



Inspiraw 2025: 50 protagoniste del mercato legale

SPECIALE

LegalCommunity
Finance Awards 2025



Nicola Di Molfetta



Sciascia-Tortora: la proposta di legge non sia solo esercizio intellettuale

Come si forma un magistrato? E un avvocato? La risposta, i lettori di MAG la conoscono bene. Tuttavia, è giusto chiedersi se, oltre a quanto si fa già, sarebbe possibile prevedere qualcosa di più. Ragionare di poteri e responsabilità. La Giustizia, del resto, non è un gioco. E la salute civile, non smetterò mai di dirlo, conta tanto quanto quella fisica. Dallo scorso settembre, la II Commissione

Giustizia della Camera ha nell'elenco delle proposte di legge da "processare" un testo associato al numero 2060 e ai nomi di due grandi della storia italiana: Leonardo Sciascia ed Enzo Tortora. Questa proposta, firmata da un gruppo multipartisan di deputati, si propone di aggiungere a quanto già previsto dal testo del dlgs. 26/2006 istitutivo della Scuola Superiore della Magistratura, un comma (3-bis) con cui si preveda di far trascorrere non meno di 15 giorni in carcere ai tirocinanti futuri magistrati. Per i dettagli vi rimando all'archivio online della Camera. L'iniziativa ha diverse madri e diversi padri: dalla presidente degli Amici di Leonardo Sciascia, l'avvocata Simona Viola, alla Fondazione Internazionale per la Giustizia Enzo Tortora, agli esponenti di Italia Stato di Diritto, oltre che alla Società della Ragione e all'Unione delle Camere Penali a cui, prima della sottoscrizione formale, si sono aggiunte le firme di oltre 200 personalità del mondo del diritto, avvocati e professori del calibro di Natalino Irti, Franco Coppi, e Giovanni Fiandaca.

Il testo potrebbe sembrare una provocazione intellettuale. Ma non lo è affatto. E meriterebbe di percorrere a grandi falcate l'intero iter che dovrà portarlo a diventare legge dello Stato. Esso tocca e solleva una questione che si intreccia oggi più che mai con i problemi che l'amministrazione della Giustizia in Italia si trova ad affrontare. Questioni che si intersecano tra loro in una matassa che conta tra i suoi filamenti ulteriori questioni di stretta attualità come il diritto all'affettività dei detenuti (riconosciuto ma ancora non garantito), la giustizia riparativa e, più in generale, la condizione carceraria (si pensi solo al sovraffollamento).

Condannare alla detenzione senza sapere davvero cosa significhi la vita in carcere e quali effetti possa produrre sulle persone significa esercitare un potere semidivino senza un'adeguata consapevolezza di ciò che esso può implicare.

Perché Sciascia? Perché lo scrittore, giornalista, ed ex parlamentare, nel 1983 firmò un pezzo per il Corriere della Sera sulla responsabilità del giudice in cui ragionava della possibilità di prevedere per ogni magistrato, fresco di concorso, almeno tre giorni "di galera" che insegnassero, oltre i tomi e la dottrina, cosa implica la prigione sentenziata contro il malcapitato di turno. Non erano giorni qualsiasi. Pochi mesi prima era cominciato l'incubo giudiziario di Enzo Tortora destinato a diventare uno dei casi emblematici di malagiustizia nella storia del Paese.

I tre giorni dell'invocazione sciasciana possono sembrare meno ambiziosi dei "non meno di quindici" previsti dal progetto di legge 2060, ma se vogliamo avevano una portata simbolica rilevante. Tre giorni, come quelli necessari alla resurrezione, ovvero alla ricostruzione del tempio. Tre giorni per edificare una nuova coscienza in chi esercita un compito gravoso e, pertanto, non deve mai perdere il senso della fatica ad esso correlata.

Ma non fu, quella di Sciascia, la prima voce a sollevare il tema. Piero Calamandrei, in un intervento del 27 ottobre 1948 sullo stato di previsione della spesa del Ministero di grazia e giustizia per l'esercizio finanziario 1948-49, evocò la figura di Pasquale Saraceno, consigliere di Corte d'Appello che chiese ai suoi superiori di poter essere mandato in incognito e per qualche mese in un «reclusorio» assieme ai carcerati per comprenderne la condizione e riuscire poi ad adempiere i suoi doveri con maggiore coscienza. «Vedere! Questo è il punto essenziale», tuonò Calamandrei.

E per cominciare ad acuire la vista, dicono gli estensori del progetto 2060, si potrebbe partire proprio dalla letteratura che da sempre ragiona della giustizia degli uomini e delle sue diramazioni. Infatti, la proposta contiene anche una integrazione del dlgs. 160/2006 relativo alla nuova disciplina dell'accesso alla magistratura. Il testo suggerisce di rendere materia di esame per la prova orale anche la «letteratura dedicata al ruolo della giustizia, quale strumento di garanzia dei diritti e delle libertà fondamentali, della dignità umana e del rispetto reciproco tra persone...». Un dovere di conoscenza, forse meno drastico della esperienza immersiva nelle carceri di Stato, ma altrettanto fondamentale per arricchire la competenza tecnica del giusto grado di sensibilità umana.

Ps. Nell'incipit del pezzo ho fatto riferimento anche alla formazione degli avvocati. Non è stato un lapsus. Credo che la consapevolezza auspicata in questi discorsi sia da coltivare in chiunque eserciti attraverso la propria opera professionale un potere capace di incidere sulla esistenza degli altri.

Giudici, certo. Ma anche avvocati, medici, giornalisti e scegliete voi come continuare. ■

2025 EVENTS CALENDAR

MARCH

- Financecommunity Fintech Awards Milan, 13/03/2025
- Legalcommunity IP&TMT Awards Milan, 20/03/2025
- LC Sustainability Summit Milan, 25/03/2025
- LC Sustainability Awards Milan, 25/03/2025

APRIL

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

MAY

- LegalcommunityCH Awards Zurich, 08/05/2025
- Legalcommunity Forty under 40 Awards Milan, 15/05/2025
- The Latin American Lawyer Women Awards São Paulo, 21/05/2025
- Iberian Lawyer Legaltech Day Madrid, 29/05/2025
- Iberian Lawyer IP&TMT Awards Madrid, 29/05/2025

JUNE

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

JULY

- Italian Awards Naples, 03/07/2025

SEPTEMBER

- LC Energy Day Milan, 11/09/2025
- The LatAm Energy & Infrastructure Awards São Paulo, 11/09/2025
- Legalcommunity Labour Awards Milan, 18/09/2025
- Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards Madrid, 25/09/2025

OCTOBER

- Inhousecommunity Days Milan, 1-3/10/2025
- Legalcommunity Real Estate Awards Milan, 09/10/2025
- Inhousecommunity Awards Italia Milan, 16/10/2025
- Legalcommunity Marketing Awards Milan, 20/10/2025
- Inhousecommunity Day Switzerland Zurich, 23/10/2025
- Legalcommunity Litigation Awards Milano, 28/10/2025

NOVEMBER

- Iberian Lawyer Inhousecommunity Day Madrid, 06/11/2025
- Iberian Lawyer Gold Awards Madrid, 06/11/2025
- FinancecommunityWEEK Milan, 10-13/11/2025
- Financecommunity Awards Milan, 2025
- LegalcommunityMENA Awards Riyadh, 20/11/2025

2026 EVENTS CALENDAR

JANUARY

- Legalcommunity Energy Awards Milan, 29/01/2026

FEBRUARY

- Legalcommunity Finance Awards Milan, 2026
- Iberian Lawyer Sustainability Summit - Spain Madrid, 2026
- Iberian Lawyer Labour Awards Madrid, 2026

MARCH

- Iberian Lawyer Inspiralaw Madrid, 2026

LEGEND

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

ITALY

Contact Referent guido.santoro@lcpublishinggroup.com

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

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

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

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

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

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

FORTY UNDER 40		
Research Period from	01/01/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/12/24	
Deadline Submission	28/02/2025	
Report Publication		

CORPORATE		
Research Period from	01/04/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/03/25	
Deadline Submission	07/03/2025*	
Report Publication	Jul-25	

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

SPAIN AND PORTUGAL

Contact Referent elia.turco@iberianlegalgroup.com

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SWITZERLAND

Contact Referent elia.turco@lcpublishinggroup.com

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

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

MENA

Contact Referent elia.turco@lcpublishinggroup.com

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

LATAM

Contact Referent elia.turco@iberianlegalgroup.com

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

Sommario



8

AGORÀ

Orsingher Ortu cresce nel corporate a Roma:
Marzio Ciani nuovo partner

14

BAROMETRO

Crescono le emissioni obbligazionarie

18

L&B Partners prepara il raddoppio

24

Simmons & Simmons accende la practice Enri

34

Hogan Lovells: oltre 50 ingressi negli ultimi dodici mesi

36

UtopIA

40

AI: uno strumento per tutti o un nuovo soffitto di cristallo?

44

OBIETTIVO LEGALITÀ

Transparency International: il Corruption
Perceptions Index per l'anno 2024

66

DIVERSO SARÀ LEI

Quote di genere: la nuova era dei cda europei

68

Una general counsel contro il legalese

72

CARTOLINE

M&A: il 2025 si apre sull'onda dei large deal

100

PRIVATE EQUITY FOCUS

108

Grant Thornton: M&A, imprese e occasioni. Parla Maiolica

114

SPECIALE

Legalcommunity Finance Awards 2025: i vincitori

132

FOOD FINANCE

146

TAVOLE DELLA LEGGE

I "fratelli" Mannarino scommettono su Veramente

148

CALICI E PANDETTE

Montefalco Rosso Caprai: complessità e allegria

Agorà

Orsingher Ortu cresce nel corporate a Roma: Marzio Ciani nuovo partner



Orsingher Ortu ha annunciato l'ingresso, nella sede di Roma dello studio, di **Marzio Ciani**, nuovo partner del dipartimento Corporate e Capital Markets. L'ingresso di Ciani segue quelli di Silvia D'Alberti e Massimiliano Pizzonia nell'Antitrust, di Roberto Cugnasco nel Corporate e del team guidato da Francesco Setti e Stefano Giberti nel Life Sciences.

Marzio Ciani, proveniente da Legance, studio con cui ha collaborato per oltre dieci anni, da ultimo con il ruolo di senior counsel, è avvocato specializzato in diritto societario e dei mercati finanziari. La sua expertise spazia dall'M&A al capital markets, con un focus su operazioni straordinarie in una molteplicità di ambiti industriali: dalla moda alla tecnologia, dall'automotive al settore bancario e finanziario. È stato coinvolto in alcune tra le principali operazioni

di quotazione, aumento di capitale ed emissioni obbligazionarie sui mercati finanziari in Italia; oltre ad assistere i clienti in qualità di avvocato italiano, è ammesso al New York Bar e alla Supreme Court of the United States.

“L'ingresso di Marzio rappresenta un passo strategico per la crescita della nostra sede di Roma e per il rafforzamento della nostra practice Corporate & Capital Markets. Siamo certi che la sua esperienza e il suo know-how saranno un valore aggiunto per il nostro studio e per i nostri clienti”, ha dichiarato Nicola Barra Caracciolo, responsabile del dipartimento corporate di Orsingher Ortu.

Laura Greco è la nuova VP director of tax & compliance di Sky Italia

Nuovo ingresso in Sky Italia: si tratta di **Laura Greco**, chiamata per ricoprire il ruolo di VP director & compliance. Greco proviene da Vodafone, dove lavorava dal 2019 come head of tax. Proprio Vodafone, a inizio 2025, ha annunciato il closing della fusione con Fastweb, diventando Fastweb+Vodafone. In passato la professionista si è occupata di tax in Ariston Thermo Group e in Coca-Cola. Prima ancora, ha lavorato nel libero foro collaborando con studi legali come Baker McKenzie o Allen&Overy. Sky Italia ha accolto già lo scorso dicembre Angelica Orlando nel ruolo di general counsel.



Hines: Mario Abbadessa diventa head of transactions Europe



Mario Abbadessa è stato nominato head of Transactions Europe del gruppo di investimenti immobiliari Hines. Abbadessa è cresciuto professionalmente all'interno del colosso statunitense: negli ultimi 10 anni, infatti, ha ricoperto il ruolo di managing director e country head Italy di Hines. In passato, sempre in Hines, aveva lavorato nel team dedicato alle acquisizioni in Italia, oltre ad essere fund manager per Hines Italia Sgr.



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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



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



Menardo entra in Weigmann alla direzione della nuova practice “white collar crimes”

Dopo 13 anni in Grande Stevens, **Nicola Menardo** entra come equity partner in Weigmann Studio Legale. L'avvocato avrà il compito di dirigere e sviluppare il dipartimento di diritto penale d'impresa (white collar crime), che va ad integrare le altre practice in cui la storica insegna di radici sabaude, con sedi a Torino, Milano e Roma, si è negli anni distinta. Si tratta di un ulteriore segnale delle ambizioni di crescita e sviluppo di Weigmann, a più di cento anni dalla sua fondazione, per offrire alla clientela nazionale e internazionale una sempre più ampia serie di servizi legali.



Fater: Alessandro Mura è il nuovo head of legal & compliance



Nuova avventura professionale per **Alessandro Mura**, che da marzo ha acquisito il ruolo di head of legal & compliance di Fater, società per azioni italiana fondata nel 1958 da Francesco Angelini e dal 1992 joint venture paritetica tra Gruppo Angelini e Procter & Gamble. Mura proviene dalla squadra legale di Angelini Industries, dove negli ultimi tre anni si è occupato di diritto societario e del lavoro, gestione del rischio, compliance e IP in qualità di legal counsel. In passato ha maturato esperienza nel libero foro presso lo studio legale Bongiorno, con cui ha collaborato per circa sei anni.

Bdo Advisory Services: Rossella Zunino entra come sustainable finance leader

BDO, organizzazione internazionale di servizi professionali alle imprese, ha nominato **Rossella Zunino** sustainable finance leader di BDO Advisory Services, nella divisione Sustainable Innovation. Zunino è riconosciuta come interlocutore specializzato nella finanza sostenibile, in particolar modo in seguito ai 10 anni trascorsi in EY, dove è stata responsabile del team italiano Climate Change and Sustainability nell'ambito dei servizi finanziari. È inoltre docente presso il Master in Finanza Sostenibile dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.





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

Il team IP di Franzosi entra in Morri Rossetti: lo studio diventa Morri Rossetti & Franzosi



Lo studio Morri Rossetti apre all'Ip con l'ingresso del professor **Mario Franzosi** e dell'avvocata **Federica Santonocito** assieme al loro team, composto da Michele Loconsole e Giulia Romanelli (entrambi senior associate), Vittoria Tronchin (associate) e Beatrice Spina (junior associate). La squadra – che si occuperà di brevetti, marchi, diritto d'autore, design, concorrenza sleale e tutela del know-how – ha una reputazione consolidata nell'ambito Ip e include nel proprio track record multinazionali, grandi gruppi italiani e PMI dei settori pharma, automation, luxury, fashion, food e tech. Lo studio, per effetto di questa operazione, avrà un nuovo nome diventando Morri Rossetti & Franzosi.

Roberta Raimondo alla guida della squadra legale di Polygon



Roberta Raimondo è la nuova group general counsel di Polygon, realtà attiva a livello europeo nella gestione dei dispositivi medici. La giurista proviene dalla private practice: ha infatti collaborato con gli studi legali Orsingher Ortu, nell'ultimo anno, e Lattanzi Cardarelli, dal 2016 al 2024, maturando esperienza in materia di appalti e contratti pubblici, diritto societario e operazioni straordinarie di M&A, assistendo e prestando consulenza ad imprese e pubbliche amministrazioni. Contemporaneamente, è stata docente di diritto amministrativo alla Luiss Business School di Roma.

Kirey Group: Roberto Marzocca è il nuovo head of cybersecurity

Kirey Group, realtà attiva in system integration e digital transformation, ha annunciato la nomina di **Roberto Marzocca** a head of cybersecurity. Obiettivo del manager sarà rafforzare e innovare il portfolio di soluzioni di cybersecurity del gruppo, collegandolo parallelamente alla practice di antifrode in ambiti come assicurazioni, banche ed enti finanziari. Marzocca dal 2013 focalizza la sua expertise su soluzioni di cybersecurity, definendo la strategia di diverse aziende operative su scala internazionale come Gruppo DaMan, S3K e Lutech.





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



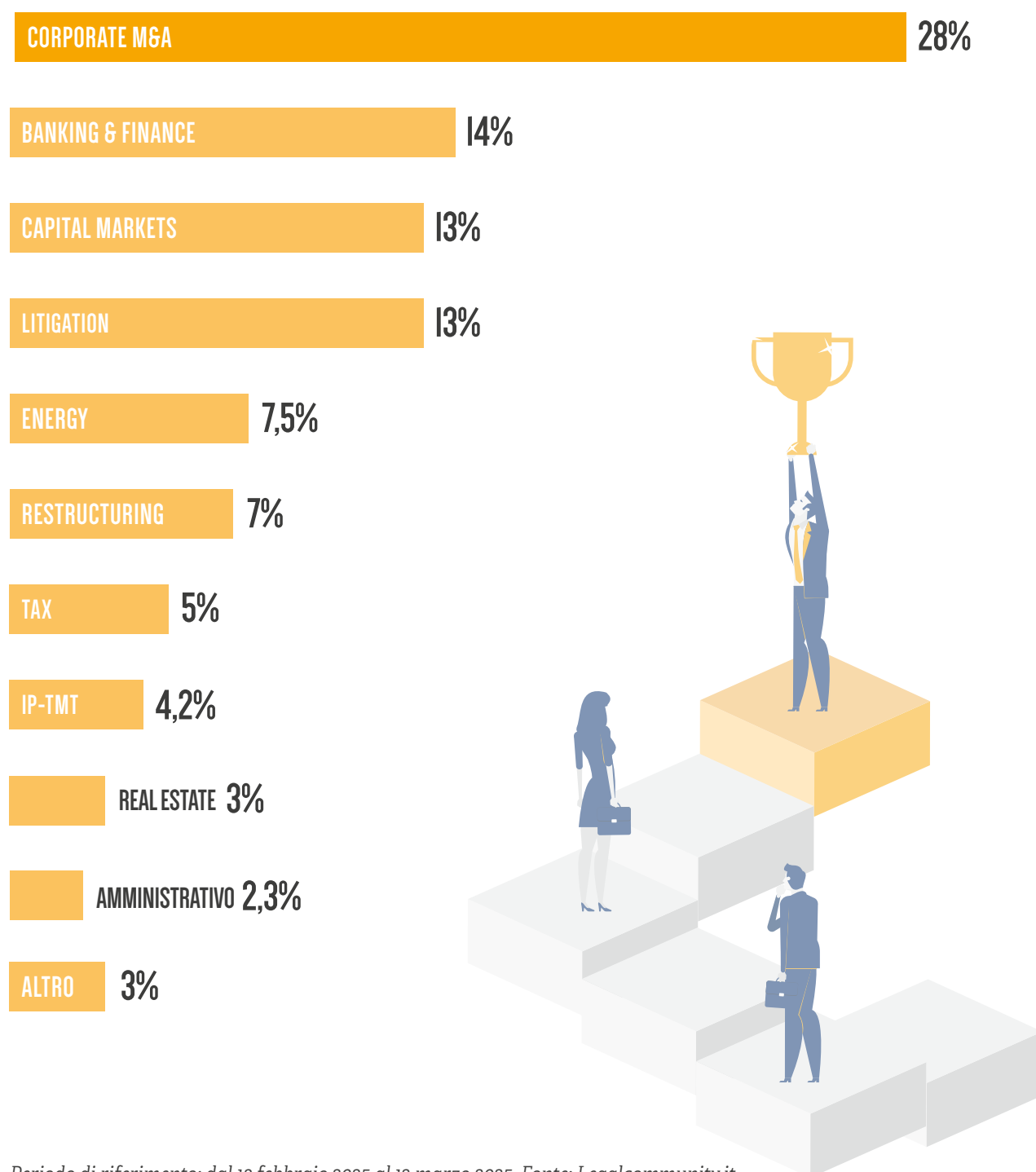
www.legalcommunity.ch

Il barometro

Crescono le emissioni obbligazionarie



I SETTORI che tirano



Periodo di riferimento: dal 13 febbraio 2025 al 12 marzo 2025. Fonte: Legalcommunity.it

Nuova emissione del Btp Più da 14,9 miliardi di euro

Simmons & Simmons e Dentons hanno assistito i dealer Monte dei Paschi di Siena, Intesa Sanpaolo e UniCredit e i co-dealer Banca Akros e Banca Sella Holding in relazione alla nuova emissione del Btp Più da 14,9 miliardi di euro, con scadenza a otto anni con cedole trimestrali calcolate in base a tassi prefissati e crescenti nel tempo (step-up).

Come per le precedenti emissioni di Btp Valore, si tratta di un titolo di Stato dedicato esclusivamente ai risparmiatori retail. La peculiarità del Btp Più consiste nell'opzione di rimborso anticipato alla pari alla fine del quarto anno, riservata agli investitori che abbiano acquistato il titolo durante il periodo di collocamento e lo abbiano detenuto continuativamente fino alla data di esercizio dell'opzione. Il nuovo titolo è stato collocato sul mercato attraverso la piattaforma elettronica Mot di Borsa Italiana in un'unica fase interamente dedicata ai risparmiatori individuali.

Per Simmons & Simmons, che ha seguito la strutturazione dell'operazione e la predisposizione della documentazione, ha agito un team guidato dalla partner **Paola Leocani**, con la collaborazione della supervising associate **Ilaria Barone** e del trainee **Stefano Cultrera**.

Dentons ha prestato assistenza alle banche in relazione alla conformità del decreto di



ILARIA BARONE



PIERGIORGIO LEOFREDDI



PAOLA LEOCANI



ANNALISA FELICIANI

emissione al documento di offerta e alla fiscalità dell'operazione con un team guidato da **Piergiorgio Leofreddi**, partner e head of Debt Capital Markets Group per l'Italia, e composto dall'associate **Federico Palazzo**, nonché dalla partner **Roberta Moscaroli** per i profili fiscali.

La practice

Debt Capital Markets

Il deal

Emissione del Btp Più

Gli studi

Simmons & Simmons, Dentons

Le banche

Monte dei Paschi di Siena, Intesa Sanpaolo, UniCredit, Banca Akros, Banca Sella Holding

Il valore

14,9 miliardi di euro

Obligazione da 1,25 miliardi di Cdp

Lo studio legale Dentons ha assistito Cassa depositi e prestiti (Cdp) nella nuova emissione obbligazionaria da 1,25 miliardi di euro, la più grande emissione in euro di Cdp destinata a investitori istituzionali.

Nel contesto dell'emissione, Bbva, Goldman Sachs, Imi-Intesa Sanpaolo, Ing, Mediobanca, Société Générale Cib e Unicredit hanno agito in qualità di joint bookrunners, con l'assistenza di Clifford Chance.

Dentons ha agito con un team guidato dalla partner **Annalisa Feliciani** e composto dalla counsel **Bianca Chiara Sinisi** e dall'associate **Edoardo Zeppilli**, nonché dalla partner **Roberta Moscaroli** per gli aspetti fiscali.

Per Cdp ha seguito l'operazione anche un team legale interno costituito da **Maurizio Dainelli**, responsabile legale partecipazioni e finanza, **Alessandro Laurito**, responsabile legale finanza, **Stefania Roma**, **Nicolò Santoro** e **Lorenzo Cimarra**.

Clifford Chance ha prestato assistenza alle banche con un team guidato dai partner **Filippo Emanuele** e **Gioacchino Foti**, coadiuvati dai senior associate **Jonathan Astbury** e **Francesco Napoli** e dall'associate **Benedetta Tola**. I profili fiscali dell'operazione sono stati seguiti dal partner **Carlo Galli**, con il senior associate **Roberto Ingrassia** e la trainee **Greta Gavazzoni**.

La practice

Debt Capital Markets

Il deal

Emissione obbligazionaria di Cdp

Gli studi

Dentons, Clifford Chance

Le banche

Bbva, Goldman Sachs, Imi-Intesa Sanpaolo, Ing, Mediobanca, Société Générale Cib e Unicredit

Il valore

1,25 miliardi di euro

Due emissioni ibride da 1,5 mld e la tender offer di Eni

Eni ha lanciato due emissioni obbligazionarie subordinate ibride perpetue dal valore nominale complessivo di 1,5 miliardi di euro nell'ambito del proprio programma di Euro Medium Term Note (EMTN). Le obbligazioni,



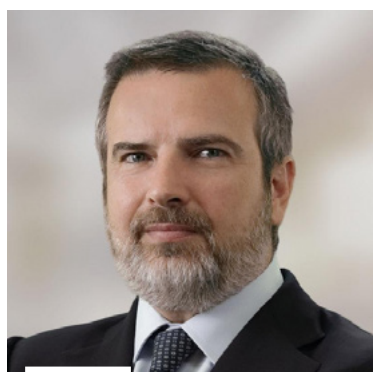
FILIPPO EMANUELE



GIOACCHINO FOTI



BENEDETTO LA RUSSA



CARLO GALLI

acquistate da investitori istituzionali, sono state collocate sul mercato degli Eurobond e hanno ricevuto ordini per circa 5 miliardi di euro, principalmente da Regno Unito, Germania, Francia e Italia.

La società ha altresì concluso un'offerta volontaria di acquisto volta a riacquistare per cassa, e successivamente cancellare, tutto o parte del proprio prestito obbligazionario ibrido perpetuo da 1,5 miliardi di euro con prima call date ad ottobre 2025 e cedola annua del 2,625%.

Chiomenti ha assistito Eni e il team legale interno composto da **Federica Andreoni**, **Elena Tosti** e **Maria Ludovica Gallo**, con un team guidato dal Partner **Benedetto La Russa**, insieme agli associate **Flavia Spaziani Testa**, **Bruno Tullio** e **Matteo Moreale**. Clifford Chance ha assistito Eni in relazione ai profili fiscali delle operazioni, con un team guidato dal Partner **Carlo Galli**, insieme al senior associate **Andrea Sgrilli**. Linklaters ha assistito i joint lead manager con un team guidato dalla counsel **Linda Taylor**, coadiuvata dalla managing associate **Laura Le Masurier**, supportate dal trainee **Leonardo Agostini**.

La practice

Debt Capital Markets

Il deal

Emissione obbligazionaria di Eni

Gli studi

Chiomenti, Linklaters, Clifford Chance

Altri advisor

JP Morgan, Wells Fargo,

Il valore

1,5 miliardi di euro



MICHELE DI TERLIZZI

L&B partners prepara il raddoppio

Continua a crescere il gruppo L&B Partners, tra i primi a puntare sull'accoppiata tra competenze legali e finanziarie. Mentre la società di financial advisory si è recentemente integrata con il gruppo bancario Banca Ifigest, la società tra avvocati ha stilato un corposo piano di crescita per linee esterne. Il managing partner Di Terlizzi a MAG: «Primi lateral già entro i prossimi 6 mesi; l'obiettivo è di arrivare a 60 professionisti entro fine 2026»

di giuseppe salemme

Raddoppiare in dimensione nell'arco di due anni. Consolidare le practice esistenti; aprirne di nuove. Continuare a valorizzare il modello di un gruppo all'interno del quale consulenza legale e finanziaria lavorano in sinergia; sfruttando l'onda dell'integrazione della società di *financial advisory* con un player nazionale del wealth management e dell'investment banking.

Sono le prospettive dello studio legale L&B Partners Avvocati Associati che, se il piano di crescita dovesse completarsi con successo, punta a diventare un punto di riferimento nel mercato legale italiano, pur mantenendo lo spirito e logiche di uno studio "boutique".

Sotto la guida del managing partner **Michele Di Terlizzi**, lo studio nel 2017 diventò una delle prime società tra professionisti (Stp) ad annoverare un socio di capitale: l'advisor finanziario L&B Partners Spa, già attivo dal 2004. Parliamo di otto anni fa, quando contaminare competenze legali e finanziarie non era una strada percorsa da molti (anzi, molti avvocati la rifuggivano espressamente). Ma il connubio tra le due anime, pur nella rispettiva autonomia e indipendenza, è rimasto solido e fruttuoso negli anni.

Il 2025 è iniziato con un'altra operazione innovativa: l'integrazione tra L&B Partners Spa e Banca Ifigest, operatore bancario indipendente specializzato nella gestione patrimoniale e nei servizi d'investimento (proprietario, tra l'altro, di Soprarno Sgr; si veda il box per i dettagli).

«Ovviamente per la struttura dello studio legale non cambia nulla» spiega a MAG il managing partner Di Terlizzi. «Strategicamente, la Sta e la Spa hanno sempre lavorato in sinergia, ma rimangono due soggetti totalmente indipendenti: la maggior parte del fatturato di entrambe (tra il 60 e il 70%) deriva da attività autonome. A livello societario, L&B Partners rimane azionista di minoranza della Sta, con poco più del 10% del capitale e senza alcun diritto di governance che, di contro, rimane totalmente nella disponibilità degli avvocati soci. Sicuramente grazie alla integrazione di L&B Partners Spa con Ifigest possiamo contare su un socio ancora più solido, che potrà auspicabilmente sostenere il nostro piano di crescita». Gli fa eco il partner **Bartolo Cozzoli**, che dal 2017 guida la practice di diritto amministrativo dello studio: «Il supporto del nostro socio accresce la presenza, i rapporti e le competenze nel mondo



BARTOLO COZZOLI



DAVIDE PELLOSO

finanziario, sempre in sinergia con tutte le aree di competenza».

Cozzoli e Di Terlizzi sono i due soci presenti fin dal 2017, quando lo studio assunse la forma societaria: parliamo di una boutique con appena 10-12 avvocati (più un'altra decina di professionisti nella Spa), dedita soprattutto all'assistenza nel settore energy e delle infrastrutture. Nel 2019 inizia la crescita tramite lateral hire. Tra i nuovi partner, il primo ingresso è quello di **Davide Pelloso** per rafforzare ulteriormente l'm&a, sia nel settore energy che in altre industries, con uno sguardo anche alle operazioni di private equity e venture capital; nel 2020 arriva **Valentina Bonomo**, per le practice IP e concorrenza. L'avvocata Bonomo contribuisce a far affermare lo studio come advisor di livello anche in settori altamente innovativi, tra cui life sciences e deep tech. Completano la compagine sociale **Marco Garavelli**, alla guida di un team litigation



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



LEGALCOMMUNITYGERMANY

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

LEGAL MARKET IN GERMANY

IN-HOUSE LAWYERS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

DEALS & ADVISORS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

DIGITAL NEWS



Follow us on



www.legalcommunitygermany.com



VALENTINA BONOMO



MARCO GARAVELLI



PIETRO PAOLO D'IPPOLITO

specializzato, oltre che nel contenzioso "classico" anche in tematiche successorie e di passaggio generazionale; e **Pietro Paolo D'Ippolito**, che amplia le competenze banking dello studio dal solo project finance all'attività bancaria in senso lato e al restructuring.

Oggi lo studio riunisce circa 25 avvocati (la Spa conta, invece, circa 15 advisor finanziari), e assiste principalmente fondi infrastrutturali e operatori industriali medio-grandi, nel settore energy ma non solo. Solo negli ultimi mesi, il team ha assistito Vestas nella cessione a Kelag di un portafoglio di impianti eolici on-shore da 277 MW; ha curato per il gruppo Eusider l'acquisizione della maggioranza di Snar Laminati; per il gruppo Undo, ha seguito la negoziazione di un finanziamento da 114 milioni di euro, e per Moncada Energy Group il project financing di un portafoglio fotovoltaico in Sicilia. Ha ottenuto per un operatore energetico un'importante vittoria in Consiglio di Stato in materia di incentivi per impianti elettrici da biomassa, e seguito tutti gli aspetti contrattuali e di proprietà intellettuale del progetto immobiliare Etro Residences Istanbul.

Ma un ulteriore piano di crescita è già stato elaborato. «Abbiamo già diversi lateral in corso, su più aree. Auspichiamo di portare a termine i primi già nei prossimi 3-6 mesi, e di attuarne una buona parte nel corso del 2025; con qualche coda nel corso del 2026» spiega Di Terlizzi. «Puntiamo in particolare sull'm&a, che è già la practice più consistente sia in termini di fatturato generato che di dimensioni, ma di cui vogliamo aumentare la potenza di fuoco in ambito industriale e private equity. Vogliamo investire ancora nel banking per ampliare la tipologia di operazioni che possiamo seguire; e nell'amministrativo, che vogliamo allargare oltre l'energy: pensiamo ad esempio ad ambiente, appalti e concessioni. E rafforzare le competenze golden power e antitrust». Un pensiero va anche alla parte fiscale e tributaria: «È in corso di valutazione. Se in tutti i casi precedenti la crescita passerebbe sia da lateral sia da promozioni interne, quella tax sarebbe una practice nuova, da coprire solo con un lateral. Abbiamo una o due idee specifiche, che porteremo avanti nei prossimi mesi».

