata dal 6% al 43%.

Secondo i calcoli di Banca d'Italia, se le quote rosa avessero continuato a crescere alla velocità (di crociera) dei primi anni 2000, avremmo raggiunto il 30% di presenze femminili nei consigli solo nel 2075.

Mentre mi ripeto che non posso e non voglio crederci, queste cifre continuano a scorrere in sequenza nella mia testa. Duemila settantacinque. Trenta percento. 85 anni, la mia età. Duemila settantacinque. Trenta percento. 85 anni, la mia età. Interrompo il flusso e ringrazio il cielo che quel 12 luglio 2011 la vostra legge sia passata.

Certo, alcuni (e alcune) continuano a nutrire scetticismo: a loro l'idea delle quote proprio non piace. Scegliere solo sulla base del genere, dicono, non può funzionare. E il motivo è semplice: il genere non è meritocratico.

Cara Lella, cara Alessia, siete d'accordo con me che questo ragionamento non farebbe una piega se non fosse che, per le donne, sarebbe ancora complicato dimostrare i propri meriti, visto che solo in rari casi avrebbero il posto fisico per farlo?
I dati come sempre ci vengono in soccorso, mostrando come la vostra legge ci abbia permesso di raggiungere in pochi anni i risultati cui saremmo arrivati in oltre sei decenni. Non a caso, proprio perché l'obbligo imposto dalla Golfo-Mosca riguarda unicamente gli organi amministrativi delle società quotate e pubbliche, il numero di donne in posizione di leadership nelle aziende rimane in generale esiguo. Anzi, esiguissimo.

Cara Lella, cara Alessia, di questi e altri dati parlo nell'ultima puntata di *Diverso sarà lei*. La mia ospite è **Stefania Radoccia**, che dal 2019 è managing partner di EY Tax & Law. Buon ascolto a tutti!

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

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

For information:
info@iberianlegalgroup.com

Ai vertici di Barilla, dove legal e communication vanno in tandem

MAG incontra Francesco Giliotti, che tiene le redini dei due team: «È così che ho imparato a delegare»

di michela cannovale

«Ho avuto la fortuna, prima nella funzione legale e poi in quella della comunicazione, di toccare tanti mondi diversi, costringendomi a lavorare sulla mia elasticità mentale e a riconoscere le priorità»

«Ho iniziato la mia carriera nell'ufficio legale di Barilla, dove ho avuto modo di formarmi come manager. Qualche anno fa ho lasciato l'unità legale per assumere la responsabilità della comunicazione e delle relazioni esterne, e anche lì ho avuto la possibilità di imparare molto. Ora diventare responsabile delle due unità equivale a chiudere il cerchio e unire il vecchio con il nuovo». Sono state queste le prime parole pronunciate da **Francesco Giliotti** quando, lo scorso maggio, è stato nominato chief legal, corporate affairs & compliance officer del gruppo Barilla – ruolo che andava ad aggiungersi a quello già in essere di chief communication and external relations officer.

Dipartimento legale e comunicazione, dunque, uniti sotto lo stesso ombrello.

Nel colosso italiano della pasta Giliotti è cresciuto professionalmente e personalmente: l'ingresso nella direzione legale del gruppo nel 2005, le nuove responsabilità nel comitato di crisi a partire dal 2014, la promozione a legal vice president e group dpo nel 2018, la nuova veste di responsabile della comunicazione dal 2020... Il 2020 è stato anche l'anno in cui ha abbandonato il cappello da giurista, per poi indossarlo nuovamente a maggio 2023, appunto, quando ha preso in mano le redini delle due unità legal e communication.

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

PARLIAMO
DI LUCI E OMBRE
DELLA DIVERSITY & INCLUSION

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

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

PUBLISHING GROUP
LC

IL VOSTRO PODCAST, LA VOSTRA VOCE

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

ASCOLTA LE PUNTATE ▶

Per informazioni: info@lcpublishinggroup.com

«L'esperienza nel comitato di crisi è stata una delle più formative della mia vita. Un passaggio fondamentale che mi ha permesso di uscire dal mio ambito tradizionale», ha raccontato a MAG. Siamo infatti tornati nei suoi uffici per capire come si uniscano anima da giurista e da comunicatore. E, per farlo, siamo partiti proprio dall'esperienza nel comitato di crisi.

Che cosa prevedeva il ruolo nel comitato di crisi?
Ne sono stato prima coordinatore e poi responsabile. Il comitato si occupa di analisi di potenziali crisi, così come di prevenzione e reazione a problemi che potrebbero riguardare Barilla.

Per esempio?
Una crisi può riguardare gli ambiti più disparati. Ai temi più classici se ne aggiungono tanti altri, come un incidente in uno stabilimento, che potrebbe bloccare la produzione per un tempo indefinito, o un attacco hacker che comporterebbe il rischio di una fuga di informazioni sensibili al di fuori dell'azienda.

Parliamo di decine di crisi possibili diverse quindi.
Il punto è proprio questo: per anticipare o gestire una crisi è necessario avere una grande conoscenza dell'azienda ed essere capaci di comprendere tematiche in settori molto specifici e diversi tra di loro. Arrivare dalla direzione legale mi ha sicuramente aiutato: per gestire un caso, l'avvocato deve comprenderne il contesto sviscerando la fenomenologia degli avvenimenti. E questo è quello di cui si ha bisogno di fronte a una crisi: saper immaginare una situazione ed entrare in mondo altro con capacità di analisi e problem solving.

Capisco la connessione tra ufficio legale e comitato di crisi, ma qual è quella con il dipartimento di comunicazione e relazioni esterne in cui è ha iniziato a lavorare nel 2020?
All'apparenza sembra che non vi sia una connessione precisa, ma in realtà i punti di contatto sono tanti. Aspetti come l'area di public affairs e media relations, per esempio, sono molto vicini al mondo legale. Entrambe le funzioni sono poi accomunate dall'attenzione al dettaglio e al contenuto. Tant'è che, quando un legale redige un contratto, deve stare attento ad ogni singola parola. E il comunicatore fa altrettanto mentre elabora un comunicato stampa.

Aver ricoperto entrambi gli incarichi, in passato separatamente e oggi simultaneamente, ha cambiato il suo approccio al lavoro?
Direi che mi ha aiutato a crescere: ho avuto la fortuna, prima nella funzione legale e poi in quella della comunicazione, di toccare tanti mondi diversi, costringendomi a lavorare sulla mia elasticità mentale e a riconoscere le priorità. Soprattutto, mi ha insegnato a mettere le cose in relazione fra loro, a trovare dei punti di contatto tra i due dipartimenti.

Cosa ha imparato lavorando a capo dei due dipartimenti?
Ho capito di aver bisogno degli altri, e quindi ho imparato a delegare. Nel momento in cui si allarga la propria area di responsabilità, d'altronde, è impossibile rimanere verticale sui vari compiti da portare a termine. E questo è un punto su cui ho avuto l'opportunità di lavorare.

Prima di allora mai?
Beh, il legale è normalmente uno specialista ed è abituato a lavorare in modo tecnico-verticale.

Nel momento in cui si ricoprono due ruoli, come nel mio caso, bisogna per forza imparare ad essere più generalisti e a circondarsi di esperti che spesso sono molto più a bravi di chi sta al vertice a fare quello che fanno.

L'importanza del team...
Esatto. Quando si riesce ad avere una squadra composta da persone più brave e tecnicamente più preparate di chi le dirige e le si riesce a far lavorare insieme, beh, questa è forse la soddisfazione maggiore di un lavoro come il mio. In fondo ho un passato da rugbista che porto con me anche in ufficio: non è tanto importante chi raggiunge la meta, ma che ci siano i passaggi giusti perché la meta venga raggiunta.

Torniamo alle due funzioni legal e communication. Sarebbe scorretto pensare che in un gruppo come Barilla, che fa talmente tanto parte dell'immagine italiana dentro e fuori i confini nazionali, è quasi imprescindibile che queste lavorino insieme?
Non è imprescindibile – e infatti Barilla è riuscita sopravvivere benissimo senza fino a pochi mesi fa – (sorride). Scherzi a parte credo che mantenere unite queste unità abbia molto senso. Ha senso perché, come dicevo prima, tra le due unità ci sono tanti punti di contatto. Ha senso perché, nel momento in cui si comunica, la correttezza formale di ciò che viene comunicato diventa importantissima, così come l'atteggiamento e la postura nei confronti dell'ambiente esterno.

Questa è l'anima del giurista che parla...
Sì, ma è anche giusto che sia così. Lavorare in questo modo consente di fare una comunicazione corretta, rispettosa di quelle che sono le leggi, ma anche coerente con i principi etici, che per Barilla sono molto importanti. Siamo un'azienda con 146 anni di storia e abbiamo superato tanti scogli con l'obiettivo di migliorarci progressivamente. E la parte legale, in questo, ha sempre giocato un ruolo fondamentale. Insomma, per sopravvivere così a lungo bisogna comportarsi bene...

Quali attenzioni giuridiche e comunicative mettete in pratica in qualità di gruppo operante nel settore alimentare?
Barilla dà da mangiare a milioni di persone nel mondo e ha quindi un'enorme responsabilità. Dietro ciascuno dei nostri prodotti c'è un grande lavoro anche da parte dei miei due team: lato comunicazione, dobbiamo fare una comunicazione efficace; lato legale, dobbiamo fare in modo che questa comunicazione sia giuridicamente corretta. Vendiamo prodotti in decine di paesi nel mondo e questo significa che dobbiamo rispettare le regole di ciascuno di questi. Non a caso, le competenze più forti nel dipartimento legale riguardano proprio il diritto alimentare.

E cos'altro?
Ci occupiamo molto di contrattualistica, di IPR, di compliance, di privacy e di tutto ciò che è corporate law, mentre non copriamo la parte di diritto tributario e laburistico, salvo alcune eccezioni.

Torniamo alla ricongiunzione tra comunicazione e ufficio legale avvenuta a maggio. Su che cosa ha lavorato da quando è subentrato ai vertici delle due funzioni?
Mi sono focalizzato innanzitutto sul dare ai team nuova organizzazione, affinché entrambe le squadre avessero un assetto che tenesse conto della necessità di lavorare insieme. Dopodiché mi sono concentrato sulla revisione dei processi legal e communication proprio alla luce della nuova struttura. L'obiettivo è che vi sia il massimo allineamento possibile nei progetti che coinvolgono entrambi i team (cosa che accade molto spesso) e che vengano catturate tutte le competenze che servono per raggiungere i nostri obiettivi.

Quante persone contano i due team?
Circa 50 tra i due dipartimenti, con 25 da una parte e 25 dall'altra. Il team comunicazione ha più persone in sede poiché per sua natura deve stare vicina al cuore dell'azienda, mentre quello legale ha persone sparse sia nei vari paesi sia in sede.

E come si coordinano fra le loro i legali sparsi fra le varie giurisdizioni?
Abbiamo dei referenti per ogni regione di business del gruppo: si tratta di persone collocate fisicamente nelle giurisdizioni che fungono sostanzialmente da general counsel locali. Queste, a loro volta, riportano ad un responsabile legal international che cura il coordinamento a livello geografico, condividendo anche le best practices dei diversi paesi.

La mia ultima domanda. Ma lei si sente più avvocato o più comunicatore?
Né l'uno, né l'altro! Mi sento un manager. Di certo all'inizio della mia carriera ho ricoperto un'area di expertise decisamente legale, ma negli anni ho avuto la fortuna di impratichirmi in altri campi. E dunque sì: essenzialmente mi sento un manager.

PUBLISHINGGROUP
LC

PREZZO
39.90€

ORDINA
LA TUA COPIA!

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.com

MiFeLL

Master in Fashion e Luxury Law III ed.

In collaborazione con

Camera Nazionale della Moda Italiana

Con il contributo di

LEGALCOMMUNITY

media partner

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

ASGP · UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore · MASTER

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

Nel mercato in house i salari hanno smesso di crescere

E gli studi legali tornano i competitor più temibili nel reclutamento di nuovi candidati

di michela cannovale

Chi nel 2022 ha percepito un reddito complessivo fra i 66 e gli 80mila euro (in house con un'esperienza di circa 7 anni), non ha visto aumenti sostanziali negli ultimi 12 mesi

Il mercato legale in house italiano tiene botta alla grande crisi internazionale, alla guerra in Ucraina, all'impennata dei prezzi del gas e dell'elettricità e all'aumento generalizzato dei prezzi dei prodotti alimentari e dei servizi. A confermarlo è un dato in particolare: la crescita dell'offerta di lavoro proprio all'interno delle direzioni legali aziendali.
Di lavoro, in sostanza, ce n'è. Aumentano le opportunità soprattutto nei settori dell'energia, del life sciences e dei cosiddetti Fast Moving Consumer Goods o FMCGs (la drogheria alimentare e non, l'abbigliamento, i beni semidurevoli). Ciò che non cresce alla stessa velocità dell'offerta di lavoro, tuttavia, sono gli stipendi e il numero di candidati disposti a spostarsi da un'azienda all'altra.
L'aumento delle remunerazioni dei giovani giuristi d'impresa registrato nel 2022 è stato fugace come un fuoco di paglia. Chi nel 2022 ha percepito un reddito complessivo compreso fra i 66 e gli 80mila euro (si tratta dei legali in house con un'esperienza di circa 7 anni), non ha visto aumenti sostanziali negli ultimi 12 mesi.
È questa l'immagine che ci restituisce ***l'Italy in-house legal market report and salary guide 2023-2024***, il sondaggio sul comparto dei servizi legali italiano realizzato annualmente dalla società di headhunting Taylor Root, i cui risultati vengono presentati in anteprima esclusiva da MAG.

L'IGNOTO CHE INTIMORISCE

La survey di Taylor Root ha preso in considerazione 9.693 legal counsel e 713 general counsel che lavorano per società e multinazionali italiane e straniere. Dei primi, solamente il 13% del totale ha cambiato lavoro nel corso dell'ultimo anno. Quasi uguali le cifre per i secondi, per i quali si sono registrati passaggi di poltrona solo nel 12% dei casi.
Come ha spiegato a MAG **Nicolettà Ravidà**, director e head of southern Europe di Taylor Root, «ci troviamo in un momento favorevole per gli avvocati desiderosi di affrontare una nuova sfida e di fare un passo avanti nella loro carriera, perché da un lato continua ad aumentare l'offerta di lavoro in azienda. Dall'altro, la domanda non cresce di pari passo. Le candidature sono diminuite e, quando vengono contattati, i candidati sono timidi, quasi reticenti, a esplorare una nuova opportunità di lavoro. Questa è la sfida maggiore che le aziende devono affrontare quando iniziano il processo di recruitment».
Il Pil italiano nel 2023 è cresciuto solo del 3,9%, contro il 6,8% del 2022. Ad aumentare è stata invece l'inflazione, che quest'anno ha raggiunto il 7%. A fronte di questo, non vi sono stati aumenti significativi degli stipendi rispetto a quanto avvenuto un anno fa. Di conseguenza, diminuiscono i candidati che, a parità di compenso, sono disposti a trasferirsi in una nuova azienda.
«I candidati – ha proseguito Ravidà – vogliono rimanere nella loro zona di comfort e non sempre vedono i vantaggi personali e professionali che un cambiamento di lavoro potrebbe portare loro in un mercato così vivace. In alcuni casi, spendono tempo ed energie per affrontare un colloquio esaustivo, ma alla fine rifiutano l'offerta per una serie di motivi».

I SALARI DEI LEGALI IN HOUSE NEL 2023

Come mette in chiaro la tabella che segue, riadattata sui dati forniti da Taylor Root (che, ha sottolineato Ravidà, «rispecchiano prevalentemente il mercato romano e milanese»), lo stipendio del legale interno varia al variare dell'esperienza. Per un in house counsel che lavora da 2-3 anni, si parla di cifre annue comprese in un range tra i 40mila e i 45mila euro. Si passa poi a 46-65mila euro per i 4-5 anni di esperienza, fino ad arrivare a 120-130mila euro per chi ha alle spalle almeno 12-13 anni di esercizio. Le figure a capo di una sussidiaria o di un singolo dipartimento, invece, possono ambire a stipendi che toccano i 150mila euro, mentre le retribuzioni dei general counsel superano i 500mila euro.

Anzianità	Media del salario di base
2-3 anni	40mila-45mila
4-5 anni	46mila-65mila
6-7 anni	66mila-88mila
8-9 anni	81mila-110mila
10-11 anni	110mila-120mila
12-13 anni	120mila-130mila
Head of Legal of a Subsidiary or a Department/Division	130mila-150mila
General Counsel	250mila/550mila+

Fonte: Italy in-house legal market report and salary guide 2023-2024 di Taylor Root. Rielaborazione MAG

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITY

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

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

Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.inhousecommunity.it

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITYUS

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

- LEGAL AND INHOUSE AFFAIRS
- INHOUSE INTERNATIONAL POSITIONS
- GENERAL COUSEL IN THE US
- COMPANIES' TOP MANAGEMENT
- INTERNATIONAL DIGITAL NEWS

Follow us on

www.inhousecommunityus.com

«Tra chi decide di mettersi alla ricerca di una nuova posizione, il 43% conferma di essere interessato innanzitutto a un compenso alto. Solo il 29% guarda "alla cultura e al team»

Nicoletta Ravidà

Ai salari base si aggiungono poi benefit come l'assicurazione sanitaria, i buoni pasto e un bonus che in media si aggira tra il 15 e il 20% e che, per i dirigenti, tende a includere un'auto.

2023 E 2022 A CONFRONTO

Facciamo ora un passo indietro per mettere a confronto l'anno corrente con quello passato. La crescita del Pil pari al 6,8% registrata in Italia nel 2022 è stata una spinta importante per l'economia. Questa, stando ai dati di Taylor Root, ha avuto due effetti benefici principali:

1) Si è sentito il bisogno di nuove persone che contribuissero ad alimentare il mercato italiano. Il tasso di occupazione è aumentato notevolmente e le aziende hanno iniziato ad assumere (anche) nuovi legali interni.
2) L'aumento di liquidità ha permesso alzare gli compensi (compresi quelli dei legali) dopo che questi erano rimasti pressoché fermi per il decennio precedente.

