

L'intervista

Nastasi (A&O Shearman):
«È tempo d'innovare»

Cento anni nel labour

Faccia a faccia con
Franco Toffoletto

SPECIALE

Legalcommunity
Forty under 40 Awards 2025

General counsel Champions List 2025



Nicola Di Molfetta



Lo studio è legale ma il nome è finito

Ogni epoca ha i suoi paradossi. Viviamo nell'era dell'intelligenza artificiale e della creatività a portata di algoritmo. Eppure, proprio in questo scenario, c'è un ambito in cui la fantasia sembra essersi arenata: la denominazione degli studi legali. Lo diciamo con ironia, ma anche con una certa consapevolezza – i nomi di fantasia per gli studi legali sembrano “finiti”. Non nel senso metaforico, ma in quello più crudo e aritmetico: le combinazioni ragionevoli tra “legal”, “lex”, “legis”, “law” e relativi prefissi (o suffissi, a seconda del gusto) si sono semplicemente esaurite. O quasi.

Negli ultimi anni, soprattutto in seguito alla liberalizzazione della denominazione degli studi professionali, l'ingegno si è spostato dai cari vecchi (e chiari) cognomi degli avvocati alle formule astratte. Questione estetica, certo. E molto più spesso di realpolitik.

All'inizio era una novità: evocare con un neologismo la missione dello studio, la sua modernità, il suo dinamismo, la sua proiezione internazionale. Ma oggi, il paesaggio è saturo e si fatica a distinguere un LegalTizio dal novello CaioLex. Ogni nuovo nome suona come una variazione sullo stesso tema, un'eco indistinta che si distende nella Rete.

La verità (forse) è che le possibili combinazioni con queste parole non sono infinite, non lo sono mai state. Sono radici su cui si è voluto costruire un intero universo simbolico, ma i mattoni cominciano a scarseggiare. Le agenzie di naming si specializzano in studi legali, i brainstorming creativi si moltiplicano, così come le consultazioni con grafici e semiologi. Ma alla fine il risultato è sempre lo stesso: un nome che sembra già sentito.

Ma c'è anche un'altra questione: molto più seria della ricerca dell'originalità. Questi nomi, molto spesso, non dicono nulla. Suonano bene, certo. Ma cosa raccontano davvero dello studio? Della sua storia, del suo approccio, della sua relazione con i clienti? Cosa ci dicono dei professionisti che sono all'interno di queste strutture, di coloro che le hanno pensate e che in esse hanno codificato un nuovo progetto professionale? Molto poco. Il rischio è che, cercando la modernità a tutti i costi, si finisca col cancellare la personalità. E se permettete, la cosa suona paradossale se fatta da una categoria che a ogni piè sospinto non fa che dire "Il nostro è un people business".

Forse è il momento di cambiare prospettiva. Di smettere di rincorrere combinazioni sempre più forzate e tornare all'essenza. Usare la denominazione non per derogare alla dimensione collettiva dell'azione professionale (tratto distintivo delle moderne organizzazioni), ma per essere riconoscibili. Non per aderire a una moda, ma per distinguersi davvero. Anche perché all'orizzonte c'è un nuovo spettro che si fa sempre più pericoloso. Quello delle sigle. Anche lì, nulla di nuovo. C'è chi ci ha già pensato. C'è chi ci ha già investito. C'è chi ha avuto uno straordinario successo. E chi, invece, è piombato in un nuovo anonimato.

Oggi, il rischio è che il mercato venga invaso da sequenze di lettere non sempre ben congegnate che faranno assomigliare il settore dei servizi legali a un blob di codici fiscali dove la capacità acrobatica di pronunciare lo scioglilingua di vocali e consonanti incastrate con più o meno estro sarà cosa assai rara. Un po' come il talento di scoprire chi si cela dietro ciascuna di quelle lettere che ai più non diranno nulla. 🍷



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



2025 EVENTS CALENDAR

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
- Financecommunity WEEK Milan, 10-13/11/2025
- Financecommunity Awards Milan, 13/11/2025
- LegalcommunityMENA Awards Riyadh, 20/11/2025

2026 EVENTS CALENDAR

JANUARY

- Legalcommunity Energy Awards Milan, 22/01/2026

FEBRUARY

- Iberian Lawyer Finance Talks and Drinks Madrid, 03/02/2026
- Iberian Lawyer Sustainability Summit - Spain Madrid, 12/02/2026
- Iberian Lawyer Labour Awards Madrid, 12/02/2026
- Iberian Lawyer Inspiralaw Madrid, 26/02/2026

MARCH

- Legalcommunity Finance Awards Milan, 05/03/2026
- Financecommunity Fintech Awards Milan, 12/03/2026
- Legalcommunity IP&TMT Awards Milan, 19/03/2026
- LC Sustainability Summit Milan, 24/03/2026
- LC Sustainability Awards Milan, 24/03/2026
- LC Inspiralaw Italia Milan, 31/03/2026

MAY

- LegalcommunityCH Awards Zurich, 07/05/2026
- Legalcommunity Forty under 40 Awards Milan, 14/05/2026
- The Latin American Lawyer Women Awards São Paulo, 21/05/2026
- Iberian Lawyer Legaltech Day Madrid, 28/05/2026
- Iberian Lawyer IP&TMT Awards Madrid, 28/05/2026

LEGEND

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

sommario



8

AGORÀ

Silvia Romanelli entra in Fivers.
È co-managing partner della sede di Roma

16

BAROMETRO

Le energie degli advisor:
da Sanremo ai Ppa

22

Toffoletto De Luca Tamajo: un secolo di diritto, impresa e innovazione

32

Clienti, persone e tecnologia:
il manifesto di Monastiriotis
per Simmons & Simmons

36

Client Survey per il
posizionamento strategico
dello studio

40

Masotti Cassella, 60 anni e una
visione per la boutique milanese

44

Milano Notai: l'la non sostituisce il notaio, lo rende più strategico

48

SPECIALE

Legalcommunity Forty under 40 Awards 2025

109

DIVERSO SARÀ LEI

Effetto domino sul Pride:
se la politica USA raffredda anche gli sponsor italiani

143

Tra indignazione e necessità:
general counsel divisi sugli accordi tra studi legali e Trump

147

Daniel Calleja, il giurista che
scrive le clausole dell'Europa

151

CARTOLINE

EY-Parthenon:
i dazi ridisegnano le strategie delle aziende italiane

159

Il risiko?
Un'occasione per le banche

163

Andera Partners consolida
la presenza in Italia e in Europa

167

Renaissance Partners: la ricetta per il valore sostenibile

171

PRIVATE EQUITY FOCUS

183

FOOD FINANCE

189

TAVOLE DELLA LEGGE

Un dionisiaco aperitivo greco...
da Vasiliki Kantina

Agorà

Silvia Romanelli entra in Fivers. È co-managing partner della sede di Roma



Silvia Romanelli entra in Fivers come socia e co-managing partner della sede di Roma, affiancando **Renato Giallombardo**. L'avvocata ha maturato un'esperienza trentennale prima in Bonelli e poi in BonelliErede, dove è stata partner per 15 anni e ha ricoperto ruoli di responsabilità, tra cui quello di managing partner della sede di Roma. Entra in Fivers con il suo team, composto da **Sabrina Sanna** (junior associate), **Francesco Boccacci** (junior associate) e **Federico Flace** (trainee). Contribuirà alla crescita dello studio nei settori m&a e capital markets, oltre che governance, Esg e private client, nonché al progetto di sviluppo e consolidamento della presenza di Fivers nel mercato romano e del centro-sud Italia. «Oltre ad apportare in Fivers ulteriori e importanti competenze principalmente in materia di diritto societario, M&A e capital markets, Silvia Romanelli affiancherà Renato Giallombardo nella gestione della nostra sede di Roma, dando ulteriore forza propulsiva alla sua crescita, progetto per noi centrale», dichiara Francesco Di Carlo, co-managing partner di Fivers.

Lorenzo Maria Di Vecchio passa a Guess come group general counsel

Lorenzo Maria Di Vecchio è il nuovo group general counsel di Guess, colosso statunitense dell'abbigliamento e degli accessori. Il legale è un esperto del mondo della moda: proviene infatti da Christian Dior, dove dal 2019 ricopriva il ruolo di general counsel EMEA retail & industrial e dove, inter alia, ha costituito la funzione Global Ethics & Compliance, coordinando a livello globale un network di professionisti con responsabilità di etichis e compliance all'interno del gruppo. In passato, dal 2015 al 2019, ha inoltre lavorato nel dipartimento legale di Fendi.



ENERGY DAY



11 SEPTEMBER 2025

9:00-13:00

WESTIN PALACE MILAN
Piazza della Repubblica 20 • Milan

REGISTER HERE



Partner



Cdp Venture Capital: Emanuele Levi è il nuovo ad



Il cda di Cassa Depositi e Prestiti ha nominato **Emanuele Levi** amministratore delegato di Cdp Venture Capital. Il professionista raccoglie il testimone di Agostino Scornajenchi, ora ceo di Snam. Levi, da oltre vent'anni, ha esperienza nel settore del venture capital, in particolar modo nel comparto tecnologico europeo. Dal 2006 è partner della società di venture capital 360 Capital. Contestualmente, il consiglio di Cdp ha scelto Enrico Tommaso Cucchiani quale nuovo presidente di Open Fiber, in sostituzione di Paolo Ciocca che ha assunto l'incarico di presidente di Italgas.

Clifford Chance prende Francesca Gesualdi e cresce ancora nel contenzioso

Nuovo ingresso in Clifford Chance in ambito Litigation. In arrivo, da Cleary Gottlieb, **Francesca Gesualdi**, che diventa socia. L'avvocata si occupa di contenzioso e arbitrati nazionali e internazionali, rappresentando regolarmente clienti italiani e stranieri nell'ambito di controversie in materia di diritto commerciale, societario, bancario e finanziario, oltre che fallimentare e antitrust. Con questo ingresso, sale a due il numero di nuovi partner nella compagine italiana di Clifford Chance guidata da Paolo Sersale. Prima dell'arrivo di Gesualdi, lo studio aveva ufficializzato la promozione di Chiara Commis a partner.



INHOUSECOMMUNITYDAYS

LC PUBLISHING GROUP

6th EDITION

1 - 3 OCTOBER 2025

HYATT CENTRIC

Via Giovanni Battista Pirelli, 20 • Milan



THE EVENT DEDICATED TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

Partners



Jole Bertone è la nuova director of legal affairs di BAT



Con decorrenza da maggio, **Jole Bertone** è la nuova numero 1 degli affari legali di BAT, British American Tobacco. La professionista proviene dalla squadra legale di Iliad, di cui negli ultimi tre anni è stata general counsel. In passato ha lavorato in Deloitte, ricoprendo da ultimo il ruolo di EMEA quality, risk & security director – financial crime lead. Ha anche lavorato in Vodafone e come libera professionista ha maturato esperienza in Cleary Gottlieb come associate.

Paola Tondelli promossa ceo di Illimity Sgr



Paola Tondelli, già responsabile dei fondi Credit & Corporate Turnaround (ICCT) e Illimity Real Estate Credit (IRC) di Illimity Sgr, è stata promossa a ceo della società. Laureata in Giurisprudenza all'Università di Bologna nel 1988, ha conseguito un Mba alla Sda Bocconi e un master in global affairs alla Rutgers University di Newark. È stata cfo di Fullsix e poi partner di Vitale per 17 anni. Nel 2020 è passata a Illimity Sgr, dove è entrata come managing director. Dal 2017 è inoltre presidente di Tma (Turnaround Managers Association) e dal 2021 è consigliera di amministrazione di Aifi (Associazione italiana private equity, venture capital e private debt).

Target cresce ancora. Entra Nigro col suo team

Roberto Nigro e il suo team composto da **Sveva Ricci**, **Sara Aratari** e **Giordana Rossi** si aggregeranno a Target. Il gruppo di professionisti (proveniente da Alma Led) rafforzerà le attività di Target nel corporate m&a apportando competenze principalmente nel settore del venture capital, dove il team di Nigro è uno dei principali player del mercato italiano. Con questa operazione, Target, fondato nel 2021, arriva a contare 44 professionisti, di cui 16 soci. A inizio 2025, erano entrati 11 professionisti dallo studio hi.lex & RaffaelliSegreti.



LE TAVOLE DELLA LEGGE

LA GUIDA AI RISTORANTI PIÙ AMATI DAGLI AVVOCATI

È la prima guida dedicata ai ristoranti più amati dagli avvocati d'affari italiani: più di 280 indirizzi, da Milano alla Sicilia. Tutti i luoghi raccontati in questa prima edizione meritano la visita e alcuni sono contrassegnati da una, due o tre bilance. Il progetto è il risultato delle segnalazioni raccolte nel tempo su MAG ed è un omaggio alla convivialità come forma di potere "dolce" ma non meno incisivo.

ACQUISTA QUI LA TUA COPIA



PUBLISHINGGROUP
LC

WWW.LCPUBLISHINGGROUP.COM

Phinance Partners: entra come senior advisor Paolo Montresor, ex managing director in Unicredit

Phinance Partners, operatore specializzato nel credito strutturato e nel private debt per investitori istituzionali, ha accolto **Paolo Montresor** come nuovo senior advisor. Montresor ha lavorato per oltre vent'anni in UniCredit, nelle sedi di Dublino, Londra e Milano, e negli ultimi otto ha guidato la divisione della banca di investimento che si occupava di Securitisation and Asset Backed Solutions. Oltre ad aver militato per quasi dieci anni come securitisation board member all'AFME (Association for Financial Markets in Europe), ha strutturato oltre 300 operazioni innovative, su classi di attivo performing e non, in tutti i Paesi dove opera il gruppo Unicredit (compresi i mercati Usa e APAC).



Errata corrige: Lexia tra i Best 50 del 2025

Sulla base dei dati raccolti in fase di ricerca per la produzione dello speciale Best 50 di MAG, ci siamo resi conto di non avere inserito in elenco lo studio Lexia che ci ha comunicato un fatturato 2024 che lo avrebbe fatto rientrare nella classifica al 48esimo posto. Per un disguido, di cui ci scusiamo con gli interessati e con i lettori, questo inserimento non è avvenuto. Pertanto, riportiamo qui i risultati realizzati da Lexia nel 2024, anno in cui lo studio ha totalizzato un giro d'affari di 15,2 milioni di euro, in forte crescita rispetto all'anno precedente (quando lo studio aveva totalizzato 8 milioni). Lexia conta 97 professionisti tra cui 16 partner e un incassato che per lo stesso anno si è attestato a 12,5 milioni di euro.



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



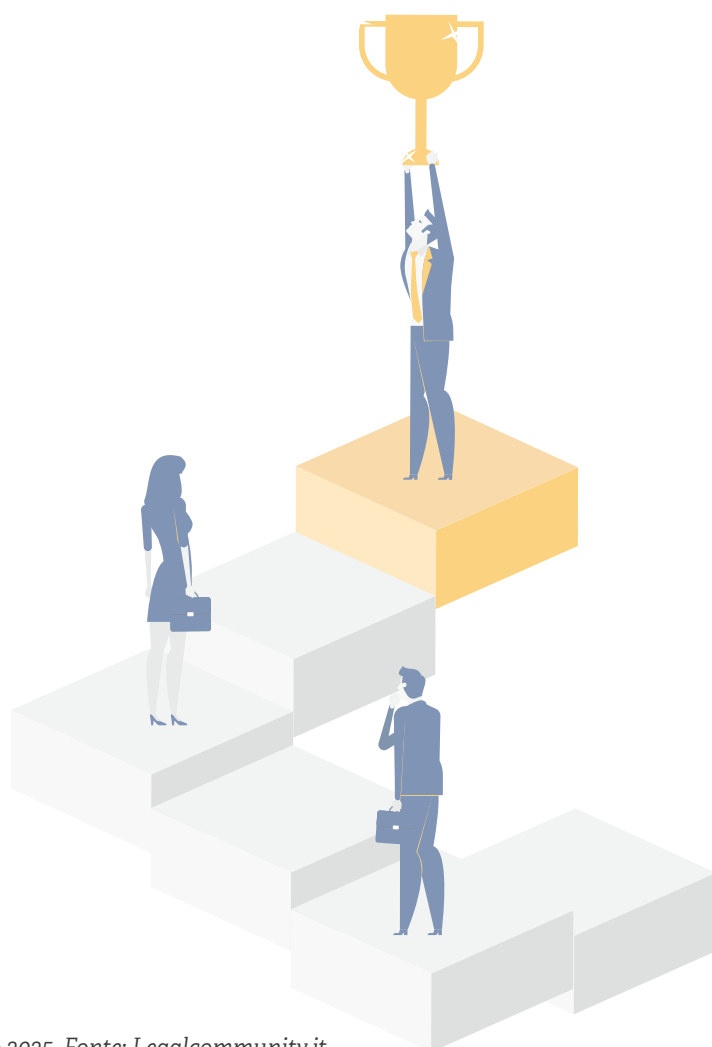
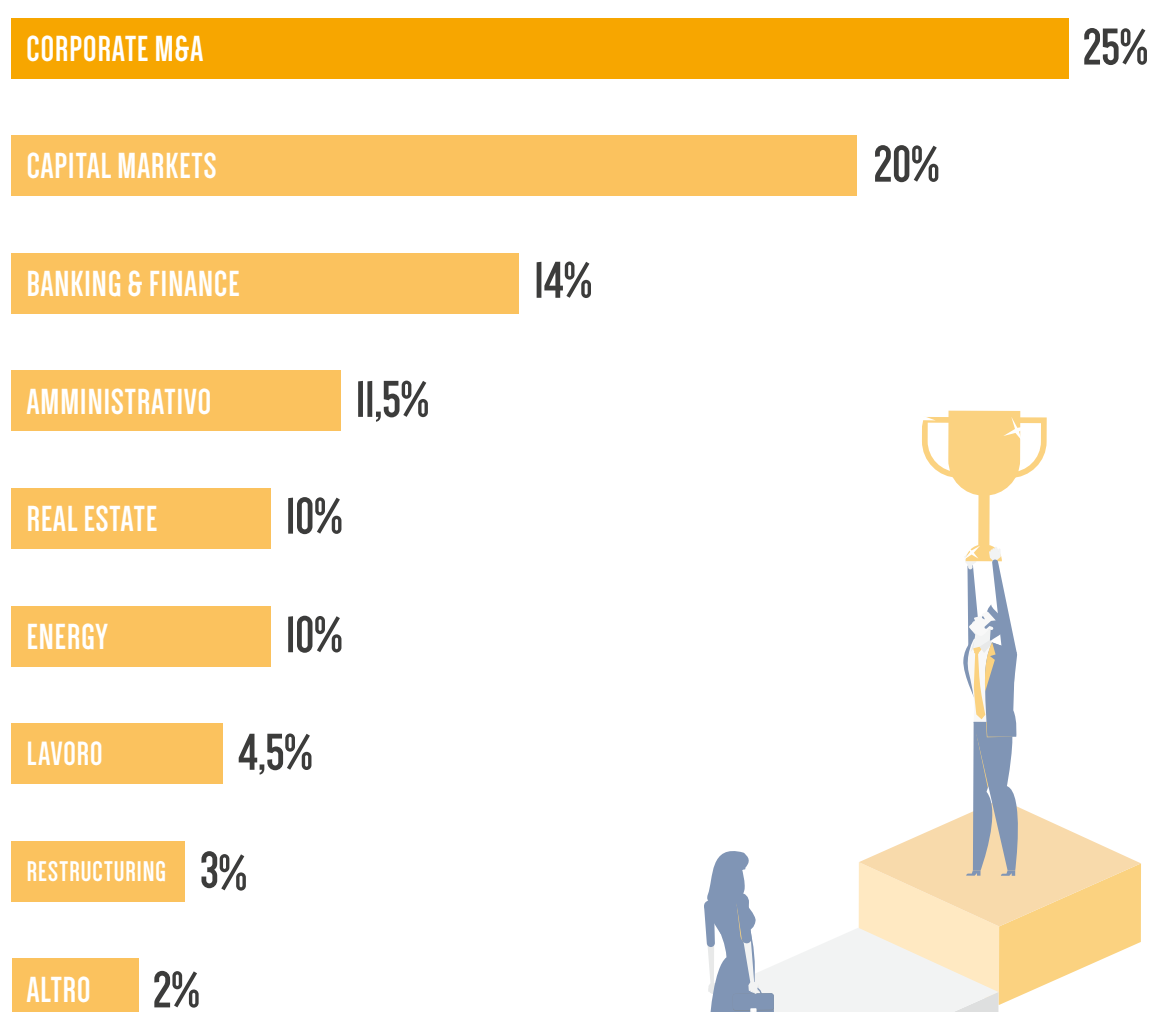
www.legalcommunity.it

Il barometro

Le energie degli advisor: da Sanremo ai Ppa



I SETTORI che tirano



Periodo di riferimento: dal 13 maggio 2025 al 8 giugno 2025. Fonte: Legalcommunity.it

Lipani Legal & Tax vince per JE al Consiglio di Stato. Il Festival di Sanremo andrà a gara

Il Consiglio di Stato ha respinto gli appelli promossi da Rai, Rai Pubblicità e Comune di Sanremo contro la storica sentenza del TAR Liguria n. 843/2024, confermando l'illegittimità dell'affidamento diretto alla Rai della realizzazione del Festival di Sanremo. D'ora in avanti, dunque, l'organizzatore del Festival dovrà essere scelto con procedura ad evidenza pubblica.

Una decisione che chiude un lungo capitolo e che dà definitivamente ragione a Just Entertainment (JE), assistito dagli avvocati **Francesca Sbrana**, **Damiano Lipani** e **Federica Berrino** dello Studio Legale **Lipani Legal & Tax**.



FRANCESCA SBRANA

LA PRACTICE:
Amministrativo

IL DEAL:
Sanremo,
Lipani vince per JE
al Consiglio di Stato

GLI STUDI:
Lipani



EMANUELA DA RIN

Autostrade per l'Italia firma un Ppa con Plenitude

Autostrade per l'Italia ha sottoscritto un power purchase agreement (Ppa) della durata di 10 anni avente ad oggetto la vendita finanziaria dell'energia elettrica di un impianto eolico di proprietà di Plenitude situato nel Comune di Banzi (Basilicata) e il trasferimento delle connesse garanzie di origine. L'impianto ha una capacità pari a 16 MW e una produzione di energia elettrica stimata in circa 390 GWh sull'intero periodo.

Bonelli Erede ha agito come advisor legale nell'operazione con un team guidato dalla partner **Emanuela Da Rin** e composto dal partner **Gabriele Malgeri**, dal senior associate **Alessandro Buiani** e dall'associate **Pietro Canale**.

Il team in house di Autostrade per l'Italia che ha seguito l'operazione è stato guidato dall'head of Treasury **Cristina Varani** e dall'energy manager **Elpidio Marotta**.

LA PRACTICE:
amministrativo

IL DEAL:
Autostrade per l'Italia
firma un Ppa con Plenitude

GLI STUDI:
Bonelli Erede

GLI IN HOUSE:
Cristina Varani, Elpidio Marotta

Ppa decennale di Metlen con Iliad Italia

Metlen (sviluppo e realizzazione di progetti di energia rinnovabile) ha siglato un corporate power purchase agreement (Ppa) decennale con Iliad Italia, relativo alla fornitura di energia solare da due nuovi impianti fotovoltaici utility-scale situati in Italia.

L'accordo prevede la fornitura di 20 GWh annui di energia rinnovabile, contribuendo in modo concreto alla progressiva riduzione delle emissioni e alla copertura di una quota significativa del fabbisogno energetico di Iliad Italia da fonti rinnovabili. L'operazione consolida il ruolo di Metlen quale partner industriale di riferimento per le aziende impegnate in percorsi di decarbonizzazione e sviluppo sostenibile.

Parola Associati, con il team composto dal managing partner **Lorenzo Parola** e dall'associate **Chiara Salvaneschi**, ha assistito Metlen.

I profili fiscali dell'operazione sono stati seguiti da **Giulia Giacchetti** e **Pietro Bracco** di AndPartners Tax and Law Firm.

Legance ha assistito Iliad Italia nella negoziazione del Ppa con Metlen Energy & Metals, relativo alla fornitura



LORENZO PAROLA



CHIARA SALVANESCHI

di 20 GWh annui di energia solare. Il team di Legance che ha affiancato Iliad era composto dalla partner **Cristina Martorana**, dal counsel **Alfredo Fabbriatore** e dall'associate **Mattia Pillinini**.

Per Iliad, la gestione degli aspetti legali è stata curata da **Elena Marchetto** (lead legal counsel), con il supporto di **Federica Rossi** (legal specialist).

LA PRACTICE:
amministrativo, energia

IL DEAL:
Metlen sigla un Ppa decennale con Iliad Italia

GLI STUDI:
Parola Associati, AndPartners Tax and Law Firm, Legance

GLI IN HOUSE:
Elena Marchetto, Federica Rossi



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



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



Toffoletto De Luca Tamajo: un secolo di diritto, impresa e innovazione

Faccia a faccia con Franco Toffoletto. «L'la generativa, per esempio, promette molto, ma spesso manca del livello di precisione richiesto in ambito legale. Noi possiamo tollerare zero errori, non l'1% di incertezza. Ed è lì che risiede ancora il nostro valore aggiunto»

di nicola di molfetta

Il 2025 rappresenta una pietra miliare nella storia di Toffoletto De Luca Tamajo, tra i più autorevoli studi legali italiani specializzati in diritto del lavoro e consulenza HR. Cento anni di attività continuativa, iniziata nel 1925 a Milano con il fondatore Angelo Toffoletto, raccontano non solo l'evoluzione di una professione, ma anche quella del Paese. Un cammino che ha attraversato rivoluzioni legislative, crisi economiche, trasformazioni tecnologiche e ora l'avvento dell'intelligenza artificiale. Sempre con uno sguardo lucido verso il futuro.

Oggi lo studio conta oltre 100 professionisti, 30 soci e 12 sedi su tutto il territorio nazionale. Solo nel 2024 ha registrato un incremento del fatturato del 7%, superando i 32 milioni di euro. Un risultato che testimonia la solidità della struttura e la validità di una visione manageriale che ha saputo affiancare alla competenza giuridica un'organizzazione imprenditoriale matura.

«La crescita è sempre stata la nostra priorità, l'innovazione il mezzo per raggiungerla», afferma Franco Toffoletto, managing partner e nipote del fondatore. Entrato in studio nel

1975 appena diciottenne, l'avvocato ha portato un approccio fortemente orientato all'efficienza e alla tecnologia. Già dagli anni '80, intuendo il potenziale del digitale, sviluppa in casa il primo software gestionale per studi legali, Protagora, antenato del più noto EasyLex, lanciato nel 1989. A distanza di decenni, questo spirito pionieristico è rimasto intatto.

«Quando parlavo di email e workflow digitale, i colleghi ridevano. Qualcuno diceva: "Io ho il fattorino, non mi serve la posta elettronica"», ricorda sorridendo Toffoletto. Eppure, mentre molti nel settore faticavano ad abbracciare il cambiamento, lui costruiva una vera e propria rete tecnologica nello studio, arrivando perfino a collegarsi alla Corte di Cassazione negli anni '80, grazie a una linea dati dedicata. «È stato un salto epocale. Ho capito che l'efficienza digitale non era un capriccio, ma un modo per fare meglio, prima e di più».

L'introduzione della tecnologia ha permesso non solo di snellire i processi interni, ma anche di finanziare la crescita. Decisiva, in questo senso, è stata la fusione del 2012 con lo studio napoletano di Raffaele De Luca Tamajo, docente universitario e avvocato del lavoro.

CLICCA L'IMMAGINE E GUARDA IL VIDEO





Negli ultimi anni, lo studio ha ulteriormente diversificato la propria offerta. Nel 2015 nasce il dipartimento Ricerca & Sviluppo (basato nella sede di Napoli), nel 2017 vengono integrate le competenze fiscali e nel 2020 parte un'area dedicata alla consulenza del lavoro. Oggi, Toffoletto De Luca Tamajo si presenta come una vera e propria società di consulenza HR integrata, capace di supportare le imprese in ogni aspetto della gestione del personale: dal contenzioso giuslavoristico alla formazione, dalla tecnologia applicata alle risorse umane al supporto strategico nei processi di trasformazione aziendale.