L'obiettivo, parola di Di Terlizzi, è arrivare a 40 professionisti entro fine 2025; e a 60 entro la fine del 2026. «Ma il nostro must rimane comunque mantenere ottimale la qualità del nostro lavoro. Fare grandi numeri tanto per farli non ci interessa.



Cos'è Banca Ifigest, e i termini della fusione con L&B Partners Spa

Il gruppo bancario Banca Ifigest nasce ufficialmente nel 2004, per riunire sotto un unico cappello l'esperienza iniziata nel 1987 con Fidia Mobiliare. Da boutique d'investimento per alcuni family office toscani, negli anni seguenti, anche grazie a una serie di acquisizioni, diventa una banca specializzata in wealth management, servizi d'investimento, prodotti assicurativi e bancari, con quasi 5 miliardi di euro di asset in gestione e circa 10mila clienti, tra i quali diverse famiglie dell'imprenditoria italiana.

L'integrazione con la società di advisory L&B Partners (Spa), guidata dall'ad Flavio Di Terlizzi, viene approvata dagli azionisti di quest'ultima nel dicembre 2022; il closing arriva circa un anno e mezzo dopo, a luglio 2024, incassato l'ok di Bankitalia e Bce.

L'integrazione si è realizzata in concreto tramite il conferimento del 70% di L&B Partners Spa in Banca Ifigest, e la contestuale attribuzione del 34% del capitale di quest'ultima ai soggetti che in precedenza detenevano il capitale sociale di L&B Partners Spa.

Per effetto della predetta operazione, L&B Partners S.p.A. è entrata a far parte del Gruppo Ifigest (che a sua volta controlla una società di gestione del risparmio Soprarno sgr – da ultimo autorizzata anche alla gestione di Fondi FIA – e la società fiduciaria Sevia, oltreché a partecipare al capitale sociale di una piattaforma d'investimento online, denominata Fundstore).

A gennaio Banca Ifigest ha concluso un aumento di capitale da 45 milioni di euro, deliberato proprio in occasione della fusione. L&B Partners S.p.A. rimane azionista di minoranza, con il 12% del capitale sociale, di L&B Partners Avvocati Associati STA.

Non abbiamo migliaia di clienti, e quindi non possiamo contare sul turnover di clientela: ne perdo uno, ma ne guadagno un altro. Noi vogliamo fortemente conservare i nostri clienti, che negli anni abbiamo abituato a un certo standard di qualità, che è il pilastro su cui si reggono boutique come la nostra».

Importante per lo studio sarà anche preservare l'armonia tra i professionisti: ad oggi, tutti i nuovi soci sono accomunati dall'aver condiviso una parte del loro percorso professionale nello studio

Lombardi e associati (oggi BonelliErede), il che garantisce una certa sintonia. «Una delle sfide sarà mantenere questo affiatamento dopo l'arrivo di tante nuove persone» afferma Di Terlizzi. «Per quanto mi riguarda, spero di svolgere sempre più una funzione aggregativa e di coordinamento. Il managing partner, in strutture "boutique" come la nostra, per forza di cose finisce per accentrare l'attenzione. Ma negli anni a venire vorrei diventare sempre più un ausilio per i miei colleghi, e non un competitor».



GIANGUIDO ARCANGELI (PARTNER L&B PARTNERS FINANCIAL ADVISORY), MASSIMO PECORARI (CEO BANCA IFIGEST)
MICHELE DI TERLIZZI (MANAGING PARTNER DI L&B PARTNERS AVVOCATI ASSOCIATI)
FLAVIO DI TERLIZZI (PARTNER L&B PARTNERS FINANCIAL ADVISORY E CIO FIA SOPRARN SGR)
GIANNI BIZZARRI (PRESIDENTE BANCA IFIGEST)



Simmons & Simmons accende la practice Enri

Nella sede di Milano arriva il socio Tommaso Tomaiuolo con un team di tre avvocati. MAG lo ha incontrato insieme al partner Spinella, responsabile del dipartimento corporate & commercial

Simmons & Simmons ha cominciato il 2025 mettendo a segno un lateral hire col quale ha di fatto preso posizione nel mercato dell'energia, delle risorse naturali e delle infrastrutture (Enri). L'ingresso in questione è stato quello del partner **Tommaso Tomaiuolo** che, assieme a un team composto dagli avvocati **Andrea Pototschnig**, **Giulio D'Argento** e **Gianluca De Donno** è entrato a far parte del dipartimento Corporate & Commercial di Milano per sviluppare il settore Enri.

Tomaiuolo ha raggiunto Simmons & Simmons dopo più di quindici anni trascorsi in PwC Tls dove ha guidato la practice Enri e ha acquisito un'esperienza significativa come avvocato M&A nel settore energetico, con particolare attenzione alle energie rinnovabili, idrogeno e progetti infrastrutturali. L'ingresso si inserisce anche nella strategia cross-border di Simmons & Simmons che sta puntando sull'Enri e sui clienti internazionali. Il settore, infatti, registra una domanda crescente di progetti multigiurisdizionali oltre che un forte focus sull'Italia.

MAG lo ha incontrato insieme al partner Dario Spinella, responsabile del dipartimento corporate & commercial per l'Italia.

Avvocato Spinella, perché Simmons & Simmons ha deciso di accelerare sul fronte Enri avviando questa practice in Italia?

Dario Spinella (D.S.): Alla luce della costante richiesta di mercato e considerando l'energy un hot topic, sia a livello nazionale sia a livello internazionale la law firm ha deciso di potenziare la sua offerta nel settore dell'energia, delle risorse naturali e delle infrastrutture (Enri) in Italia e a livello internazionale. Da qui è nata l'idea del connubio con Tommaso che ha maturato negli anni una lunga e profonda esperienza in questo mercato.

Com'è nato il contatto con l'avvocato Tomaiuolo e quali sono stati i fattori che

L'ingresso si inserisce anche nella strategia cross-border di Simmons & Simmons che sta puntando sull'Enri

hanno portato a buon fine il passaggio?

D.S.: Tommaso Tomaiuolo è stato scelto per la sua significativa esperienza e visione come avvocato specializzato in M&A nel settore energetico, con particolare competenza in progetti di energie rinnovabili, idrogeno e infrastrutture. La sua esperienza internazionale e le sue connessioni sono stati fattori chiave per il suo ingresso nello studio. Tommaso ha dimostrato una visione assolutamente in linea con i valori di Simmons & Simmons e la sua forte ambizione porterà lo studio a giocare un ruolo primario nel contesto degli studi internazionali nel settore Enri.

Avvocato Tomaiuolo, com'è strutturata ad oggi questa area di attività dello studio?

Tommaso Tomaiuolo (T.T.): L'area Enri dello studio a Milano è stata creata di fatto con il

mio ingresso, insieme al mio team composto da Andrea Pototschnig (M&A Renewables e infrastructure), Giulio D'Argento (M&A Oil&Gas e Middle East) e Gianluca De Donno (Project Finance). Questa struttura ci consente di assistere, unitamente alle competenze già presenti in studio nei settori del regulatory e dell'amministrativo coperti dal team guidato da Mauro Pisapia, una vasta gamma di clienti internazionali, in tutte le loro esigenze.

In che modo dovrebbe evolvere?

D.S.: L'evoluzione prevista ci vedrà giocare un ruolo sempre più centrale come studio professionale nel mondo dei deal M&A e Enri. Ciò comporterà un aumento delle opportunità per supportare i clienti su queste tematiche, oltre a raggiungere clienti italiani e internazionali, grazie al nostro forte posizionamento di mercato. Sarà essenziale adottare un approccio proattivo per sviluppare soluzioni sempre più innovative

per i clienti, basate su competenze e relazioni solide, nonché sull'uso dell'intelligenza artificiale come asset fondamentale per affrontare le nuove sfide del mercato. Siamo inoltre certi che il team di Tommaso si espanderà in termini di risorse utili per supportare la crescita che ci aspettiamo.

Quali aree del settore saranno principalmente coperte?

T.T.: Le aree principali coperte includono tutte le tecnologie facenti capo alle energie rinnovabili, all'idrogeno, ai biogas, all'oil & gas e ai grandi progetti infrastrutturali. In Italia c'è grandissimo fermento in questo momento storico sia dal punto di vista normativo sia di opportunità di mercato che avranno un forte impatto sulla nuova geografia nell'ambito della produzione e del consumo delle energie alternative (immaginiamo l'introduzione di gas rinnovabili quali l'idrogeno verde per la decarbonizzazione di grandi impianti industriali alle batterie e ai datacenter di cui ci sarà sempre maggiore richiesta). (n.d.m.) 



THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE ITALIAN BUSINESS COMMUNITY

EVERY ISSUE INCLUDES:



Interviews to lawyers,
in-house counsel, tax experts

Business sector studies

Post-awards reports

Video interviews

Follow us on



Search for MAG on



For information: info@lcpublishinggroup.com

A photograph of two men standing in a grand, ornate room with high ceilings and large windows. The man on the left is older, with grey hair and a beard, wearing a white shirt, a red patterned tie, and blue trousers. He has his arms crossed and is wearing a watch. The man on the right is younger, with dark hair and a beard, wearing glasses, a white shirt, a red patterned tie, and a grey vest. He has his hands in his pockets. The background features a large mirror and a red curtain.

Identità Gop

Lo studio Gianni & Origoni chiude un altro anno in crescita. Rinnova la partnership e il comitato compensi. Al timone, il duo Velluto-De Simone che, assieme al socio senior e fondatore Francesco Gianni, siede nel comitato di gestione. Focus su persone, carriere e internazionalizzazione

di nicola di molfetta

L'ultima novità in ordine di tempo è stata l'avvicendamento nel ruolo di co-managing partner tra gli avvocati **Antonio Auricchio** e **Giuseppe De Simone**. Un passaggio di testimone previsto e programmato a luglio 2023, quando lo studio ha anche rinnovato il comitato esecutivo. De Simone, classe 1976, affianca **Giuseppe Velluto**, classe 1970. Gianni & Origoni (Gop) per i prossimi tre anni (almeno) avrà la sua prima coppia di millennial alla guida dello studio, che assieme al socio senior e co-fondatore, **Francesco Gianni**, forma il comitato di gestione e partecipa al comitato esecutivo. Entrambi, Velluto e De Simone, hanno risalito la gerarchia organizzativa dell'associazione professionale formandosi ruolo dopo ruolo. Sono stati entrambi office partner (il primo per la sede di Milano, l'altro per quella di Roma). Entrambi hanno fatto parte del comitato esecutivo come componenti eletti (oggi lo sono di diritto in quanto co-managing partner). «Io ho fatto anche il recruiting partner», ricorda De Simone che MAG ha incontrato assieme a Velluto nella sede di Piazza Belgioioso a Milano. Le persone saranno una costante del discorso che andremo ad affrontare. Del resto, le persone sono l'asset più importante di uno studio legale. Il fattore che ne determina lo sviluppo e il successo. A proposito, anche il 2024, stando ai dati, è stato un anno di crescita per lo studio. «Abbiamo registrato un aumento del fatturato del 9% - dice Velluto -. Il che significa che siamo a circa 188 milioni di euro». Una performance realizzata grazie all'andamento dell'area corporate m&a, ma non solo.

Fusioni e acquisizioni sono sicuramente la locomotiva dell'organizzazione. L'osservatorio Mergermarket ha contato 65 operazioni annunciate nel corso dell'anno, per un valore complessivo di circa 10,5 miliardi di dollari (+39,5%). Nell'elenco, solo per citarne alcune, l'assistenza a Ita Airways nel passaggio a Lufthansa; l'affiancamento di Kkr nell'ingresso in Enilive e nell'acquisizione della rete Tim. Lo studio c'è. È presente nelle operazioni che contano. Un trend che il 2025 sembra confermare. Anche qui, solo a titolo esemplificativo, possiamo ricordare il ruolo che Gianni & Origoni gioca in una delle "partite" più interessanti del cosiddetto risiko bancario al fianco di MPS nella Ops lanciata su Mediobanca.

LO STUDIO IN CIFRE

1988

Anno di fondazione (Roma, Milano e New York)

490

Totale dei professionisti in Italia e all'estero

58

Soci

165

Staff

11

Sedi in Italia e all'estero

5

Nuovi ingressi di Soci entrati in Studio nell'ultimo anno

188

Milioni fatturati nel 2024

+ 9%

Crescita del fatturato rispetto l'anno precedente

Il 2024 si è chiuso con ricavi in crescita del 9%. Il fatturato ha toccato quota 188 milioni.

Proprio perché practice area di punta, nonostante il forte posizionamento di mercato, il corporate m&a continua a essere un settore in cui lo studio investe. A maggio 2024, infatti, la sede di Milano ha aperto le porte a **Massimo Tesei** e un team di cinque professionisti (tra cui un socio) arrivati dalla boutique Di Gravio Avvocati (grande grip sul mercato corporate industriale e mid market). «Abbiamo fatto una serie di innesti mirati - dice De Simone - inserendo profili che stanno contribuendo a sviluppare aree di pratica in cui abbiamo individuato opportunità di crescita». M&A a parte, il grosso dell'effort messo in campo dallo studio ha puntato su tax e litigation. Nell'area fiscale e tributaria sono arrivati, dapprima, **Luca Dal Cerro** (ex Legance) e poi il professor **Giulio Andreani** (ex Pwc Tls) assieme a

un team di tre persone. Nel contenzioso, invece, sono arrivate **Cecilia Buresti** con tre collaboratori (ex Norton Rose Fulbright) attivi soprattutto sul fronte della litigation assicurativa e, notizia di questi giorni, **Eviana Leung**, entrata come counsel, nella sede di Hong Kong.

La direzione è quella del consolidamento della natura full service da cui, sottolinea De Simone, «non si può prescindere. Oggi abbiamo circa 40 persone che fanno amministrativo, 70 almeno che si occupano di litigation, 40 nel tax. Poi abbiamo continuato a crescere nell'Ip e abbiamo puntato su aree più di nicchia ma con grandi potenzialità di crescita come la space economy e la cybersecurity» in cui, dall'arrivo del socio **Stefano Mele** in avanti, lo studio si è dotato di competenze di alto livello. Il mercato vuole e premia studi capaci di seguire operazioni complesse; organizzazioni in grado di garantire lo stesso livello di qualità nell'assistenza sui vari fronti del deal. «Il mercato - aggiunge De Simone - chiede una capacità di risposta che sia completa. Io mi occupo di banking & finance ma spesso ho da gestire questioni fiscali o amministrative o regolamentari. I clienti si aspettano che uno studio come il nostro abbia la stessa capacità d'azione su ogni versante. Essere full service, oggi, significa essere in grado di rispondere in maniera efficiente a questo tipo di esigenza».

«Ma questo - aggiunge Velluto - è un obiettivo che perseguiamo anche attraverso la crescita interna. Abbiamo la massima attenzione alla valorizzazione dei nostri talenti e questo per

LATERAL HIRES

Gli ingressi nello studio nell'ultimo anno (gennaio 2024 - gennaio 2025)

- **Eviana Leung**, counsel, contenzioso, Hong Kong (febbraio 2025)
- **Cecilia Buresti**, socia, + team di 3 associate, contenzioso e arbitrati, Milano (gennaio 2025)
- **Giulio Andreani**, socio, + 3 team di 3 counsel, tax, Milano (gennaio 2025)
- **Amb. Vincenzo De Luca**, of counsel, internazionalizzazione, Roma (gennaio 2025)
- **Edoardo Brillante**, counsel, diritto dei mercati finanziari, Milano (dicembre 2024)
- **Massimo Tesei**, socio, + team di 5 professionisti tra cui un socio, (Carlo Mecella) M&A, Milano (maggio 2024)
- **Luca Dal Cerro**, socio, tax, Milano (gennaio 2024)



GIUSEPPE VELLUTO, GIUSEPPE DE SIMONE

A un passo da quota 500. Nell'ultimo anno sono entrati quattro soci, due counsel e un of counsel.

almeno due ragioni: la prima è che ci interessa consolidare e preservare l'identità Gop; la seconda è che al mercato bisogna garantire professionalità di alto standing tecnico». Ed è per questo che lo studio, in questi ultimi due anni, ha lavorato con grande attenzione alla riforma della propria partnership. «Oggi abbiamo 58 soci equity e 24 non equity – afferma Velluto – e questi ultimi hanno uno status molto diverso rispetto a prima». «Di fatto – si inserisce De Simone – oggi, i soci non equity sono professionisti che hanno in nuce le caratteristiche per accedere all'equity. La nostra non equity partnership è un incubatore dell'equity, per cui da noi, oggi, chi diventa socio non equity, di fatto, è on track per accedere all'equity entro un periodo che indicativamente si può stimare di tre anni». E non è tutto. Lo studio ha deciso di liberarsi dalle catene della logica *up or out* in virtù della quale, solitamente, chi non cresce, esce. «La nostra visione è prospettica. "Up or out" non è una logica attuale – dice Velluto –. Abbiamo

differenziato i percorsi di carriera creando percorsi alternativi alla partnership, con le figure di senior counsel e of counsel. L'obiettivo è valorizzare le caratteristiche di ogni nostro professionista». «L'eccellenza professionale – aggiunge De Simone – è un principio da cui Gianni & Origoni non può prescindere. L'attenzione alle persone e ai talenti è sempre stata al centro e nel futuro creerà professionisti con caratteristiche diverse, valorizzando il potenziale di ognuno, creando le condizioni perché ci sia spazio di crescita. In altre parole: garantendo un ambiente migliore per tutti valorizzando il capitale umano, assecondando indole, attitudine e potenziale di ciascun individuo.

La definizione del *career path* è un altro tassello fondamentale della strategia dell'eccellenza messa in campo da Gop. Lo studio, ingaggiato (come tutti) nella cosiddetta battaglia per i talenti, ha rivisto al rialzo le remunerazioni delle fasce più giovani. Oggi, un associate al primo anno parte con una remunerazione di 36 mila euro e arriva a guadagnare circa 145 mila euro l'anno (al quale va aggiunto il bonus) quando raggiunge il massimo della seniority prima del salto nella counselship o nella partnership. Ma non tutto si riduce a una questione di soldi secondo i co-managing partner Velluto e De Simone. «La retention dei collaboratori – dice Velluto – è legata anche al fatto di offrire loro delle prospettive. Un progetto in cui riconoscersi. E soprattutto nella capacità dello

IL TREND

ANDAMENTO DEL FATTURATO (Dati in mln di euro)

Anno	Fatturato (€) mln
2024	188
2023	172
2022	160
2021	150

studio di dimostrare attenzione al loro benessere». Più che allo smart working l'attenzione è rivolta al work-life balance, alla formazione e alla crescita personale e professionale. («Siamo avvocati. Lo smart working lo facciamo da sempre. Visto che da sempre siamo abituati a lavorare da qualsiasi posto e in qualsiasi giorno»). «Facciamo tanta formazione per i più giovani – ricorda De Simone – dando sostegno alla loro crescita professionale attraverso programmi di formazione sia accademica, sia presso i nostri clienti e studi amici. Cerchiamo di coinvolgere i colleghi più giovani nella vita e nei meccanismi di funzionamento dello studio. Abbiamo costituito un comitato associate allo scopo di accelerare il processo di istituzionalizzazione dello studio e facilitare il dialogo con i colleghi più giovani in una dinamica bidirezionale». Poi l'avvocato torna sulla questione remunerazioni. «La tendenza – afferma De Simone – è quella di aumentare i compensi dei

più giovani. Il punto è che ci sono sempre meno aspiranti avvocati. E tra questi bisogna riuscire ad attirare i migliori. Le retribuzioni e le prospettive economiche sono una componente. Poi c'è il progetto, la trasparenza dei percorsi di carriera e l'attenzione alla persona, in altre parole: l'identità Gop».

A proposito di carriera e compensi, la novità più grande sul piano della governance arrivata nell'ultimo anno riguarda sicuramente l'ampliamento della mission e la composizione del comitato compensi. Lo studio ha infatti creato un organo deputato alla definizione delle remunerazioni dei soci, dei soci non equity, così come dei senior counsel e degli of counsel. «Si tratta di un organismo totalmente indipendente – dice Velluto – nel senso che nessuno dei suoi otto componenti è (o può essere) membro del comitato di gestione o del comitato esecutivo». In più, aggiunge De Simone, «lavora dodici mesi l'anno. E questa è una cosa fondamentale perché significa che segue i professionisti nel corso dell'anno, monitora l'andamento dell'attività in modo continuativo e ha la possibilità di intervenire per migliorare l'andamento e le performance in corso d'opera». Il comitato compensi è caratterizzato anche da una composizione eterogenea sia in termini di aree di pratica rappresentate sia in termini di estrazione anagrafica.

Migliori prestazioni implicano ulteriore crescita. Non solo in termini di ricavi ma anche in termini di organico. Gianni & Origoni è ormai a un passo da raggiungere la soglia dei 500 professionisti. «Manca davvero poco. Probabile ci arriveremo già nei prossimi mesi», afferma Velluto. L'internazionalizzazione sarà sicuramente uno

OBIETTIVO CULTURA

La prima accademia internazionale

Nel 2024 lo studio ha lanciato la GOP International Academy, iniziativa formativa patrocinata dal Consiglio Nazionale Forense, dalla Scuola Superiore dell'Avvocatura, dalla Law Society of England and Wales, e dal Bar Council. Attraverso l'academy lo studio promuove la cultura giuridica. L'iniziativa consente ad avvocati italiani e solicitors inglesi di arricchire in contesti internazionali il proprio *know-how*, approfondire tematiche di *business law*. La prima edizione della GOP International Academy si è svolta a Londra con il corso "*Business Law: new developments in theory and practice*". La seconda edizione si terrà dal 21 al 25 luglio 2025.

DIVERSITY & INCLUSION

In campo contro la violenza di genere

Si chiama Gop Cares l'iniziativa dello studio che raccoglie in un unico programma le attività a favore dell'ambiente (Gop Cares Green), delle persone (Gop Cares Social), della governance (Gop Cares Work), così da favorire lo sviluppo sostenibile. L'impegno nelle politiche di *Diversity & Inclusion* ha ricevuto un formale e importante riconoscimento con la certificazione UNI 125:2022 della parità di genere. Con la recente iniziativa #UGUALEPERTUTTE, Gianni & Origoni è sceso in campo contro la violenza di genere mettendo a disposizione le proprie competenze professionali in un percorso che mira ad offrire informazione, formazione e supporto. Il progetto vede i professionisti impegnati nelle scuole secondarie superiori in una campagna di formazione e sensibilizzazione degli studenti.

dei fattori propulsivi. «Siamo nati internazionali», ricordano i co-managing partner. E in effetti, nel 1988, lo studio fu fondato con tre sedi (e 9 avvocati): Roma, Milano e New York. Essere internazionali fa parte della nostra vocazione che ci ha portato ad ampliare la nostra presenza all'estero (Bruxelles, Londra, Abu Dhabi, Hong Kong, Shanghai), così come quella italiana (Torino, Padova, Bologna). L'internazionalità del progetto è rimasta tale nella misura in cui lo studio ha lavorato tantissimo, oltre che per la clientela nazionale, per quella straniera interessata a fare operazioni in Italia, e deal che, di fatto, nascevano oltreconfine. «La nostra capacità di intercettare lavoro dall'estero rimane un fattore strategico», affermano i co-managing partner. Che questa cosa

continui a passare per l'apertura di sedi, però, non è affatto detto. «La politica dei desk dedicati (lo studio ne ha sei: Africa, Cina, Corea, India, Turchia, Lussemburgo, *ndr*) sta funzionando molto bene, riteniamo che ci sia un flusso di lavoro importante che si può intercettare alla fonte». Un passaggio ulteriore, invece, potrebbe essere rappresentato da un rafforzamento dei rapporti con studi europei con cui sussistono relazioni storiche. «È un progetto su cui stiamo lavorando anche perché essere visto come un interlocutore europeo per la clientela globale potrebbe diventare sempre più strategico». Certo, aggiungiamo noi, la vera rivoluzione sarebbe riuscire a dar vita al primo soggetto paneuropeo integrato. Un traguardo che appare ancora molto lontano. Per tutti. 🍷



Hogan Lovells: oltre 50 ingressi negli ultimi dodici mesi

Patrizio Messina, managing partner della sede italiana della law firm, ospite del podcast Legalcommunity InterViews: «Adesso pensiamo all'integrazione»

di nicola di molfetta



Più di 50 professionisti in appena un anno. Hogan Lovells, dopo stagioni di crescita senza lateral hire, ha deciso di spingere sull'acceleratore delle integrazioni e ha portato a 140 il numero dei suoi legali, tra cui 32 partner. Nel 2023 erano 19. L'ultimo ingresso, in ordine di tempo, è stato quello di Andrea Pretti arrivato come socio nel team di corporate & finance nella sede di Milano. Pretti arriva da White & Case, studio da cui, alcune settimane prima, Hogan Lovells ha attinto un gruppo di altri cinque soci: **Ferigo Foscari, Iacopo Canino, Alessandro Segnanfredo, Piero de Mattia e Bianca Caruso**.

A gennaio, invece, Hogan Lovells ha accolto un team di tredici avvocati specializzati in restructuring e special situations proveniente da DLA Piper e guidato dai soci Francesco De Gennaro e Alessandro Lanzi.

«L'Italia è un Paese dove vogliamo costruire, dove vogliamo crescere. È un Paese che noi riteniamo interessante», dice **Patrizio Messina**, managing partner della sede italiana della law firm, ospite del podcast Legalcommunity InterViews.

A un anno di distanza dal suo approdo in Hogan Lovells assieme a cinque soci e un totale di 30 professionisti (si veda il numero 214 di MAG) l'avvocato riporta sotto i riflettori lo studio che, come dichiarato a suo tempo, ha portato avanti una intensa attività di rafforzamento della sua area transactional per accrescere ulteriormente il proprio raggio d'azione.

«In Hogan Lovells – racconta Messina – l'Italia è vista come un paese legato alla Francia e alla Spagna. Abbiamo elaborato il concetto di FRIS (che vuol dire appunto Francia, Italia, Spagna, ndr) che rappresenta un'area di interesse per la crescita e lo sviluppo dello studio nel continente».

La strategia di Hogan Lovells, insiste l'avvocato, «è veramente internazionale». In Italia «vogliamo essere partner del business, noi ci stiamo candidando per essere riferimento importante delle large corporate, delle banche, delle grandi istituzioni del Paese».

Al netto dell'attenzione che lo studio mantiene verso la crescita interna e la valorizzazione dei suoi talenti (si pensi alla promozione a partner di **Giulia Mariuz** all'inizio del 2025 assieme alle nomine a counsel di **Eugenia Gambarara e Giada Cagnes**) Hogan Lovells, con queste operazioni di lateral, ha portato in squadra «professionisti che hanno anche un forte posizionamento di mercato,

e una caratteristica anagrafica che assicura un bel percorso di carriera ancora davanti». L'obiettivo è realizzare un progetto di crescita. La prossima tappa saranno i big deal.

Clicca sull'icona o vai sulla tua piattaforma d'ascolto preferita e ascolta la puntata di Legalcommunity InterViews con l'intervista integrale al managing partner di Hogan Lovells 



THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE SWISS BUSINESS COMMUNITY

EVERY ISSUE INCLUDES:



Interviews to lawyers,
in-house counsel, tax experts

Business sector studies

Post-awards reports

Video interviews

Follow us on



Search for LEGALCOMMUNITYCH on



For information: info@lcpublishinggroup.com



di giuseppe salemme

Tenervi aggiornati sugli sviluppi dell'industria dell'intelligenza artificiale, e provare a capirne davvero il funzionamento, con un occhio al possibile impatto sul mercato delle professioni: è stato questo l'obiettivo di questa rubrica da quando è iniziata, a maggio 2024. Nell'ultima puntata di utopia, colgo ancora una volta l'occasione per consigliare la lettura di Pensiero stupendo (Food for thought in versione inglese) il numero di MAG Monografie interamente dedicato all'IA, dove potete trovare risposte, voci e approfondimenti utili a capire cosa l'IA è, e cosa no.

In aggiunta al solito consiglio, chiudo citando parzialmente un post LinkedIn del giornalista esperto di IA Alberto Puliafito, che nei giorni scorsi ha scritto un vademecum per navigare nel mare di contenuti sull'IA.

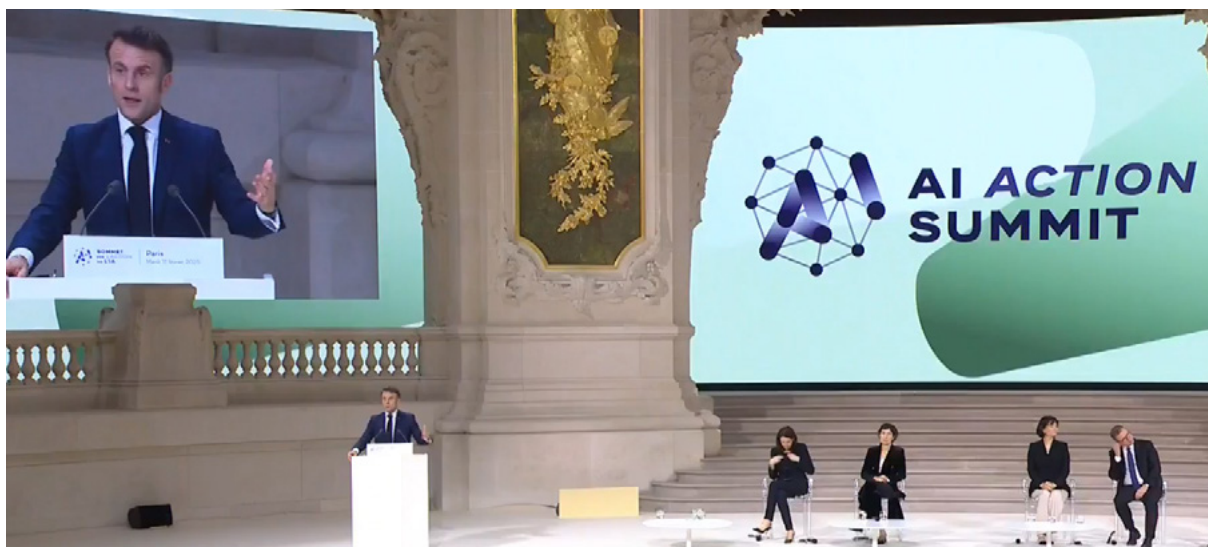
1. Sì, i modelli di linguaggio (Llm) come ChatGpt possono inventare le risposte, e probabilmente lo faranno sempre.
2. Ha poco senso tirare conclusioni relative all'emergere di un nuovo Llm, dato che la tecnologia ad oggi è pressoché la medesima per tutti.
3. Ogni Llm ha le sue regole e i suoi guardrail, decisi da chi li ha programmati. Gemini non risponde a domande di politica, Claude non dice parolacce, Deepseek non parla di Piazza Tienanmen, ChatGpt fa fatica a perorare la causa dei palestinesi.
4. Le performance di un Llm non si misurano in base a come ha risposto una volta a me o a te.
5. Le performance di un Llm non si misurano sulla base delle dichiarazioni del produttore, o dei suoi competitor.

Sull'IA europea, la Francia prova a fare da sola



Nello scorso numero avevamo parlato della svolta nazionalista delle società tecnologiche americane, incluse quelle, come OpenAi, che giocano un ruolo determinante nello sviluppo dell'intelligenza artificiale. Avevamo raccontato anche dell'emergere di una concorrente cinese, Deepseek, e di come il suo avvento fosse servito a sfatare qualche mito su una supposta "inevitabilità" della direzione del progresso tecnologico.