Tuttavia, come abbiamo detto sopra, il boom degli stipendi registrato nel 2022 è stato piuttosto fugace. Inflazione e rialzo generale dei prezzi non hanno permesso alle aziende di essere altrettanto generose nel 2023. Questi sono anche i motivi per cui, citando nuovamente Nicoletta Ravidà, i candidati diventano «timidi e reticenti» nell'esplorazione di nuove opportunità lavorative. «Quando decidono di mettersi alla ricerca di una nuova posizione, il 43% di loro (contro il 38% dell'anno scorso) conferma di essere interessato innanzitutto ad un compenso alto. Solo il 29% guarda "alla cultura e al team". Indicativo è inoltre il fatto che è calata al 14% (rispetto al 41% del 2022) la percentuale di candidati che menziona la "flexible working policy" come priorità assoluta». Insomma, si presta meno attenzione alle opportunità di investire sulla carriera, mentre acquisisce sempre più importanza il ritorno immediato e materiale che la professione in house concede.

NEL FRATTEMPO, NEGLI STUDI LEGALI...

Mentre i salari dei professionisti in house rimangono fermi, quelli dei loro colleghi del libero foto continuano a crescere. A partire dalla pandemia di Covid-19, l'adattamento degli studi legali alle richieste degli avvocati è stato progressivo. Gli stipendi – grazie anche alle riforme fiscali emanate dal governato – sono aumentati, e contemporaneamente è migliorato l'equilibrio tra vita lavorativa privata.
E così, mentre i candidati si fanno sempre più esigenti nel valutare un trasferimento da un luogo a un altro, la professione in house risulta meno attraente di un tempo e gli studi legali diventano dei veri e propri competitor nel reclutamento di nuovi avvocati.

BARBERINO'S
PER SENTIRSI BELLO SEMPRE

Cartoline

Gaming, il settore varrà 522 miliardi entro il 2027

Klecha & Co. – investment bank paneuropea indipendente specializzata nei settori tech - dedica il suo nuovo insight report al settore del gaming, un comparto in costante crescita. Il mercato nel 2022 valeva 336 miliardi di dollari e potrà arrivare a 522 miliardi entro il 2027 (CAGR +9,2%). Cresce anche con un numero di giocatori in progressivo aumento che si stima passerà dagli attuali 3,2 miliardi a circa 3,6 miliardi di persone entro il 2025, attivi prevalentemente su mobile, in forte crescita (50% del mercato totale mondiale dei videogiochi) e concentrati in Asia (circa il 50%). Ma è il Nord America a guidare la classifica dei top spender (26% degli acquisti) nonostante gli americani rappresentino solo il 7% del numero di giocatori in tutto il mondo. Il settore è al centro di un costante sviluppo tecnologico e l'innovazione è alimentata anche dalle startup del gaming, supportate dal crescente interesse degli investitori: solo nel 2022 hanno infatti raccolto oltre 13 miliardi di dollari da fondi di Venture Capital.

Gli investimenti in nuove tecnologie hanno portato a progressi che hanno trovato applicazioni nella maggior parte degli altri settori, molti dei quali strategici. Basti pensare all'educazione e alla formazione professionale in cui è in forte crescita il "serious gaming" il cui valore si stima passerà in un decennio da 8-10 miliardi di dollari a 33 miliardi di dollari. I settori di utilizzo finale dei serious game includono l'istruzione e ambiti in cui le simulazioni "reali" comportano rischi e complessità, quali la sanità, l'aerospaziale e la difesa.

L'interesse del settore del gaming per l'AI è testimoniato da una crescente attività di m&a tra i due settori: tra le più recenti, l'acquisizione da parte di King's – sviluppatore ed editore svedese di giochi per dispositivi mobili dietro Candy Crush– della società di software AI Peltarion nel 2022, l'acquisizione da parte di NFT Gaming Company Inc. della società bulgara di riconoscimento vocale Voxpow nel primo trimestre del 2023, l'acquisto della turca Good Job Games da parte di AI Games e di Reely.ai da parte di VideoVerse oltre alle tre acquisizioni nel settore AI da parte di Keyword Studios. Non solo. Il settore del gaming appare ancora molto frammentato nonostante sia in atto da un decennio un processo di consolidamento finalizzato a ottenere economie di scala, necessarie a supportare i crescenti costi di sviluppo del gioco in cui oggi si investe da 80 a 300 milioni di dollari e, secondo Bain & Co., si arriverà al miliardo di dollari a gioco entro il 2027. La recente offerta da 68,7 miliardi di dollari di Microsoft per l'acquisizione dello sviluppatore ed editore di giochi Activision Blizzard, la più grande acquisizione di una società di giochi nella storia, evidenzia la volontà delle aziende di integrarsi lungo l'intera catena del valore. Guardando all'Europa, lo svedese Embracer Group, è stato finora il campione di m&a con circa 90 acquisizioni dal 2017, ma recenti problemi finanziari hanno portato all'annuncio lo scorso giugno di un programma di ristrutturazione, potrebbero porre fine alla frenesia di fusioni e acquisizioni del Gruppo. Keyword Studios, con sede in Irlanda, ha iniziato la sua ondata di fusioni e acquisizioni nel 2014 e da allora ha chiuso più di 60 acquisizioni confermando un chiaro e continuo programma di m&a.

LEGALCOMMUNITY

WomenX IMPACT

Women Worldwide

23 - 24 - 25 Novembre 2023

L'evento internazionale più atteso dell'anno dedicato alla leadership e all'empowerment femminile.

Scopri l'evento sul nostro sito:
https://womenximpact.com/

Astraco: a sostegno del distretto Italia

La holding guidata da Nino Dell'Arte permette alle pmi di ricevere il supporto del private capital, indispensabile per la crescita. «Analizziamo annualmente oltre cento opportunità»

di eleonora fraschini

Astraco nasce nel 2018 come società di advisory indipendente, piattaforma per investitori interessati al private capital e per aziende italiane dalle forti potenzialità di crescita coinvolte in passaggi generazionali, che struttura investimenti sotto la forma di club deal. Nel 2022, sulla scorta del consenso ricevuto dai propri investitori, ha poi avviato Astraco Capital Holding.
La mission di ACH è quella di promuovere una cultura dell'investimento che alimenti l'economia reale e valorizzi i distretti produttivi italiani attraverso la creazione di valore sostenibile, acquisendo partecipazioni in aziende performanti che vivono passaggi generazionali complessi. L'obiettivo è di creare un ecosistema in grado di allineare gli interessi del management e degli azionisti praticando lo stakeholders engagement, attraverso una dialettica d'investimento premiante, sia sotto il profilo dei rendimenti che su quello di ingaggio attivo dei nostri soci. Per capire le caratteristiche di questa realtà, MAG ha intervistato il managing partner **Nino Dell'Arte**.

Quali risultati avete raggiunto fino a oggi?
In questi anni abbiamo riscontrato forte gradimento per una formula che permette massima trasparenza per l'investitore in termini di comprensione ex-ante dell'oggetto e del piano di sviluppo atteso nel quale si decide di investire, aggiornamento ex-post rispetto agli accadimenti strategico organizzativi, economici e finanziari che l'asset attraversa dalla data di acquisizione e di una formula che correla gli incentivi alle performance effettivamente raggiunte. Le oltre 600 aziende esaminate e gli imprenditori incontrati in questi anni testimoniano quanto un modello più allineato in termini culturali e più flessibile rispetto ad altre formule sia gradito al fondatore dell'azienda nel momento, spesso emotivamente difficile, del passaggio generazionale.

IL MANAGEMENT TEAM

Nella squadra
i soci **Nino Dell'Arte, Gianni Dini, Laura Della Chiara, Bernardo Calculli**
e gli associate **Sebastiano Totta**
e **Chiara Cignoli**

Come siete strutturati?
Alla base della nostra struttura c'è un management team che vanta una profonda esperienza nel mondo finanziario e del private capital al fine di offrire ai nostri soci e alle aziende da noi partecipate un connubio tra competenze di investimento, manageriali e gestionali.
ACH inoltre beneficia dell'esperienza degli investitori che partecipano, selezionando direttamente l'investimento, con due modalità di ingaggio ben definite. In primo luogo, in modo strutturale, prendendo parte a tutte le operazioni organizzate da ACH con una percentuale predefinita di capitale, oppure in modo selettivo, aderendo di volta in volta al singolo progetto deal by deal attraverso uno schema di co-investimento volto a garantire ampia flessibilità di partecipazione.

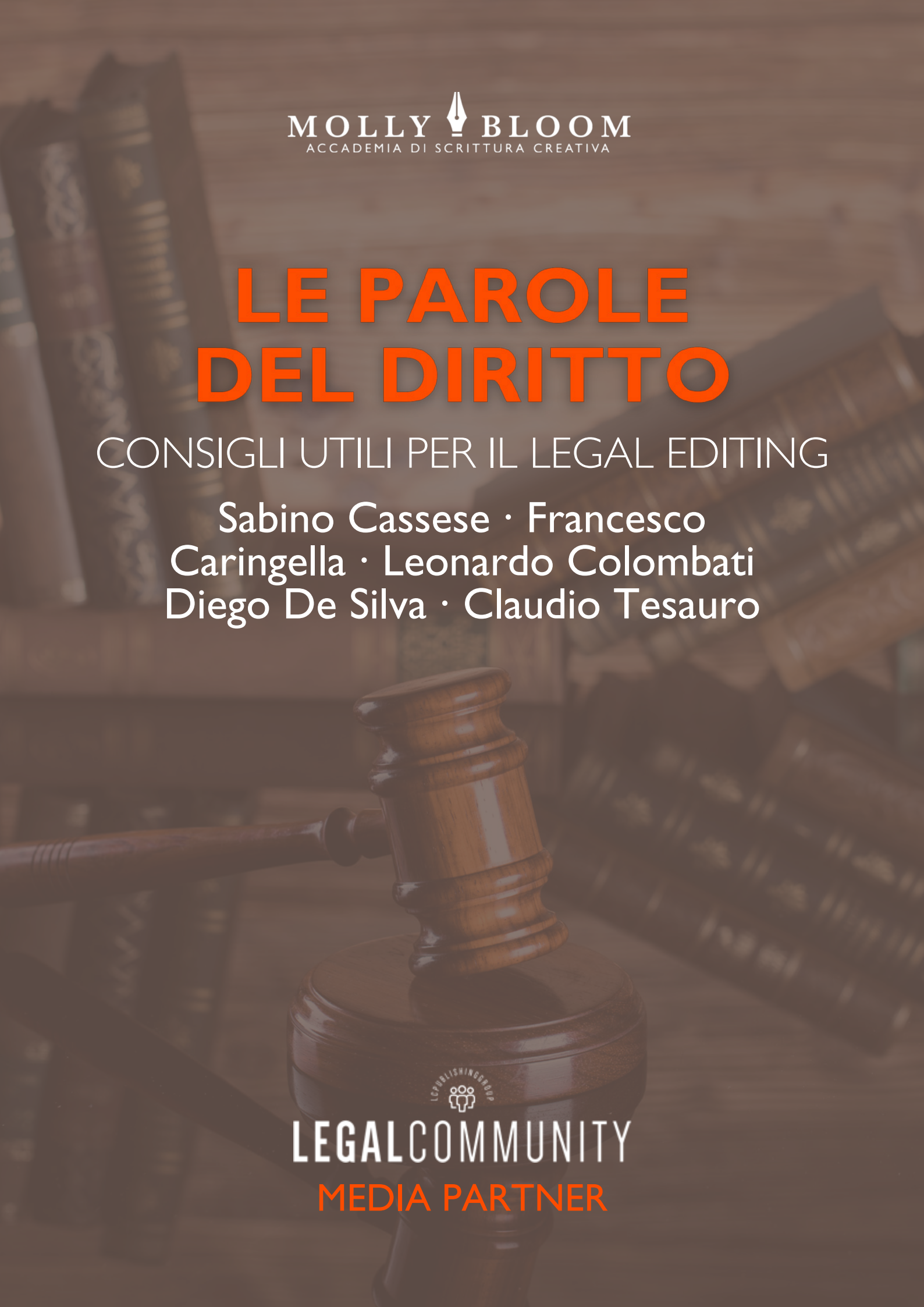
Quali caratteristiche devono avere gli investimenti?
Analizziamo annualmente oltre cento opportunità con una pipeline che copre molteplici settori: manufacturing & industrial product, it & technology, food & beverage, healtcare, services, fashion,

MOLLY BLOOM
ACCADEMIA DI SCRITTURA CREATIVA

LE PAROLE DEL DIRITTO

CONSIGLI UTILI PER IL LEGAL EDITING

Sabino Cassese · Francesco Caringella · Leonardo Colombati
Diego De Silva · Claudio Tesauro



LEGALCOMMUNITY
MEDIA PARTNER

CAMERA ARBITRALE DEL PIEMONTE

Con il patrocinio di

Ordine Avvocati Torino

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Torino

Consiglio Notarile dei Distretti Riuniti di Torino e Pinerolo

Organizzato da

Unioncamere Piemonte

In collaborazione con

Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Torino

Unione Industriali Torino

AIA Associazione Italiana per l'Arbitrato 1958

Giurisprudenza Arbitrale

Media Partner

InHouseCommunity

LegalCommunity

i IMPRESA
GIUSTIZIA CIVILE g
a ARBITRATO

QUALI PROSPETTIVE?

II EDIZIONE

La riforma Cartabia e i nuovi poteri cautelari degli arbitri: nuove sfide e opportunità per le camere arbitrali

Torino,
Venerdì 17 Novembre 2023

Evento accreditato al fine della Formazione Professionale Continua. Avvocati (4 crediti per la sessione mattutina, 3 crediti per la sessione pomeridiana). Commercialisti (8 crediti materia D.6.3– per FRL: crediti non utili). Notai in corso di accreditamento.

Per info e iscrizioni eventi@cmailander.it

17.11.
2023

PROGRAMMA DELLA GIORNATA

8.30
Registrazione e caffè di benvenuto

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

9.15
Relazione introduttiva

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

10.30
I poteri cautelari degli arbitri e la fase di reclamo

11.15 Coffee break

11.45
L'arbitrato societario: un anno dopo

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

13.30
Light lunch

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

15.15
Gli arbitrati amministrati e la riforma: sfide e opportunità

16.00
La mediazione: un anno dopo

16.45
Arbitrato Internazionale tra Stati

17.30
Conclusioni

> **«Con l'adozione di una specifica strategia di sostenibilità e responsabilità sociale, abbiamo incorporato i fattori esg nelle pratiche e nei processi decisionali»**

beni di consumo. Secondo il nostro modello di investimento tutte le aziende target, attraverso il business model o l'offerta di beni e servizi, devono contribuire al miglioramento dell'ambiente o del benessere sociale: efficienza energetica, riduzione del consumo di risorse, benessere delle persone, valorizzazione dei territori, dei distretti industriali in cui operano e delle comunità.

Quali aspetti vi differenziano nel mercato?
Investiamo capitali in aziende in grado di generare valore nel tempo e perseguiamo una visione di lungo termine. L'assenza di una scadenza predefinita permette di allineare ogni progetto al percorso di creazione di valore di ogni partecipata e guarda alla exit come opportunità e non come vincolo. Promuoviamo inoltre una cultura dell'investimento, attraverso il confronto attivo: allineiamo gli interessi tra il management e gli azionisti. Per questo abbiamo dato vita ad A-Club: un club che analizza progetti di investimento coinvolgendo i soci sin dalle prime fasi e con un ingaggio progressivo, strutturato e trasparente sulla singola operazione.

Quale rapporto avete con i soci dell'A-Club?
I nostri soci decidono direttamente dove investire i propri capitali. In fase di investimento tale caratteristica genera estrema comprensione dell'opportunità in esame e permette di valutare ogni singolo progetto attraverso la lente dell'esperienza e del know-how degli investitori partecipanti.
Agiamo da imprenditori, co-investiamo sempre in prima persona e solo quando siamo convinti di assumere rischio imprenditoriale assumendo un ruolo attivo nel supportare le partecipate nella realizzazione dei piani di sviluppo identificati, prima del perfezionamento di ogni singolo investimento. Il nostro motto è Connecting entrepreneurs for sustainable growth.

Come si articola la vostra strategia esg?
Con l'adozione di una specifica strategia di sostenibilità e responsabilità sociale, abbiamo incorporato i fattori esg nelle pratiche e nei processi decisionali lungo tutte le fasi del ciclo di investimento. La sostenibilità è al centro della strategia di investimento, allo scopo di cavalcare i trend emergenti quale opportunità di creazione di valore sia organicamente che attraverso processi di consolidamento. Con questo focus abbiamo avviato un progetto che svilupperà un esg rating tool proprietario in grado di identificare, monitorare e implementare le metriche esg.

Perché le pmi, a vostro avviso, sono interessanti per un investimento a lungo termine?
Il mondo che conosciamo è in rapida evoluzione sotto la spinta del cambiamento climatico, dell'impatto della tecnologia e della velocità con cui eventi generatisi in un luogo si manifestano e riverberano conseguenze a livello globale. Tutti i settori sono impattati da tali mutamenti e solo chi saprà cogliere nell'incertezza l'opportunità di evolvere il proprio business per adattarsi a tale contesto potrà garantirsi la prosperità di lungo termine.
Le grandi organizzazioni multinazionali incorporano una rigidità di fondo che deriva dalla loro dimensione e a nostro parere troveranno maggiori difficoltà a competere nel futuro.
La pmi mostra invece maggiore dinamicità per poter approfittare di tale contesto al fine di crescere e divenire una grande organizzazione del futuro. Per questo, per tutti i nostri investimenti, puntiamo a far divenire le pmi in cui investiamo degli attori globali di riferimento nei propri mercati.

In questo senso, in Italia ci sono delle buone prospettive?
L'Italia è fatta di distretti industriali eccellenti, con storie imprenditoriali che hanno dato vita ad aziende e progetti che possono crescere, fare sistema, diventare più competitive ed affermarsi a livello globale. L'attrattività è data dalla possibilità di creazione di valore, dove si può ipotizzare una rafforzamento del management team, identificare e implementare una strategia finalizzata alla diversificazione dei ricavi in nuovi settori, in nuovi mercati e alla continua innovazione di prodotto, dove si può implementare una strategia m&a ed efficientare sistemi di monitoraggio guidati da kpi finanziari, commerciali, di business e avviare un percorso credibile e misurabile orientato alla sostenibilità.