«Non siamo più solo uno studio legale», spiega Toffoletto. «Siamo una piattaforma di servizi per le imprese. E siamo anche una software house: sviluppiamo internamente i nostri strumenti digitali, come Futuhro per la gestione amministrativa del personale che integra consulenza del lavoro, fiscale e legale, o Contratti Digitali, piattaforma in cloud realizzata in partnership con Lexdo.it, e prodotti dedicati all'area fiscale come Total Reward Statement, sul valore complessivo del pacchetto retributivo, e Primio, per la conversione consapevole del premio di risultato in welfare. L'obiettivo è offrire soluzioni complete, coerenti e altamente efficienti».

Lo studio ha anche una vocazione internazionale. Già nel 2001, Franco Toffoletto è tra i fondatori di Ius Laboris, oggi una rete globale con oltre 1.500 specialisti in più di 50 Paesi. «Un'esperienza fondamentale per restare al passo con le dinamiche globali del lavoro e con la compliance internazionale delle aziende», sottolinea. Ma cosa attende il mondo legale nel futuro, alla luce delle nuove tecnologie, dell'automazione e dell'intelligenza artificiale? «Negli anni '80 sapevamo dove stavamo andando: il limite era solo tecnologico. Oggi è diverso. L'evoluzione non è più lineare, ma geometrica, e diventa difficile prevederne le implicazioni. L'IA generativa, per esempio, promette molto, ma spesso manca del livello di precisione richiesto in ambito legale. Noi possiamo tollerare zero errori, non l'1% di incertezza. Ed è lì che risiede ancora il nostro valore aggiunto», osserva Toffoletto.

Questa visione ha portato anche a un cambiamento della governance interna. Lo studio si è strutturato in modo manageriale, con la nomina di responsabili per le principali aree strategiche – direzione generale, IT, marketing, finanza, risorse umane, ricerca e sviluppo – per garantire agilità e rapidità decisionale. «Oggi non basta essere bravi tecnici: servono visione, organizzazione, competenze trasversali. È un lavoro sempre più manageriale».

E sul futuro della famiglia Toffoletto all'interno dello studio? «Non è fondamentale che ci sia un altro Toffoletto alla guida. L'importante è che ci sia qualcuno con passione, visione e capacità di portare avanti il progetto». I figli, uno avvocato, l'altro ingegnere, stanno tracciando percorsi imprenditoriali autonomi, coerenti con la tradizione innovativa di famiglia.

Alla soglia del secondo secolo di attività, lo studio Toffoletto De Luca Tamajo continua a rinnovarsi, senza perdere di vista le proprie radici. E Franco Toffoletto, che nella vita ha saputo coniugare rigore e passione – per la genetica, lo snowboard, il software e il diritto – guarda al futuro con curiosità: «La felicità nasce dalla progettualità. E la progettualità nasce dalla passione. Tutto il resto viene dopo». 



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



Nastasi: «È il tempo di innovare»

MAG incontra il nuovo managing partner di A&O Shearman in Italia. Cresciuto nella “cantera” della law firm, racconta la sua visione del mercato e del ruolo che lo studio potrà giocare nel Paese. «Vogliamo essere il riferimento per le operazioni cross-border e le sfide più complesse»

di nicola di molfetta

A 42 anni, Paolo Nastasi è il più giovane managing partner nella storia di A&O Shearman in Italia. Ma l'età, come lui stesso sottolinea, è solo un dettaglio: ciò che conta è la visione, la capacità di innovare e la volontà di guidare il cambiamento in una professione che sta attraversando una profonda trasformazione. Cresciuto "in casa", all'interno dello studio, Nastasi rappresenta una nuova generazione di leader legali, nati e formati nelle moderne law firm internazionali.

Lo abbiamo intervistato a distanza di un anno dalla storica fusione tra Allen & Overy e Shearman & Sterling – un merger che ha dato vita a una realtà rappresentativa della nuova "global élite" del mercato legale – e a pochi giorni dall'inizio del suo primo mandato da managing partner, per capire in che direzione si muove oggi A&O Shearman nella Penisola.

Tra riflessioni generazionali, strategie di crescita, innovazione tecnologica e nuovi modelli di organizzazione, Nastasi esprime una visione chiara: A&O Shearman vuole affermarsi come punto di riferimento per le operazioni complesse, rafforzare il presidio locale mantenendo una vocazione internazionale, e attrarre – o formare – una nuova classe legale, all'altezza delle sfide globali.

**«Essere
un giovane
managing partner
è uno stimolo,
ma la questione
anagrafica
è secondaria:
conta la visione»**



Avvocato Nastasi, a 42 anni, è il più giovane managing partner che lo studio abbia mai avuto in Italia: ma questa non era una professione per «vecchi»?

Credo che la professione legale stia evolvendo profondamente e rapidamente e che oggi, più che mai, il valore risieda nella capacità di avere una visione e apertura al cambiamento, senza timore di operare scelte coraggiose e di innovare. Essere un giovane managing partner è per me sicuramente un motivo di stimolo, ma la questione anagrafica è secondaria. Ciò che mi riempie di orgoglio è far parte di un gruppo di soci che, già da tempo e grazie al contributo chiave di Stefano Sennhauser (che ha ricoperto il ruolo dal 2016 fino allo scorso aprile, ndr), ha voluto guardare al futuro con ottimismo e si è preparato per coglierne sfide e opportunità, iniziando ormai anni fa un percorso che, anche grazie alla loro fiducia, mi ha portato a ricoprire da tempo alcuni ruoli di rilievo all'interno degli organi gestionali dello studio globale. Decisamente una bella palestra per un professionista della mia generazione.

Lei è anche un professionista nato nella «cartera», il vivaio dello studio, dove si è mosso fin dall'inizio. Appartiene alla prima generazione nata all'interno delle moderne law firm: cosa vi distingue rispetto a chi vi ha preceduto?

Appartenere alla prima generazione cresciuta interamente all'interno di una law firm con la struttura e la visione di A&O Shearman mi ha permesso di sviluppare una mentalità globale e una forte attenzione al lavoro di squadra e alla formazione e valorizzazione delle risorse. È importante creare generazioni di professionisti abituati a lavorare insieme all'interno del nostro network, aspetto cruciale per facilitare l'esposizione a progetti complessi che coinvolgono diverse giurisdizioni e competenze fin dall'inizio della carriera. Credo anche che oggi vi sia sempre di più una maggiore consapevolezza che la «potenza di fuoco» di uno studio come il nostro, debba necessariamente accompagnarsi ad una radicata e consolidata presenza locale.

Veniamo ad A&O Shearman: il primo esercizio chiuso nel nuovo assetto (frutto dell'integrazione tra Allen & Overy e Shearman & Sterling) cosa dice? Operazione riuscita oppure operazione

(ancora) in corso?

Siamo molto soddisfatti del percorso avviato con la fusione. Naturalmente un'operazione di questa portata non si completa cambiando il logo, richiede tempo per maturare appieno tutte le sue potenzialità. In un contesto globale sempre più interconnesso e complesso, la nostra fusione rappresenta una risposta proattiva alle esigenze dei clienti, che oggi più che mai cercano un punto di riferimento unico e affidabile, soprattutto per operazioni che travalicano i confini nazionali, come le operazioni cross-border, le ristrutturazioni, le investigation e i contenziosi. Siamo sicuramente sulla strada giusta e continuiamo a lavorare per consolidare ulteriormente l'integrazione.

In Italia quali sono stati i primi effetti del merger?

Lo studio in cifre

113

Numero totale professionisti (in Italia)

+20%

L'incremento del numero di fee earner

2

Le sedi in Italia: Milano e Roma

88%

Le risorse di stanza a Milano

14

I partner

3

I partner entrati in squadra nel 2024

8

I counsel



In Italia abbiamo già riscontrato un rafforzamento della nostra presenza sul mercato e una maggiore capacità di attrarre mandati di alto profilo; abbiamo visto anche crescere l'interesse di nuovi talenti e di professionisti affermati verso il nostro studio. Il mantra di A&O Shearman è "global reach and local depth" e questa integrazione ci consente di rispondere in modo ancora più efficace alle sfide poste dalla crescente complessità del panorama legale, offrendo ai clienti soluzioni su misura per questioni che richiedono una visione internazionale e multidisciplinare assieme a una presenza di eccellenza sul nostro territorio.

Vi siete mossi con dei lateral ma siete anche riusciti a valorizzare talenti interni: esiste un giusto mix di queste risorse a suo giudizio?

Ritengo che il giusto equilibrio tra la valorizzazione dei talenti cresciuti internamente e l'inserimento di professionisti dall'esterno sia fondamentale. I lateral portano nuove competenze e prospettive in tempi relativamente rapidi, mentre chi cresce "in casa" incarna perfettamente i valori e la cultura dello studio. L'aspetto dell'integrazione per noi è essenziale. La nostra non è un'ottica di aggregazione di fatturato, ma di creazione di sinergie per avere un effetto moltiplicativo. Di conseguenza, quando guardiamo al mercato per rafforzare un'area che riteniamo strategica, cerchiamo professionisti che, prima di ogni cosa, si sposino perfettamente con la nostra cultura interna.

A&O Shearman si è presentato al mondo come campione della nuova global élite: in Italia, a quale segmento di mercato puntate?

In Italia siamo determinati a essere top tier in tutte le practice che copriamo e che, come studio, vogliamo coprire. Ciò non vuol dire altro che continuare a investire ed essere ambiziosi. I nostri clienti cercano in noi un partner strategico che possa guidarli nella crescita del loro business così come nelle sfide che hanno di fronte, e solo con ambizione ed eccellenza possiamo rispondere a questa esigenza.

Il che cosa significa di preciso? Ci sono clienti o tipologie di operazioni che secondo lei possono essere o potranno essere la cartina al tornasole per capire se l'obiettivo è stato centrato?

Significa essere in grado di accompagnare i nostri

clienti ovunque nel mondo, garantendo lo stesso livello di servizio in ogni geografia in cui operiamo e in ogni area di practice, anticipando le loro esigenze e proponendo soluzioni efficaci. Anche in Italia puntiamo a essere lo studio di riferimento per le operazioni cross-border e le sfide più complesse, che richiedono il coordinamento di team multidisciplinari e la gestione di aspetti multi-giurisdizionali, così come l'impiego di tool di AI e legal tech avanzati su cui continuiamo ad investire e su cui riteniamo di essere un passo avanti rispetto alla maggior parte dei nostri competitor.

Sul piano della governance, pensate a innovazioni?

Stiamo valutando di introdurre alcune innovazioni nella governance in Italia per rendere la struttura ancora più agile, efficace e inclusiva. Creiamo molto in una struttura basata sulla fiducia e sulla possibilità di confronto tra soci e riteniamo per noi molto importante la partecipazione – a tutti i livelli – dei nostri professionisti di tutte le età, in un'ottica di trasparenza, inclusione nei processi decisionali e sviluppo delle competenze di leadership. La nostra professione richiede energia, visione e apertura al cambiamento, qualità che non hanno età. Il mix generazionale è una ricchezza e sono convinto che la diversità di esperienze e visioni sia un punto di forza.

Sul fronte strategico, invece? Dobbiamo aspettare nuove mosse di mercato? In quale direzione?

La nostra strategia di crescita, perseguita con costanza ed efficacia in questi anni con la promozione di 5 partner e 6 counsel (per noi equivalente di local partner) negli ultimi 5 anni, oltre a 3 lateral hire di peso solo nell'ultimo anno, prosegue. Abbiamo un obiettivo ambizioso: essere riconosciuti tra i leader in Italia, mantenendo un servizio di eccellenza per i nostri clienti e continuando a investire sia nella crescita interna con un occhio attento a eventuali lateral hire strategici che possano accelerare il nostro posizionamento nelle aree di mercato più competitive e permettere quell'effetto moltiplicativo di cui parlavo.

«Non cerchiamo solo fatturato, ma sinergie: ogni nuovo ingresso deve sposare la nostra cultura»

Che vengano dall'esterno o che crescano in casa, chi devono essere i nuovi soci di A&O Shearman?

I soci di A&O Shearman devono incarnare l'eccellenza professionale e una visione internazionale e ambiziosa, contribuendo in modo tangibile alla crescita strategica dello studio. Sia che provengano dall'esterno sia che siano cresciuti internamente, parliamo di persone con profili di livello, competenze riconosciute e una spiccata capacità di adattarsi alle dinamiche di un mercato in continua evoluzione. Devono essere in grado di guidare il cambiamento e di ispirare le nuove generazioni di talenti e poi, perché no, devono essere capaci di divertirsi un po' perché il nostro lavoro richiede sicuramente tanto impegno e serietà ma è sempre molto stimolante e, se vissuto in una cultura di condivisione e dialogo come la nostra, anche divertente.

C'è un optimum dimensionale e di competenze che ha in mente? Ce lo descrive brevemente?

La nostra visione è quella di uno studio che mantenga una dimensione tale da garantire agilità e coesione, ma abbastanza ampia da coprire tutte le aree strategiche per i nostri clienti.

Non esiste un numero magico, ma sicuramente vogliamo continuare a crescere. 📈

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



EMILY MONASTIRIOTIS

Clienti, persone e tecnologia: il manifesto di Monastiriotis per Simmons & Simmons

L'avvocata è appena diventata global managing partner della law firm.

MAG l'ha incontrata in occasione della sua visita alla sede di Milano. «L'Italia è un mercato chiave»

di nicola di molfetta

Si chiama **Emily Monastiriotis** e ha da poco assunto la guida di Simmons & Simmons diventando managing partner a livello globale. Porta con sé una visione chiara e ambiziosa per il futuro dello studio. In questa intervista con MAG, in occasione del suo primo viaggio a Milano nel nuovo ruolo di leader della law firm, Monastiriotis condivide le sue priorità: mettere il cliente al centro, valorizzare le persone, investire nell'innovazione tecnologica e puntare su una crescita sostenibile e strategica. Con uno sguardo internazionale ma ben ancorato alle specificità locali, Monastiriotis parla del ruolo chiave dell'Italia nel network dello studio, della forza delle alleanze nei mercati globali e della scelta di non avere una presenza diretta negli Stati Uniti. Racconta anche del suo percorso personale, della cultura inclusiva che vuole promuovere e di come l'uso intelligente dell'intelligenza artificiale possa trasformare davvero la professione legale, rendendola più efficiente e umana al tempo stesso.

Com'è lo stato attuale del mercato legale in Europa e in Italia? Quali sono i trend e le prospettive future?

L'Italia è un mercato legale chiave in Europa, dove Simmons è presente da 30 anni, con Milano come sede strategica. Il contesto si sta aprendo sempre più agli studi internazionali. Noi puntiamo su settori specifici: asset managers and investment funds, Healthcare & life sciences, TMT, energia, risorse naturali, infrastrutture e costruzioni. Sono ambiti centrali anche per l'economia italiana, da cui l'importanza del nostro ufficio in Italia.

Tutti parlano degli Stati Uniti. Qual è la vostra strategia rispetto a quel mercato?

Non abbiamo una presenza legale diretta, ma collaboriamo con un gruppo selezionato di studi americani. Offriamo loro il "resto del mondo", in particolare in Asia, dove molte firm USA si stanno ritirando. Questo approccio ci distingue e si sta rivelando vantaggioso, specie in un momento di tensioni geopolitiche.

Quindi si può essere globali senza presenza diretta negli USA?

Assolutamente sì. Alcuni studi sono forti globalmente grazie alla loro presenza in UK o in settori specifici. Noi ci collochiamo in mezzo,

«Simmons ha nel suo DNA l'innovazione: vendiamo soluzioni tecnologiche da anni e usiamo l'AI per semplificare attività ripetitive, liberando risorse per compiti a maggior valore»

con relazioni strategiche che ci permettono di offrire copertura internazionale ai nostri clienti, puntando su Asia e Medio Oriente (abbiamo appena aperto in Arabia Saudita).

Quali sono le sue priorità alla guida dello studio?

Il mio piano si fonda su quattro pilastri. Primo: i clienti. Senza di loro non esisteremmo. Puntiamo sui nostri settori di forza e stiamo rafforzando il nostro programma clienti globali. Secondo: le persone. La nostra è una cultura ad alte performance, ma anche molto attenta al supporto e alla crescita individuale. Offriamo mentoring globale e programmi come Stars per sviluppare talenti e aspirazioni.

Terzo: innovazione e tecnologia. Siamo stati pionieri con l'acquisizione di Wavelength e abbiamo sviluppato un nostro LLM, Percy. Crediamo in un uso strategico dell'AI sia per l'efficienza interna che per i servizi ai clienti. Quarto: crescita sostenibile. Non cerchiamo la crescita fine a sé stessa, ma quella redditizia, in linea con le nostre aree di competenza.

Ha sempre lavorato in Simmons?

No, sono cresciuta in Grecia, poi mi sono trasferita nel Regno Unito. Ho iniziato in uno studio specializzato in costruzioni, poi sono passata a Mayer Brown. Nel 2017 sono entrata in Simmons a Londra come esperta di construction e dispute resolution. Da lì, ho assunto ruoli sempre più internazionali.

«Trovo sconvolgente che la diversità venga vista come un problema. Simmons crede fermamente nel valore di una cultura inclusiva in ogni sua forma»

Simmons ha una lunga tradizione di leadership femminile?

Sì, Dame Janet Gaymer è stata una delle prime senior partner donna di un grande studio globale, già nel 2001. La presenza di role model femminili è fondamentale: ho tratto ispirazione da donne che conciliavano carriera e famiglia. Oggi, una di loro lavora con noi: un bel cerchio che si chiude.

La tecnologia renderà i servizi legali più accessibili?

Dipende. Le grandi firm possono investire in AI, ma è difficile cambiare processi interni. Le piccole sono più agili, ma hanno meno risorse. Simmons ha nel suo DNA l'innovazione: vendiamo soluzioni tecnologiche da anni e usiamo l'AI per semplificare attività ripetitive, liberando risorse per compiti a maggior valore. Con Wavelength e team multidisciplinari, puntiamo a gestire incarichi complessi in modo distintivo.

E quindi la tecnologia è un fattore di efficienza, non solo di riduzione costi?

Esattamente. L'AI ci permette di concentrare le risorse sulle attività che contano. Un esempio

concreto: prima un trainee prendeva appunti nelle riunioni, ora lo fa Copilot. Il risultato? Il trainee si occupa di task più utili allo sviluppo professionale. Questo è il futuro: usare bene le persone, supportate dalla tecnologia.

Cosa direbbe ai fondi di private equity interessati al settore legale?

Il nostro è un business basato sulle persone. Simmons è una partnership globale con un unico bilancio, senza strutture federali. Questo ci consente una reale collaborazione tra uffici. I PE sono attratti dalla redditività, ma credo che il loro intervento sia più probabile in studi piccoli o in settori tech. Il nostro modello non richiede quel tipo di investimento, ma non escludo spin-off tecnologici che possano attrarre capitali esterni.

In cosa investe oggi Simmons?

Nelle persone, prima di tutto. Ma per farlo servono relazioni forti con i clienti. Continuiamo a investire in AI, ma l'obiettivo ora è aumentare la profondità dell'adozione, non solo la quantità di accessi. Vogliamo che venga utilizzata in modo efficace, al massimo del suo potenziale.

E sul fronte DEI, in un momento delicato, specie negli Stati Uniti?

Trovo sconvolgente che la diversità venga vista come un problema. Simmons crede fermamente nel valore di una cultura inclusiva in ogni sua forma: genere, etnia, neurodiversità, background sociale. Abbiamo obiettivi chiari di mobilità sociale e non intendiamo fare passi indietro. Io stessa sono il frutto della mobilità sociale e voglio che la nostra forza lavoro rifletta questa diversità. 🍷



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

Client Survey per il posizionamento strategico dello studio

di Sebastiano Distefano*



Nel complesso e dinamico scenario dei servizi professionali, definire e consolidare un posizionamento strategico efficace rappresenta un elemento critico per la prosperità e l'ulteriore crescita di studi legali e tributari, e più in generale di realtà che operano nel settore dei professional services. Tale posizionamento non va inteso come un attributo statico ma piuttosto come la risultante di un'interazione continua tra la visione interna dello studio e le molteplici percezioni che ne hanno i suoi interlocutori esterni. Proprio per questa ragione, comprendere e agire attivamente su quest'ultimo aspetto si configura come un'azione di primaria importanza strategica.

È fondamentale riconoscere come l'immagine e la reputazione di uno studio professionale si costruiscano attraverso le opinioni e le esperienze di un ampio ventaglio di stakeholder. Questi includono principalmente non solo la clientela attuale ma anche quella potenziale e chi ha usufruito dei servizi di consulenza in passato e, in generale, soggetti rilevanti che entrino in contatto con la realtà dello studio.

Per orientarsi con consapevolezza in questo intricato panorama percettivo e per rafforzare il posizionamento desiderato, l'adozione periodica di una client survey focalizzata sull'analisi della percezione

esterna si rivela uno strumento di grande valore. Questa indagine, agendo in sinergia con le analisi interne, offre una prospettiva privilegiata sul modo in cui lo studio viene visto e valutato dal suo ambiente esterno.

In primo luogo, è cruciale indagare il livello di conoscenza, familiarità e coinvolgimento che i diversi stakeholder hanno nei confronti dello studio. Comprendere il "barometro" del rapporto tra lo studio e i suoi interlocutori esterni costituisce il punto di partenza per definire strategie di comunicazione mirate ed efficaci.

In secondo luogo, in riferimento ai clienti attuali e storici, diviene essenziale raccogliere un feedback dettagliato sulle esperienze dirette trascorse. La qualità dei servizi erogati, la professionalità dei team di lavoro, la chiarezza della comunicazione, l'efficacia nella risoluzione delle problematiche, il rispetto delle tempistiche e dei budget concordati: ogni singola interazione contribuisce in modo significativo a plasmare la percezione complessiva dello studio.

Un altro aspetto da esplorare riguarda la reputazione e le aspettative. Comprendere il gap esistente tra la percezione attuale e le aspettative può evidenziare aree di

miglioramento e, al contempo, opportunità per consolidare la credibilità e l'autorevolezza dello studio.

Inoltre, la client survey può trasformarsi in una preziosa fonte di ispirazione per lo sviluppo del business, delle strategie di marketing e delle attività di comunicazione e pubbliche relazioni. Sollecitare potenziali aree di intervento e raccogliere suggerimenti concreti da parte degli stakeholder esterni in merito, ad esempio, a nuove service lines o iniziative di thought leadership, può generare spunti innovativi e in linea con le reali esigenze del mercato.

Per garantire l'efficacia della client survey è opportuno rivolgersi a un panel di stakeholder il più possibile diversificato, accuratamente selezionato per rappresentare le varie componenti del panel esterno, includendo, in aggiunta, istituzioni finanziarie, associazioni di settore e altri attori rilevanti della community economico-finanziaria di riferimento. La scelta della modalità di somministrazione della survey dipenderà dagli obiettivi specifici, dalle risorse disponibili e dalle caratteristiche del panel selezionato. Il fatto che la survey sia veicolata da un ente terzo indipendente, l'anonimato e la chiarezza delle domande rappresentano

elementi importanti da non sottovalutare al fine di ottenere risposte genuine e realmente utili.

L'elaborazione dei risultati deve poi confluire in un report dettagliato che metta in luce tendenze principali, punti di forza, aree di debolezza e opportunità, a seguito dell'analisi della percezione esterna. Questo report costituisce una solida base per definire e affinare strategie atte a rafforzare la propria leadership nel mercato di riferimento.

L'ascolto attivo e la profonda comprensione degli stakeholder sono elementi chiave per costruire e proteggere la reputazione di un'organizzazione. In definitiva, in un contesto professionale sempre più competitivo e attento a numerosi aspetti reputazionali, la client survey si configura come uno strumento strategico fondamentale per gli studi che desiderano non solo comprendere la propria immagine esterna, ma anche agire attivamente per rafforzare il proprio posizionamento e garantire una crescita sostenibile nel lungo periodo. ■

**esperto in business development & marketing per i servizi professionali*

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



FRANCESCA MASOTTI, LUCA MASOTTI, MASCIA CASSELLA

Masotti Cassella, 60 anni e una visione per la boutique milanese

Da poco si sono uniti alla struttura sei nuovi collaboratori: «La nostra filosofia è privilegiare e fidelizzare la crescita interna». Il passaggio generazionale? «Siamo ancora giovani»

Certe storie iniziano in modo semplice, quasi in sordina, ma col tempo rivelano tutta la forza di una visione. È il caso dello studio Masotti Cassella, nato nel 1965 dalla determinazione di un giovane avvocato, Gianni Masotti, che lasciò un affermato studio milanese per intraprendere un percorso tutto suo. Con lui, sin dall'inizio, sua moglie Raffaella: insieme, gettarono le basi di uno studio che avrebbe saputo crescere, adattarsi, anticipare i tempi.

Dalle prime esperienze nel contenzioso bancario e commerciale, lo studio si è ampliato negli anni '90 con l'ingresso della seconda generazione e ha proseguito la propria evoluzione aprendosi al panorama internazionale, affiancando clienti stranieri in operazioni complesse e sfidanti. Oggi Masotti Cassella è una realtà compatta e dinamica, che punta su competenza, rapidità e precisione, senza rinunciare alla qualità della relazione umana e alla continuità interna.

In questa intervista a **Luca Masotti**, che oggi guida la boutique assieme a **Francesca Masotti** e **Mascia Cassella**, ripercorriamo con i protagonisti le tappe principali di un cammino lungo sessant'anni, fatto di scelte coraggiose, investimenti sui giovani e una visione chiara del futuro delle boutique legali.

Correva l'anno 1965... Nel vostro sito raccontate di un "giovane avvocato che lasciò uno storico studio milanese per lanciarsi in una nuova avventura". Allora. Facciamo un po' di storia: chi era quell'avvocato, da quale studio arrivava e con chi diede vita al progetto che oggi porta il nome di Masotti Cassella?

Quell'avvocato era Gianni Masotti, il fondatore dello studio; lavorava nello studio Migliori, storico studio milanese attivo principalmente nel settore del diritto di famiglia. Gianni voleva diversificare e ampliare, soprattutto nel campo del contenzioso commerciale e bancario, e poco dopo aver conseguito il titolo di procuratore si mise in proprio con accanto sua moglie Raffaella, anche lei giovane procuratore. Era giugno del 1965...

E dopo circa 25 anni...

Da lì, negli anni 90 l'ulteriore ampliamento nel campo del societario e commerciale e del fiscale con l'ingresso in studio di Luca e Francesca Masotti; il progetto è poi proseguito con la visione internazionale di chi proveniva da grandi network di studi stranieri. L'ingresso di Julian Berger prima e Mascia Cassella poi ha completato il progetto di allargare gli orizzonti, ampliare la platea di clienti andando a soddisfare le richieste di studi stranieri indipendenti che richiedevano una consulenza in Italia ed in tal modo diventare lo studio di riferimento di importanti clienti stranieri che volevano investire in Italia.

Andiamo avanti veloce. Cos'è lo studio oggi?

Tre segni particolari. Compattezza, rapidità, precisione

I dati non guastano mai: ci dia un po' di cifre...

Siamo circa 30 persone, tra cui 4 soci. Per consolidata politica interna non rendiamo pubblici i dati di fatturato; il 2024 ha chiuso con un +15% sul 2023 ed il primo quadrimestre 2025 è il forte crescita rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente.

Avete appena fatto un'infornata di sei nuovi professionisti. Profili junior, come si dice oggi. Come si inseriscono nel progetto?

Sin da subito sono coinvolti nel pieno della nostra attività: vivono a contatto continuo con risorse più senior e vengono formati al fine di imparare il metodo di lavoro che ci è proprio. Un investimento importante di tempo e risorse per poter disporre di giovani professionisti cui poter affidare parte del lavoro. La nostra filosofia è privilegiare e fidelizzare la crescita interna arricchendo lo studio di risorse che conoscano e sposino il progetto e la filosofia dello studio, piuttosto che procedere per lateral al solo fine di accrescere fatturato e dimensione.

Negli anni recenti, diciamo tra il 2018 e oggi, lo studio ha fatto un rebranding e ha ampliato il proprio raggio d'azione. Quali sono stati gli

effetti più rilevanti di questi passaggi?

Nel 2019 Julian Berger ha deciso di ritirarsi e abbiamo cambiato nome da Masotti Berger Cassella a Masotti Cassella. Nella sostanza nulla è cambiato...