L'Ai Action Summit, tenutosi a Parigi il 10 e 11 febbraio scorsi, doveva essere l'occasione per una risposta europea concreta allo stradominio americano nel settore IA. Ma non è stato così: al netto dei sabotaggi di Usa e Regno Unito, che non hanno firmato la dichiarazione finale "sull'intelligenza artificiale inclusiva per le persone e sostenibile per il pianeta", il documento non ha un gran potenziale

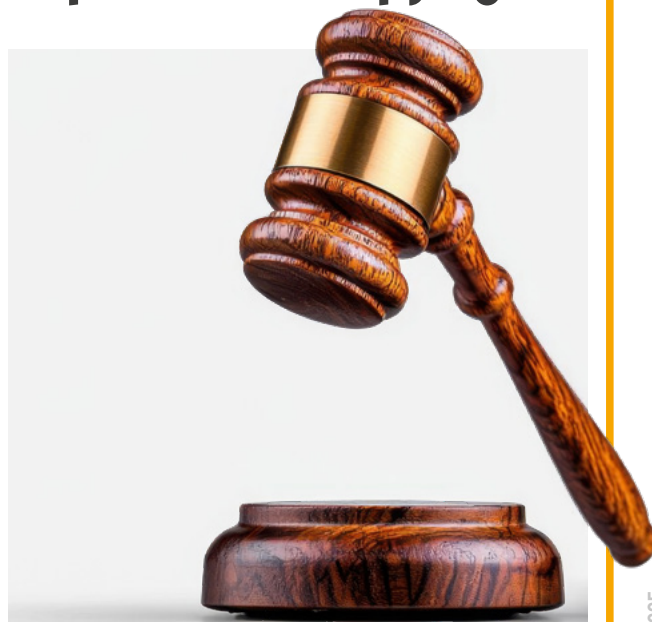


trasformativo per l'industria tecnologica europea. Contiene i soliti principi generali sull'uso etico dell'IA, e una serie di buone intenzioni sul rafforzamento del dialogo globale a riguardo; mentre si accenna a grandi linee alla creazione di una piattaforma sovranazionale per promuovere progetti di IA di pubblico interesse (sembra in ogni caso un progetto lontano da quel "Cern dell'IA" di cui si era fatto promotore di recente il premio Nobel italiano Giorgio Parisi). Così, è stato il presidente francese Emmanuel

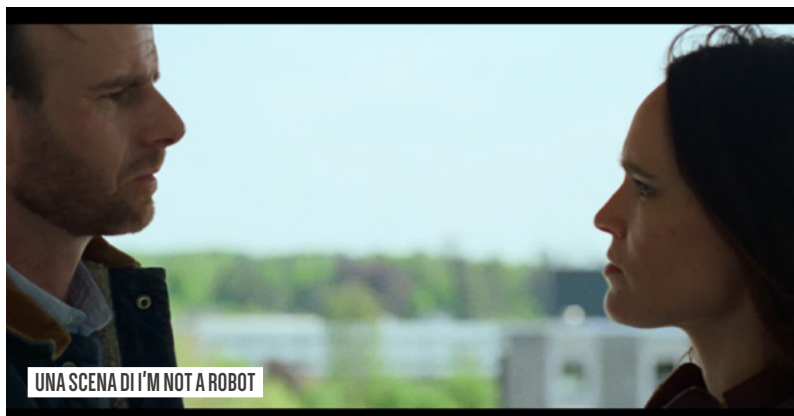
Macron a prendersi la scena, grazie all'annuncio di un programma d'investimenti da 109 miliardi di euro, che include la costruzione di 35 nuovi data center. Anche qui, nulla di particolarmente inaspettato: la Francia è da tempo il paradiso europeo delle startup, c'erano tutti i presupposti affinché fosse in prima linea anche sul fronte IA. Da registrare c'è quindi solo la delusione di chi si aspettava un'Europa unita almeno su questo fronte, in un periodo che sta già mettendo alla prova i popoli europei sotto tanti punti di vista.

Una prima pronuncia sulla questione copyright

L'11 febbraio scorso, il giudice del Delaware Stephanos Bibas ha stabilito che la startup americana Ross Intelligence non aveva il diritto di utilizzare i contenuti dell'agenzia Thomson Reuters per costruire una piattaforma di intelligenza artificiale con essa concorrente. È la prima pronuncia di un tribunale sull'annosa questione dei limiti del "fair use" (l'utilizzo lecito) del materiale protetto da diritto d'autore per istruire sistemi di IA, e potrebbe costituire un precedente importante per le tante controversie incardinate da giornali, artisti e altri detentori di diritti d'autore contro società come OpenAi, Meta e Microsoft, proprietarie dei modelli di IA generativa che "imparano" da grandi quantità di dati protetti da copyright per creare nuovi contenuti.



Il difficile futuro dei captcha



UNA SCENA DI I'M NOT A ROBOT

“Robot, umano... dopotutto sono solo etichette”. È una delle frasi al centro di *I'm not a robot*, il cortometraggio del *New Yorker* che ha vinto l'Oscar di categoria nella 97esima edizione della cerimonia, andata in scena il 2 marzo scorso. Il corto, che dura poco più di venti minuti, racconta la storia di Lara, produttrice musicale che scopre di essere un robot quando un giorno non riesce a superare il test captcha richiesto dal suo computer. I captcha (acronimo di “*Completely Automated Public Turing test to tell Computers and Humans Apart*”) sono quei piccoli test che siamo abituati a incontrare sui siti web quando vogliono assicurarsi che a interagire con loro sia un utente in carne e ossa. Generalmente consistono in alcuni strani caratteri da trascrivere, di selezionare in un gruppo le immagini con caratteristiche simili (tutte quelle contenenti semafori o motociclette, ad esempio) o semplicemente di cliccare su “Non sono un robot”. Ultimamente non è raro imbattersi sui social in

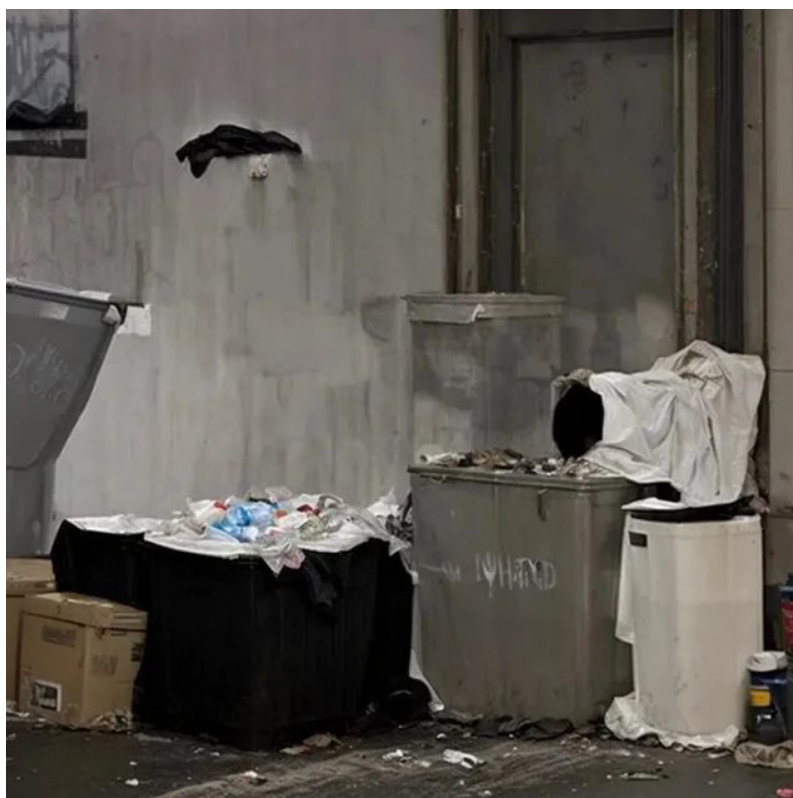
alcune schermate che provano come gli i modelli di IA più avanzati riescano a risolvere senza troppi problemi la maggior parte di questi piccoli rompicapo. Che allora diventeranno progressivamente sempre più complessi: completare un puzzle; ruotare figure fino a fargli assumere la posizione giusta; scegliere tra tante

sagome quella dell'animale che vive sott'acqua.

Monitorare l'evoluzione dei captcha è un buon modo per ricordare cosa continua a distinguere l'essere umano da un'IA: la capacità di comprensione del significato oltre i simboli, le loro connessioni e la frequenza con cui appaiono.

Un esempio è costituito dall'immagine che vedete qui sotto. Sul social network X (l'ex Twitter), è divenuta virale qualche settimana fa, in quanto apparentemente solo gli esseri umani riescono a intravedere, tra gli oggetti che ne fanno parte, i veri soggetti “occulti” della foto.

Se fosse questo il test da cui dipende la vostra classificazione come umani o come robot, lo superereste?



SEGUI I NOSTRI PODCAST

PUBLISHING GROUP
LC



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



PARLIAMO
DI LUCI E OMBRE
DELLA DIVERSITY & INCLUSION



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





AI: uno strumento per tutti o un nuovo soffitto di cristallo?

Un rapporto di Linklaters, The Next 100 Years e She Breaks the Law evidenzia il divario di genere nell'adozione dell'intelligenza artificiale e invita all'azione per garantire una trasformazione inclusiva

di ilaria iaquinta

27%

non percepisce benefici tangibili
dall'intelligenza artificiale

Che l'intelligenza artificiale (AI) stia trasformando radicalmente la professione legale non c'è alcun dubbio. Dall'ottimizzazione della revisione di documenti all'automazione delle attività ripetitive, fino al supporto nella formazione dei giovani professionisti, le applicazioni dell'AI offrono opportunità straordinarie. Eppure, pare che questa rivoluzione tecnologica non stia raggiungendo tutti in egual misura. Lo studio, *No Woman Left Behind: Closing the AI Gender Gap in Law*, condotto da Linklaters in collaborazione con The Next 100 Years (iniziativa per l'uguaglianza di genere nel settore legale) e She Breaks the Law (rete globale di donne leader nel comparto legale), solleva un allarme: le donne rischiano di restare indietro nell'adozione e nell'utilizzo dell'AI, con conseguenze potenzialmente gravi per la parità di genere nella professione.

L'ACCESSO ALLA TECNOLOGIA

Lo studio parte da un dato emblematico: le donne costituiscono la maggioranza della forza lavoro legale (rappresentano il 53% negli studi legali e il 61% nei dipartimenti legali in-house). Tuttavia, questa presenza numerica non si traduce automaticamente in un accesso equo agli strumenti dell'AI. Il 77% degli intervistati riconosce che l'AI avrà un impatto "estremamente significativo" sul futuro della professione. Eppure, solo il 52% si sente "molto ben informato" sull'argomento. Il dato

37%

degli intervistati afferma che la propria
organizzazione non ha ancora implementato
strumenti di AI



PALOMA FIERRO

diventa ancora più allarmante se si considera che il 31% dei rispondenti ammette di avere solo conoscenze di base, mentre il 17% riconosce di avere un evidente gap di comprensione.

GLI OSTACOLI

L'accesso limitato delle donne a questi strumenti è un nodo critico: il 37% degli intervistati lavora in realtà che non hanno ancora implementato soluzioni basate su AI, mentre il 27% non ne percepisce benefici concreti. A queste difficoltà si aggiungono timori legati all'accuratezza degli strumenti (37%) e al rischio di bias algoritmico (43%), fattori che alimentano diffidenza e resistenze. Ma c'è di più: il 18% degli intervistati dichiara di non fidarsi dell'AI, segnalando la necessità di un cambiamento organizzativo che favorisca maggiore consapevolezza e fiducia in questa tecnologia.

Superare le barriere che limitano la partecipazione delle donne nell'adozione dell'intelligenza artificiale passa attraverso una cultura aziendale basata su formazione e dialogo inclusivo. Lo sottolinea **Paloma Fierro**, partner specializzata in regolamentazione finanziaria e co-responsabile globale della diversità di Linklaters, in un'intervista a *Iberian Lawyer*. «Ciò potrebbe tradursi nel dedicare tempo all'interno dell'orario lavorativo affinché le donne possano formarsi e sperimentare l'uso dell'AI, nell'offrire accesso a programmi di mentoring e sponsorship e nell'integrare la conoscenza dell'intelligenza artificiale nei percorsi di sviluppo professionale.

1

Solo 1 partecipante ha descritto l'adozione dell'AI come "pienamente inclusiva"

Gli studi legali dovrebbero anche promuovere casi d'uso mirati per dimostrare il valore concreto di questi strumenti e valorizzare leader femminili come testimonial per generare entusiasmo e ridurre le incertezze», spiega Fierro.

All'interno dello studio legale, racconta Fierro, una dei due co-chair del GenAI Steering Group è una donna e le donne rappresentano il 50% sia del gruppo di lavoro sia del team centrale del programma, inclusa la figura del GenAI Strategy Lead. Lo studio ha inoltre adottato misure per garantire una rappresentanza equa nelle reti di specialisti e ambassador dell'AI. I dati lo confermano: in Linklaters non si registra alcun divario di genere nell'utilizzo dell'AI e, anzi, le donne risultano essere le principali utilizzatrici dello strumento interno di AI generativa, Laila.

UN NUOVO SOFFITTO DI CRISTALLO?

Il divario di genere nel settore legale non riguarda solo l'accesso alla professione, ma si riflette ancora più chiaramente nei ruoli di leadership tecnologica. Nonostante le donne rappresentino il 62% dei giovani avvocati negli studi legali, solo il 32% delle posizioni di *equity partner* è occupato da professioniste. Una discrepanza che solleva interrogativi importanti: se le competenze tecnologiche non vengono distribuite equamente, l'intelligenza artificiale potrebbe non solo consolidare, ma persino amplificare il divario di genere ai vertici della professione legale.

29%

percepisce una scarsa inclusività nell'implementazione dell'AI

Il rapporto evidenzia come il 43% dei professionisti percepisca bias nei sistemi di intelligenza artificiale, mentre il 37% nutra dubbi sulla loro affidabilità. Un tema cruciale che, secondo Paloma Fierro, richiede un controllo rigoroso delle tecnologie adottate. «Affrontare il problema dei bias significa selezionare con attenzione gli strumenti e implementare un monitoraggio costante», sottolinea l'esperta. Gli studi legali possono adottare strategie mirate, tra cui audit periodici, analisi approfondite dei fornitori e l'uso di *model card*, strumenti utili a documentare gli sforzi per rendere l'AI più trasparente ed equa. Oltre a queste misure, Fierro suggerisce un approccio pratico, investendo nella formazione dei professionisti. Il *prompt engineering*, ad esempio, può aiutare a individuare bias nei risultati generati dall'AI, mentre la revisione umana fornisce un ulteriore

43%

ha osservato bias algoritmici nei sistemi di AI

livello di controllo prima dell'integrazione delle soluzioni automatizzate.

«Gli studi dovrebbero testare i modelli di AI su dataset personalizzati contenenti bias noti, negoziare con i fornitori affinché rispettino standard rigorosi di mitigazione delle distorsioni e rivedere periodicamente i fairness report», afferma Fierro. Strumenti come il filtraggio degli output, il re-scoring avversariale e il learning in-context rappresentano ulteriori soluzioni per migliorare l'affidabilità dell'AI. L'integrazione di processi di revisione umana e sistemi di reportistica in tempo reale consente agli studi legali di garantire maggiore trasparenza e affidabilità nell'uso dell'intelligenza artificiale.

COSTRUIRE UN FUTURO INCLUSIVO

Colmare il divario di genere nell'uso dell'intelligenza artificiale richiede un impegno concreto. I partecipanti allo studio evidenziano la necessità di offrire esperienze pratiche per un



SHILPA BHANDARKAR

apprendimento attivo, rafforzare la formazione sulle competenze tecnologiche e promuovere il mentoring come leva per accrescere la fiducia delle professioniste. Tuttavia, queste misure, per quanto fondamentali, non sono sufficienti. Affinché l'AI venga adottata in modo equo e accessibile a tutti, le organizzazioni devono investire risorse, tempo e spazi adeguati, creando un ambiente in cui l'innovazione tecnologica possa davvero diventare uno strumento di inclusione.

Un dato su tutti evidenzia la necessità di un approccio più inclusivo: solo un partecipante allo studio ha definito l'attuale implementazione dell'AI come "pienamente inclusiva", mentre il 29% ha segnalato una scarsa attenzione al tema. **Shilpa Bhandarkar**, partner e responsabile del team Client Tech & AI di Linklaters, propone un approccio basato su dati concreti: monitorare la partecipazione ai programmi di formazione e ai progetti AI, oltre a valutare la diversità di genere nei ruoli tecnologici. La presenza femminile in posizioni di leadership, sviluppo e decision-making legate all'AI rappresenta infatti un indicatore chiave del livello di inclusività. «Indagini periodiche tra i lavoratori per raccogliere feedback sull'inclusività possono fornire dati preziosi per affinare le strategie», spiega Bhandarkar. Analizzare queste informazioni consente agli studi di sviluppare strumenti e processi basati sull'AI che siano realmente accessibili e privi di bias.

37%

è preoccupato per la mancanza di accuratezza degli strumenti di AI

Secondo il rapporto, tre fattori chiave possono incentivare l'adozione dell'intelligenza artificiale tra le donne: esperienza pratica (24%), formazione mirata (20%) e mentoring (20%). «Gli studi legali dovrebbero sviluppare programmi integrati che combinino sia l'apprendimento teorico che quello pratico sull'AI», sottolinea Bhandarkar. Un passo strategico in questa direzione è la collaborazione con fornitori esterni per organizzare sessioni di formazione specializzate, facilitando così l'accesso delle avvocate a queste tecnologie e promuovendone un utilizzo più consapevole. «Abbiamo introdotto una rete di GenAI Specialists, esperti di AI generativa che affiancano i team interni, offrendo supporto formativo e mentorship, permettendo così ai professionisti di confrontarsi direttamente con colleghi esperti su come sfruttare al meglio l'AI generativa», aggiunge Bhandarkar.

L'AI PUÒ PROMUOVERE L'UGUAGLIANZA?

Sebbene l'intelligenza artificiale possa rappresentare un'opportunità per favorire una maggiore equità, la maggior parte degli intervistati la considera solo parzialmente efficace. Senza interventi mirati, il rischio è che queste tecnologie non solo non riescano a colmare le disuguaglianze esistenti, ma finiscano per rafforzarle, consolidando dinamiche già radicate nel settore legale. 🗣️

18%

ritiene che il timore o la mancanza di fiducia rappresentino un ostacolo all'adozione dell'AI

Obiettivo legalità



Transparency International: il Corruption Perceptions Index per l'anno 2024

di valentina varisco*

Transparency International è un'organizzazione non governativa internazionale fondata nel 1993 presente in oltre 100 paesi che, attraverso attività di sensibilizzazione e ricerca, si impegna per smascherare reti che permettono ai sistemi corruttivi di prosperare ed integrarsi nei più svariati settori delle società civili ed in ogni ambito della vita quotidiana.

Il mondo ideale immaginato da Transparency International è un mondo in cui governo, politica, affari, società civile e vita quotidiana delle persone siano liberi dalla corruzione.

Oggi, invece, la corruzione continua a colpire miliardi di persone in tutto il mondo, distruggendo vite, mettendo a rischio diritti umani ed inasprando le crisi globali già in atto, anche e soprattutto la crisi climatica.

Ciò in quanto la "corruzione climatica" può anche assumere la forma di un'influenza indebita su manager e proprietari di ristretti gruppi operanti in compagnie attive nei più inquinanti settori oil&gas che favoriscono i propri interessi piuttosto che il bene comune. Ecco perché per Transparency International la corruzione rappresenta un enorme ostacolo

alla risoluzione della crisi climatica globale perché amplifica gli sforzi per affrontare adeguatamente il cambiamento climatico.

Il *Corruption Perceptions Index* (CPI), elaborato annualmente da Transparency International, classifica i paesi in base al livello di corruzione percepita nel settore pubblico, attraverso l'impiego di strumenti di analisi e sondaggi rivolti ad un pubblico di esperti nazionali e di imprenditori.

Il punteggio finale è determinato in base ad una scala che va da 0, per i paesi ritenuti molto corrotti, a 100, per i paesi ritenuti privi di corruzione.

La metodologia cambia ogni anno per rendere i punteggi confrontabili tra loro e per riuscire a dare uno spaccato sempre più attendibile delle realtà locali.

L'edizione 2024 del *Corruption Perceptions Index* (CPI) analizza come i paesi hanno risposto alla corruzione nel corso del tempo, esaminando i progressi ed i fallimenti dell'ultimo anno.

Ebbene, nel rapporto per il 2024 per il settimo anno consecutivo, la Danimarca è in testa alla

classifica, con un punteggio di 90 mentre la Finlandia e Singapore occupano il secondo ed il terzo posto, rispettivamente con un punteggio di 88 e di 84.

Con un punteggio di 83, la Nuova Zelanda è fuori dalle prime tre posizioni per la prima volta dal 2012, ma rimane nella top 10, insieme a Lussemburgo (81), Norvegia (81), Svizzera (81), Svezia (80) Paesi Bassi (78), Australia (77), Islanda (77) ed Irlanda (77).

In fondo alla classifica si trovano quei paesi afflitti da guerre civili, con libertà molto limitate o con istituzioni democratiche deboli quali South Sudan (8), Somalia (9) e Venezuela (10) che occupano, infatti, gli ultimi tre posti accanto ad altri paesi quali Siria (12), Guinea Equatoriale (13), Eritrea (13), Libia (13), Yemen (13), Nicaragua (14), Sudan (15) e Corea del Nord (15) che completano la lista dei punteggi più bassi.

E l'Italia?

Negli ultimi 10 anni il nostro paese ha registrato un notevole miglioramento passando da un punteggio di 44 del 2015 ad un punteggio di 54 del 2024 ma le recenti riforme delle misure anticorruzione potrebbero rallentare notevolmente i progressi dell'Italia; tra tutte, la depenalizzazione del reato di abuso d'ufficio nella Pubblica Amministrazione che potrebbe indebolire i controlli sulle infiltrazioni della criminalità organizzata nel settore pubblico. Secondo Transparency International permangono dubbi anche sul non sempre chiaro utilizzo dei fondi del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) sebbene l'Italia abbia adottato concrete misure per promuovere la fiducia dei cittadini con l'Autorità Nazionale Anti Corruzione (ANAC) che ha istituito la Banca Dati Nazionale dei Contratti Pubblici con il sistema di *e - procurement*.

Istituita dall'art. 62-bis del Codice dell'Amministrazione Digitale (D.Lgs n. 83 del 7 marzo 2005), la Banca Dati Nazionale dei Contratti Pubblici è una sorta di portale unico per gli appalti contenente tutti i contratti, di qualsiasi importo o tipologia, stipulati a partire dal 2007 tra la Pubblica Amministrazione e le imprese con l'importante finalità di mettere insieme i dati dei contratti pubblici per garantire trasparenza e tracciabilità di tutte le

fasi delle procedure di gara, valorizzando così il patrimonio infrastrutturale ed informativo già in possesso dell'ANAC.

Ad oggi contiene dati di oltre 60 milioni di procedure di oltre 39 mila enti (a livello statale, regionale, provinciale e comunale) per un valore di quasi 3 mila miliardi di euro.

Si tratta di un portale grazie al quale è possibile accedere a tutta la documentazione riferita agli operatori economici circa il possesso dei requisiti di carattere generale, tecnico-organizzativo ed economico-finanziario per la partecipazione alle gare d'appalto.

Questa banca dati è un potentissimo strumento di governance utile per aggregare procedure di appalto che divengono così facilmente consultabili e controllabili; consente di monitorare che l'intero ciclo di vita del contratto, dall'iniziale programmazione dell'opera all'esecuzione finale, avvenga nel pieno rispetto delle regole da parte di entrambe le parti coinvolte.

L'ANAC mette poi a disposizione di altri sistemi governativi digitali (Istituto Nazionale di Statistica, Ministero della Giustizia, Ministero delle Finanze, Agenzia delle Entrate, ecc.) questa banca dati così che le informazioni relative agli appalti possano essere condivise da tutti gli altri organismi nazionali maggiormente competenti, sempre con la finalità di garantire la massima trasparenza e regolarità.

La preziosa banca dati dell'ANAC e gli anni di lotta alla corruzione hanno portato a risparmi annuali nel solo settore sanitario quantificabili in oltre 900 milioni di euro ed all'identificazione in media di un caso di corruzione a settimana.

* *Forensic Accountant*

THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

EVERY ISSUE INCLUDES:



Interviews to lawyers,
in-house counsel, tax experts



Business sector studies



Post-awards reports



Video interviews

Follow us on



Search for IBERIAN LAWYER or IBL Library on



For information: info@iberianlegalgroup.com

THE DIGITAL MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN
BUSINESS COMMUNITY

EVERY ISSUE INCLUDES:

Interviews to lawyers,
in-house counsel, tax experts

Business sector studies

Post-awards reports

Video interviews

Follow us on 

Search for THE LATIN AMERICAN LAWYER or IBL Library on



For information: info@iberianlegalgroup.com



Inspiralaw 2025: 50 protagoniste del mercato legale

a cura di michela cannovale e nicola di molfetta



Era il 2022 quando abbiamo dato il via al progetto Inspiralaw, il nostro personale modo per dare risalto a 50 giuriste provenienti dagli studi legali e dal mondo aziendale che con il loro impegno stanno trasformando la cultura e la professione legale in Italia.

A distanza di tre anni, continuiamo quella che è ormai diventata una tradizione con 50 nuovi profili di esperte del diritto che stanno ridefinendo i contorni di una professione che, vale la pena ricordarlo, ha aperto le porte alle donne solo nel 1919. Appena un secolo fa, sebbene i numeri della Cassa nazionale di previdenza e assistenza forense ci raccontino che nel 1985 le avvocate iscritte all'ordine erano ancora solo 3.450, pari al 9,3% del totale. È stato necessario aspettare altri tre decenni perché nel libero foro raggiungessero quota 47%, quella corrente.

E anche guardando al panorama in house, nonostante l'assenza di un albo ufficiale renda complesso scattare una fotografia precisa, emerge come il potenziale della diversità di genere non sia ancora stato pienamente valorizzato. Secondo i dati Aigi – che rimangono comunque rappresentativi delle sole iscritte all'associazione – le giuriste che occupano ruoli di leadership nelle aziende italiane sono soltanto il 31% del totale.

Ma per quanto il cammino verso una piena equità nei ruoli decisionali non sia ancora terminato, assistiamo oggi all'ascesa di figure femminili che stanno già ridisegnando i paradigmi dell'universo legale con approcci innovativi e una visione all'avanguardia della professione. Il panorama attuale ci offre esempi tangibili in ogni ambito. Dalle avvocate che hanno infranto il soffitto di cristallo assumendo ruoli apicali in grandi studi internazionali, come Paola Colarossi o Laura Orlando, a coloro che si distinguono per conoscere a menadito settori specialistici che vanno dall'energia, alla finanza, alle nuove tecnologie, come Alberta Figari o Francesca Petronio. Non mancano le pioniere nell'ambito dei diritti civili e dell'inclusione, o le innovatrici che stanno rivoluzionando i modelli organizzativi degli studi legali, come Stefania Radoccia, Monica Colombera o Emanuela Campari Bernacchi.

Parallelamente, il mondo in house vede emergere figure di spicco che siedono nei consigli di amministrazione delle più importanti realtà italiane e internazionali, come Marilù Capparelli o Gabriella Porcelli, che guidano complesse riorganizzazioni aziendali, come Antonia Cosenz o Germana Mentil, e gestiscono con maestria operazioni straordinarie come fusioni, acquisizioni e quotazioni in borsa, tra cui Rita Izzo e Silvia Bertini. Alcune hanno assunto recentemente posizioni di leadership, come Rosy Cinefra o Giorgia De Paolis. Altre, come Barbara Benzoni, hanno costruito pazientemente la loro carriera all'interno della stessa realtà aziendale.

Nelle pagine che seguono presentiamo, in ordine alfabetico, i 50 profili selezionati per il 2025, illustrando per ciascuna professionista i tratti distintivi del percorso professionale. Come ogni anno, ci teniamo a ribadire ancora una volta che non si tratta di una classifica, ma di un riconoscimento al valore di donne che, con la loro competenza e determinazione, stanno imprimendo un'accelerazione decisiva al rinnovamento dell'avvocatura italiana, ispirando le nuove generazioni e tracciando la rotta per un futuro sempre più inclusivo e paritario. 🍷





GEORGIA AGÙ

La general counsel di Azimut|Benetti Group naviga sapientemente il mercato legale della nautica. Ogni anno chiama a raccolta i suoi consulenti e quelli delle controparti in un grande simposio giuridico. L'obiettivo? Trattare tutti insieme i temi più caldi in ambito yachting e accorciare i tempi delle trattative.

BARBARA BARDELLI

Cresciuta professionalmente in Eni, dove ha sviluppato expertise nella contrattualistica internazionale, dal 2016 è una figura chiave del team legale di Plenitude, in cui ha la responsabilità delle attività commerciali retail e business in Italia e cura gli aspetti contrattuali con clienti e partner.



SILVIA BERTINI

General counsel di Industrie De Nora, sta assistendo l'azienda in diversi accordi nel mercato dell'idrogeno verde. A questo proposito, è riuscita a ottenere il placet del governo per la realizzazione di Gigafactory, impianto che promette di diventare il più grande polo produttivo di elettrolizzatori in Italia.

BARBARA BENZONI

Legata al gruppo Eni dal 1998, oggi guida l'area legale che riguarda le attività internazionali mid-downstream e chemicals. Partner fondamentale del management aziendale, continua a offrire il suo contributo determinante in progetti strategici nel settore del gas naturale liquefatto.



SARA BIGLIERI

Nel corso dell'ultimo anno, l'avvocata è entrata come socia co-responsabile della practice area civil litigation nello studio Chiomenti. Il suo inserimento nella partnership dello studio fa parte di un progetto di investimento strategico nell'area del contenzioso civile commerciale. Tra le altre cose, l'avvocata è anche presidente non esecutiva di Equita Group.



ELENA BUSSON

È socia co-responsabile dell'area di pratica energia e infrastrutture di Chiomenti. Nell'anno si è messa in luce in numerose operazioni. Ha seguito Ardian nella cessione di 2i Aeroporti ad Asterion; ha seguito Varas nell'operazione con cui è salita al 45% di Saras; è stata al fianco di Macquarie nella realizzazione della jv Iplanet.

EMANUELA CAMPARI BERNACCHI

Socia di PedersoliGattai, partner del dipartimento di banking and finance, dirige il dipartimento di finanza strutturata dello studio. Oltre che per le numerose operazioni seguite nel corso dell'anno (tra le più recenti una cartolarizzazione di crediti commerciali strutturata da Banca Akros), l'avvocata si è messa in luce per l'impegno sul fronte fintech.



VALENTINA CANALINI

Socia di Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, è responsabile del dipartimento reti, energia e infrastrutture. Ha seguito il project financing di Gigafactory, uno dei più grandi impianti di produzione fotovoltaica in Europa. Ha assistito M4 in occasione del perfezionamento dell'acquisizione da parte di ATM. È consigliere indipendente di Saras.



MARILÙ CAPPARELLI

Dirige l'ufficio legale di Google EMEA dal 2009. Il suo talento l'ha portata nel board di Tod's nel 2018, nella community de La Carica delle 101 nel 2021 e, nello stesso anno, nel consiglio della American Chamber of Commerce in Italy e nell'advisory board della Veneranda Fabbrica del Duomo.

ELIANA CATALANO

È diventata la prima avvocatessa a ricoprire il ruolo di managing partner in BonelliErede. Siede anche nel cda di Be Lab, alternative legal service provider controllato dai soci dello studio. È una m&a lawyer di grande talento. È leader del focus team private equity e membro del focus team innovazione e trasformazione digitale.



ROSY CINEFRA

Avvocata con oltre 20 anni di esperienza nei settori tech, AI e cybersecurity, da inizio 2025 ha messo a segno un nuovo successo diventando group chief legal, compliance, risk & ESG officer di Fibonacci. È impegnata nelle attività associative dell'Aigi ed è attiva nel comitato Alunni di InTheBoardroom.

SARA CITTERIO

La general counsel di Trussardi coordina l'area legale del gruppo per tutte le entità a livello globale. Si distingue per l'impegno nella formazione dei giovani giuristi e per il monitoraggio delle questioni ESG, ricoprendo ruoli chiave nell'organismo di vigilanza e nel comitato sostenibilità.



PAOLA COLAROSSO

Prima managing partner donna di Baker & McKenzie in Italia. Attiva nel dipartimento corporate m&a. Guida la practice corporate reorganizations. L'avvocata è entrata nella law firm nel 1997 come praticante. Nel 2015 è diventata socia equity. Nel 2021, è entrata nel Global equity, diversity & inclusion committee.



MONICA COLOMBERA

In Legance fin dalla sua fondazione (a fine 2007), è una dei dieci senior partner (unica donna) di Legance. Presiede il comitato strategia e innovazione. Coordina il dipartimento di energy & infrastructure. Assiste istituti finanziari e sponsor in operazioni di finanziamento nel settore delle infrastrutture e delle energie.

ANTONIA COSENZ

Figura stimata del panorama bancario italiano, dal 2017 dirige il dipartimento legale e affari regolamentari di Banco Bpm. Assiste il gruppo in operazioni significative e delicate, come la fusione che ha dato vita all'attuale Banco Bpm o le più recenti ops su Anima e ops da parte di Unicredit.



GABRIELLA COVINO

È co-responsabile del dipartimento di ristrutturazioni di Gianni & Origoni. Vice chair del Corporate and m&a law committee e membro del constitution and governance committee dell'Iba. È, inoltre, vicepresidente di Banca del Fucino. È anche sindaca effettiva di Geox. Di recente ha seguito il delisting di Salcef.



ROBERTA CRIVELLARO

Da 20 anni in Withers. È managing partner della sede italiana. All'incarico, negli anni, si sono aggiunti anche quelli di European leader della business division dello studio e di responsabile degli 'Italian desk' nel mondo. Porta avanti la strategia di crescita e sviluppo. È un punto di riferimento per le operazioni di family office e imprese familiari.

ILARIA DE BENEDICTIS

In Manifatture Sigaro Toscano ricopre più ruoli: general counsel, responsabile relazioni istituzionali e membro dell'ordine di vigilanza. Il che le ha dato modo di seguire dalla A alla Z l'operazione che ha permesso al gruppo di tornare italiano, passando da un fondo Usa alla società Leaf Bidco.