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

4th EDITION

N°6 CREDITS GRANTED*

4 - 6 OCTOBER 2023

ROME MARRIOTT GRAND HOTEL FLORA

Via Vittorio Veneto, 191, 00187• Rome

Event to be held in

REGISTER

THE EVENT DEDICATED TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

*Credits granted by the Rome Bar Association for 5 and 6 October (conference part)

Partners

BonelliErede with LOMBARDI

CLIFFORD CHANCE

Deloitte. Legal

DENTONS

DILITRUST

GEBBIA BORTOLOTTO

GIANNI ORIGONI

ORSINGHER ORTU avvocati associati

Sponsors

Accuracy

Desolvo

With the support of

AIGI

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com - +39 02.36727659

#InhousecommunityDays

PROGRAM

4 OCTOBER

OPENING COCKTAIL

18:30 Check–In

19:00 **DIALOGUE**
Umberto Baldi, General Counsel, *Snam*
Francesco Gianni, Founding Partner, *Gianni & Origoni*

MODERATOR
Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity.it*

GIANNI & ORIGONI
Via delle Quattro Fontane, 20, Rome

19:30 Cocktail **

private event

** Event dedicated to in-house counsel lawyers upon registration. For info and registration helene.thiery@lcpublishinggroup.com

5 OCTOBER

N°4 credits granted by the Rome Bar Association for the entire day of 5 October (conference part)

09:00 Check–In and Welcome Coffee

09:30 **WELCOME MESSAGES**
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*
Giuseppe Catalano, Company Secretary and Head of Corporate Affairs, *Assicurazioni Generali* | Chair, *AIGI*

09:45 **KEYNOTE SPEECH**
Giulio Fazio, Member of the General Council, *AIGI*

10:00 **ROUNDTABLE I "IN-HOUSE COUNSEL AND AI: HOW IS YOUR TEAM GOING TO LOOK LIKE IN 10 YEARS?"** — Deloitte. Legal
Emiliano Berti, Head of Legal & Compliance, *Nokia Europe* and President of the Board of Directors, *Nokia Italy*
Marilù Capparelli, Legal Director, *Google Emea*
Carlo Gagliardi, Managing Partner, *Deloitte Legal North & South Europe*
Daniele Novello, International M&A lawyer, *TotalEnergies*
Laura Segni, General Counsel, *IMI Corporate & Investment Banking*
Umberto Simonelli, Chief Legal & Corporate Affairs Officer, *Brembo*

MODERATOR
Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity.it*

11:30 Coffee Break

12:00 **ROUNDTABLE II "UNLEASHING THE POTENTIAL: AI IN THE HANDS OF GC"** — CLIFFORD CHANCE
Fabrizio Caretta, Group General Counsel, *Dolce & Gabbana*
Filippo Cossalter, Head of Legal, *J&J Pharma*, Board of Directors Member & Corporate Secretary, *J&J Middle East FZ LLC*
Simona Gagliardi, Head of Legal Operation Office, *Enel*
Umberto Penco Salvi, Partner, *Clifford Chance*
Paolo Quaini, Chief Legal & Compliance Officer, *ITA Airways*

MODERATOR
Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity.it*

13:15 **DIPLOMA TIME: NEWLY CERTIFIED IN-HOUSE LAWYERS** — by AIGI

13:30 Light Lunch

14:45 **KEYNOTE SPEECH**

15:00 **ROUNDTABLE III "CYBERSECURITY IN THE AGE OF EMERGING TECHNOLOGIES"** — Accuracy DENTONS
Simone Davini, Head of Legal & Corporate Affairs, *Crédit Agricole CIB Italy*
Alice Flacco, General Counsel, *Microport Scientific Corporation (CRM)*
Giovanni Foti, Partner, *Accuracy*
Luís Graça Rodrigues, Head of Legal Department, *Indra Italia*
Giangiacomo Olivi, Partner, Europe Co-Head of Intellectual Property, Data and Technology, *Dentons*

MODERATOR
Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity.it*

PROGRAM

16:30 Coffee Break

17:00 **DIALOGUE** — BonelliErede with LOMBARDI

Tommaso Faelli, Partner and Leader of the Innovation and Digital Transformation Focus Team, *BonelliErede*
Pietro Galizzi, Head of Legal, Regulatory & Compliance Affairs, *Eni Plenitude Società Benefit*
Agostino Nuzzolo, General Counsel, Executive Vice President Legal and Tax Secretary to the Board of Directors, *TIM*

MODERATOR
Michela Cannovale, *Journalist, Inhousecommunity.it*

17:55 **CLOSING REMARKS**

18:00 Cocktail

From 20:30 Meet up Party**

ORSINGHER ORTU avvocati associati
The Rome EDITION Hotel
Salita di San Nicola da Tolentino 14, Rome

private event

** *Event dedicated to in-house counsel lawyers upon registration. For info and registration helene.thiery@lcpublishinggroup.com*

6 OCTOBER

N° 2 credits granted by the Rome Bar Association for the entire day of 6 October (conference part)

09:00 Check–In and Welcome Coffee

09:30 **ROUNDTABLE IV "ENSURING SUSTAINABLE GOVERNANCE IN THE AGE OF AI"** — DiliTrust — GEBBIA BORTOLOTTO

Gianpaolo Alessandro, Group Legal Officer and Secretary of the Board of Directors, *UniCredit*
Andrea Brancatelli, Assistant General Counsel – Europe, *MoneyGram International*
Maurizio Bortolotto, Founding Partner, *Gebbia Bortolotto*
Rosy Cinefra, Vice President, Head of Legal & Compliance, *NTT DATA Italia S.p.A.* and President of the Board of Auditors, *AIGI*
Fabrizio Gallotti, Country Manager Italy, *DiliTrust*
Giovanni Lombardi, General Counsel, illimity Bank and General Manager, *fondazione illimity*
Claudia Ricchetti, General Counsel and Board Secretary, *Ferragamo*

MODERATOR
Michela Cannovale, Journalist - Inhousecommunity.it

11:00 Coffee Break

11:15 **ROUNDTABLE V "THE AI IMPACT: REDEFINING PROFESSION AND COMPENSATION"** — ORSINGHER ORTU avvocati associati

Fortunato Costantino, General Counsel and HR Director, *Q8 Italia*
Giovanni Cucchiarato, Group General Counsel, *Dedalus*
Luca Garramone, Partner, *Orsingher Ortu*
Gabriella Porcelli, General Counsel and Chief Compliance Officer, *Iveco Group*
Nicoletta Ravidà, Managing Director Southern Europe, *Taylor Root*

MODERATOR
Michela Cannovale, *Journalist - Inhousecommunity.it*

12:30 **CLOSING REMARKS**

12:45 Light Lunch

Partners

BonelliErede with LOMBARDI
CLIFFORD CHANCE
Deloitte. Legal
DENTONS
DiliTrust
GEBBIA BORTOLOTTO
GIANNI & ORIGONI
ORSINGHER ORTU avvocati associati

Sponsors

Accuracy
Desolvo

With the support of

AIGI

Hype, challenge possibile

Con oltre 1,7 milioni di utenti, la fintech è uno dei punti di riferimento nella gestione del denaro tramite app. L'intervista al nuovo ceo Giuseppe Virgone: «L'obiettivo è rimanere un passo avanti al mercato»

di eleonora fraschini

> **«La nostra filosofia è quella di offrire servizi aderenti alle passioni e agli stili di vita degli utenti così da essere un alleato per raggiungere specifici obiettivi»**

Alla guida di Hype, nata nel 2015 e oggi joint venture tra gruppo Sella e illimity, c'è **Giuseppe Virgone**. Classe '68, ha iniziato la sua carriera occupandosi di ICT nel settore bancario da posizioni e angolazioni diverse. Il mondo dei pagamenti elettronici ha stimolato il suo spirito imprenditoriale, tanto da fondare due startup che raggiungono importanti riconoscimenti ed exit di successo. Nel 2016 è entrato nel team per la Trasformazione Digitale (allora guidato da **Diego Piacentini**) ricoprendo il ruolo di responsabile dei pagamenti digitali e di responsabile strategico dell'app IO, per poi essere nominato amministratore unico di PagoPa.
La nomina a ceo in Hype, resa nota lo scorso gennaio, è stata un passaggio positivo: «Ho trovato un team giovane, preparato e appassionato e una soluzione tecnologica innovativa», ha spiegato a MAG. «Questo ha rappresentato un solido punto di partenza per disegnare la nuova fase di sviluppo. In questo anno siamo cresciuti sia dal punto di vista dell'offerta, del numero dei clienti e dell'organico sempre più ampio e ricco di competenze». Virgone ha poi raccontato quali sono le principali novità introdotte in app e ha le previsioni per l'andamento del settore.

Quali sono gli obiettivi di Hype?
L'obiettivo di Hype è aiutare concretamente i clienti a gestire il proprio denaro. In questo contesto la strategia che guida le nostre scelte è quella di leggerne e interpretarne i comportamenti

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITY AWARDS

Italia

8th Edition

19.10.2023

19:15 Check-in

19:30 Cocktail

20:15 Ceremony

21:00 Standing dinner

PALAZZO DEL GHIACCIO – VIA PIRANESI 14, MILAN

Partners

CastaldiPartners · Chiomenti · Cleary Gottlieb · Deloitte Legal · DiliTrust · Gebbia Bortolotto · Legance · KPMG · orrick · Orsingher Ortu avvocati associati · PA Parola Associati · pwc · PwC TLS

Sponsor

Desolvo

#InHousecommunityAwards

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.it

METHOD
WILDERNESS EXPERIENCE

La Natura ti aspetta.

www.geographicalexploring.com
federica.colombo@methodsociety.it

> «La forza dirompente del digitale permetterà a neobank e operatori innovativi di continuare a stare un passo avanti per visione, approccio e capacità di reazione»

per rispondere in maniera concreta ai loro bisogni. L'offerta evolve in funzione delle loro necessità. Ci rivolgiamo a un pubblico evoluto eterogeneo per età e bisogni, la cui soddisfazione dipende dalla qualità delle nostre offerte personalizzate, da una customer experience di alto livello e dalla capacità di rappresentare un valido supporto, soprattutto nell'attuale complesso momento macroeconomico.

In quest'ottica, quali novità avete introdotto e perché sono importanti?
Le novità lanciate negli ultimi mesi riflettono tutto questo: per facilitare i clienti, anche i più giovani, ad avere accesso a strumenti che aumentano la sicurezza e stimolano la loro crescita finanziaria, abbiamo ripensato e potenziato l'area crediti, che raccoglierà le migliori soluzioni sul mercato, selezionate attraverso partnership con realtà altamente innovative e senza costi aggiuntivi, e abbiamo rafforzato l'offerta di prodotti assicurativi inclusi nel canone dei conti Next e Premium. La nostra filosofia è anche quella di offrire servizi aderenti alle passioni e agli stili di vita degli utenti così da essere un alleato per raggiungere specifici obiettivi. Per esempio, abbiamo visto nel comportamento della customer base una grande attenzione verso il mondo degli e-sport e dei videogiochi e abbiamo risposto con un'offerta ad hoc. L'obiettivo è farlo in tutti gli ambiti che i nostri utenti ci indicheranno come prioritari.

In quali aspetti vi differenziate dai competitor?
Vogliamo continuare a distinguerci per velocità, semplicità di utilizzo e accessibilità. La nostra natura di tech company, unita al know how sul mondo bancario - nostro e dei nostri azionisti - ci rende un soggetto in grado di garantire da un lato la migliore esperienza possibile e dall'altro i migliori standard in termini di sicurezza. I risultati mostrano che stiamo portando avanti un modello valido e sostenibile.

Come sta cambiando il mondo delle challenger bank?
Il fintech ha dimostrato a livello globale la sua capacità di ripensare il settore dei servizi finanziari alzando i livelli di offerta a beneficio del cliente finale. In Italia, in particolare, le realtà innovative operative nel banking non solo sono riuscite ad affermarsi conquistando in poco tempo importanti quote di mercato – basti pensare che Hype, ha già oltre 1,7 milioni di utenti – ma hanno anche il merito di aver stimolato una competizione che ha portato gli istituti tradizionali a rivedere la propria offerta in ottica digitale, seguendo lo stesso modello. Uno stimolo destinato a non esaurirsi, ma al contrario a crescere ulteriormente.

Non abbiamo quindi raggiunto la saturazione?
Il mercato delle soluzioni di banking digitale è oggi affollato, troviamo non solo le banche ma anche operatori a noi similari con modelli sempre più peculiari e le big tech che sono entrate a gamba tesa del mondo dei servizi finanziari. La forza dirompente del digitale permetterà a neobank e operatori innovativi di continuare a stare un passo avanti per visione, approccio e capacità di reazione, grazie a un'agilità e una versatilità con cui potremo continuamente far evolvere la nostra offerta in ottica di una sempre maggiore personalizzazione sul cliente singolo o sulle comunità di clienti.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi?
Continueremo a portare avanti la strategia intrapresa. L'obiettivo è rimanere un passo avanti al mercato, quindi ascoltiamo la nostra customer base e guardiamo con interesse ai tavoli di lavoro europei di quelle che saranno le innovazioni di domani, ad esempio euro e wallet digitale, per coglierne tutte le opportunità. Puntiamo poi a essere pionieri nell'AI, ambito in cui stiamo promuovendo importanti sperimentazioni per migliorare il servizio di onboarding, la conoscenza del cliente e proporre un'offerta sempre più personalizzata. Stiamo continuando a investire in ricerca e sviluppo perché crediamo nel valore della relazione con il cliente, la migliore tecnologia unita al know-how del team Hype ci permetterà di essere sempre all'avanguardia.

ITLL LEGAL TECH CAMP II ed.

presenta

SMART LEGAL MANAGEMENT

Principi e tecniche

27 SETTEMBRE 2023 ORE 15.00

Università di Padova, Palazzo del Bo, Archivio Antico

ORE 15.00 - SALUTI

PRIMA PARTE – PROFILI REGOLATORI E NUOVE COMPETENZE

Presiede: Andressa Back, Ferriera Valsider S.p.a.

RELAZIONI

Decisioni software driven e diritto alla spiegazione.

Claudia Sandei, Unipd

Automazione contrattuale e nuovo codice degli appalti. Cosa cambia e come prepararsi.

Maria Vittoria La Rosa, Portolano Cavallo Studio Legale

SECONDA PARTE - ITLL LEGAL TECH CAMP II ED.

L'esperienza del Legal Tech Camp attraverso la voce dei protagonisti.

Filippo Andreani, ROKH S.r.l.

Cristiano Pivato-Paolo Lovato, Safilo S.p.a.

Roberto Luca Moresco-Alexia Di Bella, Fashion Box S.p.a.

Fabio Francesco Franco, E-Legal Studio Legale

TERZA PARTE - STRATEGIE E STRUMENTI PER LA TRASFORMAZIONE DIGITALE

Presiede: Claudia Sandei, Unipd

RELAZIONI

Casi di esperienza sull'adozione del Lifecycle Contract Management.

Patrizia Pasetti, Tim S.p.a.

Il progetto Legal Suite. La realizzazione di una App per la gestione integrata del contenzioso.

Davide Macchi, KPMG Advisory S.p.a.

Strumenti per la gestione semplificata della governance societaria.

Thomas Iacchetti, Fleap S.p.a.

Software di intelligenza artificiale per la ricerca legale.

Martina Domenicali, Lexroom.ai

ORE 18- APERITIVO DI NETWORKING

Per iscrizioni e informazioni: info@itll.it

Evento realizzato nell'ambito del Progetto di didattica innovativa "Millennial Lawyers" finanziato dall'Ateneo di Padova (Bando 2022)

Private Equity Focus

a cura di eleonora fraschini / fonte: AIFI e private equity monitor - PEM (liuc business school)

Dopo un giugno in leggera decrescita rispetto al 2022, il mercato del private equity ha accelerato nel corso di luglio, facendo registrare ben 49 nuovi investimenti. Di fatto, al momento, si è trattato del mese migliore dell'anno.
Nel medesimo periodo del 2022, l'Osservatorio Pem di Liuc – Università Cattaneo, attivo nell'ambito delle attività della Liuc Business School, aveva infatti mappato 44 investimenti (45 a luglio dell'anno precedente).

A luglio, le operazioni di buy out hanno rappresentato ben l'86% dei deal totali. Il Nord Italia costituisce sempre il principale polo catalizzatore (72% dei deal), con Lombardia e Veneto, ma anche Piemonte e Friuli Venezia Giulia; da segnalare una ripresa del Centro, guidato da Emilia Romagna e Toscana, con il 22% delle operazioni.