Quali sono le operazioni recenti che maggiormente vi rappresentano? Quelle che raccontano meglio chi siete?

Diremmo quelle legate al porto di Trieste con il governo ungherese e la recente operazione di AB Medica nel mondo della chirurgia robotica. Dall'M&A che ci è proprio, a tutta l'attività di assistenza nel day by day e nelle operazioni straordinarie, a favore di grandi imprenditori internazionali, anche espressione di governi stranieri.

In un mercato che va sempre più concentrandosi, che futuro hanno le boutique?**Cosa serve per funzionare in questo scenario competitivo?**

Preparazione, esperienza, capacità di supportare l'imprenditore in modo immediato ed efficace, rapidità di risposte. Presenza e coinvolgimento diretti dei soci e dei professionisti più esperti accanto e presso l'imprenditore in ogni fase del lavoro.

Oggi quali sono i vostri obiettivi di mercato?

Crescere in modo sostenibile affrontando le tematiche più attuali del mercato.

Come pensate di impostare i prossimi 60 anni dello studio?

Con passione, scambio reciproco, coerenza. Insieme.

La governance reggerà il passaggio generazionale?

Siamo ancora giovani... (n.d.m.) 🍷

IN EVIDENZA

Sei nuovi arrivi nel sessantesimo della fondazione

Il 2025 di Masotti Cassella è partito con un rafforzamento cospicuo del team a Milano. Hanno fatto il loro ingresso, con il ruolo di associate, **Carlo Novati, Gabriele Azoti, Aurora Ascenzi, Elena Carrieri e Kristina Dedi**. Ad arricchire il team Corporate, coordinato da Mascia Cassella e Luca Masotti, sono Aurora Ascenzi, che ha avviato la pratica nello studio legale LCG, dopo la laurea in Giurisprudenza all'Università degli Studi di Roma Tre, Gabriele Azoti, laureato alla Bocconi di Milano e dopo un'esperienza in Lexsentia e Kristina Dedi, laureata sempre in Legge alla Statale di Milano. Elena Carrieri, milanese e laureata alla Statale di Milano, si unisce invece al team di Contenzioso, che fa capo a Carlo Piatti. A rafforzare il team Tax guidato da Francesca Masotti, entra Carlo Novati, che laureato in Scienze Economiche e Bancarie, alla Cattolica di Milano ha lavorato per lo Studio Molinari di Erba, oltre che come responsabile amministrativo in alcune società.

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





GIOVANNELLA CONDÒ

Milano Notai: l'la non sostituisce il notaio, lo rende più strategico

Dal real estate alle startup, passando per il non profit e il settore energy, lo studio è in prima linea sul fronte dell'innovazione digitale. MAG ha incontrato Giovannella Condò, socia co-fondatrice, che in questa intervista racconta come le nuove tecnologie stanno cambiando il notariato senza snaturarne il ruolo, ma rafforzandone la dimensione consulenziale

di nicola di molfetta

Digitalizzazione, intelligenza artificiale, legal design: il mestiere del notaio è nel pieno di una trasformazione epocale. Ma non è una minaccia: è un'opportunità. Ne è convinta **Giovannella Condò**, notaia e co-founder di Milano Notai. Lo studio è nato (ormai nel 2002) con una vocazione all'innovazione, che oggi si presenta come un laboratorio avanzato di sperimentazione tra tecnologia, consulenza e multidisciplinarietà. In questa intervista, Condò racconta come cambia la professione tra atti digitali, assemblee da remoto, IA per i controlli antiriciclaggio e un ruolo sempre più centrale nella strutturazione delle operazioni. Con un obiettivo chiaro: essere partner del cambiamento, non subirlo.

Notaia Condò, come cambia la professione notarile al tempo dell'IA?

La professione notarile sta attraversando, da tempo, una trasformazione profonda, e l'intelligenza artificiale è una delle leve che ha potrebbe imprimere una ulteriore accelerazione. Non si tratta solo di automazione dei processi, ma di un cambio di paradigma: l'IA potrebbe rendere possibile una gestione più efficiente del lavoro, alleggerendo le attività a basso valore aggiunto e rafforzando il ruolo consulenziale del notaio, business partner, sempre più strategico e orientato alla soluzione.

E in questo scenario, come sta cambiando Milano Notai?

Milano Notai nasce già con un imprinting orientato all'innovazione, al digitale e alla multidisciplinarietà. Oggi questo approccio si va ulteriormente consolidando: stiamo investendo su digitalizzazione, formazione continua e un dialogo sempre più aperto con il mondo dell'imprenditoria, dei fondi, del terzo settore, degli investitori sia istituzionali che privati, delle startup. Cambiamo nella misura in cui cambia il contesto, cercando però di anticiparlo.

Nella pratica, l'uso della tecnologia nella professione in cosa si traduce?

Il notariato italiano ha una straordinaria società informatica Notartel Spa, che ci offre la possibilità di essere collegati con gli uffici pubblici, eseguendo le formalità (registrazione degli atti all'Agenzia delle Entrate, pubblicità immobiliare e pubblicità

societaria) in via telematica in tutta Italia. Inoltre, abbiamo una piattaforma che consente di stipulare gli atti digitali: noi di Milano Notai siamo tra i più assidui utilizzatori di questa piattaforma!

Un esempio?

Nella nostra quotidianità l'uso della tecnologia si traduce nella gestione delle costituzioni di srl online, nelle assemblee societarie completamente da remoto, nella predilezione per gli atti notarili firmati digitalmente rispetto a quelli "di carta". Queste modalità sono particolarmente apprezzate dai nostri clienti stranieri. Negli ultimi mesi abbiamo messo a punto (partiamo proprio a giugno!) con un nostro fornitore un processo che utilizza l'IA per le verifiche della clientela in materia antiriciclaggio, in modo che i controlli possano essere più snelli e sicuri.

Voi avete fatto ricorso al legal design e introdotto soluzioni smart a beneficio dei clienti. Con quali risultati?

Il legal design ci ha aiutato a rendere più comprensibili atti e processi per i nostri clienti, migliorando la trasparenza e la fiducia. Abbiamo introdotto schemi visivi e documenti semplificati, specialmente nel settore energy – green field. I feedback sono stati molto positivi, soprattutto in termini di comprensione, autonomia e coinvolgimento dei clienti nel processo, agevolando in particolare la clientela straniera.

I prossimi step quali saranno?

Continueremo a investire in formazione dei nostri collaboratori e in strumenti che rendano il nostro lavoro sempre più integrato con i sistemi dei clienti e delle istituzioni. Guardiamo con interesse all'intelligenza artificiale generativa, ma anche a tutto ciò che riguarda la gestione predittiva dei flussi e la compliance automatizzata.

La progressiva digitalizzazione di archivi, banche dati, registri eccetera, metterà a rischio la professione notarile?

Non credo. Al contrario, la digitalizzazione può valorizzare ulteriormente il ruolo del notaio come garante della legalità e dell'affidabilità del dato. Ci sarà una trasformazione delle competenze, questo sì, e servirà una visione chiara per interpretare le

« Il nostro ruolo sarà sempre meno legato alla “redazione dell’atto” in senso stretto e sempre più dedicato alla fase di consulenza e strutturazione dell’operazione»

sfide che ci attendono. Posso dire con franchezza che come Milano Notai siamo partiti in anticipo su questa strada, non ne sentiamo il peso, anzi viviamo questa trasformazione con entusiasmo sapendo che il cuore della funzione notarile — la fiducia e la competenza — resterà centrale.

Di sicuro la professione cambierà, come e più di quanto stia già cambiando: con quali effetti?
Il nostro ruolo sarà sempre meno legato alla

“redazione dell’atto” in senso stretto e sempre più a monte, nella fase di consulenza e strutturazione dell’operazione. Questo significa diventare partner delle imprese, degli investitori e delle famiglie nei loro momenti chiave. Un’opportunità straordinaria, se sapremo coglierla.

Quanti siete oggi in Milano Notai? L’idea è di crescere ancora? Come?

Oggi siamo circa 30 tra notai, professionisti, collaboratori e staff, con un’organizzazione solida e orientata al lavoro in team. Tre notai: Monica De Paoli ed io come co-founder e qualche anno fa si è aggiunta Stefania Anzelini come socia di Milano Notai. La crescita, per noi, non è solo numerica: vogliamo attrarre talenti con background diversi e consolidare la nostra presenza nei settori in cui siamo più attivi, come il real estate, societario, non profit, bancario, energy e start up. Ma cresciamo per settori, con le competenze tarate sulle esigenze del mercato, guardando anche ad aree come fashion & luxury. 📌



MONICA DE PAOLI, GIOVANNELLA CONDÒ, STEFANIA ANZELINI

PUBLISHING GROUP
LC

DIVERSO SARÀ LEI

PODCAST

LUCI E OMBRE DELLA DIVERSITY
NEGLI STUDI LEGALI E IN AZIENDA.
MICHELA CANNOVALE INTERVISTA
I PROTAGONISTI DELLA BUSINESS COMMUNITY.

**ASCOLTALO
ORA**



Legalcommunity Forty under 40 Awards 2025

I VINCITORI

[SFOGLIA LA FOTOGALLERY](#)

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



Agli East End Studios di Milano si sono svolti i **Forty Under 40 Awards 2025**. La cerimonia è stata l'occasione per riconoscere le giovani eccellenze del mercato legale.

La sesta edizione dell'evento, organizzata da Legalcommunity.it, ha visto il conferimento dei riconoscimenti attribuiti dalla giuria ai singoli professionisti sotto i 40 anni e ai team che, grazie alle loro attività, si sono distinti maggiormente nel corso degli ultimi 12 mesi.

Di seguito i vincitori di tutte le categorie con le relative motivazioni:



Categoria	Vincitore
TEAM OF THE YEAR	PedersoliGattai
LAWYER OF THE YEAR	Arrigo Arrigoni - Gianni & Origoni
TEAM OF THE YEAR ARBITRATION	CastaldiPartners
LAWYER OF THE YEAR ARBITRATION	Giovanni Zarra - Hogan Lovells
TEAM OF THE YEAR BANKING & FINANCE	AGO Shearman
LAWYER OF THE YEAR BANKING & FINANCE	Alessia De Coppi - Latham & Watkins
TEAM OF THE YEAR CAPITAL MARKETS	Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo Del Din & Partners
LAWYER OF THE YEAR CAPITAL MARKETS	Antonio Martino - Legance
TEAM OF THE YEAR ENERGY	Parola Associati
LAWYER OF THE YEAR ENERGY	Marcello Montresor - Green Horse Legal Advisory
TEAM OF THE YEAR ENVIRONMENTAL	Legance
LAWYER OF THE YEAR ENVIRONMENTAL	Martina Gasparri - Gianni & Origoni
TEAM OF THE YEAR EU & COMPETITION	Cleary Gottlieb
LAWYER OF THE YEAR EU & COMPETITION	Maria Rosaria Raspanti - Pavia e Ansaldo
TEAM OF THE YEAR FINTECH	CMS
LAWYER OF THE YEAR FINTECH	Angelo Messore - LEXIA
TEAM OF THE YEAR INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTIONS	Dentons
LAWYER OF THE YEAR INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTIONS	Nicola Toscano - Ashurst
TEAM OF THE YEAR INSOLVENCY & RESTRUCTURING	FIVERS
LAWYER OF THE YEAR INSOLVENCY & RESTRUCTURING	Stefania Farabbi - Linklaters
TEAM OF THE YEAR INSURANCE	DWF
LAWYER OF THE YEAR INSURANCE	Roberta Victoria Nucci - ITC LAW
TEAM OF THE YEAR IP	Herbert Smith Freehills
LAWYER OF THE YEAR IP	Diego Gerbino - Deloitte Legal
TEAM OF THE YEAR TMT	Orsingher Ortu
LAWYER OF THE YEAR TMT	Giulia Mariuz - Hogan Lovells
TEAM OF THE YEAR LABOUR	Toffoletto De Luca Tamajo
LAWYER OF THE YEAR LABOUR	Laura Corbeddu - BCA Legal
TEAM OF THE YEAR LIFE SCIENCES & PHARMA	Jacobacci Avvocati
LAWYER OF THE YEAR LIFE SCIENCES & PHARMA	Fausta Facecchia - L&B Partners Avvocati Associati
TEAM OF THE YEAR LITIGATION	LCA
LAWYER OF THE YEAR LITIGATION	Federico Mercuri - Freshfields
TEAM OF THE YEAR M&A	Chiomenti

Categoria	Vincitore
LAWYER OF THE YEAR MGA	Amélie Anna Yvonne Gillet - Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
LAWYER OF THE YEAR MID-MARKET MGA	Matteo Marciano - PwC TLS
TEAM OF THE YEAR NPLs	iLS London - Milan
TEAM OF THE YEAR PRIVATE EQUITY	BonelliErede
LAWYER OF THE YEAR PRIVATE EQUITY	Giulio Politi - Freshfields
TEAM OF THE YEAR PUBLIC LAW	Bertacco Recla & Partners
LAWYER OF THE YEAR PUBLIC LAW	Elisabetta Patelli - Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
TEAM OF THE YEAR REAL ESTATE	BLV - BELVEDERE & PARTNERS
LAWYER OF THE YEAR REAL ESTATE	Luca Cerciello - Chiomenti
TEAM OF THE YEAR STARTUP	CDRA Avvocati
LAWYER OF THE YEAR STARTUP	Lucia Occhiuto - Occhiuto Legal
TEAM OF THE YEAR TAX	Withers
PROFESSIONAL OF THE YEAR TAX	Paolo Crippa - Russo De Rosa Associati
TEAM OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME	Bana Avvocati Associati
LAWYER OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME	Emanuele Angiuli - Fornari e Associati
NOTARY TEAM OF THE YEAR	ZNR Notai
NOTARY OF THE YEAR	Stefania Anzelini - Milano Notai
BEST PRACTICE TRANSPORT LITIGATION	Giuseppe Colombo - GA



TEAM OF THE YEAR

CAPPELLI RIOLO CALDERARO
CRISOSTOMO DEL DIN & PARTNERS
CLEARY GOTTlieb
GIANNI & ORIGONI
LEGANCE
PEDERSOLIGATTAI



LAWYER OF THE YEAR

SIMONE AMBROGI
Legance
ARRIGO ARRIGONI
Gianni & Origoni
GINEVRA BIADICO
Dentons
FRANCESCO D'AVANZO
PedersoliGattai
ALESSIA DE COPPI
Latham & Watkins
FEDERICO MERCURI
FRESHFIELDS



TEAM OF THE YEAR ARBITRATION

CASTALDIPARTNERS
CLEARY GOTTlieb
FRESHFIELDS
HOGAN LOVELLS
PAVIA E ANSALDO



LAWYER OF THE YEAR ARBITRATION

CHIARA CAPALTI
Cleary Gottlieb

NICCOLÒ D'ANDREA
Pavia e Ansaldo

FEDERICA IORIO
CastaldiPartners

PIERMAURIZIO TAFUNI
A&O Shearman

GIOVANNI ZARRA
Hogan Lovells



TEAM OF THE YEAR BANKING & FINANCE

A&O SHEARMAN

CAPPELLI RIOLO CALDERARO

CRISOSTOMO DEL DIN & PARTNERS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LEGANCE

LINKLATERS



TEAM OF THE YEAR CAPITAL MARKETS

VALENTINA ARMAROLI
Freshfields

ALESSIA DE COPPI
Latham & Watkins

MARCELLO LEGROTTAGLIE
PedersoliGattai

LUCA MAFFIA
A&O Shearman

ALESSANDRO MAGNIFICO
Gianni & Origoni



TEAM OF THE YEAR CAPITAL MARKETS

A&O SHEARMAN

CAPPELLI RIOLO
CALDERARO CRISOSTOMO
DEL DIN & PARTNERS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

LEGANCE

LINKLATERS



LAWYER OF THE YEAR CAPITAL MARKETS

ALESSANDRO AZZOLINI

Hogan Lovells

MARTINA BALDI

Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo Del Din & Partners

LEONARDO BONFANTI

PedersoliGattai

CARLOTTA CORBA COLOMBO

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

ANTONIO MATINO
Legance

FRANCESCO EUGENIO PASELLO

Linklaters



TEAM OF THE YEAR ENERGY

CDRA AVVOCATI

DENTONS

GREEN HORSE LEGAL ADVISORY

L&B PARTNERS AVVOCATI ASSOCIATI

PAROLA ASSOCIATI



LAWYER OF THE YEAR ENERGY

SIMONE AMBROGI
Legance

GINEVRA BIADICO
Dentons

ANDREA COLUZZI
Parola Associati

MARCELLO MONTRESOR
Green Horse Legal Advisory

LUDOVICA TERENCE
Greensquare Italia



TEAM OF THE YEAR ENVIRONMENTAL

A&O SHEARMAN

ASHURST

GIANNI & ORIGONI

LCA

LEGANCE



LAWYER OF THE YEAR ENVIRONMENTAL

CLAUDIA CEA

Legance

DILETTA DEL PIZZO

Withers

GIANLUCA DI STEFANO

Ashurst

MARTINA GASPARRI

Gianni & Origoni

ALESSIA PLACCHI

LCA



TEAM OF THE YEAR EU & COMPETITION

ASHURST

CLEARY GOTTlieb

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

PAVIA E ANSALDO



LAWYER OF THE YEAR EU & COMPETITION

GIULIA CARNAZZA

Ashurst

MARZIA DEL VAGLIO

Deloitte Legal

RICCARDO MOLÈ

Cleary Gottlieb

ANDREA PEZZA

Gianni & Origoni

MARIA ROSARIA RASPANTI

Pavia e Ansaldo



TEAM OF THE YEAR FINTECH

CLEARY GOTTLIB

CMS

HOGAN LOVELLS

LEGANCE

PEDERSOLIGATTI



TEAM

TEAM OF THE YEAR INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTIONS

ASHURST

BERTACCO RECLA & PARTNERS

DENTONS

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE



TEAM

LAWYER OF THE YEAR INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTIONS

SIMONE AMBROGI

Legance

GINEVRA BIADICO

Dentons

ANDREA COLUZZI

Parola Associati

GIULIO POLITI

Freshfields

NICOLA TOSCANO

Ashurst



TEAM OF THE YEAR INSOLVENCY & RESTRUCTURING

CAPPELLI RIOLO CALDERARO

CRISOSTOMO DEL DIN & PARTNERS

FIVERS

GIANNI & ORIGONI

LCA

LINKLATERS



LAWYER OF THE YEAR INSOLVENCY & RESTRUCTURING

VALENTINA ARMAROLI

Freshfields

STEFANIA FARABBI

Linklaters

LEA LIDIA LAVITOLA

FIVERS

JACOPO MACCHIA

PedersoliGattai

FRANCESCO PIRISI

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici



TEAM OF THE YEAR INSURANCE

A&O SHEARMAN

CHIOMENTI

DWF

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE



LAWYER OF THE YEAR INSURANCE

ROBERTA VICTORIA NUCCI
ITC LAW

ALESSANDRO PAPPADÀ
Chiomenti

GIULIA PICCOLO
DWF

ARMENIA RIVIEZZO
Legance

PIERMAURIZIO TAFUNI
A&O Shearman



TEAM OF THE YEAR IP

DELOITTE LEGAL

HERBERT SMITH FREEHILLS

HOGAN LOVELLS

JACOBACCI AVVOCATI

L&B PARTNERS AVVOCATI ASSOCIATI



LAWYER OF THE YEAR IP

FAUSTA FACECCHIA
L&B Partners Avvocati Associati

MARIA LUIGIA FRANCESCHELLI
Hogan Lovells

MARCO GALLI
PedersoliGattai

DIEGO GERBINO
Deloitte Legal

GIULIA IOZZIA
Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo Del Din & Partners



LAWYER OF THE YEAR TMT

CHIARA BOCCHI
Dentons

DAVIDE BORELLI
Freshfields

DIEGO GERBINO
Deloitte Legal

GIULIA MARIUZ
Hogan Lovells

CARLO CORAZZINI
Legance



TEAM OF THE YEAR LABOUR

BAKER MCKENZIE

BCA LEGAL

DELOITTE LEGAL

PEDERSOLIGATTAI

TOFFOLETTO DE LUCA
TAMAJO



LAWYER OF THE YEAR LABOUR

LAURA CORBEDDU
BCA Legal

FRANCESCO D'AVANZO
PedersoliGattai

NICOLÒ FARINA
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

FRANCESCO LORENZI
Toffoletto De Luca Tamajo

MARCO MARZANI
Deloitte Legal



TEAM OF THE YEAR LIFE SCIENCES & PHARMA

BIRD & BIRD

HERBERT SMITH FREEHILLS

JACOBACCI AVVOCATI

L&B PARTNERS AVVOCATI ASSOCIATI

LEGANCE



LAWYER OF THE YEAR LIFE SCIENCES & PHARMA

SARA CALAMITOSI

Bird & Bird

FAUSTA FACECCHIA

L&B Partners Avvocati Associati

LORENZO GENTILONI SILVERI

Legance

MARTINA MAFFEI

Herbert Smith Freehills

LUCIO SCUDIERO

Legance



TEAM OF THE YEAR LITIGATION

BONELLIEREDE

CASTALDIPARTNERS

FRESHFIELDS

GA

LCA







LAWYER OF THE YEAR LITIGATION

GIUSEPPE COLOMBO
GA

MAURIZIO FUSCO
CDRA Avvocati

MARCO GARAVELLI
L&B Partners Avvocati Associati

FEDERICA IORIO
CastaldiPartners

FEDERICO MERCURI
Freshfields



TEAM OF THE YEAR M&A

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

PEDERSOLIGATTAI



LAWYER OF THE YEAR M&A

ALESSANDRO ANTONIOZZI
Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo Del Din & Partners

LEONARDO BONFANTI
PedersoliGattai

**AMÉLIE ANNA YVONNE
GILLET**

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

GIULIO POLITI
Freshfields

MATTEO TABELLINI
Linklaters



LAWYER OF THE YEAR MID-MARKET M&A

DOMINIQUE COLELLA
CastaldiPartners

BARBARA COMPAGNONI
CDRA Avvocati

MATTEO MARCIANO
PwC TLS

FRANCESCA NOBILI
Withers

GRAZIANA TOSCANO
Pirola Pennuto Zei & Associati



TEAM OF THE YEAR NPLS

A&O SHEARMAN

CHIOMENTI

ILS LONDON - MILAN

LA SCALA SOCIETÀ TRA AVVOCATI

LINKLATERS



TEAM OF THE YEAR PRIVATE EQUITY

A&O SHEARMAN

BONELLIEREDE

FRESHFIELDS

LEGANCE

PEDERSOLIGATTAI



LAWYER OF THE YEAR PRIVATE EQUITY

ALESSANDRO ANTONIOZZI

Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo Del Din & Partners

GUIDOMARIA BRAMBILLA

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

ALESSANDRO CAPOGROSSO

PedersoliGattai

GIULIO POLITI

Freshfields

ELENA TELLINI

BonelliErede



LAWYER OF THE YEAR PUBLIC LAW

ILARIA ARRIGO

CDRA Avvocati

VALERIA BOSCOLO FIORE

Bertacco Recla & Partners

ANDREA CARAFA

Deloitte Legal

MARIA GABRIELLA MARRONE

FIVERS

ELISABETTA PATELLI

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici



TEAM OF THE YEAR REAL ESTATE

BLV - BELVEDERE & PARTNERS

CHIOMENTI

DWF

FIVERS

LEGANCE



LAWYER OF THE YEAR REAL ESTATE

TERESA AMMIRABILE
Freshfields

LUCA CERCIELLO
Chiomenti

EMANUELA FUSILLO
DWF

MAURIZIO MALOMO
BLV - BELVEDERE & PARTNERS

CARLOTTA SOLI
Dentons



TEAM OF THE YEAR STARTUP

CAPPELLI RIOLO CALDERARO

CRISOSTOMO DEL DIN & PARTNERS

CDRA AVVOCATI

CMS

FIVERS

HERBERT SMITH FREEHILLS



LAWYER OF THE YEAR STARTUP

MARTINO LIVA
Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo Del Din & Partners

LUCIA OCCHIUTO
Occhiuto Legal

EVA SELVAGGIUOLO
CMS

LUCIA SONNATI
CDRA Avvocati

GIOIA STENDARDO
FIVERS





TEAM OF THE YEAR TAX

CHIOMENTI

FIVERS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

WITHERS



PROFESSIONAL OF THE YEAR TAX

ROBERTO BONOMI

Withers

PIETRO BRICCHETTO

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

PAOLO CRIPPA

Russo De Rosa Associati

FILIPPO MOLINARI

Withers

GIOVANNI SAJEVA

FerrianiPartners

ALBAN ZAIMAJ - PEDERSOLIGATTAI



TEAM OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME

BANA AVVOCATI ASSOCIATI

DELOITTE LEGAL

FORNARI E ASSOCIATI

LCA

STUDIO LEGALE BACCAREDDA BOY



LAWYER OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME

EMANUELE ANGIULI

Fornari e Associati

ALESSANDRO BORRELLO

Hogan Lovells

VALERIA LOGRILLO

Deloitte Legal

GIOVANNI MORGESE

LCA

SARA TARANTINI

Bana Avvocati Associati



NOTARY TEAM OF THE YEAR

ADG NOTAI

LEADING LAW

MILANO NOTAI

STUDIO NOTARILE MAIOLINO NUCERA

ZNR NOTAI



TEAM

NOTARY OF THE YEAR

STEFANIA ANZELINI

Milano Notai

MARCO FERRARI

ZNR Notai

VINCENZO MAIOLINO

Studio Notarile Maiolino Nucera

FEDERICO MOTTOLA LUCANO

ZNR Notai

ALBERTO VADALÀ

Leading Law



BEST PRACTICE TRANSPORT LITIGATION

GIUSEPPE COLOMBO

GA





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

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

Patronage



Comune di
Milano



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

09-13

JUNE 2025

MILAN 9th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

www.legalcommunityweek.com



*by the Milan Bar Association

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659 • [#legalcommunityweek](https://www.instagram.com/legalcommunityweek)

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

PLATINUM PARTNERS



CHIOMENTI

INTESA  SANPAOLO

VITALE

GOLD PARTNERS



Baker
McKenzie.



bip. Law



GIANNI
ORIGONI &

GPBL



MAISTO E ASSOCIATI



PedersoliGattai



Trevisan & Cuonzo

SILVER PARTNERS



SUPPORTERS



MEDIA PARTNERS



THURSDAY 5 JUNE			VENUE - MILAN	
18:30	Pre-Opening Cocktail		Signorvino Via Pasubio 2	INFO
FRIDAY 6 JUNE			VENUE - MILAN	
11:00 13:00	Conference: Risk management in the pharma sector: corporate strategies and best practices N°1 credit granted*		Excelsior Hotel Gallia Piazza Duca D'Aosta 9	REGISTER
 LUNCH TO FOLLOW				
MONDAY 9 JUNE			VENUE - MILAN	
09:00 13:00	Opening Conference: Legal market trends: overview from international leaders N°2 credits granted*	CHIOMENTI INTESA  SANPAOLO 	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
 LUNCH BREAK				
14:00 16:00	Roundtable: International desks: aligning results strategy with results for global success N°1 credit granted*		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
14:00 16:00	Roundtable: The Italian state's warehouse of tax receivables. Opportunities and challenges for lawyers and investment funds		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
 COFFEE BREAK				
16:00 18:00	Roundtable: Legal privilege: international tour N°1 credit granted*	LCA 	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
18:00  NETWORKING COCKTAIL				
18:30	General Counsel Cocktail	GPBL	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8	INFO
From 20:15	Garden Terrace Party + MIZOArts Expo - FUTURO ANTERIORE 9-13 June. For visits ccardinaletti@castaldipartners.com	CASTALDIPARTNERS 1996	CastaldiPartners Via Savona 19/A Milan	INFO
TUESDAY 10 JUNE			VENUE - MILAN	
08:00 09:30	Dialogue: Breakfast on finance	GIANNI & ORIGONI	Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan	REGISTER
09:15 13:00	Conference: 2025 Tax update: corporate groups and wealth management industry N°2 credit granted* - N°3 credits granted**	MAISTO E ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
11:00 13:00	Roundtable: The Strategic Value of Data in HR Management N°1 credit granted*		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
 LUNCH BREAK				
14:00 16:00	Roundtable: AI between transparency and data protection N°1 credit granted*	EY	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
14:00 16:00	Roundtable: Corporate investigations: navigating new risks for companies and professionals N°1 credits granted*	PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
14:15 16:00	Roundtable: Professional skills for tomorrow's lawyers? N°1 credit granted*	CARNELUTTI LAW FIRM	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
 COFFEE BREAK				
16:00 18:00	Roundtable: Algeria and the Mattei Plan: a roadmap for strategic collaboration N°1 credits granted*	CASTALDIPARTNERS 1996	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
16:00 18:00	Roundtable: Digitalization and employment N°1 credit granted*	nirus LEGAL & HR SOLUTIONS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
16:15 18:00	Roundtable: M&A Cross Border N°1 credit granted*	PAVIA e ANSALDO STUDIO LEGALE 	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER

18:00	NETWORKING COCKTAIL			
19:00	Women leadership: the in-house cocktail	Baker McKenzie.	Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3	INFO
From 20:00	Fivers Cocktail	FIVERS	FIVERS Via Paleocapa 5	INFO
WEDNESDAY 11 JUNE			VENUE - MILAN	
06:30	Run the Law		Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande 122	INFO
09:15 11:00	Roundtable: Investment funds entering the legal sector	bip. Law	 Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
09:30 13:00	Conference: Defence Meets Capital: Mobilising Finance for Europe's Protection	VITALE	 Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
11:00 13:00	Roundtable: From stress to success: manage mental health balance and prevent burnout in the legal career N°1 credits granted*	Qlt:	 Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
LUNCH BREAK				
14:00 16:00	Roundtable: M&A and intangible assets N°1 credit granted*		 Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
14:15 16:00	Roundtable: Real Estate Investment Market 2025 Business opportunities in Hotels, Logistics and CRE		 Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
COFFEE BREAK				
16:00 18:00	Roundtable: IP and the Making of Icons: From Legal Protection to Market Reverence N°1 credits granted*	Trevisan & Cuonzo	 Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
16:00 18:00	Roundtable: Nuclear power in the energy transition N°1 credit granted*	PedersoliGattai	 Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
18:00	NETWORKING COCKTAIL			
19:15 23:00	Corporate Awards	LEGALCOMMUNITY AWARDS	Padiglione Visconti Via Tortona, 58 Milan	INFO
THURSDAY 12 JUNE			VENUE - MILAN	
09:00 13:00	Conference: International arbitration & mediation. The impact of technology and trade wars N°1 credits granted*		 Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
LUNCH BREAK				
14:00 16:00	Roundtable: AI in criminal law: revolutionizing investigations and legal procedures N°1 credits granted*	SIMBARI AVVOCATI PENALIST	 Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
14:00 16:00	Roundtable: Diversity and inclusion in the legal profession: shaping future legal careers and workplaces N°1 credit granted*	BAT WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD	 Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
14:30 16:30	Roundtable: AI, Compliance and M&A: Evolving Legal Counsel Roles in Banking and Finance N°1 credit granted*	Hogan Lovells	 Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17	REGISTER
COFFEE BREAK				
19:00	Rock the Law		Magazzini Generali Via Pietrasanta 16	REGISTER

CONFERENCE

RISK MANAGEMENT IN THE PHARMA SECTOR: CORPORATE STRATEGIES AND BEST PRACTICES

6 JUNE | 11.00 - 13.00

LUNCH TO FOLLOW

EXCELSIOR HOTEL GALLIA - Piazza Duca D'Aosta, 9

SPEAKERS:**Federico Esposito**, Vice President, Legal & Compliance and Global Internal Auditing, *Chiesi***Alessandra Fidone**, Legal Affairs Director, *Zambon***Simone Gruppuso**, Corporate Counsel Italy, France and Spain, *Regeneron***Enrico Maria Mancuso**, Partner, Head of the Italian CC&I Practice, *Herbert Smith Freehills Kramer***Francesca Messina**, Sr. Legal Director, *Johnson & Johnson Innovative Medicine Italy***Benedetta Piergentili**, Associate Director Medical Affairs, *Santen***MODERATOR****Laura Orlando**, Managing Partner and EMEA Head of Life Sciences, *Herbert Smith Freehills Kramer*For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +34 915633691*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



OPENING CONFERENCE

LEGAL MARKET TRENDS: OVERVIEW FROM INTERNATIONAL LEADERS

N°2

CREDITS
GRANTED*

PROGRAM

- 8:45 Check-In and Welcome Coffee
- 9:10 Opening Speech
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.A*
- 9:15 Welcome Messages
Emmanuel Conte, Councillor for Budget, State Property and Extraordinary Housing Plan
Municipality of Milan
Antonino La Lumia, President, *Milan Bar Association*
- 9:30 **Introductory Speech**
Luca Andrea Frignani, Partner, *Chiomenti*
- 9:45 **Roundtable I - Current legal landscape: market forces in action**
Speakers:
Franck Audran, Partner & Member of the Committee, *Gide Loyrette Nouel*
Filippo Cossalter, Head of Legal Europe, Middle East and Africa, *Ericsson*
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Legalcommunity.it & MAG*
Stéphanie Fougou, General Counsel, *Technicolor*, Chairwoman of the Board, *ECLA*
Laura Segni, Head of IMI CIB Legal Advisory, *Intesa Sanpaolo*
Moderator:
Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity.it & MAG*
- 11:00 Coffee Break
- 11:30 **Roundtable II - Future horizons: anticipating tomorrow's legal market transformation**
Speakers:
Mohamed Elmogy, General Counsel, *Siemens Energy UAE* & President, *ACC MENA*
Fabrizio Di Benedetto, Team Coordinator for Antitrust and State aid Advisory at Antitrust Affairs
DC Institutional Affairs, *Intesa Sanpaolo*
Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief, *Iberianlawyer.com*
Alicia Muñoz Lombardia, Deputy Secretary of the Board, Head of Governance and Legal, *Santander Spain*
Agostino Nuzzolo, General Counsel and Legal, Regulatory and Tax Affairs Executive Vice President - DPO
and Secretary of the Board, *TIM*
Nicola Verdicchio, Chief Legal Officer, *Pirelli*
Moderator:
Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity.it & MAG*
- 12:45 Closing Remarks
- 13:00 Lunch

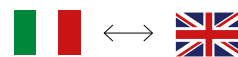
09/06/2025
9h - 13h

PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

**REGISTER
HERE**



Translation from/to



For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +34 915633691

*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



ROUNDTABLE

INTERNATIONAL DESKS: ALIGNING RESULTS STRATEGY WITH RESULTS FOR GLOBAL SUCCESS

N°1

CREDIT
GRANTED*

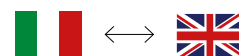
09/06/2025

14h - 16h

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, ItalyREGISTER
HERE

Translation from/to



Opening Speech

Sabrina Pugliese, Partner, Head of Legal Services, *KPMG Italy*

SPEAKERS:

Andrea Albano, WW General Counsel, *Fendi*

Emiliano Berti, Head of Legal & Compliance, MN Europe, *Nokia*

Fabrizio Caretta, Group Chief Legal & Compliance Officer, *Dolce & Gabbana*

Daniele Novello, Managing Director and General Counsel, *TotalEnergies Italia Servizi*

Umberto Simonelli, Chief Legal & Corporate Affairs Officer and Company Secretary, *Brembo*

MODERATOR:

Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity.it* & *MAG*

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



ROUNDTABLE

THE ITALIAN STATE'S WAREHOUSE OF TAX RECEIVABLES.

Opportunities and challenges for lawyers and investment funds

09/06/2025

14h - 16h

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, ItalyREGISTER
HEREEvent to be held in **SPEAKERS:****Dario Amata**, CEO, *Creset (Gruppo Fire)***Emanuela Crippa**, Head of Legal, *Intrum***Laura Gasparini**, Chief Corporate & Investment Banking Officer, *Cherry Bank***Alessandro Fracanzani**, Founding Partner & CEO, *Apeiron Management***Domenico Gaudiello**, Partner, Head of Public Finance, Global Head of Alternative Lending, *CMS***MODERATOR:****Valentina Magri**, Journalist, *Financecommunity.it* & *MAG*For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +34 915633691

Patronage

Legalcommunity Week is supported by

Comune di
MilanoORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

N°1

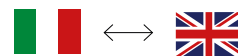
CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

LEGAL PRIVILEGE: INTERNATIONAL TOUR

9 JUNE | 16.00 - 18.00**HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA** | Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy**SPEAKERS:****Dahir Ali**, Vice President, General Counsel Asia Pacific, *CNH Industrial***Isabel Fernandes**, Group Legal Counsel, *Grupo Visabeira***Stéphanie Fougou**, EVP/ General Counsel, *Technicolor group*Chairwoman of the Board, *ECLA***Giorgio Martellino**, General Counsel and Compliance Officer, *Avio*, President, *AIGI***Frederic Puel**, Partner, *Fidal***Javier Ramirez**, Vice President & Associate General Counsel, Regions Litigation, *HP Inc.*Head of Advocacy, *ACC Europe***Mahmoud Shaarawy**, Chief Legal & Compliance Officer, *HSA Group***MODERATOR****Giovanni Lega**, Managing Partner, *LCA Studio Legale* and Chairman of *ASLA*
(Association of Law Firms operating in Italy).**09/06/2025****16h - 18h****PRINCIPE DI SAVOIA**Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy**REGISTER
HERE**

Translation from/to

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



General Counsel COCKTAIL

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI
Piazza Borromeo 8 - Milan

9
June
2025
from 18.30

TO BE PRESENTED
DURING THE EVENT:

GC CHAMPIONS LIST
2025

BY INHOUSECOMMUNITY.IT

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE LAWYERS - THIS INVITATION IS STRICTLY PERSONAL
FOR INFORMATION PLEASE SEND AN EMAIL TO: HELENE.THIERY@LCPUBLISHINGGROUP.COM

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



Comune di
Milano



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
MILANO



ACC
Association of
Corporate Counsel
EUROPE



AIGI
Associazione Italiana
Gestori Immobiliari



AIDA
Associazione Italiana
Dottori Commercialisti



ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti



ECLA
European Law Association



elsa
European Law Society



FONDAZIONE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
DI MILANO



MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION



WLW
WOMEN IN THE LEGAL WORLD

GARDEN TERRACE
PARTY

09-06-2025

FROM 20.15

@MIZOARTS EXPO
FUTURO INTERIORE

To be held during the event.

The temporary exhibition will continue
until 13/06/2025.For visits after 9 June, please contact
ccardinaletti@castaldipartners.com**CastaldiPartners**
Via Savona 19/A - MilanEVENT DEDICATED TO IN-HOUSE LAWYERS - THIS INVITATION IS STRICTLY PERSONAL
FOR INFORMATION PLEASE SEND AN EMAIL TO: HELENE.THIERY@LCPUBLISHINGGROUP.COM

Patronage

Legalcommunity Week is supported by

Comune di
MilanoIL TRIBUNALE CIVILE
DELLA CANTIERA
DEI SANIOrdine degli
Avvocati di MilanoORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
MILANOACC
Association of
Corporate Counsel
ItalyAIGA
Associazione Italiana
Gestori AziendaliANDAF
Associazione Nazionale
Dottori CommercialistiECA
The European Chamber of Arbitration
ITALIAECA
The European Chamber of Arbitration
ITALIAECA
The European Chamber of Arbitration
ITALIAECA
The European Chamber of Arbitration
ITALIAECA
The European Chamber of Arbitration
ITALIAECA
The European Chamber of Arbitration
ITALIAECA
The European Chamber of Arbitration
ITALIAECA
The European Chamber of Arbitration
ITALIA

GIANNI &
ORIGONI

Piazza Belgioioso 2 - Milan

10.06.2025

8:00-9:30

ON FINANCE *Breakfast*

Global Finance Unlocked: Navigating the new Geopolitical Landscape

Francesco Gianni

Founding Partner, Gianni & Origoni

Flavio Valeri

Chairman, Lazard Italy

SPEAKERS

MODERATOR **Nicola Di Molfetta**
Editor-in-Chief, *Financecommunity.it* & MAG

Register

Event to be held in For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

Patronage

Comune di
MilanoORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOACC
Association of
Corporate CounselAIGI
Associazione Italiana
Gestori ImmobiliariAIGA
Associazione Italiana
Gestori ImmobiliariANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e
Esperti ContabiliECLA
European Law AssociationELSA
European Law AssociationFONDAZIONE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
DI MILANOMILAN
CHAMBER OF
ARBITRATIONMILAN
CHAMBER OF
ARBITRATIONMILAN
CHAMBER OF
ARBITRATIONMILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION

Legalcommunity Week is supported by

CONFERENCE

2025 TAX UPDATE CORPORATE GROUPS AND WEALTH MANAGEMENT INDUSTRY

N°2

CREDITS
GRANTED*

N°3

CREDITS
GRANTED**

8.45 Check-In & Welcome Coffee

9.10 Greetings

Aldo Scaringella, CEO, LC Publishing Group S.p.A.

9.20 OPENING SPEECH

Guglielmo Maisto, Senior Partner, Maisto e Associati

9.25 KEYNOTE SPEECH

Maurizio Leo, Deputy Minister of Economy and Finance

9.35 TARIFFS AND THEIR IMPACT ON THE GLOBAL TAX PANORAMA

Speakers

Simone Crolla, Managing Director

American Chamber of Commerce in Italy

Dr Johann Hattingh, Professor of Law, University of Cape Town

Moderator

Guglielmo Maisto, Senior Partner, Maisto e Associati

10.15 SESSION I:

RULINGS: TAX UPDATES AND INTERPRETATIVE CHALLENGES

Speakers

Alessandro Bucchieri, Head of Tax Affairs, Enel Group (Italy)

Angelo Falbo, Head of Relations with the Financial

Administration and Tax Audits, Intesa Sanpaolo

Nicoletta Savini, Group Head of Tax, TIM

Moderator

Marco Valdonio, Partner, Maisto e Associati

11.00 Coffee Break

11.30 SESSION II:

COOPERATIVE COMPLIANCE:
TAX UPDATES AND NEW CHALLENGES

Speakers

Luca La Barbera, Tax Managing Director, Accenture

Sara Lautieri, Group Administration Manager

Società Reale Mutua di Assicurazioni

Aaron Meneghin, Tax Director, Valentino

Giuseppe Nicosia, Tax Director, Snam

Moderator

Marco Valdonio, Partner, Maisto e Associati

12.00 SESSION III:

TAX UPDATES ON INDIVIDUALS AND WEALTH MANAGEMENT

Speakers

Marco Allena, Dean, Faculty of Economics and Law, Full Professor of Tax Law, Università Cattolica del Sacro Cuore

Sarah Catania, Head of Private Bank Italy & Greece, J.P.

Morgan Private Bank

Giancarlo Giudici, Full Professor, Politecnico di Milano

Alessandra Losito, Country Head of Italy, Pictet Wealth Management

Andrea Ragaini, Deputy General Manager, Banca Generali President, Italian Private Banking Association

Moderator

Marco Cerrato, Partner, Maisto e Associati

12:40 KEYNOTE SPEECH

Antonino La Lumia, President, Milan Bar Association

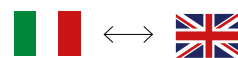
13:00 Lunch

10 JUNE
09.15 - 13.00

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, ItalyREGISTER
HERE

Translation from/to

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659*by the Milan Bar
Association

**by the Milan ODCEC

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



ROUNDTABLE

THE STRATEGIC VALUE OF DATA IN HR MANAGEMENT

10 JUNE | 11.00 - 13.00

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

SPEAKERS:**Massimiliano Arlati**, Founding Partner & Managing Director, *LabLaw Firm & Company***Gabriele Belsito**, Chief Human Resources Officer, *Eataly***Francesca Manili Pessina**, EVP Human Resources and Facility Management, *Sky Italia***Alessandro Premoli**, Head of HR Italy F&B, *Autogrill by Avolta***Maria Francesca Quattrone**, Founder, *Dike Legal***Francesco Rotondi**, Founding Partner & Managing Partner, *LabLaw Firm & Company***MODERATOR****Valentina Magri**, Journalist, *Financecommunity.it* & *MAG*
N°1
CREDIT
GRANTED*

10/06/2025
11h - 13h

PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

**REGISTER
HERE**
Event to be held in For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659
 *by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by





N°1

CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

AI BETWEEN TRANSPARENCY AND DATA PROTECTION

10 JUNE | 14.00 - 16.00

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

10/06/2025

14h - 16h

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, ItalyREGISTER
HERE

OPENING SPEECH:

Daniele Caneva, Law Leader and IP Department Leader, EY SLT

SPEAKERS:

Maurizio di Bartolomeo, Head of Legal and Corporate Affairs & Corporate Secretary
Gruppo Giochi Preziosi

Alice Flacco, General Counsel, MicroPort Scientific Corporation (CRM)

Fabrizio Manzi, General Counsel, Italiaonline

Luigi Neirotti, Senior Legal Counsel, IT and Data Protection, EY SLT

MODERATOR

Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, Legalcommunity.it & MAG

Event to be held in For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



N°1
CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

CORPORATE INVESTIGATIONS: NAVIGATING NEW RISKS FOR COMPANIES AND PROFESSIONALS

10 JUNE | 14.00 - 16.00

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

Greetings

Aldo Scaringella, CEO, LC Publishing Group S.p.A.

Keynote Speech

Gary Miller, Chairman, International Fraud Group (IFG), London

Speakers

Elisa Antonietta Blardone, Compliance Director, MicroPort Scientific Corporation (CRM)

Eugenio Fusco, Deputy Prosecutor, Milan Public Prosecutor's Office

Saverio Lembo, Partner and Co-Head of White-Collar Crime practice group, Bär & Karrer, Geneva

Giovanni Lombardi, Deputy CEO & General Counsel, illimity Bank

Simona Paccioiretti, Internal Audit Director, Sisal

Adriano Peloso, Legal Director EMEA, Italy, Iberia & Israel, Lenovo and Board Member, AIGI

Cristina Rustignoli, Country General Counsel, Generali Italia

Moderator

Andrea Puccio, Founding Partner, Puccio Penalisti Associati

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

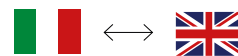
10/06/2025

14h - 16h

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, ItalyREGISTER
HERE

Translation from/to

*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by





N°1
CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

PROFESSIONAL SKILLS FOR TOMORROW'S LAWYERS?

10 JUNE | 14.15 - 16.00

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

10/06/2025
14.15h - 16h

PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

**REGISTER
HERE**



Event to be held in 

SPEAKERS:

Luca Arnaboldi, Managing Partner, *Carnelutti Law Firm*

Luca Barabino, Ceo & Founder, *Barabino & Partners*

Margherita Barié, Partner, *Carnelutti Law Firm*

Andrea Brancatelli, Legal Director, *MoneyGram International*

Rosy Cinefra, Chief Legal, Compliance, Risk and ESG Officer, *Gruppo Fibonacci*

Francesco Francica, Partner, *Carnelutti Law Firm*

Gabriella Porcelli, General Counsel, Chief Compliance Officer & Board Secretary, *Iveco Group*

Valentina Ranno, General Counsel, Head of Legal & Compliance, *L'Oréal*

MODERATOR

Letizia Ceriani, Journalist, *Legalcommunity.it & MAG*

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

*by the Milan Bar
Association

Patronage



Legalcommunity Week is supported by

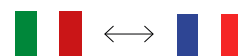


ROUNDTABLE

ALGERIA AND THE MATTEI PLAN: A ROADMAP FOR STRATEGIC COLLABORATION

SPEAKERS:**Francesca Alicata**, Chief External Relations, *SIMEST***Mohamed Baghdadi**, Bâtonnier, *Ordre des Avocats d'Alger***Mohammed Bentoumi**, Professeur, Avocat, *Ordre des Avocats d'Alger***Fabio Fagioli**, Group General Counsel, *MAIRE***Laurent Franciosi**, Head of International Markets Development, *CDP Cassa Depositi e Prestiti***Nicola Petrucco**, Legal Advisor, *MEF***Paolo Sannella**, President ISPRAMED Committee - Institute for the Promotion of Arbitration and Mediation in the Mediterranean, *AIA***Giovanni Savini**, General Director - Mission Unit of Attraction and Unblocking of Investments, *MIMIT***Nafaa Slimani**, Avocat, *Ordre des Avocats d'Alger***Paola Valerio**, Head of Institutional Relations, *SACE***MODERATORS:****Enrico Castaldi**, Partner, *CastaldiPartners***Fabio Moretti**, Partner, *CastaldiPartners***10/06/2025**
16h - 18h**PRINCIPE DI SAVOIA**Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy**REGISTER
HERE**

Translation from/to

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by





N°1
CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

DIGITALIZATION AND EMPLOYMENT

10 JUNE | 16.00 - 18.00

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

10/06/2025
16h - 18h

PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

REGISTER
HERE



SPEAKERS:

Michela Bani, Founding Partner, *NIUS*

Alessandra Bini, Senior Counsel, Compliance Officer Europe, *IBM*

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

Carlos Menor, Legal Director and Compliance Officer, *Grupo Renault Iberia*

Alessandro Paone, Founding Partner, *NIUS*, Expert Advisor, *Ministry of Labour*

Clemente Perrone, Chief People & Organization Officer, *Gruppo Sirti*

Javier Ramirez, Vice President & Associate General Counsel, Regions Litigation, *HP Inc.*
Head of Advocacy, *ACC Europe*

Marco Russomando, Chief HR & Organization Officer, *illimity Bank*

MODERATOR

Gloria Paiva, Journalist, *Iberianlawyer.com*

Event to be held in 

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by





N°1

CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

M&A CROSS BORDER

10 JUNE | 16.15 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy

10/06/2025
16.15h - 18hPRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, ItalyREGISTER
HERE

SPEAKERS:

Event to be held in

Antonio Adami, Senior Director & General Counsel EMEA, *Recurrent Energy*, a Subsidiary of *Canadian Solar***Stefano Bianchi**, Managing Partner and Head of M&A, *Pavia e Ansaldo Studio Legale***Federico Dal Poz**, Chief Legal Officer, *Amplifon***Edoardo Disetti**, Legal Director | Head of M&A and Corporate Transactions, *MSC Mediterranean Shipping Company***Mohamed Elmogy**, General Counsel, *Siemens Energy UAE* & President, *ACC MENA***Isabel Fernandes**, Group Legal Counsel, *Grupo Visabeira***Matteo Grassani**, Group General Counsel, *Zahid Group***Mahmoud Shaarawy**, Chief Legal & Compliance Officer, *HSA Group*

MODERATOR

Julia Gil, Journalist, *IberianLawyer.com* & *Financecommunity.es*For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by





Women leadership

the
in-house
cocktail

10
June

From 19:00

Baker McKenzie
Piazza Filippo Meda 3
Milan

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE LAWYERS - THIS INVITATION IS STRICTLY PERSONAL
FOR INFORMATION PLEASE SEND AN EMAIL TO: HELENE.THIERY@LCPUBLISHINGGROUP.COM

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



FIVERS 5 COCKTAIL

10.06.25
from 20:00

FIVERS
Studio Legale e Tributario
Via Paleocapa 5 | Milan

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE LAWYERS

FOR INFORMATION PLEASE SEND AN EMAIL TO: HELENE.THIERY@LCPUBLISHINGGROUP.COM

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



Comune di
Milano



ILUSTRE COLLEGIO
DELLA AVVOCATURA
DI MILANO



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
"AFFETTI CONTABILI"
M I L A N O



Accademia di
Commercio e Industria
(ACCI)



AIGI
Associazione Italiana
Gestori Immobiliari



AIFA
Associazione Italiana
Fondazioni



ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti e degli
Affetti Contabili



ECLA
European Law Students' Association



elsa
European Law Students' Association



FONDAZIONE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
DI MILANO



MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION



WLW
WORLD LEGAL WEEK



Wednesday
11 JUNE 2025

6KM (NON-COMPETITIVE)



REGISTER NOW WITH ENDU

PARTICIPATION: €10

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

WHERE:

Canottieri San Cristoforo
Via Alzaia Naviglio Grande 122, Milan

PROGRAM:

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

Organized by



Partner



ROUNDTABLE

INVESTMENT FUNDS ENTERING THE LEGAL SECTOR

11/06/2025**9.15h - 11h****PRINCIPE DI SAVOIA**Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy**REGISTER
HERE**Event to be held in **SPEAKERS:****Umberto Baldi**, Chief Legal Officer & General Counsel, *Snam***Claudio Berretti**, General Manager and Executive Director, *TIP – Tamburi Investment Partners***Nicola Bordignon**, Managing Partner, *ITAGO***Stefania Radoccia**, Managing Partner, *BIP Law and Tax***MODERATOR****Gloria Paiva**, Journalist, *Iberianlawyer.com*For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

Patronage



Legalcommunity Week is supported by

CONFERENCE

INVESTING IN DEFENCE: MOBILISING FINANCE FOR EUROPE'S PROTECTION

11 JUNE | 09.00 - 13.00

Lunch to follow

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA - Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy

09:00 Check-In and Welcome Coffee

09:20 Opening Speech by

Fabrizio Pagani, Partner, *Vitale & Co.* | former G20 Sherpa and OECD Director

09:45 **Panel I: The European Defense Industry: New Tools and Mechanisms**
Speakers
Orlando Barucci, Managing Partner, *Vitale & Co.*
Paolo Graziano, Founder & CEO, *Magnaghi Aerospace Group*
Luca Principi, CEO, *Sidereus*
Bruno Spagnolini, President, *MECAER Aviation Group*, with long lasting experience in helicopters market

Costantin Terzago, Managing Director, *Mutares*
Moderator
Valentina Magri, Journalist, *Financecommunity.it & MAG*
11:00 Coffee Break

11:30 **Panel II: Mobilizing Capital: Is Investing in Defense Good Business?**
Speakers
Patrizia Celia, Head of Large Caps, Investment Vehicles, *Borsa Italiana - EURONEXT*
Giuseppe Lacerenza, Partner, *Keen Venture Partners*
Ignacio Mataix, Senior Advisor, *Trilantic Europe* | Former CEO, *Indra* and *ITP*
Andrea Pescatori, CEO and Managing Partner, *Sienna IM Italia SGR*, (former *Ver Capital SGR*)

Bjorn Tremmerie, *European Investment Fund*
Moderator
Valentina Magri, Journalist, *Financecommunity.it & MAG*
13:00 Light Lunch

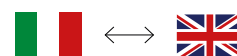
11/06/2025
9.30h - 13h
PRINCIPE DI SAVOIA

 Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

**REGISTER
HERE**

 Event held under
the Chatham House rule

Translation from/to


 For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

Patronage

Legalcommunity Week is supported by





ROUNDTABLE

FROM STRESS TO SUCCESS:

MANAGE MENTAL HEALTH BALANCE AND PREVENT BURNOUT IN THE LEGAL CAREER

11 JUNE | 11.00 - 13.00

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

11/06/2025
11h - 13hPRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, ItalyREGISTER
HEREEvent to be held in **SPEAKERS:****Lodovico Bianchi Di Giulio**, Group General Counsel, *BIP Group***Antonia Cosenz**, Head of Legal and Regulatory Affairs, *Banco BPM***Luís Graça Rodrigues**, Head of Legal Department, Europe | Lusophone Africa | Philippines, *Minsait***Angelica Orlando**, General Counsel, *Sky Italia***Nicola Romano**, Co-Managing Partner, *QLT***MODERATOR****Letizia Ceriani**, Journalist, *Legalcommunity.it* & *MAG*For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by





N°1
CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

M&A AND INTANGIBLE ASSETS

11 JUNE
14.00 - 16.00

PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

**REGISTER
HERE**



SPEAKERS:

Stefano Candela, Partner, *Lexsential*

Vincenzo Jandoli, Partner, *Lexsential*

Elena Mauri, Group Legal Affairs & IP Director, *Ermenegildo Zegna*

Alexandre Moscianese, Partner, *Arkios*

Paolo Quaini, Chief Legal & Compliance Officer, *ITA Airways*

MODERATOR:

Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief, *Iberianlawyer.com*

Event to be held in 

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



ROUNDTABLE

REAL ESTATE INVESTMENT MARKET 2025

Business Opportunities in Hotels, Logistics and CRE

OPENING SPEECH

Enrico Riso, Managing Director, *Intrum Italy*

SPEAKERS:

Simone Di Gennaro, Chief Executive Officer, *Carlo Maresca Real Estate*

Stefano Keller, Managing Director & Partner, *LFPI Italia Reim*, Hospitality Committee Chairman
Confindustria-Assoimmobiliare