GIORGIA DE PAOLIS

Dal 2024 è general counsel del gruppo Be Water, cui fanno capo Chora, Will e Be Water Film, dove coordina tutte le questioni giuridiche di prodotti come podcast, film, documentari, serie tv ed eventi. Esperta del mondo media, ha lavorato nelle direzioni legali di Wildside, controllata di Fremantle, e Fox.

SABRINA DELLE CURTI

"Superare il gender gap in ambito legale è una sfida, farlo in un'azienda che opera nella tecnologia lo è ancora di più", aveva detto a MAG. Ma lei ci è riuscita benissimo: dal 2022 dirige con successo la squadra legale di Engineering. Prima ancora, è stata per 7 anni ai vertici di quella di Cerved.



ANNALISA DENTONI LITTA

Partner di Hogan Lovells dove si è trasferita a inizio 2024 assieme a un nutrito gruppo di legali ex Orrick. Specializzata in operazioni di finanza struttura e debt capital markets, ha al suo attivo un'ampia esperienza in operazioni di covered bond dopo aver assistito le principali banche italiane e greche nella costituzione di numerosi programmi.



LEAH DUNLOP

Socia di Lca, vanta un'esperienza di caratura internazionale con oltre 35 anni di carriera in complesse operazioni cross-border di m&a e private equity. Quest'anno ha assistito Jab nella vendita di Bally International al private equity Regent e ha affiancato Newlat Food per i profili di diritto inglese nella acquisizione di Prices.

OMBRETTA FAGGIANO

Dal 2014 è parte integrante del gruppo Esaote, dove cura non solo tutto ciò che ha a che fare con la giurisprudenza, ma anche la strategia di sostenibilità, focalizzandosi sul miglioramento dei processi e dei comportamenti in qualità di chief legal, compliance, corporate tenders & sustainability.



ALBERTA FIGARI

Of counsel di Legance e presidente di Tim. È tra le protagoniste del corporate finance italiano. Nel corso dell'ultimo anno ha assistito Cherry Bank nell'incorporazione della Popolare Valconca; così come ha seguito (per i soci di maggioranza) il progetto di ottimizzazione finanziaria di Landi Renzo. Ha una consolidata conoscenza della corporate governance.



VALENTINA FINAZZO

Ha recentemente compiuto un importante passaggio professionale in American Express. Dalla sede romana della società finanziaria, nel ruolo di head of compliance e AML per l'Italia, coordina un team di circa 30 professionisti, supervisionando tutte le attività normative e di conformità dell'azienda.

MARA FITTIPALDI

Partner di Fivers, si occupa di diritto bancario e finanziario e in particolare di tutti gli aspetti delle operazioni di debito e prevalentemente di general lending, leverage and acquisition financing, finanziamenti IPO e real estate financing. Nel lavoro è riuscita a coniugare pensiero innovativo e strutture di mercato consolidate.



FRANCESCA GESUALDI

Counsel della practice di litigation e arbitration della sede italiana di Cleary Gottlieb. È membro del comitato esecutivo del Crint. Tra le attività più recenti la vittoria al fianco di A2A nella class action sull'Opa Edison; è stata impegnata su vari fronti contenziosi al fianco di Acciaierie d'Italia. Pensiero strategico e pragmatismo sono i suoi segni particolari.

CHIARA GIANNI

È socia di Gianni & Origoni dal 2021. Attiva sul fronte corporate m&a, nell'ultimo, fra le altre cose, ha fatto parte del team che ha assistito Kkr nell'acquisizione della rete di Tim. Sempre per Kkr ha lavorato alle operazioni con cui il fondo è cresciuto in Enilive. Ha fatto parte del team che ha seguito il passaggio del 41% di Ita Airways a Lufthansa.



CLAUDIA GREGORI

La socia di Legance è componente del comitato di gestione, ovvero dell'organo direttivo dello studio. Si occupa di diritto tributario, con particolare riguardo alle operazioni di m&a, corporate e structured finance, real estate e project finance. Fra le altre cose, la professionista è anche membro del comitato sostenibilità.



RITA IZZO

Da quando, a giugno 2024, ha preso il timone della direzione legale del colosso Unicredit, non si è più fermata. Insieme al suo team ha curato i profili giuridici di operazioni strategiche come l'acquisizione di parte del capitale sociale della tedesca Commerzbank o il lancio dell'ops su Banco Bpm.

PAOLA LEOCANI

È una delle più apprezzate professioniste nel debt capital markets in Italia. Dal 2016 è in Simmons & Simmons, dove ricopre l'incarico di head of Dcm. Il suo nome compare puntualmente nella lunga lista di emissioni di Btp dello Stato. A inizio anno, ha assistito A2A nel collocamento dello European Green Bond inaugurale da 500 milioni e durata decennale.



MAURA MAGIONCALDA

Socia dello studio PedersoliGattai, si occupa da sempre di banking & finance con una ulteriore competenza specifica sul fronte restructuring. Nel corso dell'anno ha seguito il finanziamento della Panzeri Carlo per l'acquisizione dell'americana Luxxbox e ha affiancato le banche nell'ambito della rimodulazione dei finanziamenti del Gruppo Monrif.



MARIA MARINIELLO

Dopo un triennio di crescita professionale in JLL, dal 2024 è group head of corporate affairs della quotata Dovalue. Appassionata di venture capital, start-up e fintech, è attualmente consigliera indipendente di Plick, board member di Alchimia Investments ed è coinvolta in diverse iniziative di D&I.

MARTA MASSARELLI

Solo nell'ultimo anno, la head of legal & sustainability di Hippocrates ha contribuito a rendere il gruppo la più grande rete italiana di farmacie retail, a trasformarlo in società benefit e a concludere accordi sindacali per il riconoscimento di servizi welfare a favore dei dipendenti e delle loro famiglie.



GERMANA MENTIL

Dal suo ingresso come general counsel di Italgas nel 2022, ha promosso, inter alia, la digitalizzazione dei processi e l'integrazione di criteri ESG nella selezione dei consulenti esterni. È stata protagonista nell'acquisizione di 2iRete Gas, tra i deal più importanti nel settore energetico europeo.

VALENTINA MERCATI

Nel 2024 è stata promossa a ceo di Five-e Italia, rappresentando un caso emblematico di evoluzione del giurista d'impresa all'interno della cosiddetta c-suite. Presente in azienda dalla sua fondazione nel 2022, mantiene anche le sue funzioni originarie di group general counsel e general manager.



BARBARA NAPOLITANO

Socia di Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, è protagonista nel settore del corporate m&a dove guida il team di fusioni e acquisizioni nella sede di Roma. È membro del comitato sviluppo internazionale e si occupa di tematiche di diversity and inclusion. Tra le operazioni più recenti, l'accordo tra Aspi e Renault per il progetto Free to X.



ANGELICA ORLANDO

La sua carriera si è sviluppata nell'industria dell'energy, dove ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità in realtà come Enel, Terna, Sorgenia, Engie. Poi, a fine 2024, un cambio importante, segno di maturità professionale: è passata al settore del TMT diventando general counsel di Sky Italia.

LAURA ORLANDO

Managing partner della practice italiana, è anche global head of IP di Herbert Smith Freehills. Ha ottenuto che lo studio stabilisse in Italia la practice trademark & design europea. Ha puntato sul corporate m&a e portato avanti la strategia full service. È segretaria esecutiva del Life sciences committee dell'American chamber of commerce in Italy.



CLAUDIA PARZANI

È senior advisor di Linklaters, di cui è stata a lungo partner e dove ha ricoperto importanti ruoli manageriali a livello globale. È stata inclusa, per l'ottavo anno consecutivo, nella classifica Heroes Role Model. Attualmente è presidente di Borsa Italiana, vicepresidente de Il Sole 24 Ore e amministratrice non esecutiva di Stellantis.



PUBLISHINGGROUP
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



**PREZZO
39.90€**

**ORDINA
LA TUA COPIA!**

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.com



FRANCESCA PETRONIO

Socia di A&O Shearman, si occupa di contenzioso e arbitrati. È co-fondatrice di Arbitrando, associazione italiana per la promozione dell'arbitrato. Membro del gruppo di lavoro sul whistleblowing istituito dall'Aitra e Membro del Comitato Direttivo di Aodv231, Associazione dei Componenti degli Organismi di Vigilanza ex D.Lgs. 231/2001.

VALENTINA POMARES

Executive partner dal 2021 di Eversheds Sutherland, è co-head del dipartimento employment and pensions della sede italiana da oltre dieci anni. Gode di grande considerazione nel mercato. Sta attivamente promuovendo la strategia diversity e inclusion della firm, con una netta accelerazione delle policy inclusive attuata nel corso degli ultimi anni.



GABRIELLA PORCELLI

Eccellenza nel panorama legale in house, vanta un percorso trasversale che abbraccia i settori dell'energy, dei beni di consumo, della farmaceutica e del lusso. Nel 2022, con la nomina a general counsel, chief compliance officer board member di Iveco Group, ha aggiunto al suo portfolio anche l'automotive.

VALENTINA RANNO

Alla guida dell'ufficio legale di L'Oréal Italia, supervisiona anche le complesse normative dell'influencer marketing. "Le nostre linee guida le abbiamo redatte in coordinamento con l'Istituto di Autodisciplina per la prima volta nel 2016, ben prima della normativa dell'Agcom", aveva detto a MAG.



STEFANIA RADOCCIA

Dopo una lunga carriera alla testa di EY Slt, l'avvocata ha contribuito a fondare e guida con il ruolo di managing partner la società tra avvocati Bip law & tax. Giuslavorista d'esperienza, ha avviato un progetto che già nel primo anno dovrebbe arrivare a contare 50 professionisti destinati a triplicare già nel corso del primo anno di attività.



CLAUDIA RICCHETTI

Nome noto nel mercato legale in house e nel libero foro, nel 2024 ha lasciato il mondo del lusso per assumere il ruolo di salary partner e general counsel di Pwc. È fondatrice del chapter romano di EWMD, network europeo dedicato alla promozione della leadership femminile in ambito manageriale.

GIOVANNA ROSATO

In Danone ricopre il duplice ruolo di head of legal e head of compliance per l'Italia e la Grecia. È anche grazie al suo contributo determinante se in azienda è stata avviata con successo la caregivers policy, iniziativa a sostegno dei dipendenti con responsabilità di assistenza verso familiari fragili.



LAURA SEGNI

Figura influente nel comparto dell'investment banking, è approdata in Banca IMI nel 2012. Oggi ricopre la posizione di general counsel di IMI CIB ed executive director di Intesa Sanpaolo, dopo un significativo percorso come consulente legale per il Ministero dell'Economia e delle Finanze per oltre cinque anni.

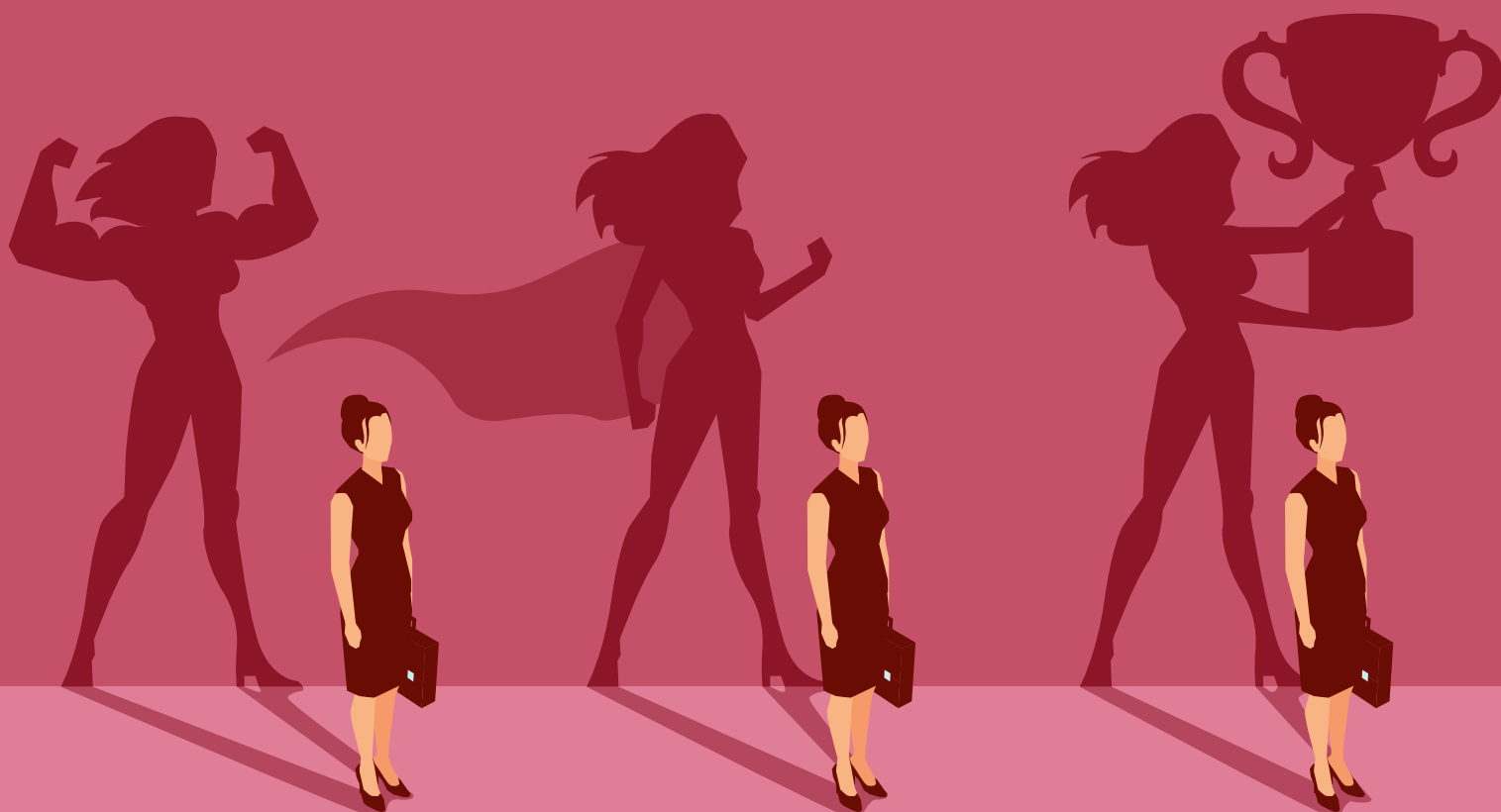


CATIA TOMASETTI

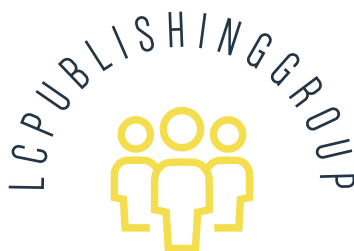
È una delle socie più in vista di BonelliErede, considerata una vera e propria autorità nel settore del banking and finance. È leader del focus team infrastrutture, energia e transizione ecologica. Dal 9 maggio 2018 ricopre l'incarico di presidente del consiglio direttivo della Banca Centrale della Repubblica di San Marino. È presidente anche di Navest.

MICAELA VESCIA

Dopo circa vent'anni di libera professione, nel 2019 è diventata direttrice affari legali e societari di ATM. Negli ultimi anni ha curato i profili giuridici dell'operazione di acquisizione e avviamento della M4 di Milano e della nuova linea driverless di Salonicco. Dal 2024 è anche presidente di Thema.



ILT



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

Diverso sarà lei

Quote di genere: la nuova era dei cda europei

di michela cannovale



L'Unione europea rafforza il suo impegno verso l'equilibrio di genere. La direttiva 2381 del 2022 sulla parità di genere nei consigli di amministrazione, entrata in vigore alla fine del 2024, stabilisce ora nuovi parametri per la composizione della governance aziendale negli Stati membri. Le società quotate dovranno raggiungere il target del 40% del sesso sottorappresentato tra gli amministratori non esecutivi e del 33% tra tutti i componenti del cda entro giugno 2026.

La sfida è chiara: sì, certo, ciò che conta è sempre la qualità e non soltanto la quantità, ma a parità di qualifiche deve essere preferito il candidato del sesso sottorappresentato.

Se fate una breve ricerchina online, per esempio sul sito di Slaughter and May, scoprirete che, nei consigli dell'Unione, le donne occupano in media solo il 34% delle posizioni, con differenze significative tra i paesi. Ma come ha detto Hadja Lahbib, commissaria europea per la preparazione, la gestione delle crisi e l'uguaglianza della Commissione von der Leyen II, queste nuove regole "libereranno l'incredibile potenziale delle donne nel guidare crescita e innovazione". Speriamo, cara Hadja.

Intanto, sappiamo che l'Italia non ha ancora recepito formalmente questa direttiva, ma solo perché da tempo si ispira già all'antesignana Legge Golfo-Mosca, capostipite di tutte le normative sulla parità

di genere e ormai parte integrante dell'alveo, oggi molto ampio, della legislazione di compliance normativa. Di fatto, quello che nel nostro Paese è stato inculcato per legge 13 anni fa, con buona pace dei refrattari alle quote rosa, diventa ora standard europeo, rafforzando un percorso che va in tutt'altra direzione rispetto a quello scelto recentemente dagli Stati Uniti (ne abbiamo parlato qui).

Quello che mi interessava capire, ad ogni modo, è chi possa fare davvero la differenza quando, in azienda, bisogna lasciare spazio alle donne. I general counsel, da un lato, non si limitano più agli aspetti puramente legali, ma assumono spesso anche la responsabilità diretta delle iniziative di D&I, traducendo gli obblighi normativi in strategie aziendali effettive. Gli HR director, dal canto loro, hanno certamente un compito cruciale: non solo selezionano i candidati, ma creano percorsi di crescita professionale che potrebbero permettere anche alle donne di raggiungere posizioni apicali. E gli amministratori delegati? Sono loro che possono accelerare il cambiamento culturale, allocando risorse e stabilendo le priorità che riguardano il capitale umano.

Chi ha veramente un ruolo? Ne parlo in quest'ultimo episodio di *Diverso sarà lei* con **Umberto Simonelli**, chief legal & corporate affairs e company secretary di Brembo, azienda quotata che già 12 anni fa si è attivata per rispettare i requisiti della Golfo-Mosca. Buon ascolto! 🎧



UMBERTO SIMONELLI



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



MARINA MONTOTTI

Una general counsel contro il legalese

Marina Montotti, alla guida della direzione legale di Findomestic, spiega il prima e dopo la cura dei contratti bancari: da incomprensibili a user-friendly

di michela cannovale

“A titolo esemplificativo e non esaustivo” diventa semplicemente “per esempio”. Sembra banale, ma è una piccola rivoluzione nel mondo dei contratti bancari. Ma mentre la maggior parte di noi salta a piè pari le clausole legali nei documenti che sembrano scritti appositamente per non essere compresi, qualcosa sta cambiando le regole del gioco: si chiama legal design, e non è altro che una tecnica di comunicazione legale che punta a offrire prodotti che siano al contempo tecnicamente precisi, giuridicamente inattaccabili, ma anche comprensibili e di facile fruibilità per chi non è del mestiere. Lo fa tramite processi di semplificazione del linguaggio, ponendo l'attenzione sul destinatario del contenuto legale piuttosto che sul redattore.

Come ha detto Margaret Hagan, fondatrice del Legal Design Lab della Stanford Law School, da dove tutto è partito, «si tratta di un approccio innovativo che si propone di comprendere dove il sistema giuridico fallisce e di creare le condizioni per provvedervi». Questo approccio, che ha trovato diversi sostenitori negli Stati Uniti ma anche in Finlandia, nel Regno Unito e in Italia, può servire per la progettazione di procedure, servizi e politiche, per la realizzazione di norme e la produzione di materiali informativi come contratti o pareri.

A Firenze, negli uffici della banca Findomestic, la general counsel **Marina Montotti** ha cercato di tradurre in pratica questa disciplina trasformando una direzione legale di 47 persone in un laboratorio di innovazione comunicativa che si focalizza soprattutto sulla generazione dei nuovi contratti – di design, appunto. La professionista è entrata nell'istituto bancario nel 2022, portando con sé un bagaglio professionale costruito tra lo studio BonelliErede e la direzione legale di Pirelli e del gruppo BNP Paribas.

ELIMINARE LE BARRIERE DEL LEGALESE

«È cosa nota che le scuole di diritto non insegnano certo a rendere efficace il messaggio sin dalla predisposizione del testo. Ma il legal design punta proprio a questo: eliminare le barriere del legalese», ha spiegato Montotti, interpellata da MAG. «Un esempio concreto? “A

titolo esemplificativo e non esaustivo” diventa semplicemente “per esempio”».

Quando, nell'ottobre 2022, è approdata in Findomestic – realtà che non si limita più alle tradizionali attività di credito al consumo, ma offre anche soluzioni assicurative e di daily banking – la general counsel ha ricevuto un mandato chiaro: modernizzare e far evolvere la direzione legale verso principi più al passo con i tempi. «Mi è stato chiesto di intervenire con un'azione di modernizzazione sia nella tipologia di consulenza sia nei rapporti con i clienti esterni ed interni a Findomestic», ha raccontato.

E sia. La sfida è stata raccolta puntando proprio sul legal design come strumento di innovazione. Alla base della filosofia implementata c'è una considerazione fondamentale: «L'attenzione è una risorsa scarsa che va utilizzata al meglio», ha affermato l'avvocata. «Per questo dobbiamo rendere appetibile anche dal punto di vista lessicale e visivo un contratto, fondamentale per stabilire un primo rapporto con i clienti e farlo durare nel tempo».

Marina Montotti è partita da qui prima di avviare un lavoro di team basato sullo studio di tecniche come la lettura selettiva esplorativa e i meccanismi dell'attenzione umana. «E non si tratta solo di linguaggio. Anche l'impatto visivo del documento stesso e il modo in cui è disegnato hanno un impatto sulla sua utilizzabilità». Il risultato è un approccio che non sacrifica la precisione legale, ma la rende accessibile attraverso una comunicazione centrata sull'utente.

STEP BY STEP: LA TRASFORMAZIONE IN 12 MESI

«Grazie al lavoro coeso del team legale, nell'ultimo anno abbiamo ridisegnato in modalità legal design circa 100 contratti standard per i clienti. Il 70% è già in produzione, mentre il restante 30% è in fase di finalizzazione. Questo vuol dire che siamo arrivati a una revisione quasi totale della nostra contrattualistica clienti», ha spiegato l'avvocata, sottolineando che «il primo format

contrattuale messo in produzione è stato quello della nuova carta Findomestic, che ha portato all'emissione di più di 75mila carte (e quindi contratti). Un successo che è stato agevolato, oltre che dall'innovatività del prodotto in sé, anche dalla forma contrattuale usata, molto più semplice e intuitiva».

«Tra i documenti che abbiamo modificato di recente – ha poi aggiunto – c'è anche una policy di gruppo su come consegnare documentazione ai clienti quando si presentano in agenzia. Ci abbiamo lavorato tanto e abbiamo ricevuto riscontro molto positivo: finalmente tutti capiscono!».

Il progetto prosegue ora con la revisione dell'intero parco di policy e procedure della direzione legale, semplificando i documenti e introducendo l'utilizzo di elementi grafici, come immagini, icone o flowchart. Lo stesso approccio viene applicato ai pareri che la direzione fornisce all'interno della banca, rendendoli più immediati e comprensibili.

LEGAL + MARKETING: UN LAVORO TRASVERSALE

Visto che il legal design è una materia multidisciplinare che coinvolge avvocati, designer, comunicatori e programmatori, fondamentale per la buona riuscita dell'iniziativa di Findomestic è stata la collaborazione trasversale tra i vari team aziendali: «Il lavoro di revisione contratti è stato possibile soprattutto grazie al contributo della direzione marketing e dei consulenti di visual design», ha fatto presente Montotti.

Per i documenti interni, sono stati coinvolti gli utenti finali sia nella fase di modifica che in quella di presentazione, rendendoli partecipi del cambiamento in modo da garantire maggiore efficacia al risultato finale.

COSÌ CAMBIA LA PERCEZIONE DELLA DIREZIONE LEGALE

«Tutto questo viene fatto in un'ottica di trasparenza nei confronti del cliente, ma porta anche a vantaggi concreti per l'azienda», ha evidenziato Montotti. L'adozione del legal design ha infatti riscosso successo sia internamente che esternamente, conferendo visibilità alla direzione



legale che viene oggi percepita come più vicina al cliente e decisamente più orientata al business. La trasformazione ha cambiato la percezione stessa del ruolo della direzione legale, vista non più come un'entità burocratica distante dal cliente, ma come un partner strategico del management capace di contribuire attivamente agli obiettivi aziendali.

In un mondo dove l'attenzione è sempre più frammentata, d'altronde, semplificare la complessità legale non è solo una questione di rispetto delle regole di trasparenza bancaria o di cortesia verso il cliente, ma una vera e propria strategia di differenziazione competitiva.

«Il percorso intrapreso da Findomestic è un esempio di come il settore legale possa evolversi per rispondere alle esigenze di un mercato sempre più orientato alla customer experience. Il legal design è uno degli strumenti che stiamo utilizzando per rendere il nostro lavoro più efficace e allineato con gli obiettivi aziendali, mantenendo sempre al centro l'interesse del cliente». Anche se è bene ricordare, ha concluso Montotti, che «la modernizzazione della direzione legale è un processo in continua evoluzione». ■



Cartoline



Ipo col freno a mano. L'Italia soffre

Il mercato globale delle IPO, nel 2024, ha registrato 1.215 operazioni, con una raccolta di 121,2 miliardi di dollari, leggermente inferiore ai livelli del 2023. La seconda metà del 2024 ha registrato una performance migliore rispetto alla prima, con il quarto trimestre che ha sovraperformato i tre trimestri precedenti. Questi i principali risultati emersi nell'ultimo EY Global IPO Trends 2024. L'India, per la prima volta, è salita al primo posto a livello globale nel volume delle IPO, realizzando quasi il doppio di quelle degli Stati Uniti e due volte e mezzo quelle dell'Europa. Nel frattempo, gli Stati Uniti hanno recuperato il primo posto nel mondo per i proventi delle IPO per la prima volta dal picco del 2021, continuando a distinguersi come il mercato più dinamico e attraente per gli investitori globali. Anche la valutazione del mercato azionario statunitense ha raggiunto livelli senza precedenti, superando tutti gli altri mercati. Inoltre, nel 2024 il 55% delle quotazioni statunitensi ha riguardato emittenti esteri.

Nel 2024, la quotazione di società appartenenti a portafogli di private equity e venture capital hanno generato il 46% dei proventi totali delle IPO globali, evidenziando il loro contributo sostanziale all'attività globale di IPO e rafforzando il ruolo fondamentale dei fondi di private equity e venture capital nel plasmare il panorama. Delle 20 mega IPO del 2024, 12 sono state sostenute da private equity. Nel 2024 sono state completate anche 18 IPO di unicorni, la metà delle quali sono state lanciate da società di venture capital, rispetto alle sole tre del 2023.

Note dolenti per l'Italia. Il numero delle IPO sul mercato italiano è diminuito del 41% con una raccolta minore del 87%. Il calo è attribuibile alle incertezze del contesto macroeconomico e alla continua volatilità connessa alle tensioni geopolitiche internazionali, nonostante la buona performance registrata dal mercato azionario italiano (+12%). 📊



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

A full-page photograph of a middle-aged man with grey hair and a beard, wearing a dark blue pinstripe suit jacket over a light blue shirt. He is leaning his right arm on a dark metal railing. The background is a blurred outdoor setting with stone steps.

I 50 del private equity

Sono i professionisti che nell'ultimo anno si sono maggiormente distinti. Una fotografia firmata Financecommunity.it che racconta i profili e il lavoro svolto in questi dodici mesi

a cura di eleonora fraschini

Per il private equity italiano, il 2024 si è chiuso con il segno “più”: le operazioni complessive sono state 423, dato che segna un incremento del 4% sull’anno precedente. Anche il 2025 è iniziato con numeri positivi e l’annuncio di 33 nuovi investimenti conclusi nel mese di gennaio. Protagonista del mercato italiano resta il mid market, ma si rilevano anche alcuni deal di dimensioni più consistenti, soprattutto nel settore energy & infrastrutture. I settori di interesse, infatti, meritano una menzione: healthcare e benessere (con il filone della silver economy), comparto alimentare e ambito tech (in particolare intelligenza artificiale e cybersecurity) sono sempre al centro dell’attenzione dei fondi italiani e

internazionali. Energia pulita e infrastrutture, con il supporto del Pnrr, catturano l’interesse di un numero sempre maggiore di investitori, insieme al comparto space economy e defence, portato in primo piano dal contesto geopolitico instabile degli ultimi anni.

Per districarci in questa costellazione di operazioni, con caratteristiche diverse tra loro, ci siamo basati anche dati elaborati da Aifi e Private Equity Monitor - PEM (Liuc Business School), che ci hanno permesso di identificare i fondi e i professionisti che si sono maggiormente distinti negli ultimi dodici mesi.

Ecco di seguito i loro profili.





FRANCESCO CANZONIERI

NEXTALIA SGR - AMMINISTRATORE DELEGATO

Competenze trasversali in diversi settori, solido track record e abilità nel costruire relazioni strategiche: questi sono i pilastri su cui Francesco Canzonieri ha fondato Nextalia Sgr nel 2021. L'iniziativa ha mostrato una crescita significativa, ottenendo risultati consistenti che si riflettono nei dati dell'ultimo anno. La società, promossa dall'ex global co-head of corporate & investment banking di Mediobanca con il supporto di primari investitori istituzionali italiani, si dedica all'investimento nelle

eccellenze italiane per accelerarne la crescita sostenibile, gestendo un patrimonio di oltre un miliardo e mezzo di euro.

Nel corso del 2024, sotto la guida di Francesco Canzonieri, Nextalia ha raggiunto importanti milestone strategiche. L'offerta è stata ampliata con il lancio di due nuovi fondi: Nextalia Ventures, con una dotazione di 150 milioni di euro, si concentra su startup e scaleup tecnologiche in fase di early e mid-growth, rappresentando il terzo verticale di investimento dopo il credito e l'equity. Il secondo fondo, Nextalia Capitale Rilancio, con una capacità di investimento di 265 milioni di euro, adotta una strategia unica di turnaround equity, mirando a imprese di medie e grandi dimensioni che affrontano difficoltà finanziarie temporanee ma con solide prospettive di recupero della redditività.

Il 2024 ha segnato per Nextalia anche la firma della prima exit del flagship fund Nextalia Private Equity, con la cessione di Diagram a un consorzio formato da CDP Equity e Trilantic Europe. Sul fronte interno, si registra l'ingresso di H14 nel capitale sociale, che segue gli investimenti di ENPAM e ISA avvenuti alla fine del 2023, e il consolidamento delle strategie Equity in un'unica divisione.



ANDREA BONOMI

INVESTINDUSTRIAL - FONDATORE

Prosegue la crescita per Investindustrial, la realtà guidata dal ceo Andrea Bonomi. Bonomi ha fondato nel 1990 la società di investimento che oggi gestisce 11 miliardi di euro.

È stato un anno pieno di attività per Investindustrial. Nel comparto tecnologico, ha acquisito il 58,35% di Piovani e investito in RCF Group (audio professionale), mentre la controllata CEME ha rilevato DTI (elettronica per food service). Nel segmento lusso e beni di consumo, ha

acquisito la maggioranza di Eurovetropack (packaging cosmetico) e Grupo Alacant (gelati private label).

Un passo significativo è stata l'apertura della sede di Abu Dhabi con otto professionisti.

Attraverso Omnia Technologies, il gruppo ha anche consolidato la sua presenza nel settore dell'automazione e imbottigliamento con l'acquisizione di ACMI, SACMI Beverage e SACMI Labelling.



ALBERTO SIGNORI

KKR - PARTNER

Alberto Signori è partner del team infrastrutture di KKR dal 2018. Specializzato in investimenti nei Paesi Emea, il suo nome è stato sotto i riflettori in particolare per aver gestito la separazione e acquisizione della rete fissa infrastrutturale di telecomunicazioni di Tim. Il deal, conclusosi a luglio dello scorso anno, ha visto la partecipazione di un consorzio di investitori internazionali guidati da KKR, insieme al Mef e a F2i per un valore di circa 20 miliardi di euro.

Tra ottobre 2024 e febbraio 2025 Alberto Signori è stato inoltre protagonista nell'operazione Enilive, nella quale il fondo infrastrutturale di KKR ha rilevato da Eni prima una quota del 25% per 3 miliardi di euro e poi un'ulteriore quota del 5% per un controvalore totale di 3,5 miliardi di euro.



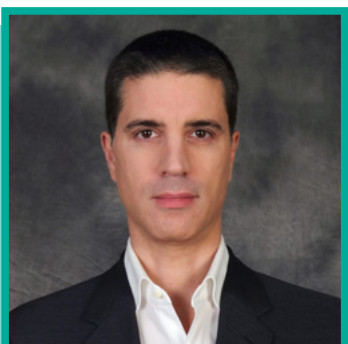
NINO TRONCHETTI PROVERA

AMBIENTA - FOUNDER E MANAGING PARTNER

Un anno molto positivo per Ambiente: la società di investimenti focalizzati sulla sostenibilità fondata da Nino Tronchetti Provera, che gestisce asset per circa 4 miliardi di euro, ha perfezionato 82 operazioni.