Banco Bpm, Gruppo Bcc Iccrea e Fsi insieme per il polo della monetica in Italia

Banco Bpm, Gruppo Bcc Iccrea e Fsi hanno sottoscritto un accordo vincolante per la costituzione di una partnership strategica finalizzata allo sviluppo di una nuova realtà italiana e indipendente nel settore dei pagamenti digitali, che sarà un punto di riferimento nel panorama del fintech e con un approccio orientato all'innovazione e alla crescita della digitalizzazione nel Paese.
L'accordo prevede il conferimento nella joint venture delle attività della monetica di Banco Bpm, con riconoscimento di un corrispettivo misto per cassa e in azioni emesse dal veicolo Pay Holding, che a sua volta controlla l'intero capitale di Bcc Pay – che sarà a breve oggetto di rebranding. Ad esito dell'operazione, Pay Holding sarà partecipata per circa il 43% da Fsi e circa il 28,6% ciascuno da Banco Bpm e Iccrea Banca. A seguito del conferimento delle attività di monetica di Banco Bpm, la joint venture rappresenterà il secondo operatore nazionale con una quota di mercato superiore al 10% nel settore della monetica, con circa 9 milioni di carte, 400 mila pos e circa euro 110 miliardi di euro di transato intermediato.
La società potrà contare per il suo sviluppo sulla capillarità distributiva e sulla vicinanza al territorio delle oltre 1.300 filiali di Banco Bpm e delle 117 Bcc con quasi 2.500 sportelli del Gruppo Bcc Iccrea, un network che nel suo complesso rappresenta quasi il 20% delle filiali bancarie presenti in Italia.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

Nell'operazione, Bcc Pay e Fsi sono stati assistiti da Kpmg Corporate Finance, con il team corporate finance guidato dal partner **Silvano Lenoci** e composto da **Chiara Antonaci**, associate director, **Giovanni Acquistapace**, manager, e **Francesco Addeo**, executive; da Vitale&Co, con un team composto da **Orlando Barucci**, **Gaia Mazzalveri**, **Francesco Fornarelli**, **Sara Martini**, **Enrico Biano** e **Domenico Soprano**; e Gianni & Origoni, con un team guidato dal partner **Stefano Bucci** e composto dal partner **Gabriele Ramponi**, dal managing associate **Aldo Turella** e dall'associate **Chiara Mazzuca Mari**.
Banco Bpm è stato assistito da Bain & Co, da Deloitte Financial Advisory per l'emissione di una fairness opinion, e da Legance, con un team guidato dal senior partner **Filippo Troisi** e dal partner **Giacomo Gitti** e composto dal counsel **Filippo Benintendi**, dal managing associate **Paolo Antonio Mulas** e dall'associate **Chiara Ferrari**. I profili regolamentari sono stati seguiti dal partner Marco Penna con il counsel **Giuseppe Alessandro**.
Sono stati inoltre coinvolti nell'operazione **Francesco Bernocchi**, general counsel di Fsi, e **Antonia Cosenz**, general counsel di Banco Bpm.

ORLANDO BARUCCI

Gaspare Dori
I racconti dell'incredibile

Racconti brevi e brevissimi, improntati tutti al fantastico, talvolta all'assurdo.
La meraviglia è il filo conduttore delle storie, ambientate in epoche
e luoghi diversi le une dalle altre.

PRIMA PUNTATA

Il volo del colibrì

ASCOLTA IL PODCAST

UN'OPERA D'ARTE PER IL VOSTRO CALENDARIO 2024

Quest'anno, scegliete una vera opera d'arte
come regalo per il vostro Natale:
il bellissimo Calendario 2024 da parete
disegnato per La Casa delle Luci da Lorenzo Petrantoni.

Un'opera elegante ed esclusiva che potrete far personalizzare con il logo del vostro studio

Illustratore ed art director, Petrantoni è un artista amato e riconosciuto in tutto il mondo: voluto e conteso dai più grandi magazine del mondo, dal New York Times a Vogue, GQ, Vanity fair e altri, i suoi lavori sono esposti in alcune delle più importanti gallerie d'arte contemporanea e ha vinto molti premi prestigiosi tra cui il V&A Illustration Awards, il London International Awards, l'American Illustration.
www.lorenzopetrantoni.com.

Per informazioni e prenotazioni
scrivete ad Anna:
sostenitori@lacasadelleluci.it

la casa
DELLE LUCI
FONDAZIONE

TARGET COMPANY	PLATFORM	LEAD INVESTOR (GP)	CO-INVESTORS
C.O.F.I.M. SpA	HOFI SpA	Augens Capital	BMO Global Asset Management
Modulblok SpA		Equinox	
F.I.R.M.A. Itala Srl	Gourmet Italian Food SpA	Alcedo SGR	FVS SGR
SEC Newgate Italia Srl		Investcorp	
I-Tronik Srl		Indutrade	
UYBA Volley s.s.d.r.l.		Brera Holdings PLC	
Mach Label Srl	Tikedo Srl	White Bridge Investments	
Eudaimon SpA	Epassi Group Oy	Bregal Milestone	First Fellow Partners
Unione Sportiva Triestina Calcio 1918 Srl		LBK Capital	
Parahsol Srl		Blackwood Fashion Investments	
G.S.G. Global Shipping Group SpA	L.V. Overseas S.A.S.	MML Capital Partners	Bpifrance
FIS-Fabbrica Italiana Sintetici SpA		Bain Capital	
F.R. Accessories Srl	Sotralu Group	Bridgepoint Capital	
Air Plus Srl	PHSE Srl	NB Aurora	
Bio Pharma Logistics Srl	PHSE Srl	NB Aurora	
Lotras Srl	CFI Compagnia Ferroviaria Italiana SpA	F2i SGR	
Centro Funerario Bergamasco Srl	Funecap Groupe	Charterhouse Capital Partners	Latour Capital
Nuova Sia Srl	MSA Mizar SpA	Columna Capital	
Marabese Design Srl		LFG Holding	
Dalma Mangimi SpA		Nextalia SGR	
Stella Mangimi Srl		Nextalia SGR	
Sperina Srl		Nextalia SGR	
Business monetica di Banco BPM	Pay Holding SpA	FSI	
M.P.A. Technical Devices Srl		Arventia	
Hortech Srl	Guaresi SpA	Hyle Capital Partners SGR	
Ultrabatch Srl		Koinos Capital	
Business School24 SpA	Digit'Ed SpA	Nextalia SGR	
4 impianti fotovoltaici (50 MW)		Alternative Capital Partners SGR	
Bartoli & Arveda Società tra professionisti Srl	F2A SpA	Ardian	
Modulgraf Srl	Tikedo Srl	White Bridge Investments	
O.Creations Srl	Starlight Group SpA	Star Capital SGR	
Dietopack Srl		Dentressangle Capital	
Innovo Group SpA		Aviva Investors	
Giordano Alesstimenti Srl	Eurofiere SpA	EOS Investment Management Group	
Progettogiordano Srl	Eurofiere SpA	EOS Investment Management Group	
Griste Srl	Altofare Group	White Bridge Investments	
Berberè Srl		Hyle Capital Partners SGR	
Ecopol SpA		SK Capital Partners	
Europoligrafico SpA	Carton Group GmbH	Waterland Private Equity	
Pakelo Motor Oil Srl		Alkemia SGR	Banca Ifis
ICAM Srl		Aksìa Group SGR	
New and Best H.F. Srl	MinervaHub SpA	San Quirico	
eW Business Machines SpA	Typos Holding SpA	Star Capital SGR	
Gruppo Finestre Srl		Mittel SpA	
Phoenix Italia Srl	I.M.A. Industria Macchine Automatiche S.p.A.	BC Partners	
Mespic Srl	I.M.A. Industria Macchine Automatiche S.p.A.	BC Partners	
Comat Servizi Energetici SpA		Pioneer Point Partners	Marguerite II
SPV Tech Srl	Reden Solas SAS	Infravia Capital Partners	
Enrico Giotti SpA	Refresco Holding BV	KKR	

Hortech entra a fare parte del Gruppo Guaresi

Hortech, realtà italiana specializzata nella progettazione e realizzazione di macchinari la raccolta di prodotti orticoli, entra nel Gruppo Guaresi, attiva a livello mondiale nella progettazione, produzione e commercializzazione di macchine per la raccolta di pomodoro destinato all'industria conserviera e di trasformazione, già nel portafoglio di Hyle Capital Partners dal 2022. Con sede in provincia di Padova, Hortech vanta oggi un'esperienza trentennale nel settore dell'orticoltura ed è presente in oltre 60 Paesi. Dopo l'acquisizione di Grim, azienda specializzata nella progettazione e produzione di spray per la protezione delle colture, il gruppo Guaresi si allarga e diventa uno dei principali produttori di macchinari hi-tech per l'agricoltura, soprattutto macchine semoventi per la raccolta degli ortaggi.

GIORGIO CARERE

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

Guaresi è stata assistita da Ethica Group con i team di m&a advisory e di debt advisory per le rispettive attività, hanno lavorato all'operazione **Giorgio Carere** e **Alessandro Corina**.
È stata inoltre seguita dallo Studio legale Hogan Lovells per le attività di legal due diligence e contrattualistica. PriceWaterhouseCoopers ha svolto la financial due diligence, mentre Kpmg ed Erm hanno condotto rispettivamente tax ed esg due diligence.
Illimity, Banca Bper e Merito Sgr hanno fornito parte delle risorse finanziarie necessarie per completare l'operazione. I soci di Hortech sono stati assistiti da **Alberto Gori** dello studio Gori e da Roedl&Partners per la parte legale.

Digit'ed acquisisce 24Ore Business School

Digit'Ed, attivo nel settore dell'education, ha sottoscritto accordi vincolanti per l'acquisizione di 24Ore Business School, società attiva da oltre 25 anni nella formazione manageriale, con una gamma completa di corsi e master che coprono tutte le aree del mondo del lavoro a servizio delle diverse funzioni aziendali. Questa operazione consente a Digit'Ed di completare il proprio posizionamento come polo italiano dell'education per persone e per aziende, diventando uno dei principali player del settore a livello europeo.
Grazie a 24Ore Business School, il gruppo Digit'Ed sarà in grado di coprire tutti i fabbisogni formativi, dalla scuola secondaria fino al top management aziendale.
24Ore Business School ha costruito la sua storia di successo, proponendo contenuti di alta qualità, forte vicinanza al mondo del lavoro – con più di 1400 aziende partner – e flessibilità nell'erogazione dei programmi didattici.
Il gruppo, anche grazie a quest'ultima operazione, potrà contare su più di 400 professionisti distribuiti in 10 sedi in tutta Italia, capaci di gestire ogni anno più di mille progetti di formazione costruiti su misura per le aziende, una library di oltre 10mila titoli formativi digitali, oltre 400 corsi e master a catalogo e un network di 1200 docenti di estrazione manageriale e accademica.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

Nell'ambito dell'operazione, Digit'Ed si è avvalsa dell'assistenza di Latham & Watkins per gli aspetti legali corporate e financing, studio Sanzo Vascello per gli aspetti giuslavoristici, Tremonti Romagnoli Piccardi e Associati per gli aspetti fiscali, The Boston Consulting Group per la business due diligence e Deloitte per la financial & tax due diligence.
Palamon Capital Partners si è avvalso dell'assistenza di McDermott Will & Emery per gli aspetti legali corporate.

GIANANDREA DE BERNARDIS

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

Legalcommunity Litigation Awards 2023

I VINCITORI

SFOGLIA LA FOTOGALLERY

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

Agli East End Studios - Spazio Antologico di Milano si sono svolti i **Legalcommunity Litigation Awards 2023**. La cerimonia è stata l'occasione per celebrare le eccellenze del mercato legale dei contenziosi, sia giudiziali che arbitrali.

La quarta 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.

Categoria	Vincitore
LAW FIRM OF THE YEAR	Dentons
LAWYER OF THE YEAR	Carlo Pavesi Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
LAW FIRM OF THE YEAR CORPORATE LITIGATION	Clifford Chance
LAWYER OF THE YEAR CORPORATE LITIGATION	Stefano Parlatore - Legance
LAW FIRM OF THE YEAR COMMERCIAL LITIGATION	Gianni & Origoni
LAWYER OF THE YEAR COMMERCIAL LITIGATION	Alfredo Craca - FIVELEX
LAW FIRM OF THE YEAR FINANCE LITIGATION	Cappelli RCCD
LAWYER OF THE YEAR FINANCE LITIGATION	Enrico Castellani - Freshfields
LAW FIRM OF THE YEAR CLASS ACTION	BonelliErede
LAWYER OF THE YEAR CLASS ACTION	Francesca Gesualdi Cleary Gottlieb
LAW FIRM OF THE YEAR PRODUCT LIABILITY	Gianni & Origoni
LAWYER OF THE YEAR PRODUCT LIABILITY	Francesca Rolla - Hogan Lovells
LAW FIRM OF THE YEAR REAL ESTATE	CBA
LAWYER OF THE YEAR REAL ESTATE	Francesca Petronio Allen & Overy
LAW FIRM OF THE YEAR INSOLVENCY	Molinari Agostinelli
LAWYER OF THE YEAR INSOLVENCY	Valeria Mazzoletti Orsingher Ortu
LAW FIRM OF THE YEAR INSURANCE	DAC Beachcroft
LAWYER OF THE YEAR INSURANCE	Matteo Cerretti - DWF
LAW FIRM OF THE YEAR DEFAMATION	Grande Stevens
LAWYER OF THE YEAR DEFAMATION	Sara Biglieri - Dentons
LAW FIRM OF THE YEAR NATIONAL ARBITRATION	Chiomenti
LAWYER OF THE YEAR NATIONAL ARBITRATION	Ferdinando Emanuele Cleary Gottlieb
LAW FIRM OF THE YEAR INTERNATIONAL ARBITRATION	Curtis
LAWYER OF THE YEAR INTERNATIONAL ARBITRATION	Cecilia Carrara - Legance
LAW FIRM OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME	de Castiglione Ingraffia Zanchi e Associati

Categoria	Vincitore
LAWYER OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME	Federica Rinaldini Studio Legale Rinaldini
LAW FIRM OF THE YEAR ANTITRUST PUBLIC ENFORCEMENT	Chiomenti
LAWYER OF THE YEAR ANTITRUST PUBLIC ENFORCEMENT	Emilio De Giorgi - Allen & Overy
LAW FIRM OF THE YEAR ANTITRUST PRIVATE ENFORCEMENT	Pavia e Ansaldo
LAWYER OF THE YEAR ANTITRUST PRIVATE ENFORCEMENT	Enrico Adriano Raffaelli Rucellai & Raffaelli
LAW FIRM OF THE YEAR UNFAIR TRADE PRACTICES & UNFAIR COMPETITION	Eversheds Sutherland
LAWYER OF THE YEAR UNFAIR TRADE PRACTICES & UNFAIR COMPETITION	Stefano Grassani Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION - PROCUREMENT	Lipani Catricalà & Partners
LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION - PROCUREMENT	Mauro Pisapia Simmons & Simmons
LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION - CONSTRUCTION/URBAN PLANNING/ENVIRONMENT	Bertacco Recla & Partners
LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION CONSTRUCTION/URBAN PLANNING/ENVIRONMENT	Carlo Comandè - CDRA Comandè Di Nola Restuccia Avvocati
LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION ENERGY	Todarello & Partners
LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION ENERGY	Elvezio Santarelli Watson Farley & Williams
LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION - TLC	Deloitte Legal
LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION - TLC	Ilario Giangrossi - Grimaldi Alliance
BEST PRACTICE WILLS, TRUST AND ESTATES	Pedersoli Studio Legale
LAW FIRM OF THE YEAR TAX LITIGATION	Pirola Pennuto Zei e Associati
PROFESSIONAL OF THE YEAR TAX LITIGATION	Marco Cerrato - Maisto e Associati
BEST PRACTICE INTERNATIONAL LITIGATION	Bergs & More

ICC Italia

ICC International Court of Arbitration® 100 years

ICC Italia Arbitration Forum

Arbitrato Internazionale ICC: le radici del futuro

19 ottobre 2023 | UNIDROIT | Via Panisperna, 28 | Roma

È la conferenza annuale organizzata da ICC Italia in occasione delle celebrazioni del Centenario della ICC International Court of Arbitration.

Riunisce autorevoli esperti a livello internazionale per discutere dell'evoluzione dell'arbitrato e degli altri strumenti di prevenzione, gestione e soluzione dei conflitti di ICC nei settori dell'energia, delle costruzioni e degli investimenti.

Offre un'opportunità unica di aggiornamento e di networking.

È rivolto a legali in-house, professionisti, accademici ed esponenti del mondo delle imprese e delle istituzioni.

Con la partecipazione di Claudia Salomon
Presidente della ICC International Court of Arbitration

A seguire, dalle 19 alle 22.30, saremo lieti di ospitarvi per un Cocktail di Gala, presso la Casa dei Cavalieri di Rodi, in Piazza del Grillo, 1.