Michele Lodigiani, Country Director Italy, *Mileway*

Davide Schiffer, CEO, *Borgosesia SpA*

Filippo Tuccimei, Head of M&A and Structured Finance, *Gruppo Statuto*

Marco Zorzetto, Managing Director Investments, *Hines*

MODERATORS:

Giampaolo Corea, Co-Managing Partner, *Demosthenes*

Leonardo Stassi, Head of Hospitality, *Coldwell Banker Commercial Italy*

11 JUNE

14.15 - 16.00

HOTEL

PRINCIPE DI SAVOIA

 Piazza della Repubblica 17
 Milan, Italy

REGISTER HERE



For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

Patronage

Legalcommunity Week is supported by





N°1

CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

IP AND THE MAKING OF ICONS: FROM LEGAL PROTECTION TO MARKET REVERENCE

SPEAKERS:

Daniela Ampollini, Partner, *Trevisan & Cuonzo*

Gabriel Cuonzo, Managing Partner, *Trevisan & Cuonzo*

Federico Giroto, CEO, *Masi Agricola*

Monica Kristensen, Associate General Counsel, *Loro Piana*

Niccolò Pallesi, General Counsel & Secretary of the Board, *Ferretti Group*

Angelica Ruggeri, General Counsel, *Golden Goose*

Andrea Sellini, General Counsel & Investor Relations Manager, *Bialetti Industrie*

MODERATOR

Flavio Caci, Journalist, *Legalcommunity.ch*

11 JUNE

16.00 - 18.00

HOTEL

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, ItalyREGISTER
HEREEvent to be held in 

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



N°1

CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

NUCLEAR POWER IN THE ENERGY TRANSITION

DIALOGUE

Ivan Aloï, Founding Partner, *SURE – Financial Advisor*

Carla Mambretti, Partner Energy & Infrastructure, *PedersoliGattai*

MODERATOR

Letizia Ceriani, Journalist, *Legalcommunity.it & MAG*

SPEAKERS:

Giordano Colarullo, Managing Director, *BRG*

Giovanna Faillace, Head of External Relations, Innovation, Sustainability
Industrial Law and IPR Legal Assistance, *Enel*

Francesca Ferrazza, Head, Magnetic Fusion Initiatives, *Eni*

Federico Piccaluga, Group General Counsel, *Duferco*

Simone Rodolfi, Head of Origination and Structured Products, *Axpo Italia*

MODERATOR

Giovan Battista Santangelo, Partner Energy & Infrastructure, *PedersoliGattai*

CLOSING REMARKS

James Simpson, Partner, *Hunton*

11/06/2025

16h - 18h

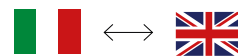
PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

REGISTER HERE



Translation from/to



For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by





LEGALCOMMUNITY
AWARDS

corporate

11th edition

11.06.2025

19.15 CHECK-IN

19.30 COCKTAIL

20.15 CEREMONY

21.00 STANDING DINNER

PADIGLIONE VISCONTI

Via Tortona, 58 | Milan

Sponsors

INTESA  SANPAOLO

THE
LAWYER
LONDON DRY GIN

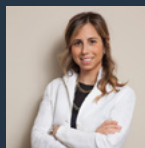
#LcCorporateAwards  

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



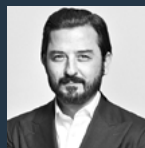
Leonardo Adessi

Partner e membro del CdA
Nextalia SGR



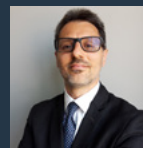
Solange Baruffi

General Counsel
ICE Pharma



Andrea Bonante

Global Corporate Affairs e
Compliance Director
Moncler



Massimiliano Bošchini

Senior Director
Intesa Sanpaolo



Fabio Bravi

Head of M&A, Marketing &
Partnership
TAS



Stefano Brogelli

Legal & Regulatory Director
Axpo Italia



Alberto Carpani

Group General Counsel – Group
Director HR&IT
Polynt Group



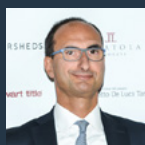
Andrea Castaldi

Vice President
Deutsche Bank



Giovanni Cucchiarato

Group General Counsel
Dedalus



Simone Davini LLM

Managing Director Head of Legal
& Corporate Affairs
Crédit Agricole Corporate
& Investment Bank



Cristina De Haag

Head of Legal Italy
Borsa Italiana Euronext Group



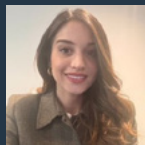
Eduardo Di Mauro

Legal Director
Pernigotti



Giovanni Foti

Partner
Accuracy



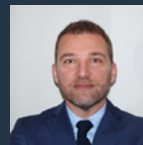
Valentina Frate

Senior Legal Counsel
Bracco Imaging



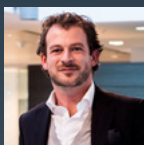
Stefano Ghetti

Senior Partner
Wise Equity



Antonio La Verghetta

Head Regulatory Engagement
& Integration EMEA
UBS



Giovanni Lombardi

Deputy CEO – General Counsel
Illimity Bank



Giulia Malusa

Director – Head of Italy
Howden M&A



Fabrizio Manzi

General Counsel and Head of Legal
and Compliance Italiaonline



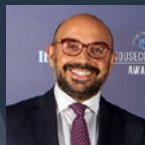
Michele Marocchino

Managing Director
Lazard



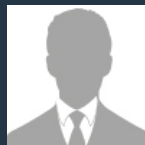
Fausto Massimino

Legal, Governance & Compliance
One Roche Head
Roche Italia



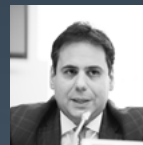
Roberto Mastrosera

General Counsel,
Prelios SGR



Enrico Monti

Head of Banking, Markets
e Real Estate Finance
Banca Fucina



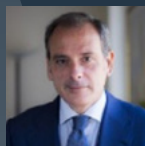
Jacques Moscianese

Executive Director, Group Head of
Institutional Affairs
Intesa Sanpaolo



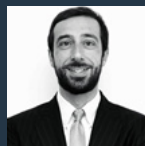
Paola Nocerino

Cluster Chief Legal Officer
Air Liquide Italia



Agostino Nuzzolo

General Counsel and Legal
Regulatory and Tax Affairs
Executive Vice President – DPO
and Secretary of the Board, TIM



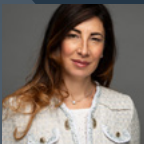
Simone Petrosemolo

Head of Legal Affairs
Compliance & AML
Blue



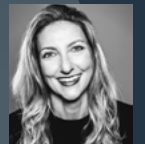
Marco Pincioli

Chairman
White Bridge Investments



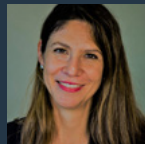
Annalisa Rotunno

Managing Director Group M&A
Mediobanca



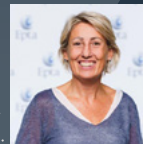
Angelica Ruggeri

General Counsel
Golden Goose



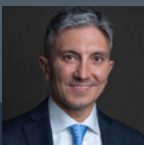
Valérie Ruotolo

Geo Compliance & Corporate Legal
Lead for ICEG
Accenture



Valentina Russo

Group General Counsel
Epta



Renato Salsa

Partner, Corporate Finance Leads,
EY



Umberto Simonelli

Chief Legal & Corporate Affairs
Officer – Company Secretary
Brembo



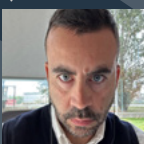
Isabella Toth

Direttore Affari Legali e Societari
HPE Italy



Micaela Vescia

Direttore Affari Legali e Societari
Azienda Trasporti Milanesi



Andrea Visaggio

Responsabile Consulenza
Legale NPE
Crédit Agricole



Pierluigi Zaccaria

Direttore Legal & Corporate Affairs
SEA



Umberto Zanuso

Senior Partner
Fineurop Sodalit

CONFERENCE

INTERNATIONAL ARBITRATION & MEDIATION. THE IMPACT OF TECHNOLOGY AND TRADE WARS

PROGRAM

8:45 Check-In and Welcome Coffee

9:15 Greetings

Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.A*

9:20 **Arbitration in Turbulent Times – Technology, Tariffs and the Pressures on Global Business**

Speakers:

Barbara Benzoni, Head of Legal of the International Mid-Downstream and Chemical activities, *Eni*

Cristina Dumitrita Milincianu, Senior Legal Counsel, *Baker Hughes*

Marlen Estévez Sanz, Partner and Member of the Board of Directors, *RocaJunyent* and President and Founder, *Women in a Legal World (WLW)*

Paolo Marzolini, Founding Partner, *Patocchi & Marzolini (Geneva)*

Milo Molfa, Partner, *McDermott Will & Emery (London)*

Omar Puertas, Partner, *Cuatrecasas (Madrid)*

Eduard Saura, Managing Partner for Spain and Latin America, *Accuracy*

Moderator

Stefano Azzali, Director General, *Milan Chamber of Arbitration*

10:50 Coffee Break

11:20 **Mediation as a Business Lifeline – Resolving Disputes Amid Trade Wars and Uncertainty**

Speakers:

Elisa Billi, Head of Mediations – Litigation & ADR – *Intesa Sanpaolo*

Nicolas Bourdon, Partner, *Accuracy*

Antonietta Marsaglia, Mediator | Lawyer, *Studio legale Marsaglia*

Laura Rigo, Head of Legal, *HP Italy*

Joe Tirado, Mediator & Arbitrator, *JAMS (London)*

Victoria Viñes, International Arbitrations Head of Department, *MAIRE*

Moderator

Giuseppe De Palo, Mediator & Arbitrator, *JAMS (New York)*

12:50 Closing Remarks

13:00 Light Lunch

N°1
CREDIT
GRANTED*

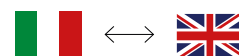
12/06/2025
9.00h - 13h

PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

REGISTER
HERE



Translation from/to



For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



ROUNDTABLE

AI IN CRIMINAL LAW: REVOLUTIONIZING INVESTIGATIONS AND LEGAL PROCEDURES

12 JUNE | 14.00 - 16.00

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

N°1

CREDIT
GRANTED*

12/06/2025

14h - 16h

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, ItalyREGISTER
HEREEvent to be held in 

SPEAKERS:

Fabio Bertoni, General Counsel, *The New Yorker***Fabio Cangiano**, Head of Legal, *PostePay***Federico Dal Poz**, Chief Legal Officer, *Amplifon***Giuseppe Di Franco**, CEO, *Lutech***Daniele Alessandro Luison**, Group Legal, Litigation, *UniCredit***Giuliano Tavaroli**, Senior Advisor – Strategic Risk Consulting

MODERATOR

Armando Simbari, Partner, *Simbari Avvocati Penalisti**by the Milan Bar
AssociationFor information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

Patronage

Legalcommunity Week is supported by





N°1

CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

DIVERSITY AND INCLUSION IN THE LEGAL PROFESSION: SHAPING FUTURE LEGAL CAREERS AND WORKPLACES

12 JUNE | 14.00 - 16.00

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

SPEAKERS:**Daniele Ciccolo**, Head of Legal Affairs, *Telepass***Iliara De Benedictis**, Head of Legal & Institutional Affairs, *Manifatture Sigaro Toscano***Marlen Estévez Sanz**, Partner and Member of the Board of Directors, *RocaJunyent*
and President and Founder, *Women in a Legal World (WLW)***Pietro Galizzi**, Head of Legal, Regulatory & Compliance Affairs, *Eni Plenitude Società Benefit***Maria Mariniello**, Group Head of Corporate Affairs, *doValue***Flavia Maria Tavasci**, Senior Legal and Compliance Counsel - South Europe Area, *BAT***Isabella Toth**, Director of Legal and Corporate Affairs, *Hewlett Packard Enterprise***Micaela Vescia**, Chief of Corporate and Legal Affairs, *Azienda Trasporti Milanesi***MODERATOR****Michela Cannovale**, Journalist, *Inhousecommunity.it & MAG*

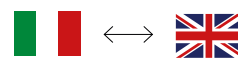
12/06/2025

14h - 16h

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, ItalyREGISTER
HERE

Translation from/to

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by



BANKING

VIRTUAL

N°1

CREDIT
GRANTED*

ROUNDTABLE

AI, COMPLIANCE AND M&A: EVOLVING LEGAL COUNSEL ROLES IN BANKING AND FINANCE

12/06/2025

14.30h - 16.30h

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, ItalyREGISTER
HERE

SPEAKERS:

Paola Barometro, Partner, *Hogan Lovells***Giuseppe Catalano**, Company Secretary and Head of Corporate Affairs, *Assicurazioni Generali***Simone Davini**, Head of Legal & Corporate Affairs, *Crédit Agricole Corporate & Investment Bank***Giovanni Lombardi**, Deputy CEO & General Counsel, *illimity Bank***Paolo Mazza**, Chief General Counsel, *Bper Banca***Pierfilippo Verzaro**, General Counsel, *Iccrea Banca*

MODERATOR:

Patrizio Messina, Managing Partner Italy, *Hogan Lovells*

CLOSING REMARKS:

Ferigo Foscari, Partner, *Hogan Lovells*

Event to be held in

For information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659*by the Milan Bar
Association

Patronage

Legalcommunity Week is supported by

Comune di
MilanoORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOACC
Association of
Corporate Counsel
EUROPEANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Commercialisti
Italianielsa
The European Law Society Association
ITALY

#rockthelaw
#legalcommunityweek

ROCK
THE LAW

#legalcommunityweek

CORPORATE MUSIC CONTEST

2025 EDITION
MILAN

12.06.25
from 19.00

MAGAZZINI GENERALI
Via Pietrasanta, 16
Milan

REGISTER HERE

Sponsor



Media Partner



For Info

chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com · +39 02 36727659

Diverso sarà lei

Effetto domino sul Pride: se la politica USA raffredda anche gli sponsor italiani

di michela cannovalle



Giugno è arrivato di nuovo, e con lui il mese del Pride. Un momento che per molti significa bandiere arcobaleno, eventi, parole di orgoglio e di memoria. Ma anche un periodo che ogni anno mi spinge a guardare sotto la superficie delle celebrazioni: cosa rende possibile tutto questo? Chi ci crede davvero? E soprattutto: cosa succede quando le condizioni cambiano?

Dietro a ogni parata c'è un mondo di lavoro e incastri. Perché allestire un Pride – e penso in particolare al Milano Pride, il più grande in Italia – richiede una struttura che nulla ha di improvvisato. Bisogna essere pronti su tutti i fronti: permessi comunali, un piano di sicurezza approvato dalle autorità, camion per la parata, service audio, palchi, artisti, grafiche, campagne social, uffici stampa, volontari da coordinare, traduzioni, documentazione, riunioni con la prefettura.

E bisogna avere i fondi per farlo. Molti di questi arrivano da sponsor: aziende e multinazionali che negli anni passati hanno scelto di sostenere, finanziare, firmare partnership. Di dire: “Siamo con voi”. Un gesto importante, non banale. Ma sempre più spesso carico di contraddizioni. Perché, oggi, stare “con” il Pride non è più così semplice, neanche per chi in passato ha già preso una posizione chiara. Non dopo che negli Stati Uniti il clima è cambiato e la campagna contro la diversity & inclusion ha trasformato quel sostegno in un potenziale bersaglio. Diverse aziende, così come varie law firm, sono finite nel mirino per aver osato appoggiare l'orgoglio Lgbtqia+. Il risultato? Anche chi fino a poco tempo

fa sponsorizzava con convinzione, ora ci pensa due volte. Per paura di perdere clienti, azionisti, credibilità in mercati più conservatori.

E quando le multinazionali si raffreddano, l'effetto domino arriva anche qui. In Italia, organizzazioni come Arcigay Milano stanno già facendo i conti con un ambiente più guardingo. E non è solo una questione di budget – anche se quello conta, eccome se conta! È il segnale che l'impegno per l'inclusione può essere percepito come negoziabile, come qualcosa da dosare in base al vento che tira.

Ne parlo in questo nuovo episodio di *Diverso sarà lei* con **Roberto Muzzetta**, director business and legal affairs di Elcart Distribution e vicepresidente di Arcigay Milano. Buon ascolto! 🎧



ROBERTO MUZZETTA



**PREZZO
39.90€**

**ORDINA
LA TUA COPIA!**

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.com



General counsel Champions List 2025

La mappa dei 50 giuristi d'impresa più influenti in Italia,
firmata Inhousecommunity

a cura di michela cannovale



C'è stato un tempo in cui il general counsel era percepito come una figura defilata, relegata ai margini dei processi decisionali. Un tempo che oggi sembra appartenere a un'altra epoca. Nel giro di pochi anni, il ruolo del giurista d'impresa ha vissuto un'evoluzione profonda, passando da funzione di supporto a snodo centrale nelle strategie aziendali. Oggi, chi guida una direzione legale non è più semplicemente un consulente esperto di normative, ma una figura manageriale a tutto tondo, coinvolta nelle scelte che definiscono il futuro delle imprese: dall'innovazione alla governance, dalla sostenibilità alla selezione dei partner strategici.

Mai come in questo ultimo anno il lavoro dei giuristi d'impresa è stato sotto i riflettori, anche per effetto del profondo riassetto del sistema bancario italiano. Le grandi manovre in atto tra gli istituti di credito hanno portato al centro della scena proprio i dipartimenti legali delle banche, chiamati a gestire operazioni complesse e a garantire stabilità in uno scenario in continuo movimento.

È anche grazie a questo contesto che la nostra classifica 2025 assume un significato particolare, con i team legali bancari protagonisti di primo piano.

Ne è nata una fotografia aggiornata, non esaustiva ma sicuramente rappresentativa, del panorama legale in house italiano, in cui alle professionalità del comparto bancario si affiancano quelle dei settori energy, TMT, automotive, infrastructure, fashion & luxury, consultancy, insurance, della difesa, dell'aerospazio e della sicurezza. Una fotografia che racconta, in filigrana, anche i cambiamenti più profondi del nostro tempo.

A emergere sono figure che non solo assistono le aziende con competenza giuridica, ma costruiscono visioni, dirigono team internazionali, influenzano il mercato e si affermano come punti di riferimento nella loro industry.

Li abbiamo individuati attraverso l'analisi di quattro elementi:

- la rilevanza dei dossier seguiti,
- la capacità di leadership,
- la visibilità nel contesto legale
- i traguardi di carriera

Con dossier si fa riferimento sia alla portata delle attività gestite, sia alla rilevanza dell'azienda di appartenenza. La leadership si misura nel saper ispirare team complessi, talvolta su scala internazionale. La popolarità rappresenta invece la capacità di imporsi come riferimento nel settore, dentro e fuori l'azienda. Infine, la carriera: una valutazione dei risultati ottenuti e del percorso costruito nel tempo.

La lista che segue non intende esaurire l'universo dei migliori general counsel operanti in Italia, ma identifica i cinquanta profili che, tra giugno 2024 e maggio 2025, si sono distinti con maggiore frequenza nel monitoraggio costante condotto da Inhousecommunity.it.



01

ANTONIA COSENZ

Head of legal and regulatory affairs
Banco BPM

La head of legal and regulatory affairs di Banco Bpm, fra i protagonisti del recente risiko bancario, ha dato prova di saper coniugare sapienza giuridica e visione strategica su più fronti: da un lato, coordina la squadra legale nell'ambito dell'ops di Unicredit e ha gestito il lancio dell'opa da 1,6 miliardi di euro su Anima. Dall'altro, ha permesso l'avvio di partnership rilevanti per il Banco, come quella che ha portato lo scorso settembre alla nascita di Numia, società interamente italiana che si è attestata sul mercato come nuovo polo della monetica. L'avvocata guida dal 2017 il dipartimento legale aziendale, oggi formato da oltre 200 persone dopo essersi occupata in prima persona, da libera professionista, della fusione che proprio quell'anno ha dato vita all'attuale Banco Bpm. Completa il suo ruolo sedendo nel consiglio di amministrazione di Banca Akros, braccio d'investimento del gruppo bancario.

02

AGOSTINO NUZZOLO

General counsel and legal, regulatory and tax
affairs executive vice president – DPO and
secretary of the board
TIM

Entrato in TIM nel 2017, in otto anni è arrivato a ricoprire molteplici ruoli: oggi è general counsel and legal, regulatory and tax affairs executive vice president, DPO e secretary of the board del colosso delle telecomunicazioni, oltre che chairman di Noovle, società benefit del gruppo. Le operazioni di cui gestisce i profili giuridici, finiscono spesso anche sulle pagine della cronaca generalista. Solo nell'ultimo anno, con il suo team, ha sottoscritto gli accordi per la cessione di Sparkle al Mef e Retelit e per la vendita ad Ardian della partecipazione residua indiretta in INWIT – operazioni del valore, rispettivamente, di 700 e 250 milioni di euro. Ha inoltre contribuito a perfezionare la mega cessione di NetCo al fondo statunitense KKR.





03

NICOLA VERDICCHIO

Chief legal officer
Pirelli

Con una carriera costruita interamente all'interno di grandi realtà industriali, l'attuale responsabile legale di Pirelli ha attraversato decenni di trasformazioni nel mondo corporate. Dopo aver iniziato nel 1987 in STET e proseguito per oltre un decennio in TIM, oggi coordina le funzioni legali, gli affari societari internazionali e le attività legate alla proprietà intellettuale del gruppo Pirelli in oltre 160 nazioni, con un occhio attento anche ai temi di sostenibilità e innovazione digitale. Il suo approccio integra la prospettiva giuridica con una profonda comprensione delle dinamiche aziendali globali, qualità che ne fanno un interlocutore autorevole nel contesto legale d'impresa.



04

FEDERICO BONAIUTO

General counsel
Leonardo

In Leonardo dal 1996, nel 2023 è salito ai vertici della direzione legale del gruppo e oggi coordina 150 persone a livello globale. Solo nell'ultimo semestre è stato impegnato, inter alia, nella finalizzazione di una joint venture per lo sviluppo del Global Combat Air Programme volto alla progettazione e consegna di un velivolo da combattimento di nuova generazione; nella sottoscrizione di un accordo per la cybersecurity di operazioni multinazionali e multi-dominio di intelligence e difesa in ambito UE e NATO; e nell'espansione della collaborazione nei settori dell'aerospazio e della difesa con l'Arabia Saudita.

05

ANTONIO CANGERI

Group general counsel
Assicurazioni Generali

Il group general counsel di Assicurazioni Generali, in carica dal 2012, ricopre oggi anche il ruolo di presidente di Banca Generali, protagonista del grande risiko bancario nell'ops lanciata da Mediobanca. Di recente ha curato i profili giuridici del MOU per la creazione di una joint venture tra Generali Investments Holding e Natixis Investment Managers, quest'ultima controllata da BPCE. La collaborazione si configura come una mossa decisiva per l'espansione internazionale di entrambe le società nel settore dell'asset management. In primis perché la realtà che dovrebbe nascere da questa fusione amministrerà un patrimonio di circa 1.900 miliardi di euro.





06

ELISABETTA PAGNINI

Group general counsel
Intesa Sanpaolo

Alla guida della direzione legale di Intesa Sanpaolo dal 2019, ha impostato un modello organizzativo orientato a innovazione, flessibilità operativa e presenza internazionale. Entrata nel gruppo sei anni prima come responsabile dei progetti speciali, ha progressivamente costruito una squadra capace di affrontare le nuove sfide normative e di business del settore bancario. Il suo profilo combina una profonda conoscenza del contesto aziendale, maturata anche come general counsel e responsabile delle relazioni istituzionali di Allianz Italy, con un solido background nel libero foro grazie agli anni trascorsi in Freshfields.



07

RICCARDO QUAGLIANA

General counsel
Monte dei Paschi di Siena

Dal 2013 ricopre il ruolo di group general counsel e segretario del cda di Banca Monte dei Paschi di Siena. Dopo anni di forte crisi, l'istituto bancario più antico del mondo ha annunciato nel 2025 di voler tornare a svolgere un ruolo attivo nello scenario di consolidamento in corso nel settore bancario italiano e, assistito dal suo general counsel, ha promosso un'offerta pubblica di scambio totalitaria volontaria sulla totalità delle azioni ordinarie di Mediobanca. Si parla di un'operazione da oltre 13 miliardi di euro (ancora in divenire) che ha peraltro ricevuto il placet del governo italiano.



08

UMBERTO BALDI

General counsel
Snam

General counsel di Snam dal 2021, in passato ha ricoperto lo stesso ruolo anche in Fincantieri, prima, e in Luxottica, poi. Oggi è anche segretario del cda e dei comitati endoconsiliari di Snam e presidente di Snam Rete Gas e director di TAP - Trans Adriatic Pipeline. Nei mesi scorsi ha coordinato il suo team nel perfezionamento dell'acquisizione del 100% di Edison Stoccaggio (ridenominata Stogit Adriatica) da Edison, per un controvalore di circa 565 milioni di euro, contribuendo così a rafforzare ulteriormente la leadership di Snam nel settore dello stoccaggio del gas naturale a livello europeo, portando la sua capacità complessiva a circa 18 miliardi di metri cubi.

09

RITA
IZZO

General counsel
Unicredit

Dopo essere stata nominata general counsel ad interim di Unicredit ad aprile 2024, a fine anno ha ufficialmente preso in mano le redini della direzione legale della banca, diventata a sua volta attore di primo piano del risiko bancario. Ha seguito operazioni di importanza strategica come l'offerta per l'acquisizione di parte del capitale sociale di Commerzbank AG e il lancio dell'offerta pubblica di scambio volontaria su tutte le azioni ordinarie di Banco Bpm. La professionista, entrata in squadra nel 2008, ha ricoperto negli anni vari ruoli di crescente importanza tra cui, fino al 2024, quello di head of group digital & operations legal.





10

FRANCESCO PUNTILLO

Head of legal, corporate, regulatory and
antitrust affairs
Enel

Nel 2023 ha fatto il suo ingresso alla guida dell'ufficio legale di Enel, assumendo la responsabilità delle aree legale, societaria, regolatoria e antitrust. Il passaggio ha segnato un momento di svolta nella sua carriera: dopo oltre venticinque anni nel mondo degli studi legali – da Allen & Overy a Freshfields, fino a Gianni & Origoni, dove è stato partner e co-head del dipartimento Energia e Infrastrutture – ha scelto di portare la sua esperienza nel cuore di un grande gruppo industriale. Si è recentemente occupato del lancio di Nuclitalia, la newco del nucleare detenuta per il 51% da Enel, per il 39% da Ansaldo Energia e per il 10% da Leonardo.



11

LAURA SEGNİ

General counsel
IMI CIB Intesa Sanpaolo

Dal 2012 è general counsel di IMI CIB Intesa Sanpaolo, dove con il suo team cura quotidianamente operazioni ordinarie e straordinarie, tra cui finanziamenti, cartolarizzazioni, prestiti. Lo scorso aprile è stata inoltre nominata vice chairman di Intesa Sanpaolo IMI Securities Corp, segnando un nuovo traguardo in una carriera di successo. A queste cariche si aggiungono quelle di member of the board of directors di Intesa Sanpaolo IMI Securities Corporation e Intesa Sanpaolo Bank Luxembourg e di managing director di Intesa Sanpaolo. In passato ha lavorato all'Istat e al Tesoro, diventando consigliera giuridica del Ministro.



12

GERMANA MENTIL

General counsel
Italgas

Dopo aver diretto per diversi anni la squadra legale di Ferragamo, nel 2022 è salita a bordo di Italgas in veste di general counsel. Negli ultimi mesi ha affiancato il gruppo nell'importantissima acquisizione del 99,94% del capitale sociale di 2i Rete Gas da F2i SGR e Finavias, che ha reso Italgas il primo operatore in Europa nella distribuzione del gas. "Un'operazione complessa e completa – ha commentato in merito, sul suo profilo LinkedIn – che ci ha coinvolto dalla due diligence al closing, dal finanziamento all'aumento di capitale, senza dimenticare le autorizzazioni golden power, FSR e antitrust, l'assistenza agli organi sociali e gli adempimenti regolatori".