Sotto la guida di Nino Tronchetti Provera, Ambiente ha portato a termine diversi investimenti, a partire dall'acquisto di Mercuri Angelo Frindes, annunciato poche settimane fa. A fine 2024 Ambiente ha ceduto Waterialia, platform company del Fondo Ambiente III, a una combinazione del Fondo

Ambiente IV e del Fondo Ambiente Water Pumps, un single asset continuation fund. Le sue platform company hanno inoltre completato diverse operazioni, per ricordarne alcune: Officine Maccaferri ha acquisito Synteen Technical Fabrics, Namirial ha acquistato Digital Technologies, Cap Vert ha ottenuto N2B Arrosage, Previero ha acquisito Parini e Spaggiari ha comprato La Fabbrica.



ANDREA VALERI

BLACKSTONE - PRESIDENTE BLACKSTONE ITALIA E SENIOR MANAGING DIRECTOR

Andrea Valeri guida Blackstone in Italia in qualità di presidente, mentre a livello europeo ricopre il ruolo di chief investment officer di Bxci. La sua ventennale carriera all'interno del più grande gestore al mondo di alternative asset l'ha visto protagonista in numerose operazioni all'estero e in Italia attraverso le diverse strategie di investimento del fondo. Dal Tactical Opportunities, come Prima Assicurazioni, al Credito con IMA,

dalle Infrastrutture con ASPI e Mundys, al Private Equity, con Versace a De Nora. Sotto la sua direzione, Blackstone ha recentemente stretto alcune partnership strategiche in Italia con i primari operatori nel wealth management per distribuire presso il segmento privato innovativi strumenti di private credit (Ecred) e private equity (Bxpe). Prima di approdare in Blackstone, Valeri ha lavorato in Goldman Sachs e Bain & Company.



ALESSANDRO BENETTON

21 INVEST - FOUNDER E MANAGING PARTNER

Alessandro Benetton, 61 anni, ha iniziato la sua carriera in Goldman Sachs International a Londra.

Nel 1992 ha fondato 21 Invest (all'epoca 21 Investimenti) diventando uno dei pionieri del private equity in Italia. Sotto la sua guida, nell'ultimo anno, sono stati realizzati alcuni importanti traguardi in Italia nel settore della salute. Tra questi è da ricordare il lancio del fondo 21 Invest Healthcare, ex. articolo 9, con un primo closing di circa 70 milioni. Lo scorso maggio

inoltre ha ceduto ProductLife Group e reinvestito in essa, dando vita a un gruppo mondiale nel settore healthcare, mentre la controllata Omega Pharma ha acquisito Inpha 2000. Nel settore food invece, ha rilevato TheNiceKitchen da BeNice Holding.

Esperto sciatore, è anche appassionato collezionista di arte contemporanea.

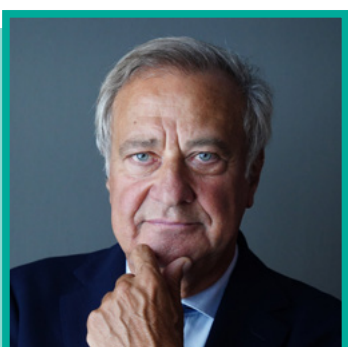


NICOLÒ SAIDELLI

ARDIAN - HEAD OF ARDIAN ITALY AND CO-HEAD OF BUYOUT

Nicolò Saidelli è entrato in Ardian nel 2008 come director all'interno del team buyout con sede a Milano, con la responsabilità degli investimenti italiani. Sotto la sua guida sono stati realizzati vari importanti investimenti: Ardian ha infatti acquisito la maggioranza di Vista Vision, mentre nel settore immobiliare ha lanciato con Rockfield, un progetto per alloggi studenteschi da 800 milioni di euro. Nel campo delle telco, ha consolidato la propria posizione in Inwit acquisendo, tramite Impulse I, il

10% residuo da Tim. Ha poi acquisito il 22,6% di Heathrow Airport Holdings ed è entrata nel fondo saudita Pif. Ardian ha inoltre investito in Sicer e ha stretto una partnership con Kering per l'acquisizione di tre prestigiosi immobili a Parigi.



GIOVANNI TAMBURI

TIP - FOUNDER

Crescere insieme alle imprese. Giovanni Tamburi, socio fondatore di Tamburi Investment Partners (Tip), ha fatto di questo criterio la regola per sviluppare la società quotata che oggi conta più di 5 miliardi di euro investiti direttamente e tramite club deal. Tip ha chiuso i primi nove mesi del 2024 con un utile netto consolidato pro forma di circa 44 milioni e ha mantenuto la partecipazione in aziende di primo piano nel contesto italiano. Tra queste ricordiamo Amplifon, Moncler, Prysmian, Interpump

e Beta Utensili. Lo scorso giugno Tip ha inoltre concluso il collocamento di un Euronext Milan bond senior unsecured da 290,5 milioni di euro, mentre nell'ambito del cosiddetto "risiko Alpitour" Tip è passato dal detenere il 58,6% delle quote al 94,6% (con la possibilità di arrivare fino al 95,3% con ulteriori operazioni) esercitando il diritto di prelazione e andando a rilevare il 36% di un socio di minoranza che a fine 2024 aveva comunicato agli azionisti di aver ricevuto un'offerta.



FRANCESCO MELE

CDP EQUITY - AMMINISTRATORE DELEGATO

Francesco Mele, 55 anni, ricopre dal 2022 la carica di amministratore delegato di Cdp Equity, la holding di investimenti controllata da Cassa depositi e prestiti. Mele proviene da Illimity Bank, dove ha ricoperto l'incarico di cfo e responsabile delle funzioni centrali e, in precedenza, ha lavorato per Monte dei Paschi di Siena, Nomura e Goldman Sachs.

Sotto la sua guida la holding ha realizzato importanti investimenti, tra cui l'acquisizione, da parte della controllata Maticmind, di Gdms-Italy. Lo scorso dicembre invece Cdp Equity, insieme a Trilantic Europe, ha sottoscritto un accordo per l'acquisizione dell'intera partecipazione detenuta da Nextalia Sgr nel Gruppo Diagram.



RENATO RAVANELLI

F2I - AMMINISTRATORE DELEGATO

Ravanelli, nel suo ruolo di amministratore delegato di F2i, anche quest'anno ha visto la realizzazione di alcuni importanti traguardi nel settore energy e infrastrutture. Lo scorso ottobre ha ceduto 2i Rete Gas (che deteneva insieme a Finavias) a Italgas, un deal da 2,06 miliardi di euro.

A giugno aveva invece acquisito tramite Hisi (Holding di Investimento in Sanità e Infrastrutture), Concessioni Investimenti Infrastrutturali, piattaforma di investimento nel settore del Partenariato Pubblico Privato

in ambito ospedaliero.

Il mese scorso, inoltre, F2i ha ceduto il 40% del capitale sociale di Iren Acqua a Ireti. Ravanelli è alla guida di F2i dal 2014 e ha alle spalle una lunga carriera nel settore energia: è stato direttore generale di A2A e cfo di Edison.



DAVIDE BERTONE

FONDO ITALIANO D'INVESTIMENTO - AMMINISTRATORE DELEGATO

Prima di assumere, nel 2022, il ruolo di ad di Fondo Italiano d'Investimento, Bertone ha lavorato per Mediobanca in qualità di co-head of Mid-Corporates and Financial Sponsor Solutions. In precedenza, dal 1998 al 2002, ha lavorato per Fiat Group (ora Stellantis).

Quest'anno il fondo ha realizzato varie iniziative, tra cui la sottoscrizione del Fondo Italiano Secondario - FIS, con dimensione di 215 milioni di euro, proveniente dagli investitori istituzionali esteri LGT Capital Partners e Committed Advisors. Nel corso del 2024, ha inoltre acquisito una quota di minoranza in Intrauma ed è entrato nel capitale sociale di Trinità. A gennaio FII ha invece investito in Scatolificio del Garda.

3rd Edition

FINTECH AWARDS

13 MARCH 2025

18.45 Check-in

19.00 Fintech talk

SPEAKERS

Michelangelo Bottesini - Presidente, *ItaliaFintech* - CFO International Finance Administration and Procurement, *TeamSystem Group*

Emanuela Campari Bernacchi - Equity Partner Head of the Structured Finance, *PedersoliGattai*

Alessandro Ciarcelluti, Chief Business Officer, *Azimut Marketplace*

Giovanni Lombardi - Deputy CEO, *illimity*

19.50 Ceremony

20.30 Standing Dinner

MAGNA PARS

Event entrance: Via Tortona 15, Milano

DRESSCODE

BUSINESS SUIT/COCKTAIL DRESS

Partners



 PedersoliGattai



INVITO | CONVEGNO

18 marzo 2025 - Milano

P2P come Tecnica di Investimento nel Mercato Italiano: Vincoli Normativi e Strategie di Successo

Le operazioni public-to-private in Italia rappresentano un segmento strategico per gli operatori di private capital, caratterizzato da diversi driver economici e finanziari che ne determinano l'attrattività. Nel delisting le strategie per la negoziazione con i principali stakeholder, la strutturazione del processo buy-side e sell-side (anche in un contesto di asta competitiva) e la gestione del processo nelle fasi preliminari sono temi centrali.

Clifford Chance, con il supporto di Financecommunity, promuove un dibattito sui trend di mercato, alla luce delle più recenti operazioni nel panorama italiano, focalizzandosi su innovazioni strutturali e approcci strategici per ottimizzare il successo di queste complesse operazioni.

PROGRAMMA

8:30 | Accredito e Welcome Coffee

9:00 | Saluti e benvenuto | Paolo Sersale, Italy Managing Partner, *Clifford Chance*

9:15 | Panel Discussion

Luigi Labbate, Managing Director, Global Advisory, *Rothschild*

Stefano Marini, Managing Director, *Georgeson*

Stefania Bassi, Partner & Head of Investor Relations, *Barabino & Partners*

Stefano Parrocchetti Piantanida, Counsel, *Clifford Chance*

Laura Scaglioni, US Counsel, *Clifford Chance*

Moderatore: Filippo Isacco, Partner, *Clifford Chance*

10:30 | Breakfast Reception



GIAMPIERO MAZZA

CVC CAPITAL PARTNERS - MANAGING PARTNER

Dal 2010 a capo di CVC per le attività in Italia c'è Giampiero Mazza, noto negli ambienti finanziari internazionali per la sua consolidata esperienza nel campo del private equity. In precedenza, infatti, è stato managing partner di BC Partners, dove si è occupato soprattutto del mercato spagnolo.

Nel corso del tempo CVC ha mostrato il suo interesse a svariati settori del mercato italiano. E il 2024 non ha fatto eccezione. In particolare, la controllata Maticmind, system integrator di primo piano nel settore Ict italiano, acquisita da CVC Capital Partners Fund VIII e CDP Equity nel 2022 è stata molto attiva. Nel giro di poco tempo ha infatti acquistato GDMS-Italy, operante nella realizzazione di progetti per i settori defence e infrastructure; ha rilevato la maggioranza di Recrytera (concorsi pubblici digitali); e ha siglato il deal Eng (AI applicata al riconoscimento immagini).



PATRIZIA MICUCCI

NB AURORA - FOUNDER E SENIOR PARTNER

Patrizia Micucci è founder e senior partner di NB Aurora. Dopo aver studiato alla Luiss Guido Carli di Roma e alla New York University, ha iniziato la sua carriera nel banking e nel 2005 è stata inserita dal Wall Street Journal tra le prime 10 top manager in Europa. Dal 2010 al 2016 è stata alla guida di tutte le attività italiane di Société Générale e in seguito ha fatto parte del cda del Sole 24 Ore.

Sotto la sua guida, nell'ultimo anno, NB Aurora ha realizzato varie importanti exit. A dicembre ha, infatti, sottoscritto un accordo per la cessione a Ca' Zampa della sua intera partecipazione in BluVet, a ottobre ha ceduto l'intera partecipazione in Veneta Cucine a Veneta Cucine Holding e lo scorso maggio ha ceduto a The Equity Club l'intera partecipazione detenuta in Club del Sole. A ottobre aveva invece investito 15 milioni di euro nella partecipata Phse, gruppo attivo nella logistica farmaceutica.



ANDREA OTTAVIANO

CLESSIDRA PRIVATE EQUITY SGR - AMMINISTRATORE DELEGATO

Nei suoi vent'anni di vita, Clessidra è diventata uno dei principali gestori di fondi di private equity in Italia, con all'attivo 27 investimenti, 34 add-on e 23 exit. Alla guida di Clessidra Private Equity, dal 2019, c'è Andrea Ottaviano, che in precedenza aveva lavorato per L. Catterton Europe e Sofipa Private Equity. Nell'ultimo anno la holding ha realizzato diversi importanti successi, mantenendo il focus sui settori food e tecnologia. A febbraio infatti, la controllata Everton, attiva nel settore del tè, ha acquisito Eastern

Tea. A gennaio invece, il gruppo Impresoft, attivo nella trasformazione digitale, controllato da Clessidra Private Equity Sgr, ha finalizzato l'acquisizione di Blulink. In precedenza, lo scorso luglio, il fondo aveva perfezionato la vendita di L&S – portfolio company attiva nei sistemi di illuminazione – al fondo londinese EMK Capital.



MARCO DE BENEDETTI

THE CARLYLE GROUP - CHAIRMAN OF ITALY

De Benedetti ricopre il ruolo di chairman dell'Italia per la piattaforma Carlyle Europe Partners. Prima di entrare in Carlyle, nel 2005, è stato amministratore delegato di Telecom Italia. Basato a Milano, si occupa di reperire nuovi investimenti e nel corso del tempo ha fornito consulenza su diversi investimenti europei, tra cui NBTY, Moncler e Golden Goose. Nel corso dell'ultimo anno Carlyle ha realizzato alcune importanti operazioni. Lo scorso settembre, infatti, la controllata Neverhack, gruppo francese attivo nella cybersecurity, ha acquisito Innovery da Wise Equity. A dicembre Carlyle ha ceduto Forgitel Group, fornitore di prodotti aerospaziali e industriali, a Stonepeak. Il mese scorso infine Carlyle, insieme ad Arcmont e Natixis, ha organizzato un pacchetto di finanziamenti da 470 milioni per Bialisi.



EUGENIO DE BLASIO

GREEN ARROW CAPITAL - FOUNDER E CEO

Green Arrow Capital (Gac), fondata nel 2012 da Eugenio de Blasio insieme a Daniele Camponeschi e Alessandro Di Michele, è una delle principali piattaforme di gestione del risparmio italiane focalizzata nel panorama degli investimenti alternativi, con asset per oltre 2 miliardi di euro. Attivo in quattro diverse strategie di investimento, Gac è attualmente in raccolta con il quarto fondo di private equity (Gapef IV Italian Champions) a sostegno delle pmi italiane. Il Gruppo, che già include Intesa Sanpaolo tra i propri azionisti, ha allargato l'azionariato a nuovi soci: a ottobre è stato annunciato l'ingresso di Enpam, la più grande Cassa di Previdenza privata italiana, nella compagine sociale di Gac tramite un aumento di capitale di riservato, seguito poi dall'entrata di Itas Mutua, entrambi con l'obiettivo di supportare la strategia di crescita del gruppo. Tra gli investitori dei fondi gestiti da Gac, ci sono primarie Casse di Previdenza, Assicurazioni, Fondi Pensione, Fondazioni e Cdp.



IGNAZIO CASTIGLIONI

HAT - CO-FOUNDER E CEO

Nata nel 2007, Hat è guidata dal ceo Ignazio Castiglioni, che ha fondato la realtà insieme a Nino Anattasio. Nei suoi oltre 15 anni di attività, si è conquistata un posizionamento unico nel mercato del private equity italiano grazie alla forte specializzazione in innovazione e tecnologia. La società oggi ha all'attivo un track record contrassegnato da due quotazioni in Borsa e oltre 90 investimenti diretti e indiretti attraverso le società in portafoglio. Nell'ultimo anno, Hat ha finalizzato alcuni importanti investimenti. A luglio è stato l'unico fondo italiano nell'aumento di capitale da 80 milioni di dollari completato da Huma Therapeutics Limited. Lo scorso novembre invece, attraverso il fondo HAT Technology Fund 5, e insieme a TXT e-solutions, ha acquisito il 100% di Webgenesys, digital enabler per la PA.



JEAN-PIERRE DI BENEDETTO

ARGOS WITYU - MANAGING PARTNER

Italofrancese, 54 anni, Jean-Pierre Di Benedetto dopo la laurea in Economia Politica ha iniziato la sua carriera come trader di derivati in JP Morgan a Londra e a New York. Lavora in Argos Wityu da 20 anni ed è a capo delle attività italiane. Da oltre 30 anni, Argos Wityu opera nel settore private equity, con uffici in tutta Europa: Amsterdam, Bruxelles, Francoforte, Ginevra, Lussemburgo, Parigi e Milano. L'Italia rappresenta da sempre uno dei core business del fondo, che oggi gestisce oltre 2

miliardi di euro. Il primo traguardo raggiunto nel 2025 è la chiusura finale del fondo Argos Climate Action, che ha raccolto 337 milioni di euro. A novembre ha acquisito da Cerea Partners e Capza il gruppo Monviso, mentre a ottobre ha ceduto Fulgard al fondo di private equity Seven2.



MARCO RAYNERI

AKSIA - MANAGING PARTNER

Marco Rayneri opera nel settore della finanza aziendale e del private equity dal 1990: prima presso JP Morgan e Sanpaolo Finance, poi per Bikuben Whitefriars Ltd. Nel 1997 ha fondato Aksia insieme a Nicola Emanuele: oggi la realtà ha cinque fondi in gestione e oltre 600 milioni di capitale investito e può contare su un team di oltre 20 professionisti. Nell'ultimo anno Aksia si è distinta per aver conseguito varie operazioni, che hanno comportato sia exit che nuovi investimenti. Lo scorso maggio,

Aksia Capital IV ha ceduto la partecipazione detenuta in Casa della Piada a Wise Equity. A gennaio invece Aksia Capital V, attraverso la partecipata Kintek, ha annunciato l'acquisizione di Mictu.



MAURO MORETTI

THREE HILLS - FOUNDER E CEO

Mauro Moretti, prima di fondare Three Hills, è stato partner di Hutton Collins, mentre all'inizio della sua carriera ha lavorato presso BC Partners e JP Morgan. Nel 2008 ha dato vita alla piattaforma che oggi gestisce asset per oltre 3 miliardi di euro, ha quattro uffici e conta sul contributo di oltre 65 professionisti.

Pioniere nel preferred capital, si è specializzata nel mid-market e considera quello italiano come un mercato core. Lo scorso maggio ha siglato una partnership con La Bottega Group, per un finanziamento di 115 milioni di euro. Grazie a questo supporto, la società ha poi acquisito Palatino Hospitality. L'operazione conferma l'interesse di Three Hills nel settore dell'accoglienza, con investimenti come Sant' Ambroeus e The Wilde (Club Milano).



NICOLA EMANUELE

AKSIA - MANAGING PARTNER

Nicola Emanuele ha alle spalle 30 anni di carriera nel private equity, con una vasta esperienza nel contesto orientale. Opera infatti nel settore del private equity dal 1993, lavorando per Exor Group. Nel 1997 ha fondato, insieme a Marco Rayneri, Aksia. Nell'ultimo anno sono state realizzate varie importanti iniziative, con particolare focus sul settore farmaceutico: lo scorso settembre, il fondo Aksia Capital IV, socio di maggioranza di Content Group, ha ceduto la società alla holding De Agostini, mentre a gennaio, Aksia ha completato la cessione di MIR – Medical International Research a Quadrivio Silver Economy Fund. In precedenza, Emanuele ha lavorato per l'Istituto Finanziario Italiano, la holding italiana del Gruppo Agnelli, e presso Coopers & Lybrand, società internazionale di audit.



FRANCESCO PASCALIZI

PERMIRA - PARTNER E HEAD OF ITALY

Alla guida della divisione italiana di Permira c'è Francesco Pascalizi, specializzato nelle opportunità di investimento nel settore consumer. Prima di entrare in Permira, ha lavorato per Bain Capital e Ubs. Il suo nome compare in molte operazioni di primo piano degli ultimi anni. La prima operazione del 2025 è stata l'acquisizione di una quota di maggioranza in Westbridge Advisory, società di consulenza energetica. A ottobre, invece, Permira aveva acquisito il 40% di K-Way da BasicNet, all'interno di un deal da oltre 180 milioni di euro. Lo scorso settembre, Permira Growth Opportunities II ha completato l'acquisizione della maggioranza di BioCatch, attiva nella rilevazione di frodi digitali e prevenzione dei reati finanziari.



MICHELE SEMENZATO

WISE EQUITY - PARTNER FONDATORE

Prima di fondare Wise Equity con Paolo Gambarini, nel 2000, Semenzato ha conseguito un'importante esperienza nel settore lavorando in Bain & Company e ABN Amro. Nell'ultimo anno Wise Equity ha realizzato importanti investimenti con il fondo Wisequity VI, lanciato a maggio 2023, con una dotazione di 400 milioni di euro. Ha, infatti, investito in partnership con Giorgio Del Fabro in MEP, azienda attiva nella produzione di macchinari per la lavorazione dell'acciaio, che a febbraio ha annunciato l'aumento di un ulteriore 51% del capitale sociale di Promostar, salendo al 71%. Risale allo scorso maggio, invece, l'acquisto di una quota di maggioranza di Casa della Piada. A giugno il fondo ha investito in Absolute, attiva nella produzione di yacht di lusso.



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

IIP & TMTT

13TH EDITION

20.03.2025

MUSEO NAZIONALE SCIENZA E TECNOLOGIA
(LEONARDO DA VINCI)
SPAZIO CAVALLERIZZE
INGRESSO VIA OLONA 4, MILANO

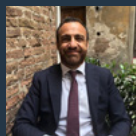
19.15 CHECK-IN

19.30 COCKTAIL

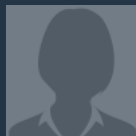
20.15 CEREMONY

21.00 STANDING DINNER

Sponsor **THE
LAWYER**
LONDON DRY GIN



Valerio Bruno
Director of Legal Services
ICEG Contracting
Accenture



Silvia Catalano
Senior Legal Counsel
Telepass



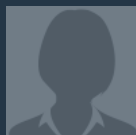
Serena Contu
Head of Data Protection,
Corporate Liability Compliance
and Ethic Code Values
Eni Plenitude



Antonio Corda
Legal Affairs, External Affairs
& Corporate Communication
Director, *Vodafone*



Sabrina Costanzo
General Counsel Compliance
and Group Functions
Campari Group



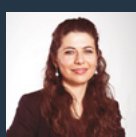
Caterina Crivellaro
Group Legal Director
Data 4 Italy S.p.A. and Data 4 Services



Furio Curri
Head of Group General
Legal Affairs
Assicurazioni Generali



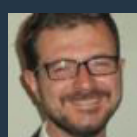
Edoardo Disetti
Legal Director and Head
of M&A and Corporate
Transactions, *MSC*



Anna Esposito
Head of Litigation
& Legal Counsel
TeamSystem



Maria Giannattasio
Head of Group Legal
and Compliance,



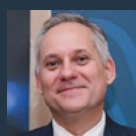
Niccolò Giora
Senior Legal Counsel
Vodafone Italia



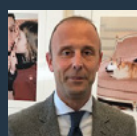
Simona Grimonte
Responsabile Affari Legali
Esselunga



Ming San Hu
Data Protection Officer
Nexi Group



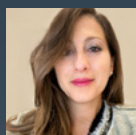
Stefano Iesurum
Head of Legal Affairs
Diesel



Antonello Lauro
General Counsel,
Pomellato



Antongiulio Lombardi
Direttore Affari
Regolamentari,
Wind Tre



Tiziana Lombardo
Head of Legal
& Corporate Affairs
Haeres Capital Italia



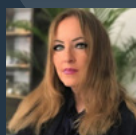
Riccardo Mazzola
Head of legal Department
Gruppo Desa



Jessica Meloni
Head of Legal Italy and Ocean
Europe, *CEVA Logistics*



Maria Milano
Compliance Manager
PetrolValves



Monica Nannarelli
Direttore Ufficio Legale
Morellato



Paola Orlini
Chief Services Officer
Missoni



Daniela Paletti
Head of Legal Europe
Edizioni Condé Nast



Franco Peruzzotti
Amministratore delegato
R&D innovAction



Giuseppe Pirozzi
Direttore Legale e Societario
Kimbo



Valentina Ranno
Direttore Affari Legali
e Societari
L'Oréal Italia



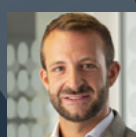
Davide Resentini
Assistenza legale proprietà
intellettuale, technology, r&d
e digital, *Eni*



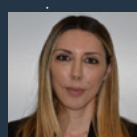
Angelica Ruggeri
General Counsel
Golden Goose



Umberto Simonelli
Chief Legal
& Corporate Affairs Officer
Brembo



Dario Stifano
Senior Legal Counsel
Idealista



Flavia Maria Tavasci
Senior Legal
and Compliance Counsel
BAT Italia



Stefania Trogu
Sr Director Litigations
Privacy & Antitrust
IGT Lottery



Giovanni Venditti
Head of Legal Wholesale
& Technology
TIM



GABRIELE CIPPARRONE

APAX PARTNERS - PARTNER

Gabriele Cipparrone è alla guida del team tech di Apax Partners. Dopo aver studiato Ingegneria presso il Politecnico di Torino, l'Ecole Centrale de Paris e la Harvard Business School, ha lavorato per McKinsey & Company e Soros. Quest'anno Apax ha realizzato alcuni importanti investimenti attraverso la controllata Fibonacci BidCo. Lo scorso dicembre, infatti, Illimity Bank ha stretto un accordo vincolante con il Gruppo Finwave / OCS, attraverso Fibonacci, per creare un player tecnologico nel settore dell'intelligenza artificiale e dei banking services. A gennaio invece, la società ha acquisito Gruppo Quid e la sua controllata Cabel da Equinox.



ALESSANDRO BINELLO

QUADRIVIO - CEO E CO-FONDATORE

Dalle eccellenze del made in Italy ai beni e servizi per gli over 50: Quadrivio Group si conferma un operatore di rilievo del panorama italiano nel settore degli investimenti alternativi. Nell'ultimo anno, sotto la guida di Alessandro Binello e Walter Ricciotti, sono state realizzate diverse iniziative: Made in Italy Fund II, ad aprile, ha acquisito la maggioranza di Ferrante Brands, società a cui fa capo il marchio Filippo De Laurentiis, e a settembre ha rilevato la maggioranza del brand francese Sessùn. Silver Economy Fund, invece nel 2024 è entrato nella diagnostica ambulatoriale con l'investimento in CareHub, mentre a gennaio ha acquisito MIR – Medical International Research, azienda attiva nel settore della spirometria.



WALTER RICCIOTTI

QUADRIVIO - CEO E CO-FONDATORE

Il gruppo guidato da Walter Ricciotti e Alessandro Binello opera da oltre 25 anni nel mercato del private equity e attualmente promuove e gestisce quattro fondi tematici (Made in Italy Fund, Made in Italy Fund II, Silver Economy Fund e Industry 4.0 Fund). Lo scorso novembre è stato poi lanciato Artificial Intelligence PE Fund. Il nuovo veicolo investirà in pmi attive nel segmento B2B, identificando i settori a maggiore impatto trasformativo e accelerando il loro processo di crescita, e ha come partner tecnologico Microsoft. Ricciotti ha alle spalle una lunga esperienza nei settori finance e consulenza. Dopo la laurea in Economia, conseguita presso l'Università di Torino, ha lavorato come manager in Boston Consulting Group.



PAOLO GAMBARINI

WISE EQUITY - PARTNER FONDATORE

Paolo Gambarini ha fondato Wise Equity nel 2000, insieme a Michele Semenzato. Wise Equity ad oggi ha realizzato complessivamente 44 investimenti, di cui 12 ancora in portafoglio. Attualmente, ha in gestione tre fondi, l'ultimo Wisequity VI, lanciato nel maggio 2023, ha una dotazione di 400 milioni di euro e conta quattro società in portafoglio: MEP, Greenexta, Casa Della Piada e Absolute Yachts. Nell'ultimo anno ha dimostrato il suo interesse per i settori più attrattivi, tra cui il tech. Risale infatti a settembre

la cessione di Innovery, società di servizi di cybersecurity, che con il supporto di Wise Equity ha realizzato un importante piano di crescita con 4 add-on strategiche in Italia.



GIOVANNA DOSSENA

AVM GESTIONI - PRINCIPAL

Giovanna Dossena ha fondato AVM insieme a Claude Breuil nel 2016. Ha oltre 25 anni di esperienza nel private equity e ha prestato consulenza per oltre 50 transazioni per un totale di più di 400 milioni di euro. Nell'ultimo anno AVM, attraverso il fondo Italian Fine Food, ha realizzato diversi investimenti. Lo scorso agosto ha acquisito l'80% di Stefania Calugi Tartufi, mentre a febbraio ha acquistato, insieme a un pool di investitori privati, una quota di maggioranza del Gruppo Bracca-Pineta, attiva nel settore delle

acque minerali. A settembre, invece, attraverso il fondo Cysero EuVECA, ha guidato un investimento di 2,4 milioni di euro in TrueScreen, azienda di cybersecurity.



RAFFAELE LEGNANI

H.I.G. CAPITAL - HEAD OF MILAN OFFICE

Attivo nel mondo del private equity dal 1996, Raffaele Legnani dirige le attività di H.I.G. in Italia. Il fondo d'investimento internazionale, con 67 miliardi di dollari di capitale in gestione, è dedicato in Europa principalmente al mercato delle piccole e medie imprese. Tra gli investimenti realizzati negli ultimi mesi dalle sue partecipate, ricordiamo che a giugno DGS ha completato l'acquisizione di Ariadne Group. A novembre, invece, un'affiliata di H.I.G. Capital ha ceduto la portfolio company Deenova al fondo Equiter

Infrastructure II. Prima di entrare nel fondo, Legnani ha fondato Atlantis Partners e ha lavorato per Goldman Sachs a Londra.



LUCA VALERIO CAMERANO

MANAGING DIRECTOR - ALGEBRIS GREEN TRANSITION FUND

Algebris Green Transition Fund, guidato da Luca Valerio Camerano, è il fondo di private equity dedicato agli investimenti nei settori della transizione green di Algebris Investments. Lo scorso luglio ha annunciato il final closing del periodo di raccolta, raggiungendo un totale di 380 milioni di euro, che supera decisamente l'obiettivo iniziale di 300 milioni di euro. Il risultato è dovuto a una solida base di investitori istituzionali nazionali e internazionali, tra cui fondi pensione, casse di previdenza,

banche, assicurazioni e family office. Tra le varie acquisizioni realizzate dal fondo, ricordiamo le più recenti: cinque nuove aziende italiane acquistate a febbraio attraverso Aquanexa, piattaforma avanzata di soluzioni integrate per l'industria idrica.



MARCO MORGESE

CEO - KOINOS CAPITAL

Dallo scorso marzo, Marco Morgese è alla guida di Koinos Capital, che ha fondato nel 2020 insieme a Francesco Fumagalli e Marco Airoidi. L'obiettivo della Sgr è affiancare il mercato industriale italiano mettendo al servizio delle imprese non solo capitali, ma la visione di una nuova generazione di investitori. Nell'ultimo anno Koinos ha realizzato svariati investimenti. In particolare, Koinos Uno, a dicembre, ha sviluppato un polo di eccellenza italiano nel settore dei masterbatch con l'acquisizione

di Eurocolor, attraverso la controllata Impact Formulators Group. Ha, inoltre, acquisito la maggioranza di Lapi, attiva nella termoformatura computerizzata di beni durevoli e componenti industriali.



VALENTINA PIPPOLO

NEXTALIA SGR - CHIEF INVESTMENT OFFICER EQUITY

Lo scorso ottobre Valentina Pippolo è stata nominata chief investment officer equity in Nextalia Sgr. È quindi incaricata di definire e implementare tutte le strategie relative agli investimenti in equity ed è responsabile dell'attività di investimento e gestione dei fondi in essere, Nextalia Private Equity e Nextalia Capitale Rilancio. Quest'ultimo ha completato poche settimane fa il suo primo investimento in Ca' Zampa Holding, dando vita a un nuovo gruppo nel mercato delle cliniche veterinarie. Pippolo

è anche responsabile delle nuove iniziative finalizzate ad attrarre capitali privati per favorire la crescita delle imprese. In precedenza, è stata partner e country head Italia di Bregal Unternehmerkapital e di Alpha Group e ha lavorato per Magenta Sgr e Merrill Lynch.