ICC International Court of Arbitration 100 years

www.iccitalia.org

Sponsor

DANIELI

JMU Law Firm

ONTIER

Con il supporto di

UNIDROIT
International Institute for the Unification of Private Law
Institut international pour l'unification du droit privé

Media partner

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

Media Partners

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

FINANCECOMMUNITY

FINANCECOMMUNITYES

ipem

SEPT. 18-20, 2023
JARDIN DES TUILERIES
PARIS, FRANCE - 9th EDITION

The world's private capital hub

LAW FIRM OF THE YEAR

BONELLIEREDE

CLEARY GOTTLIEB

CLIFFORD CHANCE

DENTONS

GIANNI & ORIGONI

IN PIEDI, DA SINISTRA: MATTEO DANIELI, LAURA DAMIANI, ENRICA MASSARI, LUDOVICA DIONISI SARA BIGLIERI, ROBERTO LIPARI, CAMILLA ESPOSITI, MARTINA LODEDO, PASQUALE ANNICCHIARICO STEFANO BELLEGGIA, LUCA DE BENEDETTO. IN BASSO, DA SINISTRA: MATTEO VIZZARDI, DAVIDE TRAINA ROCCO SICILIANO, COSIMO MUGNAIONI, ANDREA PUPESCHI

LAWYER OF THE YEAR

FERDINANDO EMANUELE
Cleary Gottlieb

GIUSEPPE LOMBARDI
BonelliErede

STEFANO PARLATORE
Legance

CARLO PAVESI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

FRANCESCA ROLLA
Hogan Lovells

LAW FIRM OF THE YEAR CORPORATE LITIGATION

CLEARY GOTTLIEB

CLIFFORD CHANCE

DENTONS

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

DIETRO: FABIO GUASTADISEGNI, MICHELE CURATOLA, MARIA GIULIA TAMMARO, ANDREA ANDOLINA ANDREA TUNINETTI FERRARI, CARLO FELICE GIAMPAOLINO
DAVANTI: CAROLINA PIOVANO, VITO CATALANI, DONATO MACOVEZ

LAWYER OF THE YEAR CORPORATE LITIGATION

MICHELE BRIAMONTE
Grande Stevens

ROBERTO FABIO LIPARI
Dentons

GIUSEPPE LOMBARDI
BonelliErede

ANDREA MAGLIANI
Pedersoli Studio Legale

STEFANO PARLATORE
Legance

LAW FIRM OF THE YEAR COMMERCIAL LITIGATION

ALLEN & OVERY

FIVELEX

FRESHFIELDS

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

IN PIEDI, DA SINISTRA: ALESSANDRO DE FERRARIIS, MCHELA TURRA, DANIELA AMHOF MARISTELLA BOELLIS, AUGUSTA CIMINELLI, ALBERTO NANNI, DECIO MATTEI ALEXIA ARMAROLI, ANTONIO AURICCHIO. IN BASSO, DA SINISTRA: FEDERICO BUSATTA DANIELE VECCHI, RICCARDO SIRITO

LAWYER OF THE YEAR COMMERCIAL LITIGATION

ANTONIO AURICCHIO
Gianni & Origoni

SARA BIGLIERI
Dentons

ALFREDO CRACA
FIVELEX

FRANCESCA GESUALDI
Cleary Gottlieb

CARLO FELICE GIAMPAOLINO
Clifford Chance

LAW FIRM OF THE YEAR FINANCE LITIGATION

ALLEN & OVERY

BONELLIEREDE

CAPPELLI RCCD

CLIFFORD CHANCE

GIANNI & ORIGONI

LAWYER OF THE YEAR FINANCE LITIGATION

ENRICO CASTELLANI
Freshfields

ILARIO GIANGROSSI
Grimaldi Alliance

FABIO GUASTADISEGNI
Clifford Chance

CARLO PAVESI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

CARLO PEDERSOLI
Pedersoli Studio Legale

SILVIO RIOLO
Cappelli RCCD

LAW FIRM OF THE YEAR CLASS ACTION

BONELLIEREDE

CLEARY GOTTLIEB

DENTONS

LEGANCE

WATSON FARLEY & WILLIAMS

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITY

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

CAMBI DI POLTRONA

TREND DI MERCATO

NEWS DALLE BANCHE/FONDI/SGR

ADVISOR FINANZIARI

Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.financecommunity.it

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITYES

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

- DIGITAL NEWS
- MARKET TRENDS
- FINANCIAL ADVISORS
- MOVES

Follow us on

www.financecommunity.es

LAWYER OF THE YEAR
CLASS ACTION

ANTONIO AURICCHIO
Gianni & Origoni

SARA BIGLIERI
Dentons

FRANCESCA GESUALDI
Cleary Gottlieb

GIUSEPPE LOMBARDI
BonelliErede

DARIA PASTORE
Legance

LAW FIRM OF THE YEAR
PRODUCT LIABILITY

GIANNI & ORIGONI

GRIMALDI ALLIANCE

HERBERT SMITH FREEHILLS

HOGAN LOVELLS

MORRI ROSSETTI

IN PIEDI, DA SINISTRA: DANIELA AMHOF, DECIO MATTEI, DANIELE VECCHI, ANTONIO AURICCHIO
MICHELA TURRA, AUGUSTA CIMINELLI, ALEXIA ARMAROLI, MARISTELLA BOELLIS, ALBERTO NANNI
IN BASSO, DA SINISTRA: RICCARDO SIRITO, ALESSANDRO DE FERRARIIS, FEDERICO BUSATTA

LAW FIRM OF THE YEAR
REAL ESTATE

ALLEN & OVERY

BONELLIEREDE

CBA

DENTONS

PAVIA E ANSALDO

ADA MANUTI, STEFANO LA PORTA, ILARIA CANEPA
ANTONIO MARTINI, ALESSANDRO BOTTI, ELISA LUCCHESI

LAWYER OF THE YEAR REAL ESTATE

SILVIA COSSU
Lipani Catricalà & Partners

STEFANO LA PORTA
CBA

SILVIO MARTUCCELLI
Chiomenti

FRANCESCA PETRONIO
Allen & Overy

FIORENZA RESTA
Pavia e Ansaldo

LAWYER OF THE YEAR INSOLVENCY

ANTONIO AURICCHIO
Gianni & Origoni

DANIELE GERONZI
Legance

VALERIA MAZZOLETTI
Orsingher Ortu

UGO MOLINARI
Molinari Agostinelli

FRANCESCA PETRONIO
Allen & Overy

LAW FIRM OF THE YEAR INSURANCE

DAC BEACHCROFT

DWF

MOLINARI AGOSTINELLI

PAVIA E ANSALDO

SLS - STUDIO LEGALE STABILE

MATTEO MARABINI, GUIDO FOGLIA, GIULIO DI FABIO, MARIA ASSUNTA IUORIO, MICHELE ZUCCA OTTAVIA DALLA FIOR, SERENA CHISU, GAIA MODICA, VALENTINA BARBA, ANTHONY PEROTTO

LAWYER OF THE YEAR INSURANCE

MATTEO CERRETTI
DWF

ANTHONY PEROTTO
DAC Beachcroft

MARINA SANTARELLI
Pavia e Ansaldo

ALESSANDRO STABILE
SLS - Studio Legale Stabile

DANIELE VECCHI
Gianni & Origoni

LAW FIRM OF THE YEAR DEFAMATION

BONELLIEREDE

CLEARY GOTTLIEB

DENTONS

GRANDE STEVENS

MACCHI DI CELLERE GANGEMI

STEFANIA NUBILE, NICOLA MENARDO, FRANCESCO CELESTINO

LAWYER OF THE YEAR DEFAMATION

SARA BIGLIERI
Dentons

FRANCESCA GESUALDI
Cleary Gottlieb

NICOLA MENARDO
Grande Stevens

FRANCESCA PETRONIO
Allen & Overy

CLAUDIO VISCO
Macchi di Cellere Gangemi

LAW FIRM OF THE YEAR NATIONAL ARBITRATION

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIEB

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

GIOVANNI ROSANIO, GIUSEPPINA DE MARCO, FILIPPO CORSINI

LAWYER OF THE YEAR NATIONAL ARBITRATION

ANTONIO AURICCHIO
Gianni & Origoni

ALFREDO CRACA
FIVELEX

FERDINANDO EMANUELE
Cleary Gottlieb

DANIELE GERONZI
Legance

ELVEZIO SANTARELLI
Watson Farley & Williams

LAW FIRM OF THE YEAR INTERNATIONAL ARIBTRATION

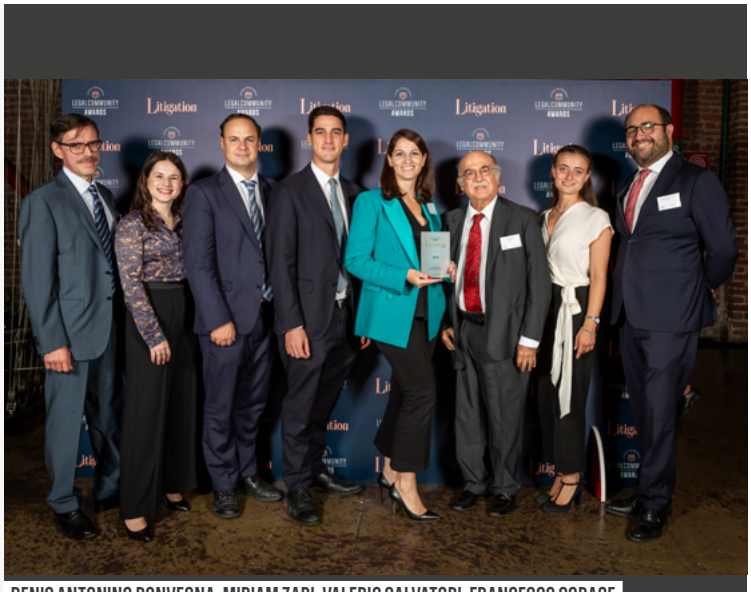
CASTALDIPARTNERS

CLEARY GOTTLIEB

CLIFFORD CHANCE

CURTIS

GIANNI & ORIGONI


DENIS ANTONINO BONVEGNA, MIRIAM ZARI, VALERIO SALVATORI, FRANCESCO SORACE
IRENE PETRELLI, TULLIO TREVES, GAIA LONGERI, RENATO RAYMUNDO TREVES

LAWYER OF THE YEAR INTERNATIONAL ARBITRATION

ARIANNA CAMILLACCI
CastaldiPartners

CECILIA CARRARA
Legance

FERDINANDO EMANUELE
Cleary Gottlieb

CARLO FELICE GIAMPAOLINO
Clifford Chance

ANDREA MAGLIANI
Pedersoli Studio Legale

IRENE PETRELLI
Curtis

RITIRA IL PREMIO: MARIALUISA GARAVELLI

LAW FIRM OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME

BANA AVVOCATI ASSOCIATI

BONELLIEREDE

DE CASTIGLIONE INGRAFFIA ZANCHI E ASSOCIATI

IANNACCONE E ASSOCIATI

STUDIO LEGALE DIODÀ

FILIPPO INGRAFFIA, ALESSANDRA ZANCHI, ENRICO DE CASTIGLIONE

LAWYER OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME

PASQUALE ANNICCHIARICO
Dentons

ENRICO DE CASTIGLIONE
de Castiglione Ingraffia Zanchi e Associati

ANTONIO GOLINO
Clifford Chance

VALERIA LOGRILLO
Deloitte Legal

FEDERICA RINALDINI
Studio Legale Rinaldini

LAW FIRM OF THE YEAR ANTITRUST - PUBLIC ENFORCEMENT

ALLEN & OVERY

CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIEB

GIANNI & ORIGONI

HERBERT SMITH FREEHILLS

GIACOMO GRECHI, ROBERTA GIUFFRÈ, MARCO SERPONE, FRANCESCA ZAMBUCO
CATERINA MIGANI, PATRICK ACTIS PERINETTO, ELEONORA COLOMBO

LAWYER OF THE YEAR ANTITRUST - PUBLIC ENFORCEMENT

EMILIO DE GIORGI
Allen & Overy

PIETRO FATTORI
Gianni & Origoni

STEFANO GRASSANI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

FRANCESCA MORRA
Herbert Smith Freehills

MARCO SERPONE
Chiomenti

LAW FIRM OF THE YEAR ANTITRUST - PRIVATE ENFORCEMENT

ALLEN & OVERY

BONELLIEREDE

CLEARY GOTTLIEB

GIANNI & ORIGONI

PAVIA E ANSALDO

NICOLÒ CAGNATO, MARIA ROSARIA RASPANTI, FILIPPO FIORETTI

LAWYER OF THE YEAR ANTITRUST - PRIVATE ENFORCEMENT

FRANCESCO ANGLANI
BonelliErede

ANTONIO AURICCHIO
Gianni & Origoni

FILIPPO FIORETTI
Pavia e Ansaldo

DAMIANO LIPANI
Lipani Catricalà & Partners

ENRICO ADRIANO RAFFAELLI
Rucellai & Raffaelli

LAW FIRM OF THE YEAR UNFAIR TRADE PRACTICES & UNFAIR COMPETITION

ALLEN & OVERY

DENTONS

EVERSHEDS SUTHERLAND

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LEGANCE

MASSIMO MAIOLETTI, LORENZO MANIACI , MARTA SIRACUSA, SIMONE BARNABA
ALESSANDRO GRECO, MARICA MAURELLA, ALBERTO VENDITTI

LAWYER OF THE YEAR UNFAIR TRADE PRACTICES & UNFAIR COMPETITION

SIMONE BARNABA
Eversheds Sutherland

EMILIO DE GIORGI
Allen & Overy

STEFANO GRASSANI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

ALBERTO PERA
Gianni & Origoni

CLAUDIO TESAURO
BonelliErede

LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION - PROCUREMENT

BERTACCO RECLA & PARTNERS

CURTIS

GIANNI & ORIGONI

LIPANI CATRICALÀ & PARTNERS

SIMMONS & SIMMONS

SILVIA COSSU, DAMIANO LIPANI, FLORA IMPARATO, ROBERTO FERRARESI

LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION PROCUREMENT

FRANCESCO PAOLO BELLO
Deloitte Legal

LUCA PERFETTI
BonelliErede

MAURO PISAPIA
Simmons & Simmons

JACOPO RECLA
Bertacco Recla & Partners

FRANCESCA SBRANA
Lipani Catricalà & Partners

LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION CONSTRUCTION/URBAN PLANNING/ENVIRONMENT

BERTACCO RECLA & PARTNERS

CDRA – COMANDÈ DI NOLA RESTUCCIA AVVOCATI

DELOITTE LEGAL

PAVIA E ANSALDO

SIMMONS & SIMMONS

LARA BONOLDI, ILENIA PAZIANI, JACOPO RECLA E ANTONIO CARLINO

LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION CONSTRUCTION/URBAN PLANNING/ENVIRONMENT

PAOLO BERTACCO
Bertacco Recla & Partners

CARLO COMANDÈ
CDRA – Comandè Di Nola Restuccia Avvocati

MARCO GIUSTINIANI
Pavia e Ansaldo

MAURO PISAPIA
Simmons & Simmons

FRANCESCA SBRANA
Lipani Catricalà & Partners

LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION ENERGY

CLEARY GOTTLIEB

GIANNI & ORIGONI

MACCHI DI CELLERE GANGEMI

TODARELLO & PARTNERS

WATSON FARLEY & WILLIAMS

IN PIEDI, DA SINISTRA: PIETRO MONNI, ROBERTO BIASCO, MARIA GRAZIA SCORRANO, GIULIA SCURZIO
FEDERICO NOVELLI, GIUSEPPE SPENNACCHIO, MASSIMO COLICCHIA, ANDREA CONFORTO
IN BASSO, DA SINISTRA: RICCARDO ROGLIANI, ALESSANDRO CONCORDATI, FEDERICA FERRARA

LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION TLC

DELOITTE LEGAL

GIANNI & ORIGONI

GRIMALDI ALLIANCE

LIPANI CATRICALÀ & PARTNERS

ORSINGHER ORTU

MARIANNA LOPOPOLOO, PAOLO DI STEFANO, LORENZO BALDIN, ANNALISA D'URBANO
FRACESCO PAOLO BELLO, PIERGIUSEPPE OTRANTO, GIACOMO GARGANO

LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION TLC

FRANCESCO PAOLO BELLO
Deloitte Legal

FABIO CINTIOLI
Cintioli & Associati

ILARIO GIANGROSSI
Grimaldi Alliance

ELISABETTA PISTIS
Orsingher Ortu

FRANCESCA SBRANA
Lipani Catricalà & Partners

LAW FIRM OF THE YEAR TAX LITIGATION

ANDPARTNERS

MAISTO E ASSOCIATI

MORRI ROSSETTI

PIROLA PENNUTO ZEI E ASSOCIATI

PLUSIDERS

ERMANNO VAGLIO, TONIO DI IACOVO, CHIARA FERRARI, GIAN LUCA GROSSI, GIULIA BONZANNI EDOARDO PANZERA, EDOARDO ANDREOLI

PROFESSIONAL OF THE YEAR TAX LITIGATION

PIETRO BRACCO
AndPartners

MARCO CERRATO
Maisto e Associati

TONIO DI IACOVO
Pirola Pennuto Zei e Associati

FABRIZIO GAETANO PACCHIAROTTI
Morri Rossetti

PAOLO PURI
Plusiders

BEST PRACTICE
WILLS, TRUST AND ESTATES

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

ANDREA DE' MOZZI, VALENTINA CANEPA, EDOARDO PEDERSOOLI

BEST PRACTICE
INTERNATIONAL LITIGATION

BERGS & MORE

RICCARDO GIACOMIN, ANDREA BARZON, EUGENIO BETTELLA, PAOLA CIBOTTI, FRANCESCO BERTONI
GIULIA FAVARETTO, EDOARDO TESSARI

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

13-17 NOVEMBER 2023

MILAN 5th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE FINANCE COMMUNITY

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILAN

Platinum Partners

CHIOMENTI
GPBL
Legance
VITALE

Gold Partners

AON
BISCOZZI NOBILI PIAZZA
CARNELUTTI LAWFIRM
FIVELEX
Linklaters
MEDIOBANCA
Morpurgo e Associati
Nextalia
PEDERSOLI
Santander Corporate & Investment Banking

Silver Partners

HAT
intrum
STPG Scouting Capital Advisors

Sponsors

Accuracy
Desolvo

Supporters

AIFI Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt
ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

www.financecommunityweek.com

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

Financecommunity Week 2023 – Program (in progress)

Open with registration Invitation only

MONDAY 13 NOVEMBER					
09:00 - 13:00		**Opening Conference** Action plan for the Italian economy	Vitale Chiomenti, M&M, Nextalia	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
13:00 Light Lunch					
14:00 - 16:00		**Roundtable**	Santander Corporate & Investment Banking	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
16:00 - 18:00		**Roundtable** 2023 Tax Reform (DELEGA FISCALE): a business perspective	Linklaters	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
TUESDAY 14 NOVEMBER					
09:00 - 13:00		**Conference**	GPBL	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
09:15 - 11:15		**Roundtable**	Morpurgo e Associati	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
13:00 Light Lunch					
14:00 - 16:00		**Roundtable**	Carnelutti Law Firm	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
16:00 - 18:00		**Roundtable**	AON	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
WEDNESDAY 15 NOVEMBER					
09:30 - 13:00		**Conference** Sustainable finance in real estate projects	Chiomenti	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
13:00 Light Lunch					
14:00 - 16:00		**Roundtable**	5 Fivelex Studio Legale e Tributario	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
THURSDAY 16 NOVEMBER					
09:00 - 13:00		**Conference** Private Equity	Legance	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
13:00 Light Lunch					
14:00 - 16:00		**Roundtable**	Pedersoli	**Four Seasons Hotel Milan** **Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
19:15 - 23:00		**Financecommunity Awards**	Financecommunity Awards	**Palazzo Del Ghiaccio** **Via Giovanni Battista Piranesi, 14 | Milan**	FOR INFO

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

VITALE CHIOMENTI MM Nextalia

OPENING CONFERENCE

ACTION PLAN FOR THE ITALIAN ECONOMY

REGISTER

13 NOVEMBER
09.00 - 13.00
LUNCH TO FOLLOW

Event to be held in

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

PROGRAM

8.45	Check-In and Welcome Coffee
9.20	Welcome Message
9.25	Keynote Speech
9.45	**Roundtable I**
10.30	Dialogue
11.00	Coffee Break
11.30	**Roundtable II**
12.30	Closing Remarks
12.45	Q&A
13.00	Light Lunch

SPEAKERS*

Orlando Barucci, Managing Partner, **Vitale & Co.**
Francesco Canzonieri, CEO and Chairman of the Investment & ESG Committees, **Nextalia**
Gregorio Consoli, Managing Partner, **Chiomenti**
Emmanuel Conte, Councillor for Budget and Real Estate, **Municipality of Milan**
Giovanna Della Posta, CEO, **Invimit Sgr**
Federico Freni, Under Secretary of State, **Italian Ministry of Economy and Finance**
Pietro Labriola, CEO & General Manager, **TIM**
Fabrizio Pagani, Senior Advisor, Vitale & Co., Professor, SciencesPo Paris, **Former G20 Sherpa**
Anna Tavano, Co-head of Global Banking Continental Europe and Head of Wholesale Banking Italy, **HSBC**

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

* Panel in progress

#financecommunityweek

Financecommunity Week *is supported by*

AIFI Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt
ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Linklaters

REGISTER

13 NOVEMBER
16.00 - 18.00
LIGHT COCKTAIL TO FOLLOW

ROUNDTABLE

2023 TAX REFORM (DELEGA FISCALE): A BUSINESS PERSPECTIVE

OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR CORPORATES, BANKS AND FUNDS

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

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

#financecommunityweek

Financecommunity Week *is supported by*

AIFI Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt
ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CHIOMENTI

REGISTER

CONFERENCE

SUSTAINABLE FINANCE IN REAL ESTATE PROJECTS

15 NOVEMBER
09.30 - 13.00

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

15 NOVEMBER
09.30 - 13.00

LIGHT LUNCH TO FOLLOW

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

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

#financecommunityweek

Financecommunity Week *is supported by*

AIFI Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt
ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

FINANCECOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Legance

REGISTER

CONFERENCE

PRIVATE EQUITY

16 NOVEMBER
09.00 - 13.00

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

16 NOVEMBER
09.00 - 13.00

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

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

#financecommunityweek

Financecommunity Week *is supported by*

AIFI Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt
ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

Legalcommunity Labour Awards 2023

I VINCITORI

SFOGLIA LA FOTOGALLERY

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

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

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

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

Di seguito i vincitori di tutte le categorie.