13

**PIETRO
GALIZZI**

Head of legal, regulatory and compliance affairs
Plenitude

Il numero uno della direzione legale di Plenitude, in carica dal 2019, fa scuola quando si tratta di relazione con i consulenti esterni: dopo averlo fatto una prima volta già nel 2021, quest'anno ha nuovamente sorpreso il mercato legale con una lettera agli studi partner in cui, per conto del suo team, sollecita al rispetto di impegni concreti in materia di responsabilità sociale d'impresa, come la parità di genere, il diritto alla disconnessione e l'attenzione all'ambiente. Nella lettera è stata introdotta anche la richiesta di accreditamento sulla piattaforma Open-es, che diventa così un ulteriore criterio di selezione nei beauty contest.



14

**UMBERTO
SIMONELLI**

Chief legal & corporate affairs officer
and company secretary
Brembo

Conosce Brembo come le sue tasche: presente nel gruppo dal 1999, dal 2009 ne dirige il dipartimento legal & corporate affairs, dopo aver seguito in passato lo sviluppo delle filiali in Cina e India. Nell'ultimo anno è stato impegnato in due accordi fondamentali per conto del gigante dei freni: da un lato, la cessione dell'intera partecipazione di 55.800.000 azioni ordinarie detenute in Pirelli, pari a circa il 5,58% dell'attuale capitale sociale di quest'ultima, per un corrispettivo di 282,9 milioni di euro; dall'altro, l'acquisizione di Öhlins, azienda produttrice di sospensioni premium ad alte prestazioni per moto e auto nei segmenti del primo equipaggiamento.



15

GABRIELLA PORCELLI

General counsel, chief compliance officer & board secretary
Iveco Group

Il suo percorso professionale racconta una capacità rara: muoversi con disinvoltura tra settori diversi, adattando competenze giuridiche complesse a contesti in continua evoluzione. Dall'energia al largo consumo, dalla farmaceutica al lusso, ha affrontato sfide regolatorie e strategiche eterogenee. Nel 2022, chiamata da Iveco Group, ha fatto il suo ingresso anche nell'automotive, assumendo un ruolo che unisce responsabilità legale, compliance e governance, come general counsel, chief compliance officer e membro del cda. Una visione d'insieme costruita sul campo, attraversando mondi industriali molto diversi tra loro.



16

SIMONE DAVINI

Head of legal & corporate affairs Italy
Crédit Agricole CIB

L'head of legal & corporate affairs per l'Italia di Crédit Agricole Corporate and Investment Bank, professionista rispettato del settore, ha concluso con successo diverse operazioni nell'ultimo anno. Tra le più importanti, ricordiamo il finanziamento da 125 milioni di euro concesso al gruppo Campari insieme a un pool di banche, occasione in cui CA CIB ha agito in qualità di agente, original lender e mandated lead arranger. Il suo team è inoltre stato attivo nel recente collocamento del green bond europeo da 500 milioni di euro e durata di 10 anni per A2A, il primo sul mercato di questo genere per un emittente corporate europeo.



17

CLAUDIA RICCHETTI

General counsel Italy
Pwc

Professionista stimata nell'ambiente legale in house e nel libero foro, a ottobre 2024 ha dato nuovamente prova di sapersi muovere in un nuovo mercato entrando in Pwc come salary partner e general counsel per l'Italia. L'avvocata ha lavorato in passato nei settori della moda e del lusso, delle infrastrutture stradali e aeroportuali e della tecnologia. Nel 2022, infatti, era diventata general counsel di Ferragamo. I due anni precedenti li aveva trascorsi ai vertici dell'ufficio legale di Atlantia (oggi Mundys), mentre in precedenza era stata chief legal officer di Octo Group, general counsel di Anas e general counsel di IGT Italia.



18

PAOLO QUAINI

Chief legal & compliance officer
ITA Airways

Il chief legal & compliance officer, arrivato ai vertici della direzione legale della compagnia di bandiera nel 2023, ha orchestrato il dietro le quinte giuridico che, dopo due anni di lavori, ha portato al closing dell'accordo che vede Lufthansa entrare nel capitale di ITA Airways con una quota del 41%, attraverso un investimento di 325 milioni di euro. Con questa operazione, il vettore italiano è entrato ufficialmente nell'orbita del colosso tedesco, diventato quarto gruppo aereo mondiale. Negli ultimi mesi, inoltre, l'avvocato ha seguito l'emissione di secured notes per 52 milioni di dollari per finanziare l'acquisizione di due aeromobili Airbus A220-100.



19

GIOVANNI LOMBARDI

General counsel and deputy ceo
Illimity Bank

Dal 2018 guida la direzione legale di Illimity Bank, affiancando al ruolo di general counsel anche quello di segretario del consiglio di amministrazione e, dal 2025, quello di deputy ceo della banca. Con una solida esperienza nei settori finance, capital markets, debt restructuring e diritto societario, ha contribuito alla costruzione della struttura legale interna di Illimity sin dalle prime fasi del progetto bancario. Tra le varie cariche che ricopre, è anche general manager della Fondazione Illimity, nata per promuovere iniziative ad alto impatto sociale, e fa parte del governing council di AISCA, a conferma di un impegno che unisce tecnica giuridica e attenzione ai temi civici e collettivi.



20

FRANCESCA SECONDARI

Group general counsel
Prada

Dal giugno 2023 è la nuova group general counsel e chief legal officer del gigante del lusso Prada. L'avvocata si è formata nello studio legale BonelliErede, dove è entrata nel 2003, di cui è diventata socia nel 2019 e presso cui ha svolto anche attività di business development in Africa e Medio Oriente. Nel 2025 ha guidato il suo team nella super trattativa che ha visto il Gruppo Prada assimilare il 100% di Versace da Capri Holdings. L'operazione, del valore di 1,25 miliardi di euro circa, dovrebbe chiudersi definitivamente nel corso del secondo semestre dell'anno in corso.



21

PIER GIUSEPPE BIANDRINO

EVP legal and corporate affairs e general counsel
Edison

Alla guida della funzione legale e corporate affairs di Edison, ha costruito nel tempo un punto di riferimento solido per l'industria dell'energy e per la comunità legale in house. Il suo impegno va oltre la gestione giuridica dell'azienda: con la Edison Legal Academy, per esempio, ha creato uno spazio di confronto e formazione che coinvolge imprese, studi legali e operatori del settore. Un'iniziativa che affronta temi complessi e di attualità, come l'impatto geopolitico delle sanzioni su gas e materie prime, contribuendo a una lettura più consapevole delle trasformazioni in corso nell'industria energetica globale.



22

STEFANO SPERONI

Director affari legali e negoziati commerciali
Eni

Alla guida degli affari legali di Eni dal 2019, porta con sé un bagaglio professionale costruito in oltre trent'anni di attività tra studi legali e contesti aziendali. La sua esperienza copre ambiti strategici come il diritto societario, operazioni di m&a, private equity e mercati dei capitali. Il suo approccio integra la profondità tecnica con la capacità di affrontare scenari complessi, in un gruppo che opera su scala globale e in un settore soggetto a forti pressioni regolatorie, industriali e geopolitiche. Nel 2024 ha contribuito all'ingresso di KKR nel 25% del capitale sociale di Enilive, società interamente controllata da Eni.



23

GIORGIO MARTELLINO

General counsel
Avio

È lui il nuovo presidente di Aigi per il triennio 2025-2028, nominato con maggioranza dei voti in occasione delle elezioni di maggio. Il giurista intende focalizzare il suo mandato su cinque aree chiave: advocacy, formazione e mentoring, certificazione delle competenze, networking e internazionalizzazione, employability. Dal 2016 ricopre il ruolo di general counsel del gruppo aerospaziale Avio dopo essere stato a capo, dal 2012 al 2016, della direzione legal e compliance di Acquedotto Pugliese. In precedenza era stato general counsel di Cementir holding, legal director di Natuzzi e legal manager di Abbott.



24

GIUSEPPE CATALANO

Head of corporate affairs and company secretary
Generali

Figura di riferimento assoluta nel panorama legale in house, è alla guida degli affari societari di Assicurazioni Generali, dove ricopre il ruolo di head of corporate affairs e company secretary. Nel 2025 ha concluso il suo doppio mandato come presidente di Aigi, incarico che ha interpretato con visione istituzionale e spirito riformatore. Tra i risultati più significativi che ha raggiunto, impossibile non menzionare la promozione della prima certificazione ufficiale dedicata ai legali d'azienda, pensata per riconoscere formalmente il valore e le competenze di chi opera dentro le imprese. Una voce autorevole che unisce competenza giuridica e passione per l'evoluzione della professione.



25

**MARILÙ
CAPPARELLI**

Director of legal affairs
Google EMEA

Dal 2015 alla guida della divisione legale di Google per l'area EMEA, Marilù Capparelli negli ultimi anni è stata protagonista di una delle battaglie legali più significative per la libertà dei servizi digitali in Europa: ha guidato la difesa di Google davanti alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea, ottenendo una sentenza storica contro l'Agcom sulla legittimità di alcune disposizioni italiane in materia di obblighi per i fornitori di servizi digitali. È anche non executive board director di Tod's, membro de La Carica delle 101, board member dell'American Chamber of Commerce in Italy e advisory board member della Veneranda Fabbrica del Duomo di Milano.



26

**MICAELA
VESCIA**

Direttrice affari legali e societari
ATM – Azienda Trasporti Milanese

La direttrice affari legali e societari di ATM sta supportando l'azienda non solo nelle questioni legali che riguardano la mobilità a Milano, dove nel 2024 è stata inaugurata la nuova linea driverless M4 della metropolitana, ma anche in quelle relative all'espansione a livello internazionale. Con la sua assistenza, infatti, il gruppo ha di recente ottenuto la gestione di una rete di 18 linee bus a Parigi, segnando un passo storico come primo operatore straniero che si è aggiudicato un contratto di trasporto pubblico locale nella capitale francese. ATM è inoltre presente dal 2008 a Copenaghen, dal 2011 a Riyadh e dal 2024 Salonicco.



27

VALENTINA RANNO

Direttrice ufficio legale
L'Oréal Italia

Da oltre vent'anni in L'Oréal Italia, oggi guida l'area legale, societaria e compliance, ricoprendo anche il ruolo di segretario permanente dei cda del gruppo. Oltre alla gestione ordinaria e strategica, presidia i temi legati ai diritti umani e alla responsabilità sociale. La professionista è protagonista attiva dell'evoluzione normativa nel campo della comunicazione digitale, in costante dialogo con l'Istituto di Autodisciplina per aggiornare le linee guida sull'influencer marketing, ambito su cui L'Oréal si è mossa in anticipo già nel 2016. Ha iniziato il suo percorso professionale nel libero foro, collaborando con Norton Rose Fulbright e Grande Stevens.



28

MARCELLO DOLORES

Group vice president legal & regulatory southern Europe
Warner Bros. Discovery

"Il mio anno incredibile, tra Sinner, Amadeus e Boing": è questo il titolo scelto per un'intervista che abbiamo fatto di recente a Marcello Dolores, dal 2012 group vice president legal & regulatory per l'Italia e la regione iberica di Warner Bros. Discovery e, dal 2023, ceo di Boing. Il professionista ha infatti dovuto gestire i profili giuridici delle novità che hanno interessato il business del gruppo, tra cui l'arrivo di Amadeus sul canale NOVE e le critiche dell'opinione pubblica derivanti dalla decisione di non trasmettere in diretta tv la finale degli Australian Open tra i campioni del tennis Sinner e Medvedev. Entrambe occasioni in cui ha dimostrato le sue capacità giuridiche e manageriali.



29

BARBARA BENZONI

Head of legal of the international middownstream and
chemicals activities
Eni

In Eni dal 1998, ha costruito una carriera solida all'interno della divisione legale fino ad assumere la responsabilità delle attività midstream e chimiche per l'estero. Coordina oggi un team internazionale composto da oltre 20 avvocati distribuiti tra Italia, Regno Unito, Francia, Belgio, Germania e Tunisia. Il suo ruolo non si limita alla consulenza, ma si estende alla gestione diretta di operazioni complesse, come il progetto relativo all'approvvigionamento di GNL, oltre a delicati contenziosi internazionali nel settore energia. La sua esperienza riflette la capacità di unire visione industriale e precisione giuridica, in un ambito dove diritto e strategia sono strettamente intrecciati.



30

SABRINA DELLE CURTI

General counsel
Engineering

Alla guida della funzione legale di Engineering, Sabrina Delle Curti incarna la figura della general counsel del nuovo millennio: internazionale, multidisciplinare e strettamente connessa all'innovazione tecnologica. Gestisce un team distribuito su più paesi – tra Italia, Stati Uniti, America Latina, India e Balcani – e affronta quotidianamente le sfide della compliance in un contesto normativo frammentato e in continua evoluzione. Il suo lavoro si colloca al crocevia tra diritto, tecnologia e strategia aziendale, con l'obiettivo di garantire equilibrio tra crescita globale e sostenibilità regolatoria.



31

**FABIO
FAGIOLI**

Group general counsel
Maire

Nome noto nel settore ingegneristico, ha iniziato la sua carriera nel 2010 come general counsel di Tecnimont. Nel 2013 è diventato group general counsel di Maire tecnimont, oggi semplicemente Maire. A dicembre scorso ha lavorato alla costituzione di una joint venture tra Nextchem, controllata di Maire, e Newcleo: obiettivo dell'accordo è lo sviluppo di centrali elettriche di nuova generazione su scala commerciale. A maggio ha invece coordinato il suo team nell'ottenimento di nuove commesse per un valore complessivo di circa 1,1 miliardi di dollari per la realizzazione di un progetto di trattamento gas da parte di importanti clienti internazionali in Europa e Asia Centrale.



32

**GIOVANNI
CUCCHIARATO**

Group general counsel
Dedalus

Dal 2020 è group general counsel di Dedalus. Ricopre inoltre i ruoli di company secretary nelle tre società holding, nonché di membro interno dell'organismo di vigilanza. Nell'ultimo anno è stato impegnato in un intenso lavoro di m&a relativo alla riorganizzazione e razionalizzazione del perimetro delle società del gruppo (attualmente oltre 80 legal entities sparse in 40 paesi nel mondo) che ha interessato e interessa tuttora alcune specifiche aree geografiche, oltre che in attività connesse al miglioramento del sistema di compliance interno. Il che ha portato, tra l'altro, ad un importante provvedimento di archiviazione di un procedimento avanti ad ANAC.



33

**FABRIZIO
CARETTA**

Group general counsel & company secretary
Dolce & Gabbana

Alla guida della funzione legale del gruppo Dolce & Gabbana dal 2017, affianca direttamente i vertici creativi e manageriali dell'azienda, sedendo nel board di Dolce & Gabbana Trademarks insieme a Domenico Dolce, Stefano Gabbana e Alfonso Dolce e presidiando la tutela e la valorizzazione di tutti i marchi del gruppo, asset fondamentale per un brand che fa dell'identità il suo cuore pulsante. È anche membro dell'organismo di vigilanza, a conferma della centralità del suo apporto alla governance. Nel 2024 ha curato la strutturazione dell'intera operazione di acquisizione dello storico caffè-pasticceria Mocambo a Taormina.



34

**PIERLUIGI
ZACCARIA**

Direttore legal and corporate affairs
SEA Milan Airports

Un progetto che ci piace particolarmente fra i numerosi a cui si è dedicato ultimamente il direttore legal and corporate affairs di SEA è la costituzione, nell'ambito dell'Urban Air Mobility in Italia, di VEGA Vertical Gateway, nuova società partecipata da SEA (51%), Skyports (30%) e 2i Aeroporti (19%) che permetterà la futura implementazione di un sistema di trasporto aereo atto al trasferimento di persone e merci, anche in aree densamente popolate, con l'utilizzo di velivoli elettrici a decollo e atterraggio verticale. L'obiettivo di SEA è infatti quello di essere tra le prime realtà a implementare i cosiddetti vertiporti.



35

**EMILIANO
BERTI**

Head of legal & compliance Europe
Nokia

Entrato in Nokia nel 2014 per guidare l'area legale e compliance del sud-est Europa, nel giro di un anno ha assunto la responsabilità di tutta la regione europea. Oggi coordina un team internazionale composto da avvocati e contract manager attivi in oltre 60 paesi. Ma il suo ruolo si estende ben oltre il perimetro giuridico tradizionale: si occupa infatti di operazioni complesse con risvolti geopolitici, in un settore, quello delle telecomunicazioni, altamente strategico. Dal 2015 è anche presidente del consiglio di amministrazione di Nokia Italia, contribuendo così a definire il posizionamento dell'azienda nel contesto locale e continentale.



36

**ALESSANDRA
BATTAGLIA**

General counsel
Fincantieri

Dal 2023 è general counsel del colosso della cantieristica navale Fincantieri. Fino ad allora era stata in Cassa Depositi e Prestiti, dove si occupava di legal advisory e affari normativi. Ha contribuito al closing dell'acquisizione, annunciato a inizio 2025, della linea di business "Underwater Armaments & Systems" mediante l'acquisto dell'intero capitale sociale di WASS Submarine Systems da Leonardo. Il deal rappresenta un tassello fondamentale nella strategia di Fincantieri, incentrata sull'ulteriore crescita nel comparto della difesa navale e sullo sviluppo del dominio della subacquea. Il gruppo ha consolidato così la propria leadership nel settore dell'underwater.



37

**SIMONE
CHINI**

General counsel, contract management,
company affairs and governance
Saipem

Dal 2022 è il general counsel di Saipem. Dopo aver messo a segno l'ottenimento di un contratto offshore del valore di 2 miliardi di dollari per lo sviluppo del giacimento di Marjan in Arabia Saudita ad ottobre 2024, a febbraio 2025 ha contribuito a un altro importante progetto: il raggiungimento di un accordo tra Saipem e Subsea7 che ha l'obiettivo di dare vita a un nuovo leader globale nel settore energy services. La società che dovrebbe nascere dall'intesa tra i due gruppi sarà ridenominata Saipem7 e avrà un portafoglio ordini aggregato di 43 miliardi di euro, ricavi per circa 20 miliardi di euro ed Ebitda di oltre 2 miliardi di euro.



38

**DANIELE
CICCOLO**

General counsel
Telepass

Coordina l'intera attività legale di Telepass sia in Italia che all'estero, contribuendo in modo diretto alla gestione di operazioni straordinarie e alla definizione dei principali assetti contrattuali e societari. Tra i dossier più significativi seguiti di recente, figura la cessione a Palella Holdings del 100% del capitale sociale di Wash Out, società specializzata nella cura completa, anche attraverso piattaforme digitali, di veicoli appartenenti a privati e aziende, nata nel 2016 per offrire servizi di lavaggio a domicilio con prodotti ecocompatibili con ridotto utilizzo di acqua. Un'operazione di rilievo non solo dal punto di vista economico, ma anche strategico.



39

LODOVICO BIANCHI DI GIULIO

Group general counsel
BIP

Dal 2021, Lodovico Bianchi Di Giulio ha costruito e sviluppato da zero la funzione legale e compliance di BIP, accompagnando l'espansione del gruppo attivo nel settore della consulenza con un'intensa attività di m&a e arrivando nel 2025 a un totale di 10 operazioni messe a segno con successo. Tra queste, l'ultima, l'acquisizione della brasiliana Bitka, attiva nel campo dell'intelligenza artificiale e dell'ottimizzazione dei dati. Il suo ruolo non si limita alla supervisione giuridica, ma contribuisce attivamente alla crescita strategica e all'internazionalizzazione del gruppo, con un'impostazione agile e orientata al business.



40

STEFANO BROGELLI

Legal & regulatory director
Axpo Italia

Da oltre 15 anni coordina il dipartimento legal & regulatory di uno dei maggiori player nell'industria dell'energia. Citiamo solo alcune delle attività di cui ha curato nel recente passato i profili giuridici e di compliance: l'acquisizione di diversi impianti di biometano in Basilicata e Sicilia, la sottoscrizione di power purchase agreement decennali con Bormioli Luigi e Moncada Energy, la partnership con TIM per l'offerta luce "TIM Energia". Ma anche l'avvio di svariati progetti di efficientamento con Coop Alleanza 3.0 e l'operazione di investimento in progetti di bunkeraggio di LNG in alcuni porti lungo la penisola italiana.



41

ROSY CINEFRA

Group chief legal, compliance, risk & esg officer
Fibonacci Bidco

Avvocata con oltre vent'anni di esperienza nei settori tech, AI, cybersecurity e system integration, da inizio 2025 è la nuova group chief legal, compliance, risk & esg officer di Fibonacci, gruppo italiano attivo nello sviluppo di soluzioni cloud per il settore finanziario. In passato è stata VP e head of legal, compliance & QMS in NTT Data Italia, gestendo anche le sue controllate nazionali ed estere. Alla carriera corporate affianca le attività associative in Aigi e si dedica alla formazione accademica insegnando governance dell'intelligenza artificiale in diversi master universitari. È inoltre membro del comitato alunni di InTheBoardroom.



42

LUÍS GRAÇA RODRIGUES

Regional legal director Europe, Lusophone
Africa & Philippines
Minsait

A capo del dipartimento legale per l'Europa, l'Africa lusofona e le Filippine, Luís Graça Rodrigues guida un team che ha personalmente costruito e formato, gestendo negoziazioni complesse su contratti pubblici e privati a livello internazionale. La sua esperienza nasce in Indra, casa madre di Minsait, dove ha trascorso 13 anni come responsabile legale per mercati chiave come Italia, Portogallo e diversi paesi africani. In azienda si occupa di strategia commerciale, regolamentazione e contenzioso, in contesti in cui le dinamiche culturali e normative richiedono visione globale e capacità di adattamento.



43

**ANDREA
ALBANO**

General counsel
Fendi

Dal 2022 è alla guida dell'ufficio legale globale di Fendi, dove supervisiona tutte le attività legali e di public affairs a livello internazionale, con un focus strategico su real estate, operazioni di m&a, contenzioso e comunicazione, oltre alla tutela della proprietà intellettuale, asset chiave per un brand con un'identità forte e riconoscibile. Sotto la sua direzione è stato sviluppato un importante strumento di negoziazione del budget legale, che permette di effettuare un'analisi scientifica della domanda e offerta di servizi giuridici all'interno dell'azienda, di come la richiesta muta e di come il dipartimento è in grado di rispondere nel tempo.



44

**ANGELICA
ORLANDO**

General counsel
Sky Italia

La carriera di Angelica Orlando è iniziata in Enel, dove ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità e, dopo un breve passaggio in Terna, nel 2015 è entrata in Sorgenia come director of regulatory & legal affairs del gruppo. È poi stata stata chief regulatory & public affairs officer, external relations & communication di Engie Italia. A dicembre 2024 ha deciso di cambiare industry, entrando con il ruolo di general counsel in Sky Italia. Qui guida il team legal & regulatory, lavorando a stretto contatto con i colleghi del gruppo Sky e di Comcast e in coordinamento con le attività italiane di public policy e public affairs.



45

**SIMONA
MUSSO**

Chief legal, corporate affairs
and compliance officer
Lavazza

È la chief legal, corporate affairs and compliance officer di Lavazza. Negli ultimi mesi si è concentrata principalmente su due progetti: la finalizzazione dell'operazione GREY, con cui Lavazza ha acquisito il 49% della quotata IVS Group, portandola al delisting e gestendo tutte le tematiche negoziali e di governance. Sul fronte più interno, l'implementazione di un modello di compliance integrata atto a garantire un approccio strutturato e coordinato alla compliance a livello di gruppo basato su un elevato livello di integrazione ed efficienza tra team operativi, funzioni aziendali e organi sociali incaricati di identificare, valutare, misurare e monitorare i rischi di non conformità.



46

**ROBERTO
SCHIARELLI**

General counsel e bod secretary
DeA Capital Real Estate SGR

Dal 2004 è general counsel e segretario del consiglio di amministrazione di Dea Capital Real Estate Sgr, società di gestione del risparmio specializzata in fondi di investimento alternativi immobiliari. Con il suo team legale ha di recente supportato le strutture di business nella realizzazione di operazioni di significativa rilevanza, tra l'altro, nell'asset class della logistica, che hanno portato alla dimissione di un portafoglio di oltre 350 milioni di euro di valore e alla strutturazione di un'iniziativa con un primario gruppo quotato, con una pipeline di investimenti per una dimensione a tendere di un miliardo di euro.



47

MARIELLA BARLETTA

Vice president, head of legal sud-est Europa
DHL Deutsche Post

La professionista gestisce le funzioni legali di DHL Deutsche Post in 11 paesi – dall'Italia ai Balcani, fino a Israele – alla guida di un team di 14 professionisti. Il suo approccio si distingue per una forte attenzione alla semplificazione e alla chiarezza, come dimostra l'implementazione di uno dei primi progetti di legal design in house che ha avviato in azienda. Convinta che il diritto debba essere comprensibile anche per chi non è del mestiere, ha lavorato per eliminare complessità inutili e per promuovere una cultura legale orientata all'accessibilità, all'efficienza e alla collaborazione trasversale.



48

MARIA KATHARINA RAUCHENBERGER

Legal & compliance director EMEA
Ruffino

Legal & compliance director del gruppo del vino Ruffino, Maria Katharina Rauchenberger è un punto di riferimento per il diritto d'impresa nel settore vitivinicolo. In azienda segue da vicino le evoluzioni normative europee, come la recente introduzione dell'etichetta elettronica obbligatoria per i vini, contribuendo ad allineare le pratiche legali e produttive del gruppo – storica realtà con oltre 140 anni di attività e trenta milioni di bottiglie prodotte ogni anno – ai nuovi standard di trasparenza e sostenibilità. È inoltre attivamente coinvolta nella comunità giuridica in house come responsabile territoriale di Aigi per Toscana e Umbria.



49

FABRIZIO MANZI

General counsel & head of legal and
compliance affairs
Italiaonline

È general counsel & head of legal and compliance affairs di Italiaonline, società italiana attiva nella comunicazione e nel marketing digitale. Ecco gli ultimi dossier più interessanti a cui si è dedicato: l'adozione di una procedura di AI con annessa introduzione di un nuovo sistema di governance e di alcune misure a presidio del rischio; l'acquisizione di una partecipazione significativa in una società quotata sul mercato telematico - segmento Euronext Growth; l'approvazione di nuove procedure di compliance e organizzative per disciplinare i rapporti con la pubblica amministrazione. Infine, l'introduzione di un nuovo ufficio Gare in ambito legal.



50

ANDREA BONANTE

Global corporate affairs & compliance director
e segretario del cda
Moncler

A partire dal 2017 ha assunto l'incarico di group corporate affairs & compliance director e la funzione di segretario del consiglio di amministrazione di Moncler, nome rinomato nel panorama internazionale del lusso. Il suo mandato abbraccia la gestione delle principali iniziative di corporate governance, l'oversight delle attività di merger & acquisition e il coordinamento dei processi di compliance. Ha svolto un ruolo chiave nella trasformazione dell'architettura di governance aziendale, orchestrando la costituzione di un consiglio di amministrazione rinnovato che oggi annovera figure di spicco del settore.



Tra indignazione e necessità: general counsel divisi sugli accordi tra studi legali e Trump

Nonostante il malcontento, la complessità delle pratiche impedisce ai responsabili legali di interrompere i rapporti con gli studi coinvolti. Ma in Europa le cose potrebbero andare diversamente...

di michela cannovale

Da quando diverse law firm – tra cui Kirkland & Ellis, Latham & Watkins, Skadden Arps, Milbank, Willkie Farr & Gallagher e A&O Shearman – hanno stretto accordi transattivi con l'amministrazione Trump (sul piede di guerra contro le politiche Dei, si veda il numero 226 di MAG), anche il mondo dei giuristi d'impresa ha cominciato a interrogarsi sulla tenuta dell'indipendenza e dell'integrità della professione legale.

Gli accordi in questione prevedono che gli studi si impegnino a fornire centinaia di milioni di dollari in servizi legali pro bono per evitare sanzioni governative e garantire la continuità di contratti e delle autorizzazioni strategiche. Una dinamica che ha sollevato interrogativi tra i general counsel delle aziende americane, che si trovano ora a dover bilanciare il loro malcontento con la necessità di portare a termine pratiche complesse senza rischiare costi o ritardi.

Come riportato da Law.com, molti responsabili legali in house si sono dichiarati contrari alle intese firmate con la Casa Bianca, considerandole un segnale preoccupante per l'indipendenza e la credibilità della professione. Sandra Leung, ex numero 1 del dipartimento legale di Bristol Myers Squibb, invitata come ospite a una puntata del podcast *Original Jurisdiction* di David Lat, parlando del presidente americano, ha affermato che «quando un bullo ti attacca, devi reagire. Se accetti compromessi ingiusti, continui a subire e non c'è mai fine».