FRANCO PRESTIGIACOMO

XENON PRIVATE EQUITY - FOUNDING PARTNER E MANAGING DIRECTOR

Franco Prestigiacomio è nel team di Xenon Private Equity dal 2000 e si occupa dell'analisi degli investimenti, della gestione complessiva e della supervisione del portafoglio. Xenon Private Equity si distingue nel panorama italiano degli investimenti con operazioni strategiche nel 2024. Tramite Xenon FIDEC, fondo impact gestito da Xenon AIFM, ha acquisito a giugno la maggioranza di Orim, attiva nel trattamento di rifiuti industriali. A ottobre, ha completato l'acquisizione di NPC Impianti e ha collaborato

con Anthilia Capital nella creazione del Gruppo Orion, investendo 15,5 milioni di euro, e ha ceduto a Paragon Partners la maggioranza di TP Food Group, fornitore di attrezzature per il settore alimentare. A dicembre, Solana, già in portfolio Xenon, ha rilevato il 100% di Suncan, azienda agro-alimentare specializzata nella conservazione e trasformazione di prodotti vegetali.



MARCO PIANA

VAM INVESTMENTS - FOUNDER E CEO

Oltre 400 milioni di euro in cinque anni: questo l'ammontare degli asset gestiti Vam Investments, una partnership tra imprenditori e professionisti del private equity che investono insieme a un network di importanti family office italiani (a oggi circa 40) e alcuni investitori istituzionali. Insieme realizzano operazioni di buyout con l'obiettivo di creare piattaforme di aggregazione che danno vita a eccellenze nazionali nei rispettivi settori. Attualmente, Vam Investments ha in portafoglio

sette società, protagoniste di diverse operazioni nell'ultimo anno: Gruppo Florence, Slam, SoundReef, Conformgest, SuperMoney, Sicurezza&Ambiente e Gym Nation Italia, il nuovo progetto di piattaforma integrata lanciato alcuni mesi fa



MANFREDI CATELLA

COIMA SGR - CEO

Manfredi Catella, 56 anni, nel corso della sua lunga carriera nel settore finanziario si è sempre concentrato sul real estate. È stato infatti responsabile per le attività di Hines in Italia e ha lavorato in JP Morgan a Milano, Caisse Centrale des Banques Populaires a Parigi, Heitman a Chicago e Hsbc a Parigi. I progetti più emblematici gestiti al momento da Coima sono Porta Nuova a Milano, considerato uno dei più significativi interventi di rigenerazione urbana in Europa, Gioia 22 e la riqualificazione

di Porta Romana, area che ospiterà parte del Villaggio Olimpico per Milano-Cortina 2026. L'area sarà poi trasformata nel più grande studentato convenzionato d'Italia, in un progetto che prevede investimenti complessivi per circa 200 milioni di euro finalizzati all'acquisizione e completamento lavori.



PAOLO BOTTELLI

KRYALOS SGR - FONDATORE E AMMINISTRATORE DELEGATO

Kryalos, operativa dal 2006, oggi vanta oltre 13 miliardi di euro di immobili in gestione, più di 500 asset, 125 professionisti e 85 fondi. Sotto la guida di Paolo Bottelli la società ha finalizzato molti investimenti nell'ultimo anno. Nell'ambito logistico, ha concluso l'acquisizione di asset last-mile sia nell'area milanese che romana, e ha partecipato, con EQT Exeter, all'acquisto di un portafoglio logistico nel Nord Italia. Kryalos ha inoltre completato l'acquisizione di Forum Palermo attraverso il fondo Sun. La

sua attività si estende anche al credito, con il fondo Keystone dedicato alla gestione di npe, che ha raggiunto una raccolta superiore a 770 milioni di euro, e con l'istituzione di Ottaviano, nuovo fondo di direct lending immobiliare. La società gestisce inoltre asset urbani di pregio, come testimonia la cessione, attraverso il fondo Richmond, di un immobile di 3mila mq a Milano.



STEFANO MARSAGLIA

AZZURRA CAPITAL - FONDATORE E CEO

Stefano Marsaglia ha fondato Azzurra Capital nel 2021 e, in precedenza, aveva co-fondato la società di private equity Peninsula Capital. Nel corso della sua carriera ha ricoperto posizioni di primo livello, tra cui executive chairman presso la divisione corporate and investment banking di Mediobanca, chairman presso la divisione investment banking di Barclays Bank e global partner head of financial institutions e co-head of investment banking per Europa e America Latina presso Rothschild.

Nell'ultimo anno, Azzurra Capital ha realizzato alcuni importanti investimenti: nel mese di agosto, ha acquisito una partecipazione in Pasfin, la holding di Lucart, e ha acquistato una quota di maggioranza di Marval, azienda attiva nella produzione di componenti per motori. Qualche settimana fa invece, ha annunciato il suo ingresso nel capitale di Nextchem, controllata di Maire, con una quota dell'8%.



MARCO BELLETTI

AZIMUT LIBERA IMPRESA SGR - AMMINISTRATORE DELEGATO

Da settembre 2018, a capo di Azimut Libera Impresa Sgr c'è Marco Belletti. Ingegnere, ha alle spalle una carriera ventennale nel corporate e investment banking: ha infatti lavorato per Sopaf, Interbanca e Société Générale. Sotto la sua guida, Azimut Libera Impresa Sgr si è posta come obiettivo l'internazionalizzazione delle pmi italiane. Il fondo Demos – che, con un limite di 5mila euro, è uno dei più accessibili in Europa – a gennaio ha ceduto ad Ardian una quota in Sicer, attiva nel settore delle ceramiche. Azimut Libera

Impresa Sgr ha inoltre sottoscritto un aumento di capitale, insieme ad altri co-investitori, per la creazione della piattaforma Filiera Toscana della Calzatura.



MATTEO CHIEREGATO

HYLE - MANAGING PARTNER

Hyle Capital Partners da sempre concentra la sua attenzione sulle pmi italiane. Con Finance for Food One, il fondo di private equity da 130 milioni, si focalizza in particolare sulla filiera agroalimentare e sui servizi connessi. Sotto la guida del managing partner Matteo Chiericato nell'ultimo anno ha realizzato diverse, importanti, operazioni. In particolare, lo scorso dicembre, ha ceduto la maggioranza del Gruppo Fyeld, attivo nel settore dei macchinari agricoli, a White Bridge Investments. Hyle ha inoltre deciso di continuare a scommettere sul progetto e affiancare White Bridge in veste di socio di minoranza.



ALESSANDRO GRIMALDI

ARMÒNIA SGR - CEO E FOUNDER

Alessandro Grimaldi è uno dei pionieri del private equity italiano. Nel 2003 è al fianco dei fondatori di Clessidra, realtà che ha lasciato per creare Armònia Sgr, nel 2015. Con la nuova realtà, Grimaldi e soci hanno già all'attivo otto storie imprenditoriali, sei delle quali ancora in portafoglio (per Gsa e Biodue, invece, c'è già stata l'exit): Arrigoni, Aspesi, Estendo, Induplast, Riva e Mariani e Quick. Nell'ultimo anno Armònia ha realizzato alcune importanti iniziative: ad agosto ha rilevato il controllo di Demont e delle sue società controllate, attive nella realizzazione di impianti complessi. È stato poi un anno di importanti ingressi: sono entrati nel consiglio di amministrazione Galeazzo Pecori Giraldi e Biancamaria Raganelli, mentre Alessandro Papetti è diventato senior advisor.



GIANFRANCO BUREI

EULERO CAPITAL - FOUNDING PARTNER E CO-AMMINISTRATORE DELEGATO

Nel 2020 Gianfranco Burei ha dato vita a Eulero Capital insieme a Roberto d'Angelo ed Enrico Palandri. Si tratta di una holding di investimento con ottica di permanent capital, che include nell'azionariato una trentina di primarie famiglie imprenditoriali italiane e che nell'ultimo anno ha intrapreso molte interessanti iniziative. Lo scorso novembre, G.M.P. Group, attiva nel settore degli pneumatici e partecipata di Eulero Capital, ha acquisito Reedjik. A gennaio invece Eulero ha stretto un accordo con Amco e la famiglia Oreglia per l'acquisto di una partecipazione dell'80% del gruppo Exacta, attivo nel segmento della gestione dei tributi non riscossi della pubblica amministrazione locale.

LEGALCOMMUNITY

FINANCECOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

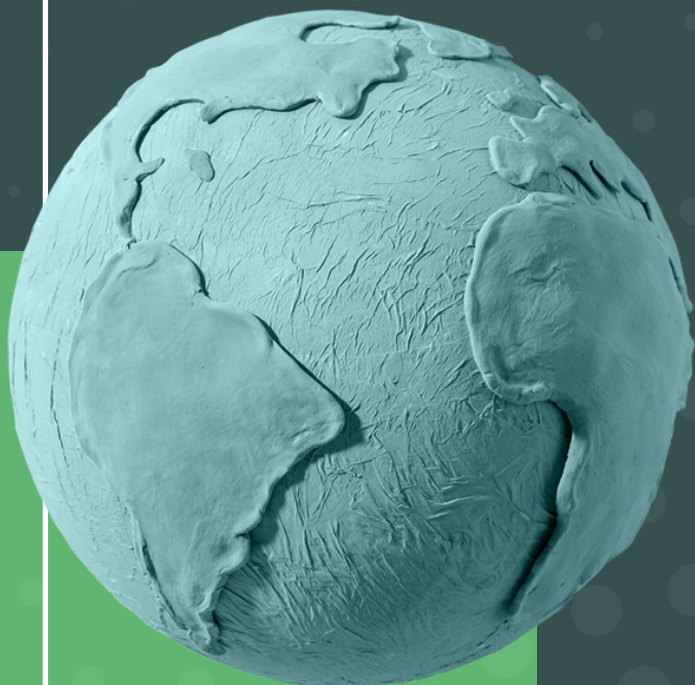
FOODCOMMUNITY

SUSTAINABILITY SUMMIT ITALY

“EFG” - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

SAVE THE DATE

25 MARCH 2025



MILAN

9:00-13:00

EXCELSIOR HOTEL GALLIA
PIAZZA DUCA D'AOSTA, 9

REGISTER NOW

Partners

**Baker
McKenzie.**

green arrow
CAPITAL
The Alternatives Platform

#LcSustainabilitySummit

For info: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

For partnership opportunities: chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

SUSTAINABILITY SUMMIT ITALY

“EFG” - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

PROGRAM

08:45 ● ☕ CHECK-IN & WELCOME COFFEE

09:10 ● WELCOME MESSAGE

09:20 ● **SESSION I ENVIRONMENT**

“SUSTAINABLE VISIONS: CORPORATE STRATEGIES FOR ENVIRONMENTAL LEADERSHIP”

SPEAKERS:

Miriam Allena, Of Counsel, *Baker McKenzie* and Associate Professor of Administrative Law, *Bocconi University*

Marcello Ciampi, Head of Legal Affairs, *Tages Capital SGR*

Pietro Galizzi, Head of Legal, Regulatory & Compliance Affairs, *Eni Plenitude Società Benefit*

Marta Massarelli, Head of Legal and Sustainability Affairs, *Hippocrates Holding*

Germana Mentil, General Counsel, *Italgas*

MODERATOR: Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity*

10:25 ● **SESSION II FINANCE**

“SUSTAINABLE INVESTMENTS: BALANCING PROFIT AND PURPOSE”

SPEAKERS:

Ivan Aloï, Founding Partner, *SURE*

Stefano Cassella, Founding Partner - CEO, *Arcus Financial Advisor*

Giovanni Pinelli, Managing Director - Energy & Digital Infrastructure, *Green Arrow Capital*

Barbara Roversi, Managing Director, *Three Hills Impact*

Sabrina Cirillo, ESG Director, *FSI SGR*

MODERATOR: Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity*

11:30 ● COFFEE BREAK

11:45 ● **SESSION III GOVERNANCE**

“STRATEGIC GOVERNANCE: NAVIGATING INCLUSIVE CORPORATE LANDSCAPES”

SPEAKERS:

Luís Graça Rodrigues, Head of Legal Department, Europe | Lusophone Africa | Philippines, *Minsait*

Domenica Lista, Chief Corporate Bodies Affairs Officer and Secretary of the Board of Directors and of the Board Committees, *Leonardo*

Valentina Paduano, Group Chief Risk & Compliance Officer, *Dedalus*

Ulisse Spada, General Counsel and Secretary of the Board, *DiaSorin*

Micaela Vescia, Head of Corporate and Legal Affairs, *Azienda Trasporti Milanese*

MODERATOR: Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity*

12:50 ● CLOSING REMARKS

13:00 ● LIGHT LUNCH

REGISTER NOW

#LcSustainabilitySummit

For info: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

For partnership opportunities: chiara.seghi@lcpublishinggroup.com



ROBERTO QUAGLIUOLO

TIKEHAU CAPITAL - HEAD OF ITALY

Roberto Quagliuolo è entrato a far parte di Tikehau Capital nel 2018 e ricopre il ruolo di deputy head of private equity e co-head of Italy. In precedenza, ha lavorato presso Oaktree Capital Management all'interno dell'European Principal Group e presso Lazard all'interno della divisione m&a. Sotto la sua guida, Tikehau Capital ha concluso diverse importanti operazioni, con un particolare focus sul settore aerospace. A febbraio ha avviato trattative esclusive per la vendita di LMB Aerospace, società specializzata in

componenti aerospaziali, mentre a settembre ha completato la dismissione della partecipazione in Preligens, azienda di AI per i settori aerospace e difesa. Nel corso dell'estate, ha inoltre acquisito la maggioranza di Cebat, fornitore italiano di servizi infrastrutturali, da Oaktree Capital Management.



GIANANDREA PERCO

**DEA CAPITAL ALTERNATIVE FUNDS
AMMINISTRATORE DELEGATO E DIRETTORE GENERALE**

Gianandrea Perco ricopre la carica dal 2017 ed è membro del consiglio direttivo di Aifi. La sua esperienza professionale è iniziata nel 1997 in Mediobanca ed è poi passato a Capitalia, UniCredit, FondiariaSai, PwC, per poi approdare in DeA Capital nel 2015 con il ruolo di direttore strategie e sviluppo. Sotto la sua guida, nell'ultimo anno sono stati realizzati diverse operazioni. Attraverso il fondo gestito Sviluppo Sostenibile, è stata infatti

ceduta la partecipazione in OMB Saleri e la partecipata Zephyr Group ha acquisito le società Twinco e Carl Baguhn. Il fondo IDeA Taste of Italy, ha invece ceduto la propria partecipazione nel gruppo Wisecap, pari al 35% del capitale, ad un investment office europeo.



LORENZO STANCA

MINDFUL CAPITAL PARTNERS - MANAGING PARTNER

Lorenzo Stanca è uno dei fondatori di Mindful Capital Partners (in origine Mandarin Capital Partners), managing partner e membro dell'advisory committee. È parte del team di investimento e si occupa di origination, strutturazione, negoziazione, esecuzione e monitoraggio degli investimenti. Nel corso dell'anno Mindful ha realizzato diverse operazioni di acquisizione. Attraverso Fiorini Industries, ha rilevato il 100% di Lovato, azienda specializzata in apparecchiature idrotermosanitarie. Nel settore

degli accessori per animali, il Gruppo Croci, sotto la gestione del fondo, ha acquisito Camon, storica azienda veronese. Inoltre, tramite la controllata Selematic, Mindful Capital Partners ha completato l'acquisizione del 100% di Miele, realtà attiva nella produzione di macchine automatizzate per il confezionamento.



ANDREA MAZZAFERRO

CAPITAL DYNAMICS - MANAGING DIRECTOR

Andrea Mazzaferro ricopre il ruolo di managing director e lavora presso la sede milanese di Capital Dynamics dal 2018. Vanta un'ampia esperienza nella valutazione, selezione e monitoraggio degli investimenti nelle strategie di private equity e di debito a livello globale. Capital Dynamics, aperta nel 1988, gestisce più di 15 miliardi di dollari di asset under management e ha all'attivo la gestione di 63 fondi in tutto il mondo. Nell'ultimo anno ha realizzato investimenti nel settore strategico dell'energia alternativa, tra

cui ricordiamo la realizzazione di un project financing per due dei più grandi progetti agrovoltai italiani, entrambi situati in Sicilia. Prima di lavorare per questa realtà, Mazzaferro è stato in Advanced Capital Sgr e Bank of America Merrill Lynch.



RAFFAELE DE COURTEN

ALTO PARTNERS - FOUNDING PARTNER

Raffaele de Courten ha costituito Alto Partners nel 2000. Alle spalle, una lunga carriera nel mondo finance: ha infatti lavorato per Banca Europea per gli Investimenti in Lussemburgo e per Mediobanca. Oltre a supervisionare le attività di Alto Partners, si occupa di origination, strutturazione del debito, fundraising e relazioni con gli investitori. Nell'ultimo anno il fondo ha realizzato alcune importanti operazioni, con particolare attenzione al settore food. Alto Partners ha infatti investito

nel futuro della pizza acquisendo il 76% delle quote di Fragesa, società che gestisce la catena di pizzerie Fra Diavolo. L'acquisizione rappresenta la quarta operazione per il fondo Alto Capital V.



FRANCESCO CONTE

QUATTRO - CEO

Francesco Conte ha alle spalle un'esperienza pluriennale di private equity, prima in LBO Italia e successivamente in BC Partners, dove ha ricoperto la carica di amministratore delegato in Italia. Ha iniziato la carriera nel dipartimento m&a di Morgan Stanley a Londra e successivamente in Bain come consulente strategico. Sotto la sua guida QuattroR è stata molto attiva nell'ultimo anno. Lo scorso aprile infatti ha completato l'acquisizione del 50% di Massimo Zanetti Beverage, attiva nel settore del caffè. Ad agosto ha

annunciato il primo closing del nuovo fondo, denominato QuattroR MidCap, a soli sei mesi dell'avvio della commercializzazione, che a dicembre ha raggiunto l'interim closing con impegni sottoscritti pari a circa 150 milioni di euro.



NICOLA IORIO

PALLADIO HOLDING - MANAGING PARTNER

Dal 2020 alla guida di Palladio Holding, società di investimento indipendente con capitale permanente che da oltre 40 anni supporta i progetti di sviluppo di imprenditori e aziende del nostro Paese, c'è Nicola Iorio. Con un portfolio diversificato di eccellenze, Palladio ha dimostrato di essere un acceleratore di crescita, performance e innovazione, grazie a un approccio industriale e a una strategia di investimento flessibile e dinamica, come testimoniano le recenti operazioni in Nice Footwear, con

la creazione di una piattaforma manifatturiera di eccellenza al servizio delle maison del lusso, Eagleprojects con le acquisizioni di Digitarca e Dewi, e Sonica con l'ultima acquisizione in Austrian Audio che si integra a DPA e Wisycom.



PIETRO BUSNARDO

GRADIENTE SGR - MANAGING PARTNER

Pietro Busnardo ha fondato Gradiente nel 2009, dopo aver lavorato per Innogest Sgr, McKinsey & Co., 3i Europe. Nell'ultimo anno il fondo ha finalizzato alcuni importanti investimenti, con focus sul comparto della moda. A settembre infatti il fondo di Private Equity Gradiente III ha chiuso la sua terza operazione completando l'investimento in Bamboom, società attiva nel settore abbigliamento e accessori per bambini in materiali eco-sostenibili. Lo scorso agosto invece Gradiente ha acquisito Hawaii Italia,

operatore italiano specializzato nella creazione di accessori per il mondo della calzatura fashion e tecnica.



MARCO GIUSEPPINI

METRIKA SGR - CEO

Marco Giuseppini, fondatore di Metrika Sgr, ha maturato 15 anni di esperienza nel private equity e nell'm&a mid-market. Dopo aver guidato il team di investimento di EOS Private Equity, ha infatti dato vita a Metrika con l'obiettivo di sviluppare strategie di investimento innovative nel mid-market italiano. La società si è distinta per operazioni di successo come l'acquisizione di All Access Equipment attraverso la controllata CMC, azienda specializzata in piattaforme aeree. Laureato in Ingegneria

all'Università di Udine, Giuseppini ha consolidato la sua esperienza in Mandarin Capital Partners e 21 Investimenti, lavorando nei settori oil&gas, packaging, sanità e meccanica. Il suo percorso professionale testimonia una profonda capacità di individuare e valorizzare opportunità di investimento strategiche.

FINANCECOMMUNITY.IT e **BDO Law** Sta

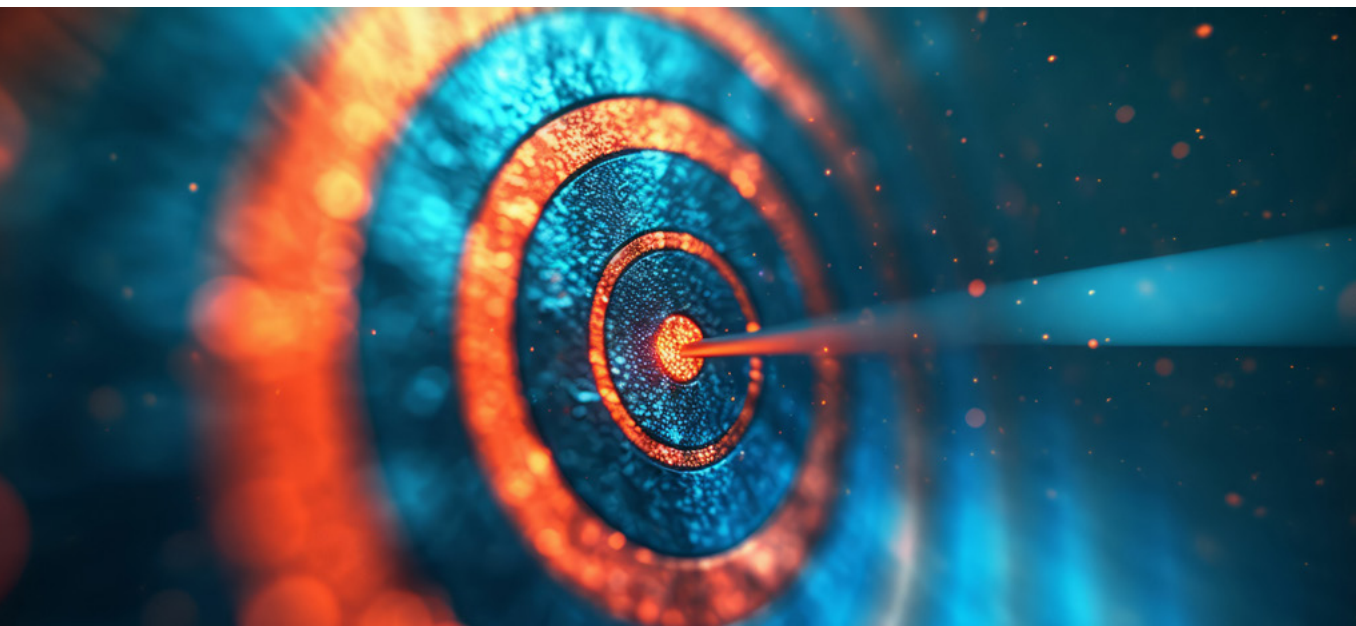
PRIVATE EQUITY COCKTAIL

19 MARZO 2025

dalle 18.30

MILAN

DURANTE LA SERATA
VERRÀ PRESENTATA LA LISTA
“I 50 DEL PRIVATE EQUITY”
DI FINANCECOMMUNITY.IT



Private Equity Focus

A cura di Eleonora Fraschini

Dopo un anno caratterizzato da risultati soddisfacenti, che ha visto il settore confermarsi su livelli di attività rilevanti migliorando le evidenze del 2023 e avvicinandosi al 2022 dei record, il mercato del private equity riparte nel 2025 con ottimi numeri: sono ben 33 i nuovi investimenti annunciati nel corso del mese di gennaio appena concluso. Nel 2024, nel medesimo periodo, l'Osservatorio PEM di LIUC – Università Cattaneo, attivo nell'ambito delle attività della LIUC Business School, aveva mappato 34 investimenti (24 a gennaio dell'anno precedente).

Oltre al numero di operazioni, appare di buon auspicio per il prosieguo dell'anno anche la conferma della presenza di alcuni deal di dimensioni significative, su tutti l'aumento di capitale in Golden Goose completato da Blue Pool Capital.

«I dati mostrano come i private equity, con le loro competenze, supportano il percorso di consolidamento delle pmi italiane e accompagnano gli imprenditori nella crescita strutturale anche in ambito internazionale.

Questo avviene soprattutto attraverso add-on transfrontalieri che rappresentano ormai da mesi una percentuale sostanziale delle operazioni concluse dagli operatori del settore», dichiara **Emidio Cacciapuoti**, partner ADVANT Nctm.

A gennaio, le operazioni di buy out hanno rappresentato l'82% dei deal totali. Gli add on invece hanno rappresentato il 48%, segnale che gli operatori si sono concentrati sul potenziamento e la crescita per linee esterne delle proprie portfolio company, evidenza tipica degli ultimi anni, più che sulla ricerca di nuove realtà per ampliare il proprio portafoglio. Il Nord Italia costituisce sempre il principale polo catalizzatore, con Lombardia e Veneto sugli scudi, da segnalare la buona performance di Toscana e Lazio. Prodotti industriali, ICT e terziario sono i settori maggiormente oggetto di operazioni, con i primi due comparti che costituiscono da soli oltre un terzo dell'intera industry. L'attività di investimento degli operatori internazionali nelle imprese del nostro Paese ha rappresentato il 61% delle operazioni concluse, sopra la media rispetto agli ultimi anni.

Aksia, tramite il fondo Aksia Capital V, cede MIR a Quadrivio

Aksia SGR ha completato con successo la cessione di MIR – Medical International Research, azienda attiva nel settore della spirometria. Le quote della società sono state rilevate da Quadrivio Silver Economy Fund, insieme a un gruppo di co-investitori. L'operazione ha visto la vendita delle partecipazioni detenute dal fondo Aksia Capital V, Overseas Industries, **Giovanni Carlino**, il fondatore **Siro Brugnoli** e il management. Nell'ambito della transazione, **Roberta Di Pinto** e **Adriano Mencarini**, rispettivamente neo-ceo e cto di MIR, reinvestiranno nella società, garantendo continuità gestionale e strategica.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

Aksia e MIR son stati assistiti da Baird Investment Banking per l'advisory M&A, con **Nick Sealy, Rob Andrews, Alexandre Jourdan, Arthur Virte** e **Giovanni Cavalli**. EY e EY Parthenon per la due diligence finanziaria e commerciale con **Marco Ginnasi, Andrea Di Bella, Nicola Cavallo** e **Luca Incipini**, mentre **Roberto de Bernardinis** ha seguito il coordinamento tax delle filiali estere. I venditori sono stati assistiti per tutti gli aspetti legali dell'operazione dallo studio legale Giliberti Triscornia e associati con un team composto dai soci **Francesco Cartolano** e **Chiara Cella**, con gli associate **Chiara Gaudio, Federico Amaducci** e **Valentina Numeroli**. Studio Legale e Tributario RDRA ha invece seguito l'assistenza fiscale.

Silver Economy Fund è stato assistito da Lincoln International nel ruolo di advisor sia per gli aspetti di M&A (**Gianluca Banfi, Roberto Malvezzi Campeggi, Lorenzo Spiga**), che per il debito (**Daniele Candiani, Matteo Cupello, Davide Scroccaro, Beatrice Viale Marchino**). Chiomenti ha assistito l'acquirente con un



ALESSANDRO BINELLO

team composto, per i profili corporate, dal partner **Salvo Arena**, responsabile della sede di New York e co-head della practice area Private Equity, dall'of counsel **Filippo Corsini**, dal managing associate **Michelangelo Granato**, dal senior associate **Nicolò Dejuri**, e dagli associate **Umberto Previti**, **Matteo Festa**, **Andrea Masut**, **Carlotta Bernardini**, **Chiara Sablone** e **Alberto Rigolone**. Gli aspetti finance dell'operazione sono stati curati dai partner **Marco Paruzzolo** e **Benedetto La Russa**, con i senior associate **Niccolò Vernillo** e **Angelo De Michele** e gli associate **Luca Serino**, **Carla Iencarelli**, **Lorenzo Russo** e **Davide Gianella**. I profili labour sono stati seguiti dalla counsel **Fiona Gaia Gittardi** e dalla associate **Ida Cannavale**, mentre gli aspetti golden power sono stati curati dal partner **Giulio Napolitano** e dal senior associate **Luca Masotto**. I profili antitrust dell'operazione sono stati seguiti dal senior associate **Antonino Cutrupi**.

PedersoliGattai ha assistito Turenne, Eurazeo e Bnp Paribas Bnl Equity Investments, con un team composto da **Jean-Daniel Regna-Gladin**, **Gregorio Lamberti** e **Chiara Guidi**. La

financial due diligence è stata eseguita da PwC. Gide legali ha seguito la legal due diligence in Francia; Demarest quella in Brasile.

Quadrivio Group è stato affiancato da Muzinich & Co. per il finanziamento dell'operazione tramite unitranche, con un team composto da **Gianpaolo Pellegrini**, **Michele Lopizzo** ed **Eleonora Benvenuto**; da BPER per la linea super senior RCF, con un team composto da **Michele Fracassini** e **Giulio Pileri**. Simmons & Simmons ha assistito Muzinich per gli aspetti legali. Gatti Pavesi Bianchi Ludovici ha prestato assistenza a Quadrivio per gli aspetti fiscali con un team composto dall'equity partner **Michele Aprile**, con il junior partner **Roger Demoro**, il senior associate **Luca Tortorella** e la junior associate **Lucrezia Piccinini**.

Simmons & Simmons ha assistito Muzinich e Bper per i profili societari, per gli aspetti finance e per quelli fiscali. Gli aspetti notarili dell'operazione sono stati curati da Znr Notai con un team guidato dal notaio **Federico Mottola Lucano**, e composto da **Federico Francullo** e **Camilla Tolasi**.

TARGET COMPANY	PLATFORM	LEAD INVESTOR (GP)	CO-INVESTORS
Galati Srl	DI MARCO CORRADO SRL	Abenex	
Ernesto Solari Assicurazioni Srl	GbSapri SpA	Brera Partners	
Eurovetropac SpA		Investindustrial	
BluVet SpA	Ca Zampa Srl	G Square Healthcare Private Equity	
Photovoltaic plants (15 MW)		Prelios SGR	
Piovan SpA		Investindustrial	
Scatolificio del Garda SpA		Fondo Italiano d'Investimento SGR	
Sicer SpA		Ardian	
Blulink Srl	IMPRESOFT	Clessidra SGR	Italmobiliare; Anima Alternative SGR
Mictu Srl	KINTEK SPA	Aksia Group SGR	
Montana SpA		PM & Partners SGR	
Digital Technologies Srl Società Benefit	Namirial SpA	Ambienta SGR	
Epipoli SpA		Investcorp	
Sicura SpA		Apax Partners	
Hellas Verona Football Club SpA		Presidio Investors	
Metal Services Materials Testing Srl		White Bridge Investments	
11 photovoltaic plants (66 MW)	INNOVO RENEWABLES SPA	Aviva Investors	
Selet Sensors Srl	Senstronic SA	Andera Partners	
LCA Ballauri Srl	Senstronic SA	Andera Partners	
Photovoltaic projects (74 MW)		Equita Capital SGR	
Maricell Srl		BF & Company	8I SCF Family Office
UniCamillus Saint Camillus International University of Health Sciences Srl		HI4	
Quid Informatica SpA	Fibonacci Bidco SpA	Apax Partners	
Interpack SpA	Favillini Pharmaceutical Packaging Group SpA	Arcadia SGR	
DIESSE Diagnostica Senese SpA		Fremman Capital	
Golden Goose Group SpA		Blue Pool Capital	
MIR - Medical International Research SpA		Quadrivio Group	
Fabita Srl	Sil Fim Srl	Ethica Global Investments	
GEAS Sanita Srl	Wide Group Srl	Pollen Street Capital	
Edge Group Srl		AnaCap Financial Partners	
Creaconsulting Srl	PNO Consultants BV	Bencis Capital Partners	
Fenice Computer Services Srl	Jiliti SAS	Chequers Capital	
Gamma Srl	Vivaldi Group Srl	Unigrains Development	

SUSTAINABILITY AWARDS

LC PUBLISHING GROUP

5th EDITION



25 MARCH 2025

EXCELSIOR HOTEL GALLIA
PIAZZA DUCA D'AOSTA, 9

19.15 CHECK-IN

19.30 COCKTAIL

20.15 CEREMONY

21.00 STANDING DINNER

Media Partners



For info: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

Inspira|law

4th Edition
Italy

CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

The event dedicated to the top **50** private practice and in-house women lawyers in **Italy** in 2024

01.04.2025

18.45 CHECK-IN AND WELCOME COCKTAIL

19.15 INSPIRATALK

20.00 CEREMONY

21.45 STANDING DINNER

CHIOSTRI DI SAN BARNABA • VIA SAN BARNABA 48, MILANO

Follow us on 

#inspiralawIT

For info: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

NB Aurora e F&P Equity Partners cedono a Ca' Zampa le partecipazioni in BluVet

NB Aurora S.A. SICAF-RAIF veicolo di permanent capital quotato nel segmento professionale Euronext MIV di Borsa Italiana e specializzato in investimenti di growth capital in PMI Italiane ha perfezionato la cessione a Ca' Zampa della sua intera partecipazione detenuta in BluVet, nell'ambito di una complessiva operazione di cessione del 100% del capitale sociale di BluVet, con contestuale reinvestimento nel nuovo Gruppo per sostenerne l'ulteriore piano di crescita. Nell'ambito della stessa operazione è avvenuta anche la cessione a Ca' Zampa dell'intera partecipazione detenuta in BluVet da parte del veicolo di investimento riconducibile a F&P Equity Partners.