Categoria	Vincitore
LAW FIRM OF THE YEAR	Toffoletto De Luca Tamajo
LAWYER OF THE YEAR	Paola Tradati - Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
MARKET LEADER	Chiomenti
LAW FIRM OF THE YEAR INDUSTRIAL & TRADE UNION RELATIONS	Legance
LAWYER OF THE YEAR INDUSTRIAL & TRADE UNION RELATIONS	Nicola Bonante - Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
LAW FIRM OF THE YEAR LITIGATION	Morpurgo e Associati
LAWYER OF THE YEAR LITIGATION	Attilio Pavone - Norton Rose Fulbright
LAW FIRM OF THE YEAR NON-CONTENTIOUS & ADVISORY	Toffoletto De Luca Tamajo
LAWYER OF THE YEAR NON-CONTENTIOUS & ADVISORY	Davide Boffi - Dentons
LAW FIRM OF THE YEAR AGENCY RELATIONSHIPS	Raffaelli Segreti
LAWYER OF THE YEAR AGENCY RELATIONSHIPS	Emanuele Licciardi - Morri Rossetti
LAW FIRM OF THE YEAR TOP MANAGEMENT	BonelliErede
LAWYER OF THE YEAR TOP MANAGEMENT	Renato Scorcelli - Scorcelli & Partners
LAW FIRM OF THE YEAR RESTRUCTURING & REORGANISATIONS	Gianni & Origoni
LAWYER OF THE YEAR RESTRUCTURING & REORGANISATIONS	Francesco Rotondi - LabLaw
LAW FIRM OF THE YEAR M&A AND EMPLOYMENT-RELATED ISSUES	Allen & Overy
LAWYER OF THE YEAR M&A AND EMPLOYMENT-RELATED ISSUES	Stefania Radoccia - EY
LAW FIRM OF THE YEAR SOCIAL SECURITY	PwC TLS
LAWYER OF THE YEAR SOCIAL SECURITY	Marcello Floris - Eversheds Sutherland
LAW FIRM OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT	de' Sanna Pirovano
LAWYER OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT	Cristina Mazzamauro - Tonucci & Partners
LAW FIRM OF THE YEAR SPORT LAW	Bergs & More
LAWYER OF THE YEAR SPORT LAW	Claudio Morpurgo - Morpurgo e Associati
LAW FIRM OF THE YEAR CRIMINAL EMPLOYMENT LAW	Deloitte Legal
LAWYER OF THE YEAR CRIMINAL EMPLOYMENT LAW	Armando Simbari - Simbari Avvocati Penalisti
LAW FIRM OF THE YEAR FASHION LABOUR	Delfino e Associati Willkie Farr & Gallagher
LAWYER OF THE YEAR FASHION LABOUR	Ornella Patané - Toffoletto De Luca Tamajo
LAW FIRM OF THE YEAR FOOD & BEVERAGE LABOUR	Gattai, Minoli, Partners
LAWYER OF THE YEAR FOOD & BEVERAGE LABOUR	Luca Failla - Failla&Partners
BEST PRACTICE LABOUR PRIVATE EQUITY	Valentina Pomares - Eversheds Sutherland
BEST PRACTICE FINTECH LABOUR	Littler
BEST PRACTICE LABOUR PUBLIC COMPANIES	Maddalena Boffoli - Grimaldi Alliance
BEST PRACTICE ALTERNATIVE AGREEMENT	Enrico Boursier Niutta - Boursier Niutta & Partners
BEST PRACTICE TRADE UNION NEGOTIATIONS	A&A Studio Legale
TEAM OF THE YEAR SUSTAINABILITY	DWF
RISING TEAM	Squire Patton Boggs

LAW FIRM OF THE YEAR

BONELLIEREDE

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LABLAW

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

TRIFIRÒ & PARTNERS

ALDO BOTTINI, FRANCO TOFFOLETTO, EMANUELA NESPOLI, ORNELLA PATANÈ
VALERIA MOROSINI, MASSIMO DRAMIS

LAWYER OF THE YEAR

ALDO BOTTINI
Toffoletto De Luca Tamajo

MARCELLO GIUSTINIANI
BonelliErede

ALBERTO MAGGI
Legance

PAOLA TRADATI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

ANGELO ZAMBELLI
Zambelli & Partners

MARKET LEADER

CHIOMENTI

VINCENZO MONTEMURRO, SARA BITTOLO, VALERIA DE LUCIA, ANNALISA REALE
EMANUELE BARBERIS, LUIGI MARIANI, FIONA GAIA GITTARDI, ALESSANDRO PACE

TAKE A
PICTURE

LAW FIRM OF THE YEAR INDUSTRIAL & TRADE UNION RELATIONS

EVERSHEDS SUTHERLAND

GIANNI & ORIGONI

LABLAW

LEGANCE

TRIFIRÒ & PARTNERS

EMILIANO TORRESAN, ALBERTO MAGGI, SERENA COMMISSO, ARIANNA PAGNONCELLI
CRISTINA ROAGNA, MARCO D'AGOSTINI

LAWYER OF THE YEAR INDUSTRIAL & TRADE UNION RELATIONS

EMANUELE BARBERIS
Chiomenti

NICOLA BONANTE
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

GIAMPIERO FALASCA
DLA Piper

ALBERTO MAGGI
Legance

ALESSANDRO PAONE
LabLaw

FRANCESCA DELL'ORO, ANDREA GABOARDI, PAOLA TRADATI, NICOLA BONANTE
NICOLÒ FARINA, SILVIA ZULATO, NICOLÒ SCHIAVO

LAW FIRM OF THE YEAR LITIGATION

BONELLIEREDE

DWF

EVERSHEDS SUTHERLAND

MORPURGO E ASSOCIATI

TRIFIRÒ & PARTNERS

SOPRA: NICCOLÒ PEDRAZZINI, CLAUDIO MORPURGO, ANDREA TOMMASO PAGLIA
STEFANO CILIO, FRANCESCO MONTALBANO, ANNA MENICATTI, GIULIA ALFIERI
MARTA SANTUCCI | SOTTO: STEFANO BELLONI, GIOVANNI BELLARDI, EMANUELE BOTTARO

LAW FIRM OF THE YEAR NON-CONTENTIOUS & ADVISORY

BOURSIER NIUTTA & PARTNERS

DE BERARDINIS MOZZI

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

MORPURGO E ASSOCIATI

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

ORNELLA PATANÈ, VALERIA MOROSINI, FRANCO TOFFOLETTO
EMANUELA NESPOLI, ALDO BOTTINI, MASSIMO DRAMIS

LAWYER OF THE YEAR NON-CONTENTIOUS & ADVISORY

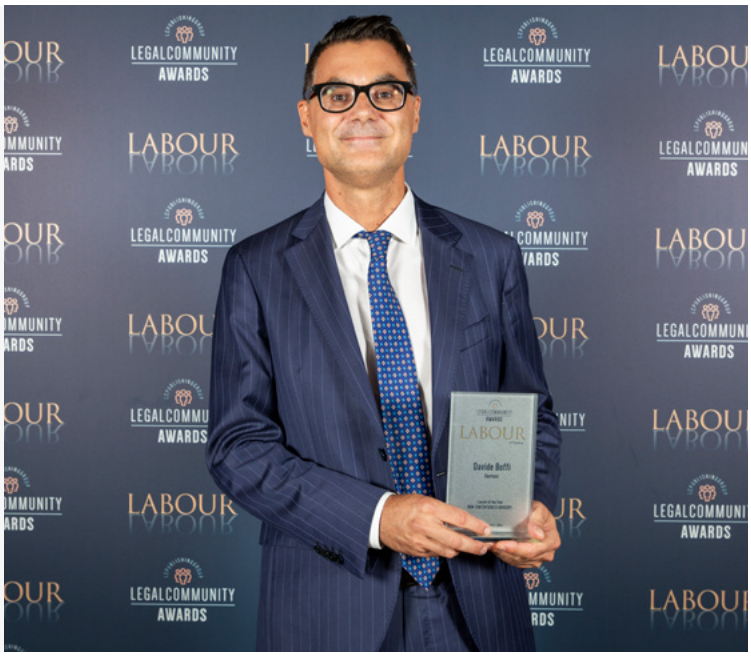
MICHELA BAN
LabLaw

DAVIDE BOFFI
Dentons

MARCELLO GIUSTINIANI
BonelliErede

VALENTINA POMARES
Eversheds Sutherland

PAOLA TRADATI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici



LAW FIRM OF THE YEAR AGENCY RELATIONSHIPS

CHIELLO & POZZOLI

GRIMALDI ALLIANCE

RAFFAELLI SEGRETI

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

WATSON FARLEY & WILLIAMS

FRANCESCO FULGONI, MRIANNA MARRAFFA

LAWYER OF THE YEAR
AGENCY RELATIONSHIPS

ANGELO GIUSEPPE CHIELLO
Chiello & Pozzoli

FRANCESCO FULGONI
Raffaelli Segreti

BARBARA GRASSELLI
Zambelli & Partners

EMANUELE LICCIARDI
Morri Rossetti

STEFANIA RADOCCIA
EY

RITIRANO: ELENA DONGELLINI E EMANUELA LORUSSO

LAW FIRM OF THE YEAR
TOP MANAGEMENT

BONELLIEREDE

EVERSHEDS SUTHERLAND

MORPURGO E ASSOCIATI

SCORCELLI & PARTNERS

ZAMBELLI & PARTNERS

SOPRA: CLAUDIA NUMERATI, MARTINA MARINO, GIOVANNI MUZINA, MARCO MANISCALCO
EDOARDO PICCONE CASA, FEDERICO CAROLLA, MARTINO RANIERI, FRANCESCA ROVESCALA
SOTTO: STEFANO CALABRIA, DIDIER MONTINGELLI, ELISA TRIFIRÒ, AURORA PELLEGRINI

LAWYER OF THE YEAR
TOP MANAGEMENT

MARCELLO GIUSTINIANI
BonelliErede

CLAUDIO MORPURGO
Morpurgo e Associati

VALENTINA POMARES
Eversheds Sutherland

RENATO SCORCELLI
Scorcelli & Partners

ANGELO ZAMBELLI
Zambelli & Partners

LAW FIRM OF THE YEAR RESTRUCTURING & REORGANISATIONS

CHIOMENTI

DWF

GIANNI & ORIGONI

LABLAW

LEGANCE

YASSINE BABA KHOUYA, PAOLA CAVALLI, LIVIA SAPORITO, SILVIA SARTORI
ALESSIA ZORATTINI, CRISTIANA POMES, EMANUELE PANATTONI, SAVERIO SCHIAVON
ROMINA DICIOLLA, ELEONORA RAINALDI

LAWYER OF THE YEAR RESTRUCTURING & REORGANISATIONS

ALBERTO MAGGI
Legance

EDGARDO RATTI
Littler

ANNALISA REALE
Chiomenti

FRANCESCO ROTONDI
LabLaw

FRANCO TOFFOLETTO
Toffoletto De Luca Tamajo

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

ALLEN & OVERY

CHIOMENTI

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

CHIARA MAGLIULO, ELENA CIROTTI, FEDERICA MELEGARI, PAOLO ASTARITA, LIVIO BOSSOTTO,
GIORGIA GIORGETTI, CLAUDIO CHIARELLA, MARIACHIARA QUINTILIANI, ANNA BOLOGNINI

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

EMANUELE BARBERIS
Chiomenti

SIMONETTA CANDELA
Clifford Chance

VALENTINA POMARES
Eversheds Sutherland

STEFANIA RADOCCIA
EY

SAVERIO SCHIAVONE
Gianni & Origoni

RITIRATO DA: MARIA TERESA IANNELLA

LAW FIRM OF THE YEAR SOCIAL SECURITY

A&A STUDIO LEGALE

EVERSHEDS SUTHERLAND

GRIMALDI ALLIANCE

PWC TLS

WATSON FARLEY & WILLIAMS

FRANCESCA TIRONI, SILVIA BASILE, GIADA CONTINI, GIANLUIGI BARONI

LAWYER OF THE YEAR SOCIAL SECURITY

LIVIO BOSSOTTO
Allen & Overy

GIUSEPPE BULGARINI D'ELCI
Watson Farley & Williams

MARCELLO FLORIS
Eversheds Sutherland

MARCELLO GIUSTINIANI
BonelliErede

MARZIO SCAGLIONI
PwC TLS

LAW FIRM OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT

DE' SANNA PIROVANO

GRIMALDI ALLIANCE

LABLAW

MORPURGO E ASSOCIATI

WATSON FARLEY & WILLIAMS

GIORGIO PIROVANO, ILARIA LEVERONE, CHIARA MEMMI E FABRIZIO DE' SANNA

LAW FIRM OF THE YEAR SPORT LAW

BERGS & MORE

DENTONS

MORPURGO E ASSOCIATI

NORTON ROSE FULBRIGHT

WI LEGAL

EUGENIO BETTELLA, RICCARDO GIACOMIN E PAOLO FERRARA

LAWYER OF THE YEAR SPORT LAW

FILIPPO COLLIA
WI LEGAL

RICCARDO GIACOMIN
Bergs & More

CRISTINA MAZZAMAURO
Tonucci & Partners

CLAUDIO MORPURGO
Morpurgo e Associati

FEDERICO VENTURI FERRIOLO
LCA

LAW FIRM OF THE YEAR CRIMINAL EMPLOYMENT LAW

BANA AVVOCATI ASSOCIATI

BONELLIEREDE

CAGNOLA & ASSOCIATI

DELOITTE LEGAL

SIMBARI AVVOCATI PENALISTI

LUIGI RICCI PALOPOLI, ANDREA BONANNI CAIONE, FRANCESCA ROCCO IVANA AZZOLLINI, ALESSANDRA MANIGLIO, MARIKA CURCURUTO, GIORGIA LOVECCHIO MUSTI MONICA RATTONE, STEFANO PIERO LUCA MINIATI, GIULIA NEGRI

LAWYER OF THE YEAR FASHION LABOUR

EMANUELE BARBERIS
Chiomenti

PATRIZIO BERNARDO
Delfino e Associati Willkie Farr & Gallagher

LIVIO BOSSOTTO
Allen & Overy

ORNELLA PATANÉ
Toffoletto De Luca Tamajo

EDGARDO RATTI
Littler

LAWYER OF THE YEAR FOOD & BEVERAGE LABOUR

LUCA FAILLA
Failla&Partners

MATTEO FUSILLO - GIANNI & ORIGONI

MARCELLO GIUSTINIANI - BONELLIEREDE

EMANUELE LICCIARDI - MORRI ROSSETTI

GIANVITO RICCIO - CBA

TAKE A
PICTURE

BEST PRACTICE
LABOUR PRIVATE EQUITY

VALENTINA POMARES
Eversheds Sutherland

BEST PRACTICE
FINTECH LABOUR

LITTLER

CATERINA COLOMBANO, RACHELE MORESCO, LAURA CORBEDDU, ELENA GUERRERA
EDGARDO RATTI, ELISABETTA REBAGLIATI E SIMONE CARRÀ

BEST PRACTICE
LABOUR PUBLIC COMPANIES

MADDALENA BOFFOLI
Grimaldi Alliance

BEST PRACTICE
ALTERNATIVE AGREEMENT

ENRICO BOURSIER NIUTTA
Boursier Niutta & Partners

BEST PRACTICE
TRADE UNION NEGOTIATIONS

A&A STUDIO LEGALE

TEAM OF THE YEAR
SUSTAINABILITY

DWF

CRISTIAMO COMINOTTO

RISING TEAM

SQUIRE PATTON BOGGS

ENRICO CALABRIA, LORENZO ANDREATTA, ELSA MORA, ALESSANDRA CAPATI
MELISSA MARRANO, ANDREA TRIMARCHI, FRANCESCA CARUCCI

San Raffaele Business School
SBS
University of Rome

LEGALCOMMUNITY

FINANCECOMMUNITY

CELF Center of European Law and Finance

orrick FINANCE

II Edizione

Finance Law Academy 2023

Per ulteriori informazioni sul bando

Food Finance

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

a cura di eleonora fraschini*

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

Nella stagione estiva il comparto food ha registrato diverse operazioni, in particolare m&a. Cereal Docks, specializzata nella trasformazione agroalimentare, ha acquisito Molino Favero, produttrice di farine gluten free. Si è poi conclusa la seconda acquisizione di Rigoni di Asiago, che ha rilevato la quota di maggioranza di Ambrosiae Società Benefit. Infine la famiglia Crosetto, azionisti di Drink International, e Athena Holding hanno siglato un accordo di partnership. Di seguito le operazioni spiegate nel dettaglio e tutti gli advisor e gli studi legali che le hanno seguite.