Leung non è la sola a pensarla così. Eppure, nonostante la contrarietà espressa, la maggior parte dei general counsel ha deciso finora di non interrompere i rapporti con gli studi coinvolti. Le ragioni sono semplici (e molto pratiche): sostituire uno studio legale in corso d'opera comporterebbe costi elevati, ritardi e rischi operativi significativi, soprattutto in contesti di contenziosi complessi o attività societarie delicate.

Scott Chaplin, che in passato ha lavorato nelle direzioni legali di sette diverse aziende e ha poi deciso di fondare la società di consulenza BreakPoint Strategy, dove si trova attualmente, ha spiegato che molti responsabili legali

condividono questa stessa posizione. «Non ho ancora avuto modo di osservare particolari cambi di rotta da parte dei general counsel delle aziende: nessuno è effettivamente disposto a rompere o compromettere un rapporto consolidato con un avvocato. Dicono: "Non sono contento di quello che sta succedendo con quello studio. D'altronde, collaboro con loro da troppi anni... Ma ho già pensato che potrei escluderli dai prossimi beauty contest, così evito di tagliare i rapporti in questo momento", ha riportato, interpellato da Law.com.

Insomma, a guardarlo da qui, il mondo legale statunitense sembra oscillare tra l'indignazione e il pragmatismo. Alla fine, però, le esigenze aziendali e i vincoli pratici prevalgono quasi sempre. L'indipendenza legale è sì percepita come un valore importante, ma nella maggior parte dei casi solo a parole, solo da pochi (a tal proposito, nella nostra monografia di questo mese parliamo del caso Rachel Cohen, l'avvocata che ha lasciato Skadden dopo che la firm ha firmato l'accordo con la Casa Bianca).

LA SITUAZIONE IN EUROPA

E in Europa? La questione pare aver assunto una connotazione più radicale. La German Bar Association (Deutscher Anwaltverein – DAV),



per esempio, ha pubblicato un documento di 11 pagine in cui sottolinea esplicitamente il dovere degli avvocati di mantenere l'indipendenza professionale dalla politica e di evitare accordi che possano comprometterla. Il riferimento, in particolare, è all'articolo 1 del Federal Code for Lawyers (Bundesrechtsanwaltsordnung – BRAO), che impone a chi pratica la professione di non stringere legami contrattuali o patti che possano minare la loro libertà di agire esclusivamente nell'interesse del cliente. Secondo la DAV, gli accordi sottoscritti dagli studi statunitensi – soprattutto da quelli che operano in Germania, come Skadden, Kirkland & Ellis e Latham & Watkins – potrebbero violare questo principio, dando l'impressione di una funzione, quella del legale, “asservita al potere politico”.

Un richiamo che non è solo formale, ma affonda le sue radici nella storia tedesca e nella memoria del Novecento. A questo riguardo, Clarissa Freundorfer, legal counsel in Deutsche Bahn, ha detto a Law.com di essere rimasta «scioccata» quando ha saputo degli accordi delle law firm con Washington, menzionando il rischio di una nuova “Gleichschaltung”, il processo di allineamento forzato delle istituzioni al regime.

Anche in Olanda, la Netherlands Bar Association (Nova) ha espresso preoccupazioni simili, sollevando dubbi sulla compatibilità degli accordi con le regole di indipendenza e deontologia.

Se queste posizioni si consolidassero, gli studi legali coinvolti potrebbero subire sanzioni disciplinari, oltre a limitazioni operative e un grave danno reputazionale nel mercato europeo.

INDIPENDENZA O PRUDENZA?

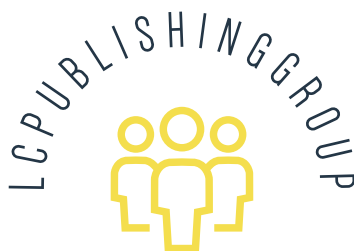
E quindi? Dove negli Stati Uniti prevale la prudenza, in Europa potrebbe affermarsi una nuova cultura della responsabilità e dell'autonomia legale. Le vicende statunitensi fanno emergere un nodo che va ben oltre le aule dei tribunali: quale strada sceglierà il mercato legale internazionale? Prevorrà un approccio pragmatico, in cui l'interesse economico e la continuità operativa pesano più dell'etica professionale? Oppure emergerà un nuovo paradigma, in cui l'indipendenza legale sarà riaffermata come valore imprescindibile?

In gioco c'è non solo l'evoluzione delle grandi law firm, ma anche il ruolo stesso della professione legale come baluardo dello stato di diritto. L'Europa è pronta a tracciare una linea di demarcazione netta con il mondo americano, difendendo l'integrità della professione? O invece, di fronte a pressioni economiche e politiche, preferirà cedere alla prudenza? Il futuro del diritto potrebbe dipendere dalla risposta a queste domande.

Proprio in questo scenario i giuristi d'impresa del Vecchio Continente rivestono un ruolo cruciale. Oggi più che mai, soprattutto quando operano a livello internazionale, i general counsel sono attori strategici nelle aziende, capaci di orientarne le scelte non solo operative ma anche etiche e reputazionali. La loro influenza non si limita alla gestione delle pratiche legali: con il loro posizionamento e la loro visione globale, possono guidare le imprese verso scelte più consapevoli e responsabili, anche nei rapporti con gli studi legali esterni. E le decisioni che prenderanno nei prossimi mesi saranno determinanti per tracciare i confini dell'indipendenza legale e per riaffermare la centralità dell'etica nella professione. 



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



Daniel Calleja, il giurista che scrive le clausole dell'Europa

Il direttore del dipartimento legale della Commissione europea riflette sulle sfide dell'Unione, sull'evoluzione del suo impianto sovranazionale e sulle traiettorie future del diritto europeo

di julia gil

Nel lessico quotidiano, l'espressione "termini e condizioni" evoca clausole nascoste, piccoli caratteri trascurati che però determinano la sostanza di ogni accordo. In ambito europeo, questi elementi non solo esistono, ma vengono scrupolosamente elaborati, interpretati e difesi dal dipartimento legale della Commissione europea. A dirigerlo c'è **Daniel Calleja y Crespo**, il funzionario incaricato di sorvegliare la coerenza e la legittimità giuridica dell'intera architettura normativa dell'Unione. Ogni proposta legislativa, regolamento o direttiva deve passare attraverso il vaglio del suo team. Con quasi quarant'anni trascorsi all'interno delle istituzioni europee – in ruoli strategici e alla guida di importanti direzioni generali – Calleja y Crespo è oggi una delle voci più autorevoli in materia di diritto comunitario. Economista di formazione, laureato all'ICADE con un percorso successivo a Londra, ha mosso i primi passi proprio all'interno del dipartimento legale negli anni Ottanta. Da allora ha seguito da vicino l'evoluzione del diritto europeo, accompagnandone trasformazioni profonde e strutturali. In questa conversazione con Iberian Lawyer (del gruppo LC Publishing), racconta l'evoluzione della propria visione del diritto dell'Unione, la complessa organizzazione del suo dipartimento – che conta 350 giuristi operativi nelle 24 lingue ufficiali dell'UE – e le sfide giuridiche che, a suo avviso, segneranno il prossimo capitolo del processo di integrazione europea.

Dopo quasi quarant'anni alla Commissione europea, come si è evoluta la sua visione del diritto dell'Unione nel corso del tempo?

Il diritto dell'Unione europea è il filo conduttore che ha guidato l'intero processo di integrazione europea. Non si limita a disciplinare questioni economiche come il mercato interno, i trasporti, l'energia o l'euro: regola una parte fondamentale la vita quotidiana dei cittadini. Al tempo stesso, tutela i valori fondamentali che definiscono la nostra identità europea, come lo Stato di diritto, e interviene in ambiti sempre più concreti della nostra realtà quotidiana, come la libertà di circolazione o i diritti legati alla cittadinanza europea.

Com'è una giornata tipo nel suo ruolo di capo del dipartimento legale della Commissione europea?

In qualità di direttore generale, la mia missione consiste nel garantire che il dipartimento legale assolvappieno le tre funzioni chiave che gli sono affidate. Anzitutto, agiamo come consulenti legali interni per tutti i dipartimenti della Commissione. In termini concreti, ogni proposta normativa o atto giuridico adottato dall'Unione

Il dipartimento legale della Commissione Ue

350

Gli avvocati

27

Gli Stati membri rappresentati

24

Le lingue ufficiali di lavoro

15

I team tematici

3.000

I casi attualmente aperti

deve ottenere il nostro parere positivo in merito alla sua legittimità. La seconda responsabilità riguarda la rappresentanza esclusiva della Commissione in sede giudiziaria: siamo noi a difenderne gli interessi sia davanti alle corti europee che davanti ai tribunali nazionali. Infine, ci occupiamo della qualità della legislazione europea, vigilando affinché sia efficace nel raggiungimento degli obiettivi prefissati e coerente in tutte le lingue ufficiali dell'Unione, per evitare ambiguità o differenze interpretative tra i vari ordinamenti giuridici.

Quanti sono i membri del dipartimento legale e com'è strutturato?

Attualmente il dipartimento legale è composto da 350 avvocati, provenienti dai 27 Stati membri dell'Unione Europea e attivi nelle 24 lingue ufficiali dell'UE. Con circa 3.000 casi aperti al momento, l'organizzazione interna è articolata in 15 team tematici, ciascuno con competenze specifiche in uno dei principali settori del diritto dell'Unione: dalle questioni istituzionali al diritto della concorrenza, dalle relazioni esterne al commercio, fino al mercato interno, solo per citarne alcuni. Uno dei principi cardine del dipartimento legale è la rotazione tra i dipartimenti: una pratica adottata fin dalla sua creazione e tuttora centrale. L'obiettivo è formare giuristi capaci di operare con efficacia in più ambiti del diritto europeo, senza limitarsi a una sola area di specializzazione.

Quali sono le principali sfide che deve affrontare il dipartimento all'interno della Commissione Europea?

Una delle sfide più rilevanti è garantire la difesa e l'applicazione del diritto dell'Unione in un contesto segnato da instabilità globale e crescenti tensioni geopolitiche, che mettono seriamente a rischio lo Stato di diritto a livello mondiale. La Commissione è attualmente impegnata nell'adozione di nuove iniziative volte a rafforzare la difesa europea, promuovere la competitività del continente e raggiungere la decarbonizzazione della nostra economia, oltre a semplificare l'attuale quadro normativo. Tutto questo avviene nel pieno rispetto del diritto vigente dell'UE.

Che tipo di rapporto intrattiene il dipartimento

«Una delle sfide più rilevanti è garantire la difesa e l'applicazione del diritto dell'Unione in un contesto segnato da instabilità globale e crescenti tensioni geopolitiche»

legale della Commissione con gli studi legali e in quali ambiti esternalizzate più spesso i servizi legali?

All'interno del dipartimento legale della Commissione, diamo priorità alla rappresentanza e alla difesa legale svolte con risorse interne. Solo in casi specifici ricorriamo ad avvocati esterni: accade, ad esempio, quando si tratta di materie particolarmente tecniche o specialistiche, come l'arbitrato, oppure nei procedimenti che si svolgono davanti a giurisdizioni di Paesi terzi, dove possono insorgere ostacoli di tipo linguistico. Tuttavia, se la causa tocca direttamente e in modo rilevante gli interessi della Commissione — in particolare nel suo ruolo di custode dei Trattati — è il Dipartimento legale stesso a occuparsi in via esclusiva della rappresentanza.

Come vengono selezionati gli studi e quali aspetti dei loro servizi vengono maggiormente apprezzati?

La Commissione adotta regole interne precise per la selezione di studi esterni, seguendo linee guida che garantiscono trasparenza e imparzialità. Sebbene il costo rappresenti un elemento da considerare, non rappresenta il criterio principale né il più determinante. A prevalere sono piuttosto la competenza e l'esperienza maturata su problematiche specifiche. L'intera procedura, inoltre si svolge nel pieno rispetto delle raccomandazioni della Commissione in materia di conflitti di interesse, con l'obiettivo di assicurare che ogni collaborazione sia orientata esclusivamente al raggiungimento del miglior risultato possibile per l'istituzione.

«Diamo priorità alla rappresentanza e alla difesa legale svolte con risorse interne. Solo in casi specifici ricorriamo ad avvocati esterni»

Come può il quadro giuridico dell'UE garantire stabilità e certezza del diritto in un contesto globale instabile?

L'Unione Europea deve riaffermare i propri valori, poiché sono proprio la pace, la libertà e la solidarietà a costituire le fondamenta del progetto europeo. È fondamentale difenderli e promuoverli oltre i confini dell'UE, soprattutto in un'epoca in cui la realtà ci mostra un contesto geopolitico sempre più multipolare e instabile. Crediamo fermamente in un ordine giuridico internazionale basato sullo Stato di diritto, e l'Europa sarà sempre pronta a collaborare con quei Paesi che condividono questa visione.

Guardando al futuro, quali ambiti del diritto saranno più rilevanti nei prossimi anni all'interno dell'UE?

Tutti i settori del diritto dell'Unione Europea avranno grande rilevanza nei prossimi anni, ma ritengo opportuno sottolineare in particolare la regolamentazione digitale. Dovremo continuare a elaborare risposte giuridiche adeguate all'innovazione tecnologica, come già avvenuto con il Digital Markets Act, il Digital Services Act, l'Artificial Intelligence Act e il Regolamento sulla protezione dei dati. Saranno inoltre fondamentali la normativa sul mercato interno e sull'industria, la semplificazione della regolazione europea, il futuro Regime 28, tutte le disposizioni in materia commerciale e, come sempre, la tutela dello Stato di diritto.

Le nuove generazioni di avvocati sembrano meno attratte dal modello tradizionale di



carriera. È necessario ripensare la struttura degli studi legali e delle istituzioni per attrarre i talenti?

La professione forense è in costante evoluzione e oggi, più che mai, gioca un ruolo fondamentale nel garantire la certezza del diritto e nel rafforzare il nostro modello sociale. Agli avvocati è richiesto di affrontare le nuove sfide con eccellenza, rapidità e indipendenza. Per questo, ogni eventuale cambiamento strutturale nella professione deve necessariamente fondarsi su questi principi e puntare a far sì che le nuove generazioni percepiscano l'esercizio dell'avvocatura come un contributo concreto al buon funzionamento dello Stato di diritto. 🇪🇺

Cartoline



EY-Parthenon: i dazi ridisegnano le strategie delle aziende italiane

Il contesto economico globale si fa incerto, complici i dazi e l'introduzione di nuove politiche protezionistiche da parte della nuova amministrazione statunitense. Il cambiamento si riflette anche nelle aspettative dei ceo italiani. Secondo l'indagine EY-Parthenon ceo Outlook condotta tra marzo e aprile 2025, il 58% ha posticipato gli investimenti programmati e il 54% ha iniziato a ridistribuire le risorse tra diversi mercati geografici. Quest'ultima reazione risulta più rapida rispetto a quella dei colleghi europei (39%) e statunitensi (43%).

Inoltre, il 40% dei ceo italiani sta rivedendo l'intensità degli investimenti in tecnologie legate all'intelligenza artificiale, a fronte del 25% a livello globale. Un dato che riflette la cautela rispetto ai ritorni attesi e all'instabilità regolatoria internazionale.

Il rallentamento si riflette anche sul mercato M&A. Nei primi quattro mesi del 2025, in Italia sono state annunciate 390 acquisizioni per un valore complessivo di circa 9 miliardi di euro, con un calo del 16% nel numero di operazioni e una contrazione del 70% nei volumi rispetto allo stesso periodo del 2024. A mancare sono soprattutto i megadeal. I settori più attivi restano industria (24% delle operazioni), beni di consumo (17%) e tecnologia (11%).

Nonostante ciò, il 46% dei ceo italiani intende avviare operazioni di M&A entro l'anno, una quota che sale al 57% su scala globale. Le joint venture e le alleanze strategiche sono indicate come la principale opzione per il 68% degli intervistati.

Il private equity, pur segnando una battuta d'arresto – 150 buy-out per 4,5 miliardi contro 208 per 10,1 miliardi nel 2024 – continua a rappresentare il 39% degli acquirenti. In crescita anche il valore degli investimenti esteri da parte di aziende italiane, che nei primi mesi del 2025 hanno raddoppiato il volume a circa 10 miliardi di euro, nonostante un numero stabile di deal. 



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

A stylized map of Europe is the background. It is divided into several color-coded regions: dark purple for the British Isles and Scandinavia, light purple for Central Europe, pink for France and parts of the Balkans, and olive green for Southern Europe and Russia. Numerous tank icons are placed across the map, color-coded to match the regions: blue tanks in Central Europe, red tanks in France, yellow tanks in Southern Europe and Russia, and green tanks in Scandinavia. A dashed white line runs from the top left towards the center of the map.

Risiko bancario, tutti i nomi degli advisor legali e finanziari coinvolti

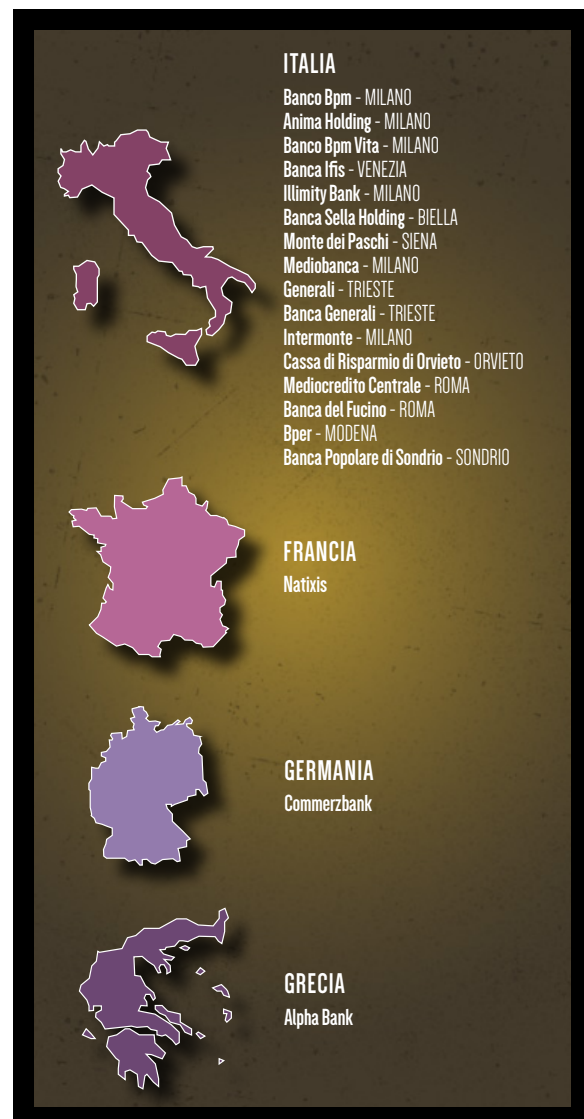
Da CC & Soci a Vitale, da Chiomenti Zoppini, ecco chi sta lavorando
sui dossier più caldi del settore bancario

di valentina magri

L'autunno caldo del settore bancario sta cedendo il passo a un'estate bollente. In principio fu Unicredit, che nel settembre 2024 rilevò per 1,5 miliardi di euro il 9% di Commerzbank, di cui il 4,49% dal governo tedesco e il restante dal mercato. Nel dicembre 2024 Unicredit ha incrementato ulteriormente la sua presa sulla banca tedesca, raggiungendo una quota del 28%.

Due mesi dopo, nel novembre 2024, la banca milanese lanciò un'ops su Banco Bpm. Che a sua volta, ha lanciato un'opa su Anima Holding tramite la controllata Banco Bpm Vita. Ora potrebbe aprirsi anche un contenzioso legale tra Banco Bpm e Unicredit dopo che quest'ultima ha chiesto e ottenuto dalla Consob la sospensione di 30 giorni dell'ops a seguito delle prescrizioni imposte dalla presidenza del Consiglio con il decreto golden power. Bpm ha già minacciato di fare ricorso al Tar contro la delibera di Consob.

I movimenti nel settore bancario sono proseguiti nel 2025, che si è aperto con altre due operazioni ostili. A inizio gennaio Banca Ifis ha lanciato un'opas su Illimity Bank, tuttora in corso, con conclusione prevista entro settembre 2025 e Banca Sella Holding che ha già aderito con il suo 10% del capitale di Illimity. A fine gennaio Banca Mps ha annunciato un'opas volontaria su Mediobanca, che detiene il 13,1% di Generali. L'Istituto di vigilanza sulle assicurazioni (Ivass) il 20 maggio scorso ha dato il via libera a Monte dei Paschi per l'acquisizione indiretta del 13% di Generali detenuto da



SIMONE RIVIERA



GAIA MAZZALVERI



GIACOMO GIOCOLADELLI

Mediobanca che si realizzerà in caso di successo dell'ops lanciata da Siena sulla banca di piazzetta Cuccia. La sua controllata Banca Generali si è mossa invece a fine gennaio, chiudendo con successo un'opa su Intermonte.

Sempre a fine gennaio, Mediocredito Centrale ha venduto a Banca del Fucino il 1'85,3% di Cassa di Risparmio di Orvieto. Non sono mancate le sorprese a febbraio, quando Unicredit ha rilevato il 4,1% di Generali. Che si somma allo 0,6% già detenuto dai clienti di Unicredit, che hanno portato la banca milanese a quasi il 5% del Leone di Trieste. Che dal canto suo, nel gennaio scorso ha firmato un accordo non vincolante che prevede una joint venture con Bpce, capogruppo del gestore francese Natixis. Ammesso che il Governo non blocchi l'operazione invocando il golden power.

Sempre a febbraio 2025, Bper Banca ha lanciato un'ops su Banca Popolare di Sondrio. L'ultimo colpo di scena risale al maggio 2025, quando Mediobanca ha lanciato un'ops su Banca Generali.

Infine, il 29 maggio scorso Unicredit ha acquisito un ulteriore 9,7% di Alpha Services and Holdings, la holding che controlla la greca Alpha Bank. Con questa operazione, la partecipazione complessiva di Unicredit in Alpha Bank raggiungerà circa il 20%. UniCredit ha inoltre annunciato l'intenzione di superare la soglia del 10% e salire fino al 29,9% del capitale della banca ellenica.

GLI ADVISOR FINANZIARI IN CAMPO

I principali advisor finanziari in campo, con due deal ciascuno, sono: Equita, Goldman Sachs, Mediobanca e Vitale.

Nel dettaglio, Equita con **Simone Riviera, Marcello Daverio, Alessandro Fustinoni** ed **Edoardo Achilli** ha affiancato Banca Ifis nell'opa su Illimity Bank e Mediobanca nell'ops su Banca Generali, con il team di consulenti che ha coinvolto anche **Stefano Pinsino**.

Goldman Sachs ha seguito Bper nell'ops su Banca Popolare di Sondrio e Mediobanca nell'ops su Banca Generali.

Mediobanca è advisor finanziario della stessa Mediobanca nell'ops su Banca Generali. Inoltre, con **Egidio Imbrogno, Damiano Ventola** e **Antonio Boscaglia**, agisce al fianco di Bper nell'ops su Banca Popolare di Sondrio.

Vitale ha assistito come advisor finanziario dei membri indipendenti del CdA di Anima, con un team composto da **Gaia Mazzalveri, Marco Bigogno, Sara Martini, Enrico Bianco, Massimiliano Ziller** e **Andrea Fornara**. Inoltre, ha seguito Mediocredito Centrale, controllata da Invitalia, nella cessione a Banca del Fucino dell'85,3% della Cassa di Risparmio di Orvieto.

Sono in campo al fianco di Banco Bpm e Banco



MICHELE CRISOSTOMO



ENRICO GIORDANO



FILIPPO TROISI

Bpm Vita nell'opa su Anima Holding in veste di consulenti finanziari Citigroup Global Markets Europe e Lazard (quest'ultima con **Giacomo Giocoladelli, Chengxue Chen, Giovanni Nardella, Francesco Circelli e Massimo Pappone**). Banca Ifis è seguita nell'opas su Illimity Bank da CC & Soci con Federico Floriani e **Alessandro Caselli**.

JP Morgan Securities e Ubs Europe stanno affiancando Mps nell'opa su Mediobanca; Goldman Sachs ed Equita stanno affiancando il Cda di Anima Holding nell'offerta di Banco Bpm Deloitte Financial Advisory segue la capogruppo Generali nella medesima operazione

Prometeia e Mediocredito Centrale hanno seguito quest'ultima nella cessione a Banca del Fucino dell'85,3% di Cassa di Risparmio di Orvieto. Banca del Fucino invece è stata affiancata da Kpmg e Kpmg Advisory.

Le banche advisor del risiko sono: Intesa Sanpaolo, con la Divisione IMI Corporate & Investment Banking (FIG Origination Corporate Finance & Advisory); Barclays Bank Ireland (al fianco di Bper nell'ops su Banca Popolare di Sondrio); Deutsche Bank (advisor di Banca Generali nell'ops lanciata da Mediobanca). La banca triestina è seguita anche da Centerview Partners.

I CONSULENTI LEGALI DEL RISIKO BANCARIO

Per quanto riguarda i consulenti legali, in pole position ci sono Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo Del Din & Partners (quattro operazioni), Clifford Chance (tre deal), oltre a Chiomenti, Gatti Pavesi Bianchi Ludovici (Gpbl), Legance, Zoppini e White e Case (con due operazioni ciascuna).

Nel dettaglio, Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo Del Din & Partners (Crccd) ha affiancato: Mcc, nella cessione Banca del Fucino dell'85,3% di Cassa di Risparmio di Orvieto; Banca Generali, nella chiusura con successo dell'opa su Intermonte; Illimity Bank, oggetto di opas da parte di Banca Ifis; Unicredit, nell'ops su Banco Bpm. I professionisti coinvolti nel deal Banca Generali-Intermonte erano **Michele Crisostomo, Martina Baldi, Gabriele Buratti e Giulia Sforza**.

Clifford Chance ha seguito il Mef con **Enrico Giordano e Vittorio Novelli** nella cessione prima

del 12,5% e poi di un ulteriore 15% del capitale di Mps tramite Abb (Accelerated bookbuilding), oltre che Banca Popolare di Sondrio nell'ops lanciata da Bper.

Chiomenti sta affiancando Bper nell'ops su Banca Popolare di Sondrio e Mediobanca nell'ops su Banca Generali.

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici sta assistendo Illimity Bank, oggetto di opas di Banca Ifis e Banca Popolare di Sondrio nell'ops lanciata da Bper.

Filippo Troisi sta seguendo, per conto di Legance, Banco Bpm, target dell'ops di Unicredit e Banco Bpm Vita nell'opa che ha lanciato su Anima Holding.

Zoppini sta assistendo Illimity Bank nell'opas lanciata da Banca Ifis e anche Banco Bpm, nelle mire di Unicredit.

Infine, White e Case è stata al fianco di Oaktree e Banca Progetto nella vendita dell'istituto di credito al fondo Centerbridge, e sta anche assistendo Banca Mps nell'opas su Mediobanca.