Il controvalore complessivo dell'operazione di cessione per Aurora e i propri fondi di co-investimento è stato complessivamente pari a circa 39 milioni di euro, di cui circa 16 milioni di euro di competenza di Aurora.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

I venditori sono stati assistiti da Vitale (advisor finanziario) e ADVANT Nctm (advisor legale). Vitale ha agito con un team composto da **Alberto Gennarini, Valentina Salari, Azzurra Bisogno, Fernando Maria Rosi e Ludovica Iervolino**.

EY ha assistito Ca' Zampa per i servizi di due diligence finanziaria, con il team del partner **Marco Ginnasi** e della manager **Benedetta Anna Maria Nisoli**. Deloitte Financial Advisory che ha agito come M&A advisor con un team composto da **Gianluca Millozzi** (partner), **Massimiliano Tiana** (partner), **Emanuele Martelli** (partner), **Tommaso Sassoli** (Director) ed **Emanuele Galletti** di Santa Rosalia (Analyst). Lo Studio Legale

Carnelutti ha agito in qualità di advisor legale dei soci di Ca' Zampa per i profili legali dell'aumento di capitale e di Ca' Zampa in relazione all'acquisizione del Gruppo BluVet.



PATRIZIA MICUCCI

Blulink entra in Impresoft (Clessidra Private Equity)



ANDREA OTTAVIANO

NB Aurora S.A. SICAF-RAIF veicolo di permanent capital quotato nel segmento professionale Euronext MIV di Borsa Italiana e specializzato in investimenti di growth capital in PMI Italiane ha perfezionato la cessione a Ca' Zampa della sua intera partecipazione detenuta in BluVet, nell'ambito di una complessiva operazione di cessione del 100% del capitale sociale di BluVet, con contestuale reinvestimento nel nuovo Gruppo per sostenerne l'ulteriore piano di crescita. Nell'ambito della stessa operazione è avvenuta anche la cessione a Ca' Zampa dell'intera partecipazione detenuta in BluVet da parte del veicolo di investimento riconducibile a F&P Equity Partners.

Il controvalore complessivo dell'operazione di cessione per Aurora e i propri fondi di co-investimento è stato complessivamente pari a circa 39 milioni di euro, di cui circa 16 milioni di euro di competenza di Aurora.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

I venditori sono stati assistiti da Vitale (advisor finanziario) e ADVANT Nctm (advisor legale). Vitale ha agito con un team composto da **Alberto Gennarini**, **Valentina Salari**, **Azzurra Bisogno**, **Fernando Maria Rosi** e **Ludovica Iervolino**. EY ha assistito Ca' Zampa per i servizi di due diligence finanziaria, con il team del partner **Marco Ginnasi** e della manager **Benedetta Anna Maria Nisoli**. Deloitte Financial Advisory che ha agito come M&A advisor con un team composto da **Gianluca Millozzi** (partner), **Massimiliano Tiana** (partner), **Emanuele Martelli** (partner), **Tommaso Sassoli** (Director) ed **Emanuele Galletti** di Santa Rosalia (Analyst). Lo Studio Legale Carnelutti ha agito in qualità di advisor legale dei soci di Ca' Zampa per i profili legali dell'aumento di capitale e di Ca' Zampa in relazione all'acquisizione del Gruppo BluVet.



Grant Thornton: M&A, imprese e occasioni. Parla Maiolica

Per il ceo di GT Financial Services «è un periodo di grandi sfide, ma anche di grandi opportunità per le imprese che sapranno adattarsi al nuovo scenario e cogliere le occasioni di crescita»

di letizia ceriani

In Italia Grant Thornton è la member firm del network globale Grant Thornton International Ltd, che conta oltre 76mila professionisti in oltre 140 Paesi. Nelle sue 17 sedi sparse per la Penisola, la firm conta oltre 600 persone e, con le ultime recenti assunzioni a gennaio, 32 soci, specializzati in varie aree di consulenza, legal, tax e finance, estremamente strategiche e competenti. Soprattutto nell'ambito delle piccole e medie imprese, «la spina dorsale del nostro sistema produttivo». A raccontarlo a MAG è **Sante Maiolica**, ceo di Grant Thornton Financial Advisory Services (FAS), che include un organico di 47 persone e fornisce servizi di M&A, due diligence, post deal services, valutazioni, business risk services, R&R e forensic and investigation.

L'approccio, spiega Maiolica, si basa sull'approfondimento delle esigenze specifiche del cliente e su una risposta il più possibile integrata e multidisciplinare. Fondamentale, inoltre, uno sguardo attento alla realtà, oggi particolarmente sfidante e ricca di opportunità. «La maggior parte delle aziende (dopo la pandemia, ndr) hanno superato le difficoltà iniziali e sono tornate a crescere, aumentando la produzione di beni e servizi – sottolinea il ceo di GT FAS -. Questo ha avuto un impatto positivo sull'economia nel suo complesso», in particolare nei campi della sostenibilità, dell'innovazione e dell'internazionalizzazione.

Sembra essere questa la chiave di volta per crescere, secondo Maiolica. Nel 2025, «le imprese italiane saranno chiamate a mettere in atto iniziative strategiche mirate a rafforzare la propria posizione sui mercati internazionali e a promuovere uno sviluppo sostenibile e inclusivo».

Dottor Maiolica, dal 2018 è amministratore delegato dell'area financial advisory di Grant Thornton (GT). Qual è il suo ruolo?

La mia avventura in GT è iniziata nel 2013, ma il mio legame con il mondo della finanza e delle imprese molto prima. Per circa 13 anni, ho lavorato nel private equity, soprattutto nell'ambito delle piccole e medie imprese, la spina dorsale del nostro sistema produttivo. In

quegli anni, ho avuto modo di apprezzare da vicino il lavoro di GT come consulente strategico in diverse operazioni. È nato un dialogo professionale che ha portato poi a una vera e propria collaborazione con l'idea di mettere a frutto le mie competenze per sviluppare anche in Italia i servizi di M&A advisory, un'area in cui GT era già leader a livello internazionale. In questi anni ho cercato di consolidare il lavoro svolto favorendo una maggiore integrazione con le altre aree di business del gruppo per avere un approccio sinergico che ci permetta di offrire ai nostri clienti un servizio completo e personalizzato.

Qual è la strategia dietro le nomine dell'ultimo anno e in quali aree avete scelto di investire?

Negli ultimi mesi abbiamo effettuato diverse nomine, sia attraverso promozioni interne, sia attraverso l'inserimento di professionisti esterni. La strategia è ben precisa: ampliare e rafforzare le nostre aree di competenza per garantire un'offerta sempre più completa e integrata ai nostri clienti. Abbiamo investito in particolare in aree strategiche come il legal, dove abbiamo sviluppato verticalizzazioni in hr advisory, tax litigation advisory e private client advisory. Per quanto riguarda il financial advisory, abbiamo rafforzato la linea dedicata all'insolvency con un team coeso e un track record consolidato nel settore.

Grant Thornton in Italia conta 17 sedi, oltre 600 persone e 32 soci specializzati in consulenza legal, tax e finance

Tax^{12th} edition

03.04.2025

19.15 CHECK-IN

19.30 COCKTAIL

20.15 CEREMONY

21.00 STANDING DINNER

OFFICINE DEL VOLO
Via Mecenate 76/5, Milano



Diamara Agostinelli
Head of Group Tax
Renantis



Marzio Albonico
Responsabile
Family Protection & Planning
Banca Generali



Carlo Arteria
Manager and Partner
Star Capital



Luca Bazzoni
Group Tax Director
Polynt



Marzia Bartolomei
Senior Partner
Fondo Italiano d'investimento



Alessandro Bucchieri
Head of Tax Affairs
Gruppo Enel



Miriam Carraro
Group Tax Coordinator
Gruppo Recordati



Leonardo Cervelli
Responsabile Private Banking
Sella



Valter Conca
Senior Professor of Management e Director of Private Equity Lab, *Bocconi School of Management*



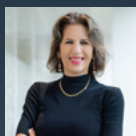
Laura Del Favero
Chief Administrative Officer
Nomura International Plc Italian Branch



Paola De Laurentiis
Tax Manager
Gruppo Carraro



Anna De Stefano
Angel Investor – Startup Mentor & Advisor – European Women of Legal Tech 2020
Italian Angels for Growth



Marilena Di Battista
Tax Director
Siemens



Francesca Failoni
CFO e Co-founder
Alps Blockchain



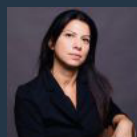
Claudio Feliziani
Group Tax Director
De Agostini



Paola Flora
Senior Expert
Intesa Sanpaolo



Carlo Giausa
Group Head of Wealth Management Global Offering
Mediobanca



Ivana Impelluso
Finance Director
Intrum Italy



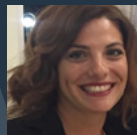
Valentina Incolti
Senior International Tax Manager
Amazon Italia Services



Emanuele Marchini
Country Tax Lead Italy
Shell Italia Oil Products



Paolo Matteini
CFO
Twin-Set



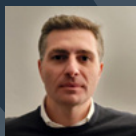
Francesca Mazza
Head of Tax Compliance
FinecoBank



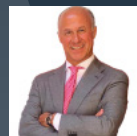
Valentina Merlo
Head of Legal & Compliance Italy
Alpiq Energia Italia



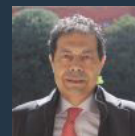
Roberto Moretti
Responsabile Area Private Banking
Banco Desio



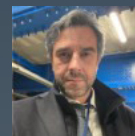
Francesco Nardacchione
Tax Director
Bolton Group



Giuseppe Nicosia
Tax Director
Snam



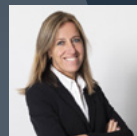
Vito Orlando
Director Tax
Gruppo WeBuild



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



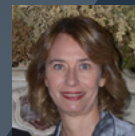
Federica Pitrone
Group Head of International Tax
Intesa Sanpaolo



Silvia Roselli
Head of Fugd Finance Italy
Savills Investment Management



Stefano Rossi
Amministratore Delegato e Direttore Generale
Alba Leasing



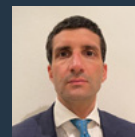
Nicoletta Savini
Group Tax Director
TIM



Marco Scarpitti
Head of Tax
EF Solare Italia



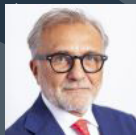
Ernesto Sellitto
Executive director
Senior wealth planner
Mediobanca



Raniero Spaziani
Group Tax Director
Epta



Marco Francesco Tomei
Head of Finance & Tax
Bayer



Franco Valvasori
Managing Partner
Alcedo SGR

Recentemente, lei ha curato e pubblicato insieme all'Università Cattolica del Sacro Cuore un report sulle operazioni M&A delle pmi italiane. Il 2024 si è chiuso con 48 operazioni contro le 34 del 2023. A cosa è dovuto questo aumento, secondo lei?

L'aumento delle operazioni di M&A finalizzate all'internalizzazione è un segnale incoraggiante, che testimonia una maggiore consapevolezza da parte degli imprenditori italiani. Sono diversi i fattori che hanno contribuito. Innanzitutto, la pandemia ha avuto un impatto profondo sulle catene di approvvigionamento globali, mettendo in luce la vulnerabilità delle aziende che dipendono da un unico mercato o fornitore. Molte imprese hanno compreso che l'internalizzazione, attraverso l'acquisizione di aziende estere o l'espansione in nuovi mercati, rappresenta una strategia efficace per diversificare i rischi e garantire la resilienza del proprio business. L'internazionalizzazione consente alle pmi anche di accedere a nuove tecnologie, competenze e talenti, rafforzando la propria capacità innovativa e competitiva. Non dimentichiamo, infine, che l'internazionalizzazione è un passo fondamentale per superare i limiti del mercato domestico e raggiungere una dimensione aziendale più adeguata a competere a livello globale. Nel contesto economico attuale, le aziende che non si aprono a questa prospettiva rischiano di rimanere indietro.

E che ruolo hanno le istituzioni finanziarie nel gioco globale?

Fondamentale. Nel 2024, abbiamo visto un maggiore supporto da parte delle istituzioni finanziarie e delle società di consulenza, in grado di offrire strumenti e competenze specialistiche per affrontare questo processo complesso.

La maggior parte delle operazioni sono avvenute nei confini europei.

L'Europa, senza dubbio, rappresenta un terreno fertile per le pmi italiane che desiderano espandersi altrove. E questo è dovuto a vari fattori. Di certo la vicinanza geografica e culturale gioca un ruolo fondamentale. Per molte imprese, soprattutto quelle più acerbe nell'internazionalizzazione, l'Europa rappresenta

un mercato più familiare e comprensibile. Inoltre, la presenza di un mercato unico europeo facilita gli scambi commerciali e riduce le barriere burocratiche, rendendo più agevole l'ingresso in nuovi paesi.

Nel report, si parla di "dinamismo economico". Da cosa è caratterizzato?

Molte e nuove sono le sfide e opportunità per le imprese oggi. La maggior parte delle aziende hanno superato le difficoltà iniziali e sono tornate a crescere, aumentando la produzione di beni e servizi. Questo ha avuto un impatto positivo sull'economia nel suo complesso, con benefici per i consumatori in termini di maggiore scelta e disponibilità di prodotti. La pandemia ha accelerato, come già detto, la transizione verso un'economia digitale: l'e-commerce, il lavoro da remoto e le nuove tecnologie hanno favorito la creazione di nuovi modelli di business e di nuove professioni. Molte aziende investono in pratiche sostenibili, con benefici per l'intero ecosistema. E questo trend sono convinto che sia destinato a consolidarsi nei prossimi anni, con un'attenzione sempre maggiore da parte dei consumatori e degli investitori verso le aziende che adottano modelli di business sostenibili. In generale, si è diffusa una nuova consapevolezza dei rischi che ha portato molte imprese a dotarsi di piani di gestione delle crisi e a investire in strumenti di risk management per prevenire e mitigare gli effetti di eventi imprevisti. Il dinamismo economico post-pandemia è un processo di trasformazione profonda che sta cambiando il modo in cui le aziende operano e competono.

E per quanto riguarda il private equity, rimarranno le criticità degli ultimi due anni?

Il private equity, a mio parere, continuerà a svolgere un ruolo cruciale nel dinamismo economico post-pandemia, fungendo da catalizzatore per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle aziende.

Quali sono i segnali più importanti?

Innanzitutto, le aziende partecipate dai fondi di private equity hanno una maggiore propensione a effettuare acquisizioni e strategie di crescita esterna. Questo è dovuto, in parte, alla mentalità orientata alla crescita e alla creazione di valore

che caratterizza i fondi di private equity. Inoltre, l'ingresso di un fondo di private equity nella compagine azionaria è spesso visto come un supporto nei processi di internazionalizzazione: i fondi portano non solo capitali, ma anche competenze manageriali, relazioni internazionali e know-how specifico in diversi settori. Questi elementi possono fare la differenza nel successo di un'azienda che decide di espandersi all'estero. È importante sottolineare, però, che il settore del private equity è in continua evoluzione. I fondi di private equity sono sempre più attenti ai criteri Esg e investono in aziende che dimostrano un impegno concreto verso la sostenibilità e la responsabilità sociale. Stiamo anche assistendo a una crescente diversificazione degli investimenti, con un focus sempre maggiore sulle pmi e sulle aziende innovative.

Nell'ultimo anno quali sono state le operazioni più significative sul fronte M&A e perché?

Nel corso del 2024 abbiamo osservato una serie di operazioni che hanno delineato un quadro interessante per il panorama economico italiano, con un focus particolare sul settore della meccanica, in special modo in Germania. Alcuni imprenditori italiani hanno scelto di investire in un'area che aveva subito gli effetti di una crisi economica; la scelta, secondo me, è frutto di una visione strategica lungimirante, che coglie le opportunità a lungo termine laddove altri vedono solo difficoltà. L'investimento in Germania non è solo un'operazione finanziaria, ma anche un segnale della crescita e della raffinatezza della cultura imprenditoriale italiana.

Guardando al futuro, cosa dobbiamo aspettarci da questo 2025?

Come già accennato, il 2025 si preannuncia come un anno di continuità rispetto al trend degli ultimi anni. L'internazionalizzazione delle imprese italiane è ormai un fenomeno consolidato, radicato nella cultura imprenditoriale e supportato da una visione strategica orientata alla crescita e all'espansione sui mercati esteri. In questo contesto, le imprese italiane saranno chiamate a mettere in atto iniziative strategiche mirate a rafforzare la propria posizione sui mercati internazionali e a promuovere uno sviluppo sostenibile e

inclusivo. Il 2025 si prospetta come un anno ricco di opportunità per le imprese italiane che sapranno interpretare i trend emergenti e mettere in atto strategie innovative e sostenibili. L'internazionalizzazione, l'innovazione tecnologica, la digitalizzazione e lo sviluppo delle competenze saranno i fattori chiave per il successo delle aziende nel mercato globale. 



Legalcommunity Finance Awards 2025

I VINCITORI



[SFOGLIA LA FOTOGALLERY](#)

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



Allo Spazio Antologico degli East End Studios di Milano si sono svolti i **Legalcommunity Finance Awards 2025**. La cerimonia è stata l'occasione per celebrare le eccellenze del mercato legale in ambito Finance.

La dodicesima 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:





LEGAL COMMUNITY AWARDS

Categoria	Vincitore
MARKET LEADER	Chiomenti
LAW FIRM OF THE YEAR	PedersoliGattai
LAWYER OF THE YEAR	Gregorio Consoli - Chiomenti
LAW FIRM OF THE YEAR FINANCE	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
LAWYER OF THE YEAR FINANCE	Emanuela Da Rin - BonelliErede
LAW FIRM OF THE YEAR PROJECT FINANCE	Ashurst
LAWYER OF THE YEAR PROJECT FINANCE	Maria Teresa Solaro - Green Horse Legal Advisory
LAW FIRM OF THE YEAR BANKING	Clifford Chance
LAWYER OF THE YEAR BANKING	Pietro Scarfone - A&O Shearman
LAW FIRM OF THE YEAR DEBT CAPITAL MARKETS	Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo Del Din & Partners
LAWYER OF THE YEAR DEBT CAPITAL MARKETS	Paola Leocani - Simmons & Simmons
LAW FIRM OF THE YEAR RESTRUCTURING	Giliberti Triscornia e Associati
LAWYER OF THE YEAR RESTRUCTURING	Francesco Faldi - Linklaters
LAW FIRM OF THE YEAR NON-PERFORMING LOANS	iLS London - Milan
LAWYER OF THE YEAR NON-PERFORMING LOANS	Patrizio Messina - Hogan Lovells
LAW FIRM OF THE YEAR REGULATORY	EY
LAWYER OF THE YEAR REGULATORY	Emanuele Grippo - Gianni & Origoni
LAW FIRM OF THE YEAR SHIPPING	CBA
LAWYER OF THE YEAR SHIPPING	Furio Samela - Watson Farley & Williams
LAW FIRM OF THE YEAR REAL ESTATE	Gianni & Origoni
LAWYER OF THE YEAR REAL ESTATE	Gaetano Carrello - PedersoliGattai

Categoria	Vincitore
LAW FIRM OF THE YEAR ACQUISITION FINANCE	Orsingher Ortu
LAWYER OF THE YEAR ACQUISITION FINANCE	Marina Balzano - Orrick
LAW FIRM OF THE YEAR STRUCTURED FINANCE	Freshfields
LAWYER OF THE YEAR STRUCTURED FINANCE	Andrea Giannelli - Legance
LAW FIRM OF THE YEAR LEVERAGED FINANCE	Latham & Watkins
LAWYER OF THE YEAR LEVERAGED FINANCE	Alessandro Fosco Fagotto - Dentons
LAW FIRM OF THE YEAR PRIVATE CLIENTS/FAMILY OFFICE	Gianni & Origoni
LAWYER OF THE YEAR PRIVATE CLIENTS/FAMILY OFFICE	Francesco Di Carlo - Fivers
LAW FIRM OF THE YEAR PRIVATE DEBT/MINIBOND	Deloitte Legal
LAWYER OF THE YEAR PRIVATE DEBT/MINIBOND	Luca Lo Pò - DWF
LAW FIRM OF THE YEAR WEALTH MANAGEMENT	PwC TLS
LAWYER OF THE YEAR WEALTH MANAGEMENT	Giovanni Gigliotti - Pavia e Ansaldo
LAW FIRM OF THE YEAR FINTECH	CMS
LAWYER OF THE YEAR FINTECH	David Singer - Cleary Gottlieb
LAW FIRM OF THE YEAR AVIATION FINANCE	Pierallini Studio Legale
LAWYER OF THE YEAR AVIATION FINANCE	Umberto Mauro - Eversheds Sutherland
LAW FIRM OF THE YEAR FINANCE LITIGATION	Grande Stevens
LAWYER OF THE YEAR FINANCE LITIGATION	Ilario Giangrossi - Grimaldi Alliance
LAW FIRM OF THE YEAR FINANCIAL CRIME	Perroni & Associati
LAWYER OF THE YEAR FINANCIAL CRIME	Enrico Maria Mancuso - Herbert Smith Freehills
ITALIAN DESK	GSK Stockman



MARKET LEADER

CHIOMENTI



LAW FIRM OF THE YEAR

A&O SHEARMAN

CHIOMENTI

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LEGANCE

PEDERSOLIGATTAI



LAWYER OF THE YEAR

GREGORIO CONSOLI
Chiomenti

GIUSEPPE DE PALMA
Clifford Chance

ANDREA GIANNELLI
Legance

PATRIZIO MESSINA
Hogan Lovells

STEFANO SENNHAUSER
A&O Shearman





LAW FIRM OF THE YEAR FINANCE

CHIOMENTI

GATTI PAVESI
BIANCHI LUDOVICI

LEGANCE

LINKLATERS

PEDERSOLIGATTAI



FRANCESCO PIRISI, ANDREA NOVARESE, LUCA COPPOLA, FRANCESCA PALADINI, ANDREA LIMONGELLI
TIZIANA GERMINARIO, RICCARDO BARRECA, EDOARDO MANERA, LEOPOLDO ESPOSITO
CAMILLA RINALDI

LAWYER OF THE YEAR FINANCE

MATTEO BRAGANTINI

Gianni & Origoni

EMANUELA DA RIN
BonelliErede

GIANRICO GIANNESI

Chiomenti

ANDREA GIANNELLI

Legance

MAURA MAGIONCALDA

PedersoliGattai



LAW FIRM OF THE YEAR PROJECT FINANCE

ASHURST

DENTONS

GREEN HORSE LEGAL ADVISORY

HERBERT SMITH FREEHILLS

LEGANCE



UMBERTO ANTONELLI, YASMINA TOUROUGOU, NICOLA TOSCANO, FEDERICA FORMENTI
MARIAVITTORIA ZACCARIA, CARLOANDREA MEACCI

LAWYER OF THE YEAR PROJECT FINANCE

SIMONE EGIDI
Herbert Smith Freehills

ORIANA GRANATO
EY

TESSA LEE
Linklaters

MARIA TERESA SOLARO
Green Horse Legal Advisory

DANIELA VIAGGIO
Eversheds Sutherland



LAW FIRM OF THE YEAR BANKING

A&O SHEARMAN

CLIFFORD CHANCE

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

LINKLATERS



GIUSEPPE DE PALMA, PAOLO BALLERINI, GABRIELE COSTANZO PICCININO
MINERVA VANNI, CHIARA COMMIS

LAWYER OF THE YEAR BANKING

DAVIDE D'AFFRONTA
Chiomenti

GIUSEPPE DE SIMONE
Gianni & Origoni

ALBERTO DEL DIN
*Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo
Del Din & Partners*

MAURA MAGIONCALDA
PedersoliGattai

PIETRO SCARFONE
A&O Shearman



LAWYER OF THE YEAR DEBT CAPITAL MARKETS

MICHELE CRISOSTOMO
*Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo
Del Din & Partners*

PAOLA LEOCANI
Simmons & Simmons

PIERGIORGIO LEOFREDDI
Dentons

DARIO LONGO
Linklaters

CRISTIANO TOMMASI
A&O Shearman



LAWYER OF THE YEAR RESTRUCTURING

GAETANO CARRELLO
PedersoliGattai

GABRIELLA COVINO
Gianni & Origoni

FRANCESCO FALDI
Linklaters

LUCA FAUSTINI
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

CARMINE ONCIA
Giliberti Triscornia e Associati



LAW FIRM OF THE YEAR NON-PERFORMING LOANS

BONELLIEREDE

HOGAN LOVELLS

ILS LONDON - MILAN

LA SCALA SOCIETÀ TRA AVVOCATI

LINKLATERS



FEDERICO DE ZAN, ALLEGRA BATACCHI GRECO, LUCA MARZOLLA, NORMAN PEPE

LAWYER OF THE YEAR NON-PERFORMING LOANS

MASSIMILIANO DANUSSO
BonelliErede

DARIO LONGO
Linklaters

PATRIZIO MESSINA
Hogan Lovells

NORMAN PEPE
iLS London - Milan

ANNALISA SANTINI
Ashurst



LAW FIRM OF THE YEAR REGULATORY

CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIB

EY

GIANNI & ORIGONI

ORSINGHER ORTU



FRANCESCO PAOLO SASSO, MARIA CRISTINA LOBASCIO, CARLO LICHINO
ZANE ORSOLA, MICHELE ODELLO, CARMINE IAZZETTA, BENEDETTA BETTIOL, CAMILLA CAPALDO
COSIMO DAMIANO SPENNATO

LAWYER OF THE YEAR REGULATORY

LUIGI BAGLIVO
Orsingher Ortu

PAOLO BONOLIS
CMS

EMANUELE GRIPPO
Gianni & Origoni

LUCA LO PÒ
DWF

MICHELE ODELLO
EY

LAURA PROSPERETTI
Cleary Gottlieb



LAW FIRM OF THE YEAR SHIPPING

ADVANT NCTM

CBA

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

WATSON FARLEY & WILLIAMS



FABRIZIO MAGRÌ, VALENTINA BOMBINO, LUCREZIA GHEZZI, VINCENZO CIMMINO
FRANCESCO DIALTI, CLAUDIO MASTROBATTISTA, BARBARA ORLANDO

LAWYER OF THE YEAR SHIPPING

FRANCESCO DIALTI
CBA

MADELEINE HORROCKS
Hogan Lovells

BARBARA MICHINI
Gianni & Origoni

FURIO SAMELA
Watson Farley & Williams

ENRICO VERGANI
BonelliErede



LAW FIRM OF THE YEAR REAL ESTATE

ASHURST

CBA

FIVERS

GIANNI & ORIGONI

PEDERSOLIGATTAI



MATTEO BRAGANTINI, PIERGIORGIO PICARDI, GIUSEPPE DE SIMONE
ILARIA LAURETI, EDUARDO FIORDILISO, MATTEO GOTTI

LAWYER OF THE YEAR REAL ESTATE

GAETANO CARRELLO

PedersoliGattai

EMANUELA DA RIN
BonelliErede

GIUSEPPE DE SIMONE
Gianni & Origoni

MANFREDI LEANZA
Orsingher Ortu

FRANCESCO LOMBARDO
Freshfields

EMANUELA MOLINARO
Simmons & Simmons



LAW FIRM OF THE YEAR ACQUISITION FINANCE

BONELLIEREDE

DENTONS

ORRICK

ORSINGER ORTU

PEDERSOLIGATTAI



LAW FIRM OF THE YEAR STRUCTURED FINANCE

CAPPELLI RIOLO CALDERARO

CRISOSTOMO DEL DIN & PARTNERS

FRESHFIELDS

HOGAN LOVELLS

LEGANCE

LINKLATERS



LAWYER OF THE YEAR STRUCTURED FINANCE

ANDREA GIANNELLI
Legance

FRANCESCO LOMBARDO
Freshfields

DARIO LONGO
Linklaters

PATRIZIO MESSINA
Hogan Lovells

NORMAN PEPE
iLS London - Milan



LAW FIRM OF THE YEAR LEVERAGED FINANCE

A&O SHEARMAN

CHIOMENTI

DENTONS

LATHAM & WATKINS

LINKLATERS



LAWYER OF THE YEAR LEVERAGED FINANCE

MARCELLO BRAGLIANI
Latham & Watkins

DAVIDE D'AFFRONTI
Chiomenti

**ALESSANDRO FOSCO
FAGOTTO**
Dentons

FRANCESCO LOMBARDO
Freshfields

ANDREA NOVARESE
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici



**LAW FIRM OF THE YEAR
PRIVATE CLIENTS/FAMILY
OFFICE**

EY

FIVERS

GIANNI & ORIGONI

ORSINGHER ORTU

PAVIA E ANSALDO



SIMONE FRANCESCO FERRARO, VALENTINA OTTANI SCONZA
EMANUELE GRIPPO E FABIO ALESSANDRI

**LAWYER OF THE YEAR
PRIVATE CLIENTS/FAMILY
OFFICE**

MARIO ABATE

Pavia e Ansaldo

LUIGI BAGLIVO

Orsingher Ortu

FRANCESCO DI CARLO

Fivers

EMANUELE GRIPPO

Gianni & Origoni

MICHELE ODELLO

EY



**LAW FIRM OF THE YEAR
PRIVATE DEBT/MINIBOND**

DELOITTE LEGAL

DWF

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

HOGAN LOVELLS

SIMMONS & SIMMONS



DANIELE CEVOLO, ALESSANDRA MARIA FRASSANITO, MARCO GASPARRINI, GABRIELE PAVANELL
FILIPPO SCHIERA, ANNALISA DRIUSSI, PASQUALE PACO INSERRA, ALESSANDRO VECCHIO

LAWYER OF THE YEAR PRIVATE DEBT/MINIBOND

MARCELLO BRAGLIANI
Latham & Watkins

LUCA LO PÒ
DWF

SIMONE LUCATELLO
Simmons & Simmons

CARMINE ONCIA
Giliberti Triscornia e Associati

GABRIELE PAVANELLO
Deloitte Legal



LAW FIRM OF THE YEAR WEALTH MANAGEMENT

EY

FIVERS

ORSINGHER ORTU

PAVIA E ANSALDO

PWC TLS



ALBERTO GALLARATI, CLAUDIO VALZ, PIETRO BUCCARELLI, MARIO ZANIN
MARCO MEULEPAS, GIANLUIGI BARONI, PASQUALE SALVATORE, GIOVANNI MARANO

LAWYER OF THE YEAR WEALTH MANAGEMENT

LUIGI BAGLIVO -
Orsingher Ortu

FABRIZIO CASCINELLI -
PwC TLS

FRANCESCO DI CARLO -
Fivers

GIOVANNI GIGLIOTTI -
Pavia e Ansaldo

MICHELE ODELLO -
EY



LAW FIRM OF THE YEAR FINTECH

CLEARY GOTTLIB

CMS

DENTONS

LINKLATERS

ORRICK



LAWYER OF THE YEAR FINTECH

PAOLO BONOLIS
CMS

EMANUELA CAMPARI BERNACCHI
PedersoliGattai

EMILIANO LA SALA
A&O Shearman

LUCA LO PÒ
DWF

DAVID SINGER
Cleary Gottlieb



LAWYER OF THE YEAR FINANCE LITIGATION

MICHELE BRIAMONTE
Grande Stevens

ENRICO CASTELLANI
Freshfields

ILARIO GIANGROSSI
Grimaldi Alliance

VALERIA MAZZOLETTI
Orsingher Ortu

SILVIO RIOLO
*Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo
Del Din & Partners*



LAW FIRM OF THE YEAR FINANCIAL CRIME

FORNARI E ASSOCIATI

IANNACCONI E ASSOCIATI

PERRONI & ASSOCIATI

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

STUDIO LEGALE DIODÀ



EDOARDO MAGGIONI, GIULIA VARACALLI, RITA CASTELLANI, ELENA GIOVINAZZO
LAURA MANFREDINI, ALESSIA PONTACOLONE, GIORGIO PERRONI
BRUNO ANDÒ, FEDERICO SIGNORINI

LAWYER OF THE YEAR FINANCIAL CRIME

PASQUALE ANNICCHIARICO
Dentons

GIUSEPPE FORNARI
Fornari e Associati

GIUSEPPE IANNACCONI
Iannaccone e Associati

ENRICO MARIA MANCUSO
Herbert Smith Freehills

GIORGIO PERRONI
Perroni & Associati







Food Finance

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

a cura di letizia ceriani*

Si riconferma, anche per il mese di febbraio, il trend positivo per il settore food & beverage, contraddistinto, in questo primo bimestre, da grande vivacità. È sicuramente il caso del settore delle acque minerali e oligominerali dove il fondo di private capital promosso da AVM SGR Italian Fine Food è entrato, insieme a un pool di investitori, nel capitale del Gruppo Bracca-Pineta presente sul mercato beverage con gli omonimi brand. Nelle ultime settimane ha fatto un ulteriore step nel suo inarrestabile percorso di crescita nel mondo dolciario anche il polo Sammontana che ha venduto al gruppo belga Vandemoortele il 100% del capitale sociale di Lizzi, azienda milanese specializzata in prodotti da forno dolci e salati già parte del gruppo Forno d'Asolo dal 2019.