Cereal Docks acquisisce Molino Favero

Cereal Docks, azienda attiva nella prima trasformazione agroalimentare, ha acquisito Favero Antonio (Molino Favero), azienda di Padova specializzata nella produzione di farine speciali gluten-free e di ingredienti per l'industria alimentare.
Con questa operazione il Gruppo Cereal Docks, guidato dalla famiglia Fanin, compie un ulteriore passo avanti nella strategia di consolidamento della filiera e di crescita in un segmento ad alto potenziale di sviluppo per il gruppo. Il perfezionamento dell'operazione è atteso entro settembre.
Fondato nel 1925 dall'omonima famiglia, Molino Favero è in grado di lavorare 80mila tonnellate di materie prime ogni anno, producendo ingredienti e semilavorati gluten-free per l'industria alimentare e per la GDO. L'azienda si è sempre distinta per l'alto livello di innovazione nella categoria e occupa attualmente 50 addetti, per un fatturato, nel 2022, di oltre 50 milioni di euro.
L'azienda sarà guidata dal nuovo general manager, **Stefano Dei Rossi** che ha al suo attivo diverse esperienze come direttore commerciale e marketing in aziende del settore molitorio, del food & beverage e della distribuzione nei canali Horeca, Gdo, industria. Il Gruppo Cereal Docks, che fa capo alla famiglia Fanin, ha chiuso l'ultimo esercizio con ricavi consolidati per 1,5 miliardi, trasformando circa 2,7 milioni di tonnellate di materie prime agricole attraverso i propri 11 stabilimenti in Italia e nell'Europa dell'Est. Attualmente, nel Gruppo operano circa 350 addetti.

Nell'operazione Cereal Docks è stata assistita da un pool di advisor composto da Vitale&Co in qualità di advisor finanziario con un team composto da **Alberto Gennarini, Valentina Salari, Ugo Maria Franzini, Fernando Maria Rosi**; TZ&A Studio Associato ha agito come advisor tecnico e fiscale, mentre, SAT è stato lo studio legale e ha operato con i professionisti **Alvise Spinazzi** e **Silvia Gagno**.
Molino Favero è stata assistita da Mediobanca, in qualità di advisor finanziario, con un team formato da **Antonio Da Ros** e **Marco Frammartino**; Gianfranco Peracin – Cortellazzo&Soatto (advisor tecnico) e dagli avvocati **Daniela Carloni** e **Serena Cremonesi** dello Studio Legale Giuseppe Iannaccone e Associati di Milano.

Rigoni di Asiago acquisisce la maggioranza di Ambrosiae

Rigoni di Asiago ha acquisito la quota di maggioranza di Ambrosiae Società Benefit con sede a Monteprandone (AP). Ambrosiae realizza prodotti alimentari biologici di alta qualità. Dal 2021 è società Benefit e dal 2014 produce snack e prodotti per la colazione, creati con ingredienti naturali, vegetali, biologici, lavorati in modo innovativo e senza cottura, per garantire e preservare i nutrienti di cui sono ricchi.
Rigoni di Asiago, azienda veneta pioniera nel mondo del biologico, con un fatturato di oltre 138 milioni di euro, nel 2023 festeggia i suoi primi 100 anni. Nata sull'Altopiano di Asiago, è da sempre guidata dalla famiglia Rigoni, che ha saputo trasformare un'impresa artigianale in una realtà attiva a livello nazionale e presente in numerosi mercati esteri. Nel 2018, l'ingresso, con una quota di minoranza, della società di private equity Kharis Capital ha permesso il rafforzamento dell'azienda a livello internazionale.
Ambrosiae è la seconda acquisizione di Rigoni di Asiago, che segue la prima, avvenuta in Francia nel 2022, siglata con Saveurs&Nature, cioccolateria artigianale.

Nell'operazione, Rigoni di Asiago è stata assistita da Corus Corporate Finance, boutique indipendente di consulenza finanziaria, specializzata in operazioni di m&a, nelle persone del dott. Luca Maccagnani e della dott.ssa **Giulia Guzzo** e dallo Studio Legale Bellora e Associati di Milano con l'avv. **Marco Bellora** e l'avv. **Federica Sala**.
Ambrosiae è stata assistita da Emintad Italy, un advisor indipendente da poco entrato in Ethica Group, specializzato in operazioni di Capital Market e m&a, nelle persone di **Gianluca Cedro** e **Paolo Oggionni** e da Grimaldi Alliance con il socio **Paolo Daviddi**.

Drink International e Athena Holding siglano un accordo di partnership

La famiglia Crosetto, azionisti di Drink International (nota con il marchio Regalidea) e Athena Holding, società d'investimento guidata da Alexander De Luca, hanno siglato un accordo di partnership volto a supportare l'azienda nella sua prossima fase di crescita.
La famiglia Crosetto nelle vesti di **Giuseppe**, **Maurizio** e **Chiara Crosetto**, in continuità con l'attuale gestione, confermano i loro ruoli operativi in azienda, continuando a guidare la società e facendo parte attiva nell'azionariato. Al lato di Athena Holding, hanno anche investito diversi family office e individui, tra cui Hydra (holding della famiglia Volta), **Leonardo Graffi**, **Olivier Knapp** e **Sergio Gonella**.
Fondata nel 1971 a Settimo Torinese, Drink International è composta da due principali divisioni: Regalidea, attiva nel settore nella realizzazione di cesti e strenne per Natale e Pasqua e, Green Log, di recente costituzione, offre invece tutto l'anno servizi di logistica, movimentazione, stoccaggio e imballaggio, supportata da impianti e magazzini moderni e strategicamente posizionati per favorire una distribuzione snella e efficiente. Nell'ultimo bilancio Drink International ha realizzato un fatturato superiore a 35 milioni di euro e confezionato oltre 3 milioni di cesti.

Athena Holding è stata assistita da **Filippo Salvetti** e **Jacopo de Maio** di Ethica Group per gli aspetti m&a, **Gianpaolo Ciervo** e **Monica Arecco** di BonelliErede per quelli legali, **Stefano Brunello** (sempre di BonelliErede) per gli aspetti fiscali e **Antonio Zecca**, **Andrea Moretta** ed **Emanuele Arpano** di Spada Partners per le attività di financial due diligence.
La famiglia Crosetto è stata assistita da **Lorenzo Savi** di Ducato Consulting e **Luca Pardolesi** di DSP Partners per gli aspetti m&a. Gli avvocati **Paolo Brugnera** e **Silvia Bernardi** di Gianni&Origoni si sono occupati degli aspetti legali e **Enrico Gerbaldo** di RLVT di quelli fiscali.

Nanni Arbellini: «Eleviamo l'esperienza della pizza»

Dal 2017 il progetto di Arbellini e Saturnino ne ha fatta di strada: con già 44 locali, il Gruppo Pizzium si prepara a nuove aperture e progetti, per consolidare sempre il suo status nella Penisola

di letizia ceriani

«Entrambi i brand pongono grande attenzione sulla sostenibilità e sulla formazione dei dipendenti, aspetti che creano un punto di differenziazione dalla concorrenza»

Nato a Milano nel 2017, dall'idea di Stefano Saturnino e Giovanni Arbellini detto "Nanni", Pizzium propone la pizza napoletana classica con materie prime eccellenti e regionali. Nel 2020, il Gruppo si evolve e introduce un nuovo format, Crocca, dove la pizza diventa però tonda, sottile e croccante creata con materie prime eccellenti e lavorazioni accurate per palati esigenti, con un menu che ricorda quello delle classiche pizzerie degli anni '70 e '80.

Vocazione principale del gruppo: esaltare i caratteri unici e tipici di ogni regione italiana; anche per questo, in farcitura vengono utilizzate le migliori Igp e Dop italiane. C'è l'Italia di Arbellini che rivive in tutti i locali, da Nord a Sud: l'ambiente informale e accogliente, suddiviso in ampie sale interne, mantiene un arredamento semplice e un sapore vintage e contemporaneo al tempo stesso.

L'affermazione e il successo del format nella Penisola sono ormai conclamati. I locali Pizzium sono arrivati a quota 44, mentre 6 sono quelli firmati Crocca, arrivando in tutto a 50 locali. La crescita è inarrestabile e le prospettive per il 2023 sono tanto ambiziose quanto realistiche: la costanza dell'espansione dovrebbe portare a raggiungere entro fine anno i 45 milioni di euro di fatturato complessivo.

Coltivare con passione, diversificare, e rimanere sostenibili. Fra le ultimissime novità, la creazione di una nuova farm – sì, proprio una fattoria – che ha sede ad Acerra, nel cuore della Campania, che ha l'obiettivo di «produrre, nei terreni del Mastro Carmine D'Amico, tutte le verdure che utilizziamo nella nostra realtà, programmando le coltivazioni nel rispetto delle stagionalità», spiega Arbellini.

Pizza e Napoli, ma non solo, tra gli ultimi progetti della famiglia Arbellini c'è una caffetteria nel cuore milanese, di fianco a Parco Sempione, che

> «Le previsioni indicano una chiusura dell'anno con un fatturato superiore ai 45 milioni di euro e un Ebitda previsto oltre il 20%»

porta il nome di Felicetta e offre una proposta un po' più modaiolo, dalla colazione all'aperitivo, mantenendo però la genuinità tutta nostrana.

Nanni Arbellini, in questa intervista a MAG, racconta le ultime soddisfazioni raggiunte dal Gruppo e quelle che verranno.

Pizzium e Crocca ormai sono due veri e propri format. Come nascono?
Pizzium nasce con l'intento di elevare l'esperienza della pizza, mettendo al centro la tradizione napoletana arricchita da ingredienti regionali. I suoi punti di forza sono la qualità degli ingredienti, la lunga lievitazione dell'impasto e un servizio che punta ad essere veloce e accogliente. Crocca, acquisito nel settembre del 2022, aggiunge al gruppo una varietà di pizze croccanti e sottili, tipiche degli anni '70 e '80. Questa diversificazione permette di soddisfare una gamma ancora più ampia di gusti e preferenze...

In un panorama nazionale così dinamica, non deve essere facile tenere testa della concorrenza...
Entrambi i brand pongono grande attenzione alla sostenibilità e alla formazione dei dipendenti, aspetti che non solo migliorano la qualità del servizio ma anche creano un punto di differenziazione dalla concorrenza.

Quali sono state le ultime aperture all'interno del Gruppo?
La nostra ultima tornata di aperture si concluderà il 29 settembre con l'inaugurazione di Pizzium a Pavia. Abbiamo consolidato la nostra presenza in diverse città italiane, tra cui Roma, Genova e Verona, sia con l'insegna Pizzium che con Crocca. In particolare, con il brand Crocca abbiamo aperto nuovi locali a Gallarate, Brescia e Torino, oltre al secondo punto vendita a Milano situato in Via San Gregorio. Per quanto riguarda Pizzium, le nuove aperture hanno interessato il Trentino con i locali di Bolzano e Trento, La Spezia e Vicenza.

Qual è stato l'andamento finora in termini di fatturato?
L'andamento in termini di traffico e fatturato è stato estremamente positivo, in linea con la nostra traiettoria di crescita sostenibile, che vede un giro d'affari in netto aumento da 15,7 milioni di euro nel 2021 e una previsione di superamento dei 45 milioni di euro per il 2023. Queste aperture non solo ampliano la nostra presenza territoriale, ma contribuiscono anche all'obiettivo di crescita e sostenibilità economica dell'azienda.

A quale target si rivolgono principalmente?
Il target di Pizzium e Crocca è orizzontale e variegato, grazie alla diversificazione dell'offerta. Pizzium punta a un pubblico che cerca un'esperienza gastronomica autentica, valorizzata dalla tradizione napoletana e da ingredienti di alta qualità. La pizza napoletana a lunga lievitazione è certamente un elemento che attrae una clientela

in cerca di autenticità e di una connessione con la tradizione italiana. Crocca, d'altra parte, soddisfa quella fascia di clientela che predilige una pizza più sottile e croccante, offrendo quindi un'alternativa che si distingue nel panorama della ristorazione italiana.

L'offerta, quindi, tende a spaziare molto.
Entrambi i brand riescono quindi a intercettare differenti gusti e preferenze, fornendo un'offerta che va oltre la semplice varietà, puntando su qualità e specificità.

La pizza certo, ma non solo...oltre a Locanda Carmelina, lei, Nanni, ha aperto nel 2023 anche Felicetta, in Largo Quinto Alpini a Milano. Che cosa racconta il nuovo locale?
Felicetta è un cafè moderno, con chiaro stile parigino, con una cucina che va dalla colazione dolce e salata fino alla cena. È la caffetteria della famiglia Arbellini, mia moglie MariaRosaria Napodano si è occupata dell'interior e segue il marketing dell'azienda. Mio fratello Michele e sua moglie Giusy Napolitano sono i patron della sala e di tutta l'accoglienza, mentre mia sorella Maria, si occupa dell'amministrazione.

Qual è l'obiettivo?
È un progetto che resterà unica sede e che ha un obiettivo chiaro: diventare istituzione milanese e punto di riferimento assoluto per il quartiere di via Vincenzo Monti.

E nei prossimi mesi?
Guardando al prossimo anno, le aspettative per il fatturato sono molto promettenti. Questa crescita è in perfetta sintonia con gli obiettivi finanziari a lungo termine dell'azienda. Tra i progetti più significativi per il prossimo anno figura la Pizzium Farm...

In cosa consiste?
Grazie alla collaborazione con Carmine d'Amico, un partner con una solida eredità agricola, puntiamo a garantire ingredienti di altissima qualità e freschezza. La coltivazione inizierà con scarole e friarielli, con una prima raccolta prevista per fine settembre. Inoltre, continueremo con l'espansione dei punti vendita in diverse città italiane, consolidando la nostra presenza nel mercato della ristorazione. In conclusione, le prospettive per il prossimo anno sono estremamente positive, con una serie di progetti e collaborazioni strategiche, come quella appena citata, che sono destinati a rafforzare ulteriormente la nostra crescita e sostenibilità.

Previsioni per quest'anno?
Nei primi sei mesi del 2023, Pizzium ha già raggiunto un fatturato di 20,2 milioni di euro. Le previsioni indicano una chiusura dell'anno con un fatturato superiore ai 45 milioni di euro e un Ebitda previsto oltre il 20%.

GIACOMO BANCHINI

Banchini, nati due volte

L'azienda è a conduzione famigliare da sempre e nella sua storia conta due date di "partenza": 1879 e 2012. MAG, in compagnia dell'ad Giacomo Banchini, ripercorre passato, presente e futuro della realtà parmense

di letizia ceriani

«Noi siamo una gelateria storica Bean to Bar. Produciamo il nostro cioccolato internamente dalle fave di cacao e il nostro gelato è prodotto tutto da noi»

Da sempre sinonimo di cioccolato di qualità, Banchini è oggi una pasticceria e una gelateria artigianale. La storia ha due date di nascita.
Nel lontano 1879, nel cuore della food valley, il piemontese **Gian Battista Banchini**, di professione carbonaio, rileva il Caffè Bontadina per poi specializzarsi nell'arte del cioccolato.
Dopo il primo punto vendita (che era di fatto una drogheria), l'azienda si ingrandisce fino ad arrivare a quota cinque. L'attività passa poi nelle mani dei nipoti che la gestiranno fino al 1969 quando la famiglia deciderà di chiudere l'attività. Ma non per sempre.

Nel 2021, infatti, i trisnipoti di Gian Battista, **Giacomo** e **Alberto**, rispolverano l'eredità di famiglia e decidono di darle nuova luce, continuando a diffondere la filosofia del *Bean To Bar*, dal chicco alla tavoletta.
Massima attenzione alla filiera, al gusto della materia prima, all'inconfondibile stile tramandato di generazione in generazione. Una rinascita al passo coi tempi: «Cerchiamo di valorizzare la nostra storia raccontando chi siamo e cosa abbiamo sempre fatto e, attraverso questo, presentiamo prodotti attuali, con l'utilizzo di tecnologie il più moderne possibili», spiega l'ad Giacomo Banchini, anche socio maggioritario, che guida l'azienda insieme alla moglie **Marianna Bonaventura** e al cognato **Giacomo Bonaventura.**

Partita con un temporary store, Banchini possiede oggi due negozi fisici a Parma Centro, con annessi un laboratorio di pasticceria e uno di gelateria, un sito e-commerce e punti di rivendita in Italia e nel Mondo. Nei prossimi mesi è attesa una nuova apertura.

Una storica realtà che avrebbe potuto rimanere un lontano ricordo degli abitanti più âgées, e che invece ha ripreso vita grazie a un ritrovamento di famiglia, una scatola di latta, un ricettario impolverato, un profumo di cacao... MAG ne ha parlato con Giacomo Banchini.

È una storia molto originale quella dell'azienda Banchini, una storia che ha due vite...
Sì, vero. La storia di Banchini nasce in Piemonte, nel 1845 con la nascita del mio trisavolo Gianbattista. Era inizialmente un carbonaio e si spostò a Parma sostanzialmente per cercar fortuna. Qui ha poi iniziato a lavorare come garzone presso il Caffè Bontadina il cui primo proprietario era svizzero. In quell'epoca, erano rimasti moglie e figli del Signor Bontadina che insegnarono a Gianbattista a lavorare il caffè e il cioccolato. Fu proprio Gianbattista a dare un impulso in più alla produzione del cioccolato che iniziò proprio – e lo sappiamo dall'archivio della Camera del Commercio – nel 1879. La Banchini si è poi ingrandita molto negli ultimi decenni dell'800 e poi nel '900...

Quanti negozi possedeva il suo trisavolo?
Banchini possedeva qualche drogheria, difficile quantificare il numero preciso purtroppo... A Parma sappiamo di per certo che c'erano quattro o cinque punti vendita. Negli anni Dieci, l'azienda vinse alcuni premi, tra cui quello dell'Expo di Parigi del 1908 e quello dell'Expo di Genova. Tutte le medaglie accumulate sono poi entrate a far parte della carta stampata, del packaging...