Tra i consulenti legali del risiko bancario rientrano anche: BonelliErede, che con **Giuseppe Rumi e Giulio Vece** sta assistendo Banca Ifis nell'opas su Illimity; Gianni & Origoni, che con **Francesco Gianni** sta affiancando Mps nell'opas su Mediobanca; A&O Shearman, che affianca Anima Holding e i consiglieri indipendenti nell'opa da parte di Banco Bpm Vita con un team guidato dal socio **Emanuele Trucco**, coadiuvato dalle associate Greta Dell'Anna e **Mara Cagnana** e dal praticante **Gianfilippo Atanasio**; PedersoliGattai, che segue Banca Generali nell'ops lanciata da Mediobanca

Coinvolti anche Cintioli con Unicredit nell'ops su Banco Bpm; **Carlo Marchetti** nell'ops di Mediobanca su Banca Generali; Advant Nctm (con un team guidato da **Alberto Toffoletto**) al fianco di Generali nell'ops lanciata da Mediobanca sulla controllata Banca Generali; lo studio legale Mario Cera (con **Mario Cera, Simona Di Valentin e Serena Bravi**) e Lener & Partners (con **Raffaele Lener, Francesco Ballardini, Marzia Bove**), che hanno affiancato Banca del Fucino nell'acquisizione della Cassa di Risparmio di Orvieto. ■

BIDDER	TARGET / SOCIETA' VENDUTA	VENDITORE	ADVISOR FINANZIARI BIDDER	ADVISOR FINANZIARI TARGET	ADVISOR FINANZIARI VENDITORE	ADVISOR LEGALI BIDDER	ADVISOR LEGALI TARGET	ADVISOR LEGALI VENDITORE
Banca del Fucino	Cassa di Risparmio di Orvieto	Mediocredito Centrale	Intesa Sanpaolo Divisione IMI Corporate & Investment Banking (FIG Origination Corporate Finance & Advisory)		Prometeia	Studio Cera		CRCCD
			KPMG Advisory, divisione Corporate Finance		MCC	Lener & Partners		
			KPMG		Vitale			
Banca Ifis	Illimity Bank		CC & Soci			Zoppini	CRCCD	
			Equita			BonelliErede		
Unicredit	Banco Bpm					CRCCD		
Banca Generali	Intermonte					CRCCD		
Investitori istituzionali	12.5% di Mps	Mef					Clifford Chance	
Investitori istituzionali	15% di Mps	Mef					Clifford Chance	
Unicredit	Banco Bpm					Cintioli	Legance	
Banco Bpm Vita (Gruppo Banco Bpm)	Anima Holding		Citigroup Global Markets Europe	Vitale		Legance	A&O Shearman	
				Goldman Sachs				
				Equita				
Centerbridge	Banca Progetto	Oaktree e Banca Progetto					White e Case	
Mediobanca	Banca Generali		Equita	Deutsche Bank		Chiamenti	PedersoliGattai	
			Mediobanca	Deloitte Financial Advisory		Carlo Marchetti	Advant Nctm	
			Goldman Sachs					
			Centerview Partners					
Mps	Mediobanca		JP Morgan Securities			Gianni & Origoni		
			Ubs Europe					
Bper	Banca Popolare di Sondrio		Mediobanca			Chiamenti	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici	
			Goldman Sachs Bank Europe					
			Barclays Bank Ireland					

PUBLISHING GROUP
LC

8th edition

ITALIAN AWARDS

03.07.2025

19.15 CHECK-IN

19.30 COCKTAIL

20.15 CEREMONY

21.00 STANDING DINNER

CHIOSTRO DI SANTA CHIARA

Via Santa Chiara, 49/c

Napoli

Sponsor



#LcItalianAwards

Per informazioni: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com - 02.36727659



Il risiko? Un'occasione per le banche

Per Stefano Caselli, Dean della SDA Bocconi School of Management, potrebbe spingerle maggiormente verso digitale e integrazione con il sistema finanziario

di valentina magri

Il risiko bancario in atto solleva numerosi interrogativi sul futuro del sistema bancario italiano. MAG ha incontrato **Stefano Caselli**, Dean della SDA Bocconi School of Management, professore Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari (dal 2007) e Algebris Chair in "Long-Term Investment and Absolute Return" presso l'Università Bocconi, per raccogliere il suo punto di vista sul risiko bancario italiano e sui rischi e le opportunità che potrebbe portare all'Italia e all'Europa.

Perché è scattato il risiko bancario proprio da fine 2024?

Si è verificato un vero e proprio "allineamento delle stelle" perché tutte le banche italiane sono in estrema salute e hanno raggiunto livelli di solidità patrimoniale e redditività al di sopra dalla media europea.

In secondo luogo, in Italia abbiamo ancora grandi spazi per il consolidamento del settore bancario. Aiuta anche la narrativa italiana ed europea, per cui abbiamo bisogno di un sistema finanziario più concentrato e di maggiori dimensioni. E basta poco per creare un effetto valanga, se le condizioni di base ci sono tutte.

Perché secondo lei le operazioni stanno avvenendo tramite OPS e OPAS non concordate?

Le banche coinvolte nel risiko hanno storie e caratteristiche diverse. Il tema non è tanto trovare accordi o modalità amichevoli, ma competere guardando al proprio piano industriale. La partita si gioca attorno a visioni industriali e gli azionisti dovranno decidere che strada prendere, il che è sano.

Inoltre, dal punto di vista economico lanciare un'ops è conveniente per non perdere risorse finanziarie. Inoltre, le banche sono in salute e i titoli in rialzo con quotazioni robuste; quindi, ha più senso pagare con carta. Questo metodo di regolamento è anche un modo fair per dare la parola agli azionisti che subiscono l'offerta e che sono chiamati a decidere se il piano industriale del compratore abbia senso.

Le offerte di Mps su Mediobanca e quella di Mediobanca su Banca Generali così come quella di Unicredit su BPM hanno un razionale industriale, oltre che intrecci azionari che le

«Il successo di deal Unicredit-Commerzbank potrebbe fungere da caso di studio per mostrare al mercato europeo che si può tornare a fare M&A cross-border»

legano fra loro (Mediobanca detiene infatti il 12,2% di Generali, ndr). Saranno gli azionisti a scegliere la direzione.

Secondo lei è in atto un effetto domino tra le banche italiane, per cui si compra per evitare di essere acquistate?

L'effetto domino c'è sempre nella vita. Ma quello che sta accadendo non è inaspettato. Mps è stata ristrutturata e il Mef deve uscire dal capitale; quindi, la banca senese era una chiara candidata a operazioni di aggregazione, in veste di acquirente, compratore o partner. Così come era atteso che anche Unicredit avrebbe fatto M&A perché questo è il tratto distintivo del ceo Andrea Orcel. Guardando all'offerta di Mediobanca e Banca Generali, l'idea risale già ai tempi precedenti la pandemia. Banco Bpm è ben gestita e ci si aspettava fosse al centro dell'M&A. Infine, Illimity doveva trovare una via d'uscita a una situazione complessa e aveva bisogno di un partner per essere supportata.

Le pedine si stavano già muovendo da anni. A livello Ue però serve un grande campione bancario. La sorpresa sarebbe un'operazione di M&A cross-border tra due grandi campioni e di cui abbiamo bisogno. Il deal Commerzbank-Unicredit sarebbe un'ottima strada, vista la lunga esperienza e crescita di M&A della banca milanese e la sua presenza in Germania. Il razionale dell'operazione è forte, ma la strada è in salita e Unicredit ha vari fronti aperti.

«Se il risultato del risiko non sarà un sistema dove l'imprenditore entra in banca e accede meglio al sistema finanziario, allora non avrà funzionato»

Lei ha dichiarato che "il sistema italiano può essere il caso di studio per l'Europa". Per quale motivo?

Il successo di deal Unicredit-Commerzbank potrebbe fungere da caso di studio per mostrare al mercato europeo che si può tornare a fare M&A cross-border, dando spazio ad altre operazioni per creare campioni Ue di dimensioni globali, che ancora mancano nel settore bancario europeo. Inoltre, l'Italia può mostrare che le banche in salute possono lavorare per consolidare il sistema e innovarlo, dando un segnale agli altri paesi europei e dimostrando che aggregarsi quando si è in salute spinge la crescita del settore finanziario. Ad esempio, la Germania avrebbe bisogno di aggregazioni, avendo un sistema di banche locali frammentato e con risultati in taluni casi mediocri. Sono convinto che dalle banche di Italia, Francia e Spagna penso potrebbe nascere un campione europeo e globale.

Quali sono secondo lei gli aspetti positivi e negativi del risiko bancario?

Il rischio è quello dell'integrazione post-fusione, per cui l'operazione di M&A può sfociare in un successo o in un risultato mediocre. Un conto è pensare un'operazione di M&A (il primo tempo della partita), mentre il secondo tempo post-M&A può durare anni. E bisogna vedere se le due banche aggregate funzionano in termini di migliori servizi ai clienti B2B e B2C. Anche gli azionisti devono chiedersi in fase di approvazione dell'opas / ops se il compratore sia in grado di gestire l'integrazione post-M&A. Si tratta di una partita lunga che richiede attenzione e capacità manageriali affinché i benefici a livello di bilancio si trasferiscano al mercato e ai clienti.

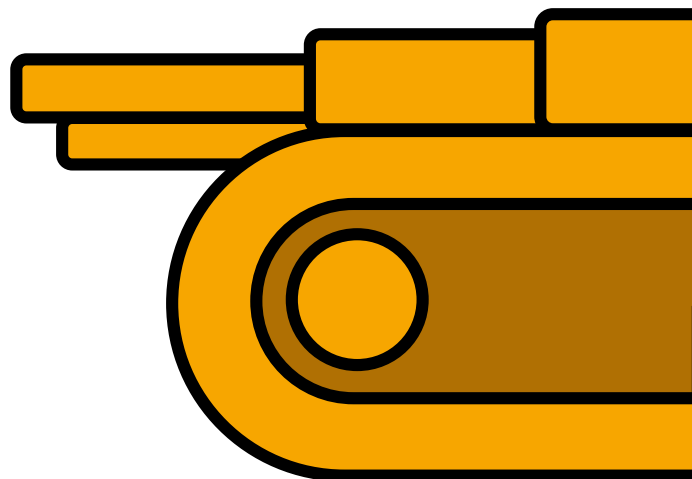
Come stanno cambiando le banche italiane con il risiko bancario?

Il risiko sta avvenendo perché le banche italiane più solide, dopo che il sistema bancario italiano è stato il più criticato in Ue tra il 2007 e il 2011. Bisogna aspettare l'assetto finale post-risiko e la chiusura delle partite in corso per capire la portata del cambiamento del settore bancario.

Come pensa che si evolverà il settore bancario in Italia dopo il risiko?

Mi aspetto che il settore bancario sarà più concentrato e che tornerà a dibattere in modo più forte di adesso di prodotti, servizi e modello di offerta ai clienti, soprattutto alle imprese. Oggi questo dibattito avviene ancora nelle retrovie. Mi attendo anche un salto digitale più forte e radicale di quanto avvenuto finora. Le banche dedicheranno molta energia al modello digitale e al modello di offerta alle imprese. Un modello anche più integrato rispetto al sistema finanziario, dove oggi in Italia il collegamento è meno fluido rispetto agli Usa. Tale salto è quanto mai necessario.

Se il risultato del risiko non sarà un sistema dove l'imprenditore entra in banca e accede meglio al sistema finanziario, allora non avrà funzionato e sarà servito solo alle banche e ai loro azionisti. Fermo restando che anche questi ultimi sono comunque clienti delle banche, perché i titoli degli istituti di credito sono presenti nei fondi comuni distribuiti dalle banche stesse e perché le forme di previdenza complementare sono cresciute grazie anche alla salita dei titoli azionari delle banche presenti nei loro portafogli. 📄





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



FRANCESCO GONZAGA

Andera Partners consolida la presenza in Italia e in Europa

La società di private capital ha rafforzato il team italiano, guidato dal partner Francesco Gonzaga, che ha alle spalle una carriera consolidata nell'M&A. A MAG, ha raccontato le ultime novità e le prospettive per l'anno

di letizia ceriani

Negli ultimi vent'anni, Andera Partners è diventata una delle principali società europee di private capital, con oltre 4,5 miliardi di euro in gestione. Fondata a Parigi nel 2002 come parte del gruppo Rothschild, operava inizialmente con il nome Edmond de Rothschild Investment Partners. Dopo anni di attività all'interno del gruppo, nel 2018 è diventata una società indipendente col nome attuale. Oggi conta 125 tra partner e collaboratori, l'espansione internazionale ha riguardato negli ultimi mesi anche l'Italia, il cui team, basato nel capoluogo meneghino, è composto da cinque persone.

MAG ha incontrato **Francesco Gonzaga**, già responsabile del business in Italia, in occasione della sua nomina a partner. Una carriera consolidata, la sua: prima in Goldman Sachs a Londra, dove affina le competenze nel settore M&A, e poi a Parigi, sempre al fianco degli imprenditori e con un approccio estremamente legato al capitale sviluppo. Oggi Gonzaga insieme al senior advisor **Maurizio Bottinelli** guida una squadra composta dall'analyst **Enrico Papi**, da **Carlo Cartapani**, investment director, e **Filippo Alberti**, responsabile del mercato italiano e Southern Europe all'interno della squadra Investor Relations.

All'orizzonte, ha raccontato Gonzaga a MAG, ci saranno novità anche nell'area germanofona, che comprende Germania, Svizzera e Austria, un bacino particolarmente strategico per il business del fondo, dove è prevista l'apertura di una nuova sede e di una squadra sul territorio. In tutte le sedi di Andera Partners, il modus operandi è il medesimo: superare la volatilità del settore ponendo attenzione alle dinamiche di gestione, ai trend di crescita e avendo sempre come focus «la creazione di valore per i clienti».

Dottor Gonzaga, Andera è basata a Parigi ma ha uffici in tutta Europa, l'ultimo a Madrid inaugurato qualche mese fa. Cosa prevede il piano di espansione internazionale?

Andera ha ormai cinque uffici in Europa – a Parigi, Anversa, Monaco di Baviera, Milano e Madrid – aperti ufficialmente sempre dopo l'avvio delle attività e un periodo di consolidamento sul mercato. In Spagna entro l'estate insidieremo un

«Il prossimo passo sarà molto probabilmente il rafforzamento della copertura in Germania, che insieme ad Austria e Svizzera rappresenta un mercato chiave»

nuovo senior advisor e poi un team dedicato. Lo stesso discorso vale per Milano, dove abbiamo una squadra di cinque persone, di cui quattro fanno parte dell'investment team. Sono presenze fondamentali. Il prossimo passo sarà molto probabilmente il rafforzamento della copertura in Germania, dato che a Monaco abbiamo solo un team di venture capital. Non abbiamo una data precisa. Germania, Austria e Svizzera rappresentano un mercato chiave, dove tante delle nostre partecipate si sviluppano o in maniera organica, o molto spesso tramite acquisizioni, e quindi dove la presenza sul territorio con un team riconosciuto che abbia legittimità nel Paese è importante.

Oggi il team italiano è composto da cinque persone. Le nomine più recenti sono state quelle di Carlo Cartapani, che è diventato investment director di Andera MidCap, e di Filippo Alberti, che si è unito al team Investor Relations come responsabile del mercato italiano e Southern Europe. Quali sono le ambizioni di crescita?

L'Italia ad oggi rappresenta, da un punto di vista di mercato e di investimenti, il secondo mercato per Andera Partners che, negli ultimi dieci anni, ha completato otto operazioni in Italia, di cui sei di private equity e due di venture capital. Possiamo dire di essere ormai un player riconosciuto sul mercato su entrambi questi segmenti di attività. L'Italia, pur essendo un mercato più piccolo

rispetto al resto d'Europa o all'America, rimane molto interessante. Sia a livello di istituzioni, quindi di università e centri di ricerca, sia per quanto riguarda la produzione manifatturiera e l'industria farmaceutica, dalla quale spesso nascono spin-off o avventure imprenditoriali interessanti. Le nostre ambizioni in Italia sono certamente quelle di consolidare la presenza, essendo anche un bacino strategico per la raccolta di capitali. Siamo contenti e onorati di avere svariati investitori italiani in Andera Partners, ma vogliamo ovviamente fare di più. In questo senso, la presenza di Filippo Alberti, che ha una consolidata carriera nella parte advisory, e che conosce molto bene il mercato italiano e più in generale Southern Europe, è fondamentale.

Quello attuale è un contesto molto incerto e volatile e nel quale non è facile fare previsioni, ma, ci sono, secondo lei, trend in crescita?

La volatilità che stiamo vivendo tocca necessariamente il tipo di società che guardiamo, anche se impatta molto meno la nostra attività di investimento per le storie imprenditoriali e di crescita che cerchiamo di accompagnare.

Ovvero?

Scegliamo società che molto spesso sono già campioni nazionali di una specifica nicchia e il loro percorso di crescita in un mercato molto spesso robusto e con dei buoni sottostanti in termini di trend di crescita, piuttosto che realtà molto grandi, o già molto internazionali, che tendono al contrario ad essere più legate

all'andamento del loro mercato di appartenenza. Gli investimenti che realizziamo si basano per lo più su un uso prudente della leva finanziaria. Questo significa che non dipendiamo in modo significativo dalla disponibilità di finanziamenti esterni: scegliamo aziende solide fin dall'inizio, che rappresentano ottime opportunità su cui investire anche per i nostri partner sul financing.

La selezione "in partenza" è quindi essenziale.

Il nostro approccio è estremamente "hands-on": passiamo molto tempo con le nostre partecipate, abbiamo team dedicati per ogni investimento, almeno quattro persone per investimento, per intervenire sui numerosi cantieri di lavoro e per lo sviluppo strategico con il management. In tutte le operazioni primarie, per esempio, creiamo un comitato di direzione che spesso non è presente al momento del nostro investimento. Facciamo questo nel tentativo di creare valore, soprattutto in momenti di volatilità dove seguire un mercato favorevole non è più sufficiente.

C'è un'operazione recente che racconta in qualche maniera il vostro modus operandi?

Mi viene sicuramente in mente Pusterla, un gruppo a conduzione familiare di cui siamo azionisti di minoranza, ma con un impatto che per noi è più simile, in termini di modus operandi, a quando effettivamente investiamo come azionisti di controllo. È una società leader nel packaging secondario per il mondo del lusso. Stiamo ampliando in modo molto significativo la nostra presenza, intesa come capacità produttiva, in Tunisia e in Europa, per accompagnare il rafforzamento dei nostri clienti sul nearshoring, quindi sulla produzione in loco, per evitare di essere dipendenti da una supply chain storicamente legata all'Asia. Allo stesso tempo stiamo anche rafforzando la nostra presenza negli Stati Uniti, dove Pusterla ha acquisito due società relativamente piccole, ma dove l'obiettivo era di aumentare, rafforzare e riorganizzare la capacità produttiva e la presenza commerciale.

A proposito di Stati Uniti. Negli ultimi mesi, dopo il Liberation Day e l'annuncio dei dazi da parte del Presidente Trump, quanto è cambiata, in base al vostro osservatorio, la percezione del mercato?

«Il nostro approccio è estremamente "hands-on": passiamo molto tempo con le nostre partecipate, abbiamo team dedicati per ogni investimento»



FILIPPO ALBERTI, CARLO CARTAPANI, FRANCESCO GONZAGA, MAURIZIO BOTTINELLI, ENRICO PAPI

Devo ammettere che tutt'ora le società in cui investiamo considerano gli Stati Uniti come il primo mercato; quindi, per noi è fondamentale avere un setup da "industrial advisor" per accompagnare queste società nel mercato nordamericano. Per fare l'esempio di Pusterla, ha l'obiettivo di realizzare operazioni di M&A di espansione produttiva proprio negli Usa. Quindi, in realtà, non siamo in un momento di riflessione o di cambio di paradigma. Anzi, a valle dell'ingresso di New York Life Insurance nel capitale di Andera Partners (è la terza più grande compagnia di assicurazioni sulla vita e la più grande compagnia di mutua assicurazione sulla vita negli Stati Uniti, ndr), abbiamo ulteriormente rafforzato le nostre capacità e autorevolezza per accompagnare le partecipate di Andera negli Stati Uniti.

Cioè?

È stata un'operazione molto strategica, annunciata a dicembre, e contiamo che il closing avvenga tra luglio e settembre, perché è soggetta ai percorsi autorizzativi, in particolare in Francia, e che vede effettivamente New York Life Insurance e Candriam Asset Management acquistare una partecipazione di minoranza strategica in Andera Partners. È una partnership fondamentale che, da un lato, mantiene invariata l'autonomia e la governance di Andera, quindi gli obiettivi strategici, ma dall'altra, dà il supporto che cercavamo per aumentare la nostra presenza in

termini di raccolta nei mercati nordamericani, del Middle East e dei mercati asiatici, in particolare Giappone e Corea, dove la società ha una presenza storica da svariati decenni. Questo ci dà ulteriore credibilità negli Stati Uniti.

E quali sono le previsioni per il 2025?

Abbiamo importanti operazioni in pipeline che dovremmo concludere entro fine anno. La costruzione della pipeline è orientata alla creazione di situazioni bilaterali e con imprenditori; quindi, l'approccio è meno reattivo al mercato e più proattivo, secondo determinate priorità settoriali. Il nostro fondo di private equity mid market si focalizza su tutto ciò che è il mondo b2b: industria di nicchia, medica e business services. In Europa, e non solo in Italia, lavoriamo su molti sotto-segmenti e vorremmo continuare a costruire su questo tipo di track record, andando ad individuare società familiari con le quali stabilire una discussione bilaterale. Da questo punto di vista, il mercato italiano offre moltissime opportunità e di alta qualità. Sicuramente continueremo a lavorare sulle nostre quattro partecipate, che stanno vedendo tante attività di costruzione e rafforzamento della loro presenza internazionale così come della struttura manageriale di investimento da parte nostra come azionisti per piani di crescita. Per noi il lavoro sul portafoglio è ugualmente importante a quello legato a nuovi investimenti. 



GIOVANNI CAMISASSI

Renaissance Partners: la ricetta per il valore sostenibile

MAG incontra Giovanni Camisassi, managing director e partner, che illustra la strategia e il modello di creazione di valore del fondo. Sotto la lente quattro temi d'investimento

di valentina magri

«Costruire aziende più grandi, più resilienti e più sostenibili nel tempo». Questo l'obiettivo di Renaissance Partners nelle parole del partner **Giovanni Camisassi**, [*promosso managing director lo scorso febbraio*](#). Entrato nella società finanziaria nel 2015, nell'ultimo decennio ha preso attivamente parte a numerose operazioni, tra cui Engineering Ingegneria Informatica, Farnese Vini, Comelz, Bending Spoons e Inetum. Inoltre, Camisassi fa parte del consiglio di amministrazione di Engineering Ingegneria Informatica e di Comelz. Forte di un track record che affonda le radici all'interno del gruppo Intesa Sanpaolo, Renaissance Partners è stata lanciata come suo spin-off nel 2015 come NB Renaissance, in partnership con il socio di maggioranza Neuberger Berman. Quest'ultimo il primo aprile 2025 ha ridotto la sua quota in Renaissance (che comprende i fondi Renaissance, Aurora e Atlante) ed è diventato socio di minoranza di Renaissance Partners. Alla sua guida sono rimasti i managing director precedenti: **Marco De Simoni, Alessio Masiero, Giovanni Camisassi, Luca Deantoni, Tommaso De Bustis** ed **Emanuele Vignoli**, insieme al fondatore **Fabio Canè**.

Oggi Renaissance Partners gestisce masse per oltre 2,8 miliardi di euro per conto di un mix diversificato di investitori internazionali (il 60% sono esteri e il 40% domestici). Tra gli investitori in Renaissance Partners rientrano fondi pensione (30% degli investitori), gestori patrimoniali (31%), gruppi assicurativi (11%), banche (9%), family office (9%), fondi sovrani (5%) e fondazioni (2%).

L'obiettivo di Renaissance è consolidare un percorso distintivo nel panorama del private equity italiano, ponendo al centro della propria strategia il mid-market made in Italy, una forte vocazione Esg e la capacità di creare valore in partnership con famiglie e imprenditori. Il team, composto da 30 professionisti basati a Milano, è interamente focalizzato sull'Italia ed è riconosciuto come uno dei più qualificati e affidabili interlocutori del mercato. Merito anche di una presenza locale radicata, di un track record pluridecennale e di una relazione privilegiata con famiglie e imprenditori.

Ciò si riflette anche sulla qualità del flusso di opportunità d'investimento. «Puntiamo a costruire un portafoglio concentrato di società italiane

orientate all'export e leader nei rispettivi settori grazie ad innovazione e flessibilità e alto livello di servizio, punti di forza dell'eccellenza del Made in Italy», spiega Camisassi.

Risalgono al maggio scorso due importanti deal di Renaissance Partners. In primis, l'accordo per acquisire con Aurora Growth Capital l'intero capitale sociale di Genetic da CVC Strategic Opportunities e da Rocco, Francesco e Francesca Pavese. In secondo luogo, l'ingresso di Texas Pacific Group (TPG), importante private equity statunitense, nella compagine azionaria di Sicit, gruppo vicentino attivo nella produzione di idrolizzati proteici per l'agricoltura attraverso il trattamento dei sottoprodotti dell'industria conciariera (economia circolare), controllato a sua volta da Renaissance Partners e Intesa Holding. Tra le partecipazioni più rilevanti di Renaissance Partners rientrano Engineering, Biolchim, Alfasigma.

A livello operativo, il fondo si focalizza su quattro temi di investimento, che riflettono le aree in cui il team ha sviluppato una solida competenza ed esperienza concreta attraverso investimenti realizzati e valorizzati

«Questa conoscenza si traduce in playbook industriali e benchmark consolidati, che consentono di supportare attivamente i management team nella fase di scaling e trasformazione delle aziende partecipate e che rappresentano driver strutturali di crescita e trasformazione industriale», precisa Camisassi. Il primo tema d'investimento di Renaissance Partners sono gli specialized industrial, ovvero aziende attive in nicchie ad alta specializzazione, spesso mission-critical per la filiera, con capacità distintive in termini di personalizzazione, innovazione e qualità del prodotto. Si tratta di realtà che esprimono al meglio il potenziale manifatturiero italiano e che, con il giusto supporto, possono accelerare la propria crescita a livello globale.

Il secondo tema è l'Information Technology e professional services, con focus su imprese che abilitano la digitalizzazione dei processi, la trasformazione dei modelli organizzativi e la creazione di soluzioni software e servizi ad alto valore aggiunto. «Renaissance Partners vede in questo ambito un'opportunità chiave per

«Una parte del carried interest del team è legata al raggiungimento di obiettivi Esg misurabili, a conferma di un allineamento concreto tra creazione di valore finanziario e impatto positivo»

accompagnare le pmi italiane nella transizione digitale, sia dal punto di vista infrastrutturale che culturale», evidenzia Camisassi.

Il terzo asse strategico riguarda l'Environmental Sustainability, che comprende aziende impegnate attivamente nella transizione ecologica, nell'economia circolare e nell'efficienza delle risorse. «Questo tema non è solo un imperativo etico, ma un'opportunità industriale concreta: sempre più settori, infatti, stanno evolvendo verso modelli di business sostenibili, in risposta alla domanda di mercato e ai cambiamenti normativi», chiosa il managing partner di Renaissance Partners.

Infine, il quarto tema è l'Healthcare, un settore resiliente, anticiclico e centrale per il benessere collettivo. Renaissance Partners punta su imprese che offrono soluzioni innovative e accessibili nei campi della salute, della sicurezza e della qualità della vita, con l'obiettivo di favorire una crescita responsabile e di lungo termine.

Per valutare le opportunità d'investimento, Renaissance Partners adotta un modello di identificazione e valutazione di potenziali investimenti ibrido. «Da un lato, capitalizziamo un network personale sviluppato in oltre vent'anni di attività nel private equity domestico; dall'altro, utilizziamo un processo di ricerca strutturato, supportato da strumenti di monitoraggio proprietari e da una mappatura costante del tessuto industriale italiano. Il risultato è un accesso proprietario e costante a opportunità primarie, spesso intercettate al di fuori di processi competitivi», evidenzia il managing partner di Renaissance Partners.

La ricetta per creare valore della società si basa

su sette leve: crescita organica, sviluppo per linee esterne (M&A), espansione internazionale, ampliamento dell'offerta, digitalizzazione, sviluppo del capitale umano, eccellenza operativa e integrazione dei fattori Esg.

«Almeno il 50% del capitale sarà investito in aziende che generano la maggior parte dei propri ricavi da prodotti o servizi allineati agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite (Sdg). Inoltre, una parte del carried interest del team è legata al raggiungimento di obiettivi Esg misurabili, a conferma di un allineamento concreto tra creazione di valore finanziario e impatto positivo», afferma Camisassi.

Più in generale, Renaissance Partners si propone come partner attivo per i propri investitori, generando regolarmente opportunità di co-investimento dirette e rilevanti nelle operazioni più significative. Questo approccio consente di rafforzare la relazione con i limited partner e di valorizzare ulteriormente le operazioni, anche in contesti di maggiore complessità o dimensione. ■

Renaissance partners in cifre

2015

Anno di fondazione

2,8 mld circa

Masse gestite (in euro)

30

I professionisti

2

Le sedi (Milano e Lussemburgo)

4

I temi-chiave d'investimento

7

Le leve del modello di creazione del valore



FINANCECOMMUNITYES

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

DIGITAL NEWS

MARKET TRENDS

FINANCIAL ADVISORS