Infine, Everton, società attiva nel settore del tè, tisane ed infusi e controllata da Clessidra Private Equity SGR, ha acquisito Eastern Tea, produttore statunitense di tè a marchio e private label, attivo nei canali retail e foodservice.

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

AVM SGR con un pool di investitori entra nel capitale del Gruppo Bracca-Pineta



Il fondo di private capital Italian Fine Food, promosso da AVM SGR Gestore EuVECA Società Benefit con l'obiettivo di valorizzare le eccellenze regionali del food made in Italy, ha acquisito – insieme a un pool di investitori privati, tra cui Alexa Invest, Gruppo Alfano Holding, Aretusa, Alberto Bombassei, Vitaliano Borromeo, Banca Ifis, Massimo Moratti Sapa e il Gruppo Som di Udine – una quota di maggioranza relativa del Gruppo Bracca-Pineta, realtà attiva nel settore delle acque minerali e oligominerali.

Il Gruppo comprende al suo interno due aziende: Bracca Acque Minerali, con sede in Val Brembana, e Fonti Pineta, in Alta Val Seriana, che insieme hanno un fatturato registrato di circa 55 milioni di euro. Negli ultimi 10 anni la produzione è passata da 280 a 470 milioni di bottiglie attraverso una crescita costante, ponendo attenzione particolare ai mercati, ai clienti e alla qualità dei prodotti. Un ruolo strategico nella crescita delle aziende è stato svolto da chi ne ha avviato lo sviluppo: **Ernesto Bordogna** e **Mario Ghisalberti**. I due fondatori, con una visione imprenditoriale lungimirante, hanno saputo coniugare tradizione e innovazione, portando i marchi Bracca e Pineta a distinguersi per l'eccellenza dei prodotti ed il

forte radicamento nel territorio. L'ingresso nel Gruppo dei nuovi azionisti in affiancamento alle famiglie Bordogna e Ghisalberti ha lo scopo di dotare Bracca e Pineta delle risorse necessarie per sostenerne lo sviluppo attraverso il consolidamento della performance industriale e l'espansione delle relazioni commerciali verso nuovi clienti. In base agli accordi con AVM SGR, Luca Bordogna, che ha negli anni gestito con successo il gruppo, manterrà l'incarico di amministratore delegato di entrambe le aziende.

LE BANCHE E GLI ADVISOR

L'operazione è stata sostenuta da un pool di banche che vede impegnate Banco BPM, Intesa Sanpaolo, BPER Banca, Cassa di Risparmio di Fermo, Iccrea Banca, Banca di Credito Cooperativo di Milano S.C., Banca del Fucino, assistite dallo studio legale Chiomenti oltre alla partecipazione di due fondi di Private Debt, Tenax Capital Limited e Finint Investment SGR assistiti dallo studio legale Simmons & Simmons.

AVM SGR è stata assistita da Appeal Strategy & Finance e da Hoshin Corporate Finance in qualità di advisor finanziari, mentre gli aspetti legali sono stati curati dagli studi Pedersoli Gattai e LCA Studio Legale.

La due diligence finanziaria è stata condotta da **KPMG** con un team composto da **Massimiliano Di Monaco** (partner) e **Matteo Caudana** (manager). La due diligence fiscale da un team composto da **Fabio Avenale** (partner) e **Gabriele Davi** (senior manager).

Il Gruppo Bracca-Pineta è stato assistito dallo Studio del Dott. **Roberto Perego**, dagli avvocati **Federico Almini** e **Gloria Ghilardi** (Studio Agaf) e dall'Ing. **Marco Costaguta**.

Per il perfezionamento dell'operazione, le parti si sono affidate al Notaio Anna Irma Farinaro (RF Notai).

SAVE THE DATE



LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

8th edition

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

08 MAY 2025

ZÜRICH

17.15	Check-in	18.30	Awards Ceremony
17.30	Welcome Cocktail	19.30	Standing Dinner
18.00	Roundtable		

#legalcommunityCH



For information: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com - +39 02.36727659

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

NEXT EDITION

09-13

JUNE 2025

MILAN 9th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Platinum Partner



CHIOMENTI

INTESA SANPAOLO

Media Partners

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

Gold Partners



Baker
McKenzie.

CASTALDI PARTNERS
1996



GIANNI
ORIGONI &

ACC Association of
Corporate Counsel
EUROPE



ANDAF
Associazione Nazionale
Direttori Amministrativi e

GPBL



MAISTO E ASSOCIATI

Pedersoli Gattai



FONDAZIONE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
DI MILANO

PUCCIO
PENALISTI ASSOCIATI

SIMBARI
AVVOCATI PENALIST

Wolters Kluwer

MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION

WLW
WOLTERS KLUWER

www.legalcommunityweek.com



For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659 • #legalcommunityweek

Sammontana cede il 100% di Lizzi al gruppo belga Vandemoortele



Il Gruppo Sammontana Italia, come previsto dalle direttive dell'AGCM – Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, emesse a seguito della recente operazione straordinaria che ha portato all'ingresso del gruppo Forno d'Asolo in Sammontana grazie a una partnership tra Sammontana Holding e Frozen Investments, una società di investimento di *Investindustrial VIII*, ha sottoscritto con il gruppo Vandemoortele un accordo vincolante che prevede la cessione del 100% del capitale sociale di Lizzi, azienda milanese specializzata in prodotti da forno dolci e salati già parte del gruppo Forno d'Asolo dal 2019.

La presenza di Lizzi è consolidata sul mercato con un portafoglio di marchi riconoscibili, prodotti di qualità eccezionale e diversi successi nell'innovazione dei prodotti per la prima colazione, della pasticceria dolce e salata, del pane, della pizza e della focaccia.

Assieme ai brand *Forno della Rotonda*, *Panificio Spar* e *Dolcemio*, con i quattro stabilimenti di Assago, Caronno Pertusella, Sommariva Perno e Monticello, entrano nel gruppo Vandemoortele, anch'essa presente nel settore dei prodotti da forno surgelati.

Fondata a Izegem, in Belgio, nel 1899, Vandemoortele è un gruppo alimentare familiare, attivo in Europa nella produzione e vendita di prodotti da forno surgelati e di soluzioni alimentari a base vegetale di alta qualità che si caratterizzano per l'attenzione alla sostenibilità, dall'approvvigionamento degli ingredienti all'imballaggio del prodotto ed alla distribuzione.

GLI ADVISOR

Oppenheimer, DSP Corporate Advisory e Rabobank hanno agito in qualità di consulenti M&A nella transazione per Vandemoortele, Deloitte come consulente finanziario.

Investindustrial e Sammontana sono stata seguite da Rothschild & Co con un team composto da **Irving Bellotti**, ceo; **Riccardo Rossi**, director, **Alessandro Ronchetti**, assistant director; **Lorenzo Palma**, associate e **Jacopo Bettonte**, analyst, e da Intesa Sanpaolo attraverso la Divisione IMI Corporate & Investment Banking.

Pirola Corporate Finance ha agito in qualità di monitoring trustee – in coordinamento con la società di consulenza francese Advolis Orfis e lo studio legale BonelliErede – con un team composto da **Ludovico Mantovani** (founding partner) e **Andrea Ancarani** (associate director).

Baker McKenzie ha assistito Vandemoortele con un team guidato dai partner Koen Vanhaerents, dell'ufficio di Bruxelles, ed **Anna Marina De Vivo**, dello studio di Milano, e composto dagli associate

Pieter-Jan Denys, Quinten Saey, Alessandro Gianferrara ed Emanuele della Santa.

PwC Advisory ha assistito Forno d'Asolo in relazione alla vendor due diligence con un team multidisciplinare guidato dal partner **Giovanni Tinuper** e composto da **Maria Teresa Ceglia** (director), **Maria Luisa Quarin** (director) e **Walter Lopatriello** (manager) per gli aspetti di financial vendor due diligence, dal partner **Francesco Terenzi, Sara Roccisano** (manager), **Francesco Di Carlo** (associate) e **Silvia Oltrabella** (associate) per i profili di Data & Analytics, e dal partner **Max Lehmann, Michele Biscaglia** (director), **Sabrina Bassani** (senior manager), **Simone Perissin** (senior manager), **Alice Fumagalli** (senior associate) e **Vito Smaldini** per gli aspetti OPS & IT VDD. L'assistenza SPA è stata seguita da **Daniela Montesana** (director) e **Giorgia Galleni** (manager).

PwC TLS ha assistito Vandemoortele in relazione agli aspetti fiscali, svolgendo attività di tax diligence con un team composto da **Emanuele Franchi** (partner), **Sara Zeppola** (director) e **Federico Hilpold** (manager).

Bonelli Erede ha agito al fianco del Gruppo Sammontana Italia con un team guidato dal partner **Stefano Nanni Costa** e composto da **Niccolò Baccetti**, partner, e **Daniela Archi**, associate, per gli aspetti corporate M&A; la partner **Sara Lembo** e la senior associate **Marta Contu** hanno curato i profili antitrust.



Everton (Clessidra) acquisisce Eastern Tea



Everton, società attiva nel settore del tè, tisane ed infusi e controllata da Clessidra Private Equity SGR, ha acquisito Eastern Tea, produttore statunitense di tè a marchio e private label, attivo nei canali retail e foodservice.

In seguito all'acquisizione, le attività di Eastern Tea continueranno senza interruzioni, beneficiando delle risorse e della scala globale di Everton.

Con sede produttiva nel New Jersey, a Monroe Twp., Eastern Tea è attiva nell'approvvigionamento, miscelazione, confezionamento e distribuzione di un'ampia gamma di tè a marchio Bromley, oltre ad essere fornitore di diverse private label in tutto il Nord America.

Di proprietà della famiglia Barbakoff che la gestisce dal 1982, negli anni l'azienda è diventata uno dei principali operatori nel mercato nordamericano del tè, nonché partner strategico di riferimento per i maggiori retailer. Everton, con sede a Tagliolo Monferrato (Alessandria), più di 450 dipendenti e un fatturato che nel 2024 si è attestato a circa 45 milioni di euro, produce tè,

tisane e infusi, con una solida presenza globale, investe nello sviluppo innovativo di prodotti e partnership consolidate con retailer di primario standing. L'azienda opera a livello internazionale con siti produttivi in Italia, India e Croazia.

L'acquisizione di Eastern Tea rafforza la presenza commerciale di Everton in Nord America. La combinazione delle due realtà consentirà di sfruttare sinergie strategiche nell'approvvigionamento, distribuzione, sviluppo commerciale e innovazione, posizionando il gruppo tra i leader globali nel settore del tè e degli infusi.

GLI ADVISOR

Spayne Lindsay & Co. ha agito in qualità di M&A advisor per Eastern Tea con un team composto dai managing director **Patrizio Finicelli** e **Tom Girardi**. Gli aspetti legali e societari sono stati curati da Chiesa Shalinian & Giantomasi PC. KPMG ha agito in qualità di advisor fiscale e finanziario di Everton, con un team composto dal partner **Matteo Contini**, mentre gli aspetti legali e societari sono stati curati dallo Studio Pellegrini e Mendoza LLP.



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

A portrait of Alessandro Mutinelli, a middle-aged man with grey hair, wearing a dark blue suit, white shirt, and a patterned tie. He is standing with his arms crossed, smiling slightly. The background is a red wall with white text and a large yellow 'O' with 'TH' next to it. The text on the wall includes 'E BRAND', 'ellenze', 'O TH', 'ANNIVERSARI', '2015-20', and 'ne'.

Italian Wine Brands: dieci anni di aggregazioni

Il gruppo guidato da Alessandro Mutinelli è cresciuto a colpi di operazioni straordinarie gettando le basi per diventare il primo gruppo privato italiano. Dall'Ipo in avanti: deal e advisor sotto la lente

di letizia ceriani

È una crescita esponenziale quella di Italian Wine Brands (IWB) che, dalla fondazione nel 2015 – anno della quotazione sull'allora mercato AIM, oggi EGM, attraverso la pre-booking IPO Challenger promossa da Electa Ventures di Simone Strocchi –, l'ha portato a diventare il gruppo vinicolo quotato più grande del Paese.

Dal suo debutto dieci anni fa, IWB ha inglobato cinque realtà affermate nel settore della produzione e della distribuzione vinicola, prime fra tutte la trentina Provinco Italia e la piemontese Giordano Vini, e poi Svinando, Raphael Dal Bo, Enoitalia, Enovation Brands e Barbanera **(si vedano le schede in coda a questo articolo)**.

Il gruppo ha visto nel suo percorso un notevole incremento del fatturato, che è passato da 140 milioni di euro nel 2015 a circa 400 milioni attuali, con oltre l'80% delle vendite realizzate sui mercati internazionali, che oggi includono 90 Paesi, e infine 160 milioni di bottiglie distribuite contro i 44 milioni degli inizi. Con cinque laboratori di analisi impegnati a monitorare la qualità di materie prime e prodotti, IWB comprende nel suo portafoglio oltre 70 brand proprietari e private labels divisi per fasce di prodotto che cercano di rispondere ai gusti e alle tendenze dei

Il fatturato è passato da 140 milioni di euro nel 2015 a circa 400 milioni attuali, con oltre l'80% delle vendite realizzate sui mercati internazionali

consumatori, sempre in evoluzione. Lo sguardo sempre avanti, «al nuovo da sviluppare», racconta a MAG l'amministratore delegato **Alessandro Mutinelli**.

Sotto la sua guida, il gruppo abbraccia la ferma convinzione che la finanza, se abbinata a capacità e visione imprenditoriali, possa essere lo strumento più efficace per diventare grandi, per dimensione e autorevolezza. L'espansione è appena iniziata, assicura l'ad, sul tavolo ci sono già «possibili aggregazioni», da valutare sempre in un'ottica di valore a lungo termine.



UN SOGNO DI-VINO

Italian Wine Brands è una public company a tutti gli effetti, che comprende numerosi azionisti, istituzionali, italiani ed esteri, e privati cittadini, «un soggetto aggregatore nel mondo del vino italiano, fatto di migliaia di piccole aziende», ammette Mutinelli. «Dieci anni fa abbiamo deciso di accettare la sfida di creare il primo gruppo privato italiano». Un gruppo che in qualche modo ha tracciato un sentiero. Oggi sono infatti diventati due i gruppi privati in Borsa, tuttavia, il mercato rimane frammentato e disunito. Nonostante la convenienza, secondo Mutinelli, appaia evidente.

«È necessario essere strutturati e rigorosi, comprendere che una public company non è più l'impresa familiare e che la tutela dei soci di minoranza è di fondamentale importanza». Quotarsi cambia soprattutto l'immagine verso l'esterno: «permette di godere di uno standing più elevato presso tutti gli stakeholders». Ma questo è possibile solo con una visione industriale consapevole del mercato attuale.

Parlare di vino e di italianità scatena sempre un turbinio di sensazioni, luoghi comuni, posizioni

ostinate e contrarie. L'Europa da qualche anno ha messo in atto una campagna diffamatoria nei confronti del vino che rischia di minare non un immaginario collettivo fatto di cibo, vino e mandolino, ma un intero settore basilare per la nostra economia. «Demonizzare il comparto del vino per contrastare l'abuso del consumo di alcol penso sia un errore. Noi siamo per educare a un consumo moderato di vino, che è parte integrante della nostra storia e cultura millenaria. Oltre ad essere la parte predominante del nostro export agroalimentare, è elemento essenziale per la tutela del territorio», spiega Mutinelli.

Il messaggio è veicolato e rappresentato dai prodotti del gruppo che distribuisce i suoi brand in cinque continenti. «All'estero l'appeal italiano è ancora forte: i vini italiani vengono percepiti più semplici, immediati, legati ad un lifestyle invidiato in tutto il mondo», insiste l'amministratore delegato.

Quello del vino è un panorama in perenne trasformazione che richiede attenzione, solidità e rigore. Ma «per il 2025 siamo ottimisti – chiosa Mutinelli – tra qualche anno, le nostre bottiglie saranno sugli scaffali di tutto il mondo». 🍷



LE TAPPE DI IWB: LE ACQUISIZIONI E GLI ADVISOR

2015

Fondazione del gruppo IWB e consolidamento di Provinco Italia e Giordano Vini

La fondazione del Gruppo IWB avviene contestualmente alla quotazione sull'allora AIM (oggi EGM), attraverso una evoluzione del modello Spac, tramite la pre-booking IPO Challenger promossa da Electa Ventures di Simone Strocchi, e consolidando al suo avvio due realtà come la trentina Provinco Italia e la piemontese Giordano Vini. Lo studio d'Urso Gatti e Bianchi (oggi, Gatti Pavesi Bianchi Ludovici) ha assistito Ipo Challenger Spa con un pool legale guidato dal partner Stefano Valerio. I soci di Giordano Vini, tra cui i fondi di investimento gestiti da Private Equity Partners Sgr e Emisys Capital Sgr, vengono assistiti da Eversheds Sutherland con un team guidato dall'avvocato Marco Franzini. Gli azionisti di Provinco sono stati assistiti dall'avvocato Gabriele Di Nuzzo e Giorgio Vagnoni dello studio C partners.



STEFANO VALERIO

2018

IWB acquisisce Svinando

La controllata di Italian Wine Brands Giordano Vini acquisisce l'intero capitale di Promozione Distribuzione Vendita, società proprietaria della piattaforma online b2c Svinando, uno dei wine club emergenti e più innovativi sul mercato italiano. Giordano Vini viene assistita da Osborne Clarke, con un team guidato dal partner Giuliano Lanzavecchia, coadiuvato da Alessandra Bianchi, associate, da Chiaravalli Reali e Associati per la parte di due diligence contabile e fiscale, e da Oaklins Italy in qualità di advisor finanziario.



GIULIANO LANZAVECCHIA

2020

IWB acquisisce Raphael Dal Bo

Italian Wine Brands rileva la società svizzera Raphael Dal Bo, che controlla Raphael Dal Bo Valdobbiadene, attraverso la controllata Provinco Italia. IWB viene assistita nell'operazione dallo studio BM&A con Riccardo Manfrini oltre che da Gatti Pavesi Bianchi Ludovici. Lo studio Vischer assiste Raphael Dal Bo per gli aspetti di diritto svizzero, con un team guidato dal partner Gian-Andrea Caprez insieme ai soci Rolf Auf der Maur e Christoph Niederer. Lo studio Giovannelli e associati segue gli aspetti di diritto italiano con un gruppo guidato dal partner Fabrizio Scaparro coadiuvato dall'associate Paola Cairoli e, per la parte di capital markets, dal partner Andrea Bartolucci.



FABRIZIO SCAPARRO

2021

IWB acquisisce Enoitalia

Italian Wine Brands acquisisce il 100% di Enoitalia da Pizzolo Group. Gatti Pavesi Bianchi Ludovici assiste il gruppo con una squadra multidisciplinare, guidato dall'equity partner Stefano Valerio, con la senior associate Amelie Gillet e le associate Federica Braschi e Francesca Ermice per gli aspetti corporate. Gli aspetti di capital markets sono stati curati dall'equity partner Rossella Pappagallo con l'associate Valentina Maniero, mentre gli aspetti tax sono stati seguiti dall'equity partner Michele Aprile con il senior associate Roger Demoro e l'associate Sergio Mango. I venditori vengono assistiti dallo studio Gerosa Sollima e Associati nella persona del socio Giuliano Sollima. EY, con il team del partner Marco Ginnasi e del director Andrea Di Bella assiste IWB per la financial due diligence.


ROSSELLA PAPPAGALLO
2021

IWB acquisisce Enovation Brands

Italian Wine Brands acquisisce l'85% del capitale di Enovation Brands, storica società, con base a Miami, di importazione e distribuzione (sia sul canale supermarkets che sul canale horeca) di vini italiani sul territorio nord-americano. Nell'operazione, Gatti Pavesi Bianchi Ludovici agisce come advisor legale di IWB con un team composto dall'equity partner Stefano Valerio con il senior associate Guidomaria Brambilla e dall'associate Federica Braschi per gli aspetti corporate. Gli aspetti di capital markets sono stati curati dall'equity partner Rossella Pappagallo con la senior associate Carlotta Corba Colombo. Gli aspetti di diritto americano vengono seguiti da Venable LLP. I venditori vengono assistiti dallo Studio Gerosa Sollima e Associati nella persona di Giuliano Sollima.


GIULIANO SOLLIMA
2022

IWB acquisisce Barbanera

Italian Wine Brands si espande in Toscana tramite l'acquisto del 100% del capitale delle società Barbanera e Fossalto dalla famiglia Barbanera. Gatti Pavesi Bianchi Ludovici agisce in qualità di advisor legale di IWB con un team composto dall'equity partner Stefano Valerio con la junior partner Amelie Gillet e l'associate Roberto Gambino per gli aspetti societari e l'equity partner Michele Aprile e il senior associate Roger Demoro hanno seguito gli aspetti fiscali. La società della famiglia Barbanera viene assistita da Legance con un team coordinato dai partner Claudia Gregori e Giacomo Gitti e composto dagli associate Diego Valenti e Ruggero Artale. Equita Sim fornisce il supporto di advisory al Cda di IWB sulla valutazione del prezzo delle azioni IWB nell'ambito dell'aumento di capitale riservato, mentre Electa Italia fornisce advisory strategica e finanziaria a IWB. EY, con il team del partner Marco Ginnasi e del director Andrea Di Bella, assiste IWB nella financial due diligence.


GIACOMO GITTI



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

I “fratelli” Mannarino scommettono su Veramente

di letizia ceriani



“Con chi oltre all’impiattamento desidera anche la sostanza”. È una dichiarazione di intenti quella che porta con sé l’apertura, a luglio 2024 nel cuore di Brera, di Veramente, il nuovo progetto di ristorazione dell’economista Filippo Sironi e dell’architetto Gianmarco Venuto, fratelli solo in affari e fondatori di Mannarino – la catena carnivora che è arrivata in soli sei anni a quota 18 locali – e di Rosita Galletto e Birra, incentrato su pollo arrosto e birra – insieme ai fratelli (di sangue, stavolta) Filippo e Marco Mottolese, founder rispettivamente di Miscusi e della tech company Foorban.

E, a nostro viso, è decisamente promettente la nuova proposta il nuovo locale di Via Palermo. Arredi eleganti sui toni del rubino, all’ascolto un repertorio musicale italianissimo, ma, soprattutto, capacità di andare oltre le apparenze. Perché Veramente è un posto di certo cool, ma dove

innanzitutto si mangia bene a prezzi calmierati – in una città che sembra aver smarrito il senso dei soldi.

La proposta? I grandi classici italiani, da Nord a Sud, con qualche guizzo creativo per quanto concerne gli abbinamenti. Per darvi un’idea, fiori di zucca fritti sì, ma con ricotta mantecata, olive nere e olio al basilico, e vitello tagliato finemente come vuole la tradizione e servito con abbondante salsa tonnata, ma con un fondo bruno versato davanti agli ingolositi ospiti.

Qui cucinare è ovviamente anche show – i turisti impazziscono letteralmente – ma professionale, senza particolari orpelli, il cibo, semplicemente buono, è il centro.

Ma veniamo a noi e a quello che più ci ha ispirato in carta. Apprendiamo dal giovane cameriere i “must” del menu e non osiamo contraddirli.

Quindi, per iniziare fiori di zuccina – croccanti, saporiti, per nulla untì – vitello tonnato – con carne di grande qualità, di una morbidezza sorprendente, e salsa perfettamente dosata –, e carciofi alla brace – conditi con olio alla menta e crema di pecorino. Le cotture qui, lo scopriamo scambiando quattro chiacchiere con Venuto, sono oggetto di ricerca; in cucina, viene utilizzato il jospier, un forno alla brace particolarmente in voga negli ultimi anni che riesce a preservare le consistenze e le caratteristiche degli ingredienti, che sia carne, pesce o vegetale. E infatti il carciofo è morbido, croccante e piacevolmente affumicato.

Siamo (veramente) in Italia e quindi non possiamo che cedere ai primi piatti, qui buonissimi, genuini e generosi. Per questa volta lasciamo al tavolo di fianco l'inebriante esperienza della mantecatura "live" dei picì – fatti in casa, come anche le tagliatelle – al ragù, e cediamo ai fusilloni, al pomodoro fresco e Grana Padano, e agli spaghetti alla Nerano, mantecati con provolone del Monaco. La descrizione sul menu suggerisce sentori di Costiera e, in effetti, la brezza è arrivata pure a noi.



Per chi però preferisse un secondo, qui le proteine non mancano, anche di mare, nonostante sia la carne, per forza di cose, una certezza e un'eccellenza. Immane la cotoletta alla milanese – beh, in fondo siamo a Milano e le tradizioni vanno rispettate – ma anche saltimbocca, galletto e sontuose costate e fiorentine.

Per concludere, ghiotta anche la carta dessert, ricca di tentazioni, ma noi siamo venuti preparati. Non solo l'occhio ma tutti i sensi si appagano con il servizio del gelato fiordilatte, fatto in casa, servito con topping a scelta: croccante di mandorle, croccante di cacao, composta di fragola o crema al marsala. Che dire? Il gelato non ha stagioni.

Lato beverage, anche le etichette inneggiano all'italianità e i prezzi onesti sono un piacevole plus. Noi optiamo per un Brut Nature di Nicola Gatta, un Franciacorta con carattere, che regala i frutti dei mesi di riposo sui lieviti con un bouquet minerale ma corposo. 🍷

VERAMENTE – VIA PALERMO 11
 20121, MILANO - 02 8568 7716

Calici e pandette

Montefalco Rosso Caprai: complessità e allegria

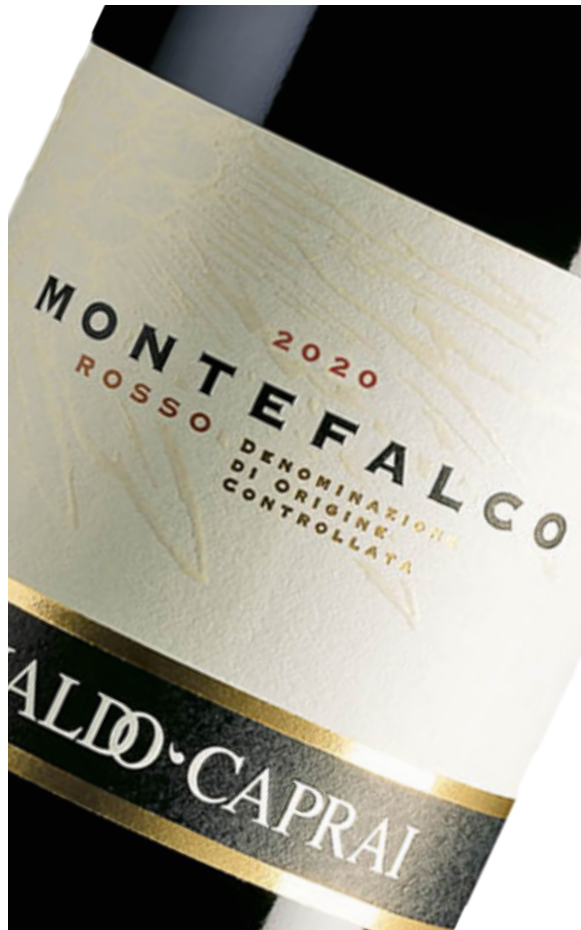
di uomo senza loden*

Dialogo vero tra me e un@ farmacist@ (...ma guarda se siamo arrivati al punto di usare questi pseudocaratteri per il timore di essere accusati di discriminazione!).

“Buonasera, il mio cane ha uno sfogo sulla pancia. Il veterinario mi ha consigliato di utilizzare la pomata *** con l’x% di cortisone”. “Va bene. Gli dica però che non deve esporre la pancia al sole”.

Non stiamo più a sentire. Forse perché bombardati dalle parole, forse perché sempre meno educati e sempre più disinteressati al prossimo, forse per (legittima) difesa. E poi ci piace così tanto sentire la nostra voce (ovvio, parlo anche di me)! Anche per iscritto (e, chiaramente, parlo nuovamente, anche di me).

Prendiamo i libri. Centinaia, migliaia di libri ogni anno scritti da personaggi sorprendentemente noti, probabilmente incapaci di scrivere (e normalmente anche di parlare), i quali, con l’aiuto di ghost ogni tanto dichiarati, quasi sempre no, scrivono romanzi, dissertano su temi economici o sociologici, e naturalmente anche di cucina e vino. Insomma, di tutto un po’.



Quanto alle riviste: stendiamo il famoso velo pietoso. E non soffermiamoci sulle sue dimensioni.

Non che questo ci debba stupire: quando assurgono al ruolo di commentatori, persino e soprattutto politici e economici, personaggi (uomini e donne: sia inteso) dello sport, della ristorazione, dello spettacolo o variegati quisque de populo che godono di visibilità per un fatto (o fattaccio) di cronaca (e vogliamo parlare dei cosiddetti tronisti?), non possiamo aspettarci nulla di differente.

L'accumulo di parole, di voci, di idee, di opinioni comunque formatesi e sempre legittimate, anche quando si tratta di colossali bestialità, dal e nel mondo digitale.

In fondo, anche i giornalisti hanno smarrito ruoli e identità: tutti a insaponare (o attaccare) il potente di turno, ansiosi di arrivare per primi alla notizia (ma tanto "il web" li precede sempre...), cercando non di fornire una lettura ponderata di fatti sulla base di una effettiva competenza, bensì di aizzare tifoserie pur di esserci e (stra)parlare (o scrivere).

Troppe parole, troppa fioritura, troppe ipotesi maliziose, troppo di tutto.

PS: Non vorrei incorrere nelle ire di qualche animalista estremo. Sappiate che ho subito riferito al mio cane che non deve prendere il sole. Tanto meno sulla pancia.

Montefalco Rosso d.o.c. 2016 di Arnaldo Caprai è un ottimo vino rosso. Splendido colore. Al naso, profumi intensi e piacevoli. In bocca: che buono!

Il colore è davvero allegro: un rosso rubino carico con qualche nota di gioiosa viola. Il naso è complesso ma mai barocco: oltre agli inevitabili frutti rossi (maturandi più che maturi), serpeggiano note floreali, qualche spezia con una lieve prevalenza della noce moscata. In bocca morbidezza e tannini si stringono la mano, la freschezza non manca, come non mancano lunghezza, una semplice complessità (ossimoro: me ne rendo conto) ed una sana eleganza rurale fatta di velluto e giacche comode.



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

ACC EUROPE ANNUAL CONFERENCE

21–23 May 2025
Barcelona, Spain



FUTURE-FOCUSSED LEGAL: EMBRACING TOMORROW'S OPPORTUNITIES

The ACC Europe Annual Conference is the must-attend event for in-house counsel across the region, uniting, empowering, and inspiring legal professionals through a vibrant exchange of knowledge, unparalleled networking opportunities, and passionate advocacy.

Why Attend?

- Connect with peers and legal experts across Europe.
- Stay informed about evolving European law and best practices.
- Enhance your negotiation, compliance, and risk management skills.
- Gain sector-specific knowledge for better decision-making.
- Get inspired by the creative energy of Barcelona.

Be part of this unique experience, learn to anticipate tomorrow's legal needs and embrace the future with confidence.

JOIN US 



MAG

IL MENSILE DIGITALE

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

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

Follow us on



Search for MAG on



N.225 | 12.03.2025

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

con la collaborazione di

giuseppe.salemm@lcpublishinggroup.com
michela.cannovale@lcpublishinggroup.com
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.com
eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.com

Hanno collaborato

ilaria.iacquinta

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 Manager, Italy

guido.santoro@lcpublishinggroup.com

Market Research Executive

elia.turco@lcpublishinggroup.com

Market Research Assistant

elizaveta.chesnokova@lcpublishinggroup.com

CEO

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

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

Group CFO

valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Events Executive

chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

Events Department

nicole.bimbi@lcpublishinggroup.com
alessia.fuschini@lcpublishinggroup.com

Group Conference Manager

anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

Communication & Social Media Executive

alessia.donadei@lcpublishinggroup.com
fabrizio.rotella@lcpublishinggroup.com

Group Marketing & Sales Manager

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Direttore Responsabile

Iberian Lawyer e The Latin American Lawyer
ilaria.iacquinta@iberianlegalgroup.com

Iberian Lawyer e Financecommunity ES

julia.gil@iberianlegalgroup.com

Iberian Lawyer

mercedes.galan@iberianlegalgroup.com
gloria.paiva@iberianlegalgroup.com

The Latin American Lawyer

amanda.medeiros@iberianlegalgroup.com
ingrid.furtado@iberianlegalgroup.com

Legalcommunity MENA e Legalcommunity CH
flavio.caci@lcpublishinggroup.com

Legalcommunity CH

claudia.lavia@lcpublishinggroup.com

Learning and Development Department

silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Amministrazione

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

Servizi Generali

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

Per informazioni

info@lcpublishinggroup.com

Editore

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