E quante persone ci lavoravano?
Negli anni '30, l'azienda contava circa 39 operai. Da allora, nel parmense la Cioccolateria Banchini è entrata nell'immaginario collettivo, un po' come la Barilla. Nel '44 fu bombardata la sede centrale a causa della guerra e venne sventrata la fabbrica, ricostruita in parte nel 1947; la Banchini è durata fino al 1969, anno in cui non hanno rinnovato le licenze di vendita. Il '69 è quindi il termine dell'attività.

In quante mani è passata la conduzione dell'azienda?
Quando Gianbattista, nel 1912, muore, l'azienda passa nelle mani dei suoi nipoti, Enrico e Gianbattista. Da lì, gli ultimi gestori furono loro. C'è stato un periodo in cui – essendo i miei bisnonni ancora piccoli – la gestione era seguita dal Signor Maestri, un referente molto importante della famiglia Banchini. Dopo questo lasso di tempo, c'è stata una grandissima crescita. La fabbrica era su due sedi, c'erano molti operai e molte donne che lavoravano all'interno e oggi potremmo parlare di un "piano welfare" molto positivo...

E poi?
Poi purtroppo, per divergenze di veduta tra i miei bisnonni, l'attività non è più andata avanti. Mio nonno, per esempio, ha fatto l'otorino e i suoi figli hanno fatto tutt'altro. La Banchini era totalmente dimenticata... Ma mio fratello ed io nel 2012 abbiamo pensato che fosse un peccato lasciar andare la storia dell'azienda di famiglia.

Nonostante il vostro lavoro fosse tutt'altro...
Io ero montatore video, ho sempre avuto predilezione per i lavori creativi, non mi accontentavo di fare lavori che non lasciassero esprimere. Quando mi sono reso conto che il mio lavoro non mi stava corrispondendo più, mi sono chiesto cosa volessi fare nella vita; per caso, mi è capitato di buttare l'occhio sulla scatola di cioccolatini, quella iconica che un po' ci rappresenta, e ho deciso di organizzare una mostra che

«Nel 2022 abbiamo fatturato 500mila euro. Le previsioni per il 2023 e per il 2024 sono quelle di crescere del 5-10%. La nostra è una crescita costante»

ricordasse un po' l'importanza dell'azienda per noi e per il territorio di Parma. Durante le ricerche per questa iniziativa, ho ritrovato un antico ricettario del mio bisnonno di tutte le ricette Banchini che vanno dal 1930 al 1940.

Ricette buonissime, immagino...
Tutte ricette buonissime, sì, alcune un po' indecifrabili... Abbiamo scansionato il ricettario e da lì è ripartita la produzione. Tra il 2012 e il 2015 abbiamo iniziato aprendo tre temporary shop nel periodo natalizio.

In cosa consisteva inizialmente la produzione?
La produzione non era nostra, inizialmente, ma essendo l'andamento molto positivo nel 2015 abbiamo finalmente deciso di aprire un negozio tutto nostro, con laboratorio annesso, a Parma. Poi abbiamo introdotto anche il gelato, per diversificare l'offerta, perché il cioccolato rimane comunque sempre un prodotto un po' invernale. Ora ci stiamo rinnovando di continuo. Un paio d'anni dopo il primo negozio, ne abbiamo aperto un altro in un luogo limitrofo, un laboratorio molto bello, e siamo pronti ad aprire il terzo locale nei prossimi mesi.

Oggi chi guida l'azienda?
Quattro anni fa, le strade mia e di mio fratello si sono divise, mi sono sposato e ho venduto quattro quote della società a mia moglie Marianna e a suo fratello Giacomo, con i quali tutt'oggi gestisco l'azienda. Io sono socio maggioritario e operativo, ma Marianna e Giacomo mi danno una gran mano. Marianna non lavora full time in Banchini, ma con lei mi consulto tendenzialmente su tutto ciò che ha a che fare con il packaging, la comunicazione e le strategie di marketing.

Quanti siete in team?
La pasticceria è seguita da Chiara Ricci, che ha lavorato per sette anni da Ernst Knam a Milano; poi c'è Alessia Palmitessa che è la gelatiera che abbiamo formato noi presso la scuola di alta pasticceria del Maestro Roberto Lobrano. Ci siamo gradualmente specializzati nell'alta pasticceria, svincolandoci da preparati, e unendo il discorso della preparazione

interna di tutte le basi. Il nostro è totalmente autoprodotto, artigianale, studiato e bilanciato per essere servito con la nostra cremosità. Lo facciamo artigianale da un paio d'anni, perché ci siamo specializzati.

E a livello di collaborazioni?
Sicuramente vorremmo espanderci e farci sempre più conoscere; ci piacerebbe un giorno stringere delle collaborazioni con ristoranti, per esempio. La problematica sta nell'avere uno shop reale in cui vendere il gelato. Stiamo valutando molto rivenditori.

La vostra forza in due parole?
Noi siamo una gelateria storica *Bean to Bar.* Produciamo il nostro cioccolato internamente dalle fave di cacao e il nostro gelato è prodotto con cioccolato (anche) fatto da noi. Cosa che non accade ovunque. In questo consiste l'esclusività del nostro prodotto.

Come scegliete la materia prima? Rispettati criteri specifici?
Per le fave di cacao, abbiamo scelto, già l'anno scorso, una particolare zona del Perù, la Regione di Ucayali, che sono *Fairtrade*, così come le tavolette Togo. Rispetto al tema della filiera, mi sono reso conto col tempo che, per gli artigiani, il marchio Fairtrade non fa la differenza, mentre la fa per le aziende di grandi dimensioni che hanno bisogno di dichiarare un certo livello di tracciabilità.

E voi?
Noi andiamo da piccole aziende che producono una materia prima super selezionata e la rivendono ovviamente a prezzi maggiori e, di conseguenza, hanno un livello più alto del trattamento dei lavoratori e del territorio. Sono fave Premium. La nostra qualità vuole essere molto alta.

Banchini è però molto legata al tema della sostenibilità...
Esatto, noi ci crediamo molto; i prodotti che scegliamo sono quasi tutti a chilometro zero, ad eccezione dello zucchero che per ora non è ancora italiano per una questione di circostanze. Il più possibile compriamo stagionale e fresco.

Quali i vostri canali di vendita, oltre ai negozi fisici?
Oltre al punto vendita fisico, abbiamo il canale e-commerce e poi commercianti e distributori; negozi, caffetterie, enoteche che rivendono i

nostri prodotti. All'estero, lavoriamo in Canada, America, Giappone, Francia, Belgio, Olanda, ci sono distributori un po' più grandi invece. Questo è sicuramente un altro canale.

Qual è l'andamento di Banchini a livello di fatturato?
Nel 2022 abbiamo fatturato 500mila euro. Le previsioni per il 2023 e per il 2024 sono quelle di crescere del 5-10%. La nostra è una crescita costante. Non abbiamo ancora una forza commerciale così forte, ma l'obiettivo è quello di crescere sempre di più: prima il locale in centro e poi la distribuzione. Bisogna sempre essere prudenti quando si fanno investimenti. Ci vogliono tempo e controllo.

La storia dell'azienda parla da sé...ma come riuscite a mantenere il giusto equilibrio tra tradizione e innovazione?
Cosa potrebbe togliere l'equilibrio tra i due, secondo lei? Cerchiamo di valorizzare la nostra storia raccontando chi siamo e cosa abbiamo sempre fatto e, attraverso questo, presentiamo prodotti attuali, con l'utilizzo di tecnologie il più moderne possibili, per mantenere una alta qualità, e puntando sempre su un packaging distintivo e iconico.

LC PUBLISHING GROUP

FOODCOMMUNITY

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

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

Seguici anche
sui nostri canali social

Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto

www.foodcommunity.it

Tavole della legge

Bar Brutal, prima e dopo le tapas

di letizia ceriani

Sarà l'atmosfera rilassata, le vie brulicanti, o l'aria salmastra, ma alla capitale della Catalogna non mancano di certo personalità e fascino.
Nella coloratissima cornucopia di locali, bar e ristoranti, sulla strada, sulle terrazze o nella zona del porto, spicca la proposta di vino e cibo di **Bar Brutal**, che si trova in zona El Born/La Ribera, proprio a due passi dal museo di Picasso.

In cucina, un team di cinque persone si spartisce le comande come le catene di montaggio dei veri ristoranti; chi ai dolci, chi agli antipasti, chi alla griglia, chi al pass (la cucina è a vista). Lo chef è l'autorevole **Nestor Arminio**, mentre **Jordi Colpani** alle fiamme della brace gli fa da sous chef. Il personale in sala è giovane, competente e informale.

C'è chi ha definito Bar Brutal "l'archetipo del tapas bar", e come dargli torto. Da sempre votato ai vini naturali, il locale, è senz'altro fra i primi – almeno in terra catalana – quanto a qualità delle cantine – molte spagnole, ma ci sono vini da tutto il mondo -, e a numero. Prendetevi una buona mezz'ora per consultare l'intera bibbia dei vini.

Aperto dalle sette di sera all'una di notte (venerdì, sabato e domenica anche a pranzo), il locale offre la possibilità di fermarsi per un calice, per stuzzicare qualcosa – una selezione di formaggi, dell'ottimo jamón, sfiziose olive – o per godersi un autentico viaggio gastronomico che attraversa il vegetale, il mare, e la terra. Il menu cambia stagionalmente, e più volte al mese, in base alla disponibilità del mercato.

Partiamo dal bere: ci lasciamo sedurre dal metodo ancestrale Joan Rubió Ancestral Xarel lo, quasi chilometro zero, molto minerale e asciutto, si concede sempre di più una volta aperto. Come ogni

locale di tapas che si rispetti, non ci sono antipasti, primi e secondi, ma un'unica carta da riscrivere a piacere. Il tutto, ovviamente, "para compartir".

Anche se le acciughe del Mar Cantabrico sono sempre deliziose, optiamo per un inizio veggie. E che inizio. Affondiamo coltello e cucchiaio in una magnifica composizione fatta di dolce zucca arrostita, un letto di purè di broccoli, insalatina agrodolce di funghi enoki (diffusi in Giappone e Corea) che vanno a contrastare la dolcezza delle carotine gialle, e un fondo di salsa di olio e basilico che ricordano il Mediterraneo, le nostre trofie liguri, ma anche luoghi esotici e profumati. Scarpetta obbligatoria col pane della casa che a Barcellona – va detto – è davvero buono.

Continuiamo con un piatto di tendenza negli ultimi anni, che è ormai difficile non trovare in vinerie e bistrot, ovvero il babaganoush, qui superlativo. Tranci di morbidissima melanzana al forno costellano il piatto intervallandosi con crema di polpa di melanzana (appunto, il babaganoush), fichi neri glassati di stagione, barbabietole lessate – romantiche -, e petali di fiore rosso. Piatto equilibrato, goloso, e anche molto bello.

In carta, ci sono anche alcuni piatti serviti freddi, sia di carne che di pesce. Roastbeef di manzo con le sue salse, oppure tonno crudo. Optiamo per quest'ultimo, servito a mo' di sashimi ma più spesso, accompagnato da fichi, pomodorini leggermente sbollentati, punte di peperoncino, il tutto irrorato da acqua di pomodoro. Oltre alla qualità eccellente del tonno – rossissimo, carnoso, tagliato alla perfezione – questo piatto racchiude i sapori della Spagna: il piccante, il dolce, il contrasto, il colore, il mare.

Piatto completo, per struttura e per concetto, è la spigola alla brace – succosa all'interno e croccante in superficie – adagiata su un fondo bruno di pollo arrosto (l'insieme al palato è indescrivibile), servito con un contorno di fagioli bianchi, molto delicati, che stemperano la grassezza della parte proteica, insieme a una salsa al basilico in un angolo (di paradiso) che attenua il sapore spinto del fondo di carne. Una piccola quenelle di sorbetto ai frutti rossi regala una sfumatura di acidità, e confonde un po' le idee, come se dal mare ci fossimo improvvisamente spostati in un bosco... Chiudiamo in dolcezza con uno dei top dessert parigini: l'*île flottante* (letteralmente isola fluttuante), una soffice nuvola di meringa sembra galleggiare su un'onda di crema inglese; da Bar Brutal è accompagnata da fragole, mirtilli freschi, e foglie di verbena per rinfrescare.

CAN CISA/BAR BRUTAL, CARRER DE LA PRINCESA, 14, 08003 - BARCELLONA

Lo spuntino

Oppenheimer? Il legal thriller è una bomba

di giuseppe salemme

ASCOLTA IL PODCAST

È ormai una figura divisiva quella di Christopher Nolan. Il regista di film come *Inception*, *Il Cavaliere Oscuro* e *Interstellar* è diventato punto di riferimento del moderno "blockbuster d'autore": termine che identifica quei film ad alto budget che mirano ad attirare in sala il pubblico più ampio possibile, senza per questo attenuare la riconoscibilità dello stile del regista (e anzi, spesso sfruttandola il più possibile).
In effetti i film di Nolan sono in genere riconoscibilissimi. Storie bigger than life, narrazioni non lineari, tematiche adulte ma mai da bollino rosso, grandi cast. E a ben vedere, è proprio sul valore autoriale delle sue opere che fan e critici di Nolan si scannano a ogni nuova uscita. Volendo provare a riassumere i termini del dibattito, possiamo dire che i

pro-Nolan lo osannano perché i suoi film sono ambiziosi, complessi, ricchi di pathos e di momenti d'effetto, e trattano temi abbastanza universali da attrarre al cinema un pubblico vastissimo. Per il detrattore medio invece, tutti i pregi finiscono per diventare dei difetti. La troppa ambizione diventa pretenziosità; l'eccessiva complessità rende i film lunghi e ricchi di didascalie (lo "spiegone", inteso come la scena o il personaggio deputati unicamente a spiegare cosa vediamo, è un altro classico della casa); la ricerca a tutti i costi della battuta a effetto o del momento memorabile è innaturale ed estenuante; la volontà di piacere a tutti finisce per annacquare il film.
Con il suo nuovo lavoro, per di più, Nolan era chiamato a rifarsi dopo *Tenet*, il primo mezzo flop della sua carriera, in cui i 200 milioni di dollari di budget di produzione non erano bastati a rendere intelligibile un intreccio che ammassava insieme cospirazioni internazionali, alta finanza, terze guerre mondiali, concetti da fisici teorici come entropia e inversione delle linee temporali, oligarchi russi e palindromi latini (non è uno scherzo).
Ma con *Oppenheimer* il regista londinese torna a fare centro. Il film racconta la storia del padre della bomba atomica ripercorrendo piuttosto fedelmente una biografia del 2005 che inquadrava lo scienziato direttore del progetto Manhattan come un *"American Prometheus"*.
Lavorare con una storia vera e con un budget più piccolo riporta Nolan a quello che il cinema di base dovrebbe sempre fare: raccontare una storia in maniera efficace, e quindi facendo sì che lo spettatore vi si possa immergere. Di fatto, Oppenheimer è un legal thriller. I processi, con il loro contraddittorio costante, sono ormai utilizzatissimi nei film per rendere giustizia a vicende realmente accadute in tutta la loro complessità (*The Social Network* di David Fincher insegna). In questo caso Nolan sceglie di mostrarne due: il primo, a porte chiuse, a colori; il secondo, una pubblica udienza di fronte al congresso degli Stati Uniti, in bianco e nero.
Lo spirito del contraddittorio è trasposto così anche nella fotografia: per distinguere le vicende narrate da un punto di vista soggettivo dalla storia pubblica e oggettiva, come spiegato dallo stesso Nolan.
Oppenheimer potrebbe inizialmente lasciare smarriti per la quantità di personaggi a schermo o intimorire per le tre ore di durata. Ma le musiche onnipresenti e i dialoghi sempre serrati, sebbene forse presteranno il fianco ai critici più ostinati del regista, garantiscono al film un ritmo sempre sostenuto, sorretto dalle ottime interpretazioni di Cillian Murphy e Robert Downey Junior.
Chi lo vedrà in sala, specialmente nella pellicola Imax da 70 millimetri scelta appositamente da Nolan, sarà ripagato da un'esperienza filmica coinvolgente come poche oggi. E il pubblico sta effettivamente premiando il lavoro del regista: il target simbolico del miliardo di dollari incassati in tutto il mondo è molto vicino. Mentre sono già superati i 910 milioni di dollari incassati da *Bohemian Rhapsody* nel 2018: un dato che fa già di *Oppenheimer* il biopic più redditizio della storia del cinema.

MimēmaG

a cura de Il Praticante Medioevale*

@ilpraticantemedioevale

ilpraticantemedioevale.it

LC PUBLISHING GROUP

FOODCOMMUNITY AWARDS

7th Edition

SAVE THE DATE

27.11.2023

Milano

#FoodcommunityAwards

Per informazioni: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

LC PUBLISHING GROUP

MAG

IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Follow us on

Search for MAG on

Download on the App Store | GET IT ON Google Play

N.206 | 25.09.2023

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

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

Hanno collaborato
ilaria iaquinta

Graphic Design & Video Production Coordinator
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.com

Design Team and Video Production
andrea.cardinale@lcpublishinggroup.com
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com

Group Market Research Director
vincenzo.rozzo@lcpublishinggroup.com

Market Research Executive
guido.santoro@lcpublishinggroup.com
elia.turco@lcpublishinggroup.com

Market Research Team
amr.reda@lcpublishinggroup.com

CEO
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

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

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

Group CFO
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Events & Sales Coordinator
silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Events Assistant
ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

Junior Events Assistant
michela.chierchia@lcpublishinggroup.com

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

Communication & Social Media Department
alice.pratissoli@lcpublishinggroup.com
martina.vigliotti@lcpublishinggroup.com

Marketing & Sales Supervisor
chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Sales Coordinator
vincenzo.corrado@lcpublishinggroup.com

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

Account Executive Brazil, Iberian and LatAm Markets
amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Legalcommunity CH
mercedes.galan@lcpublishinggroup.com

Legalcommunity MENA
suzan.taha@lcpublishinggroup.com

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

Servizi Generali
marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.com

Per informazioni
info@lcpublishinggroup.com

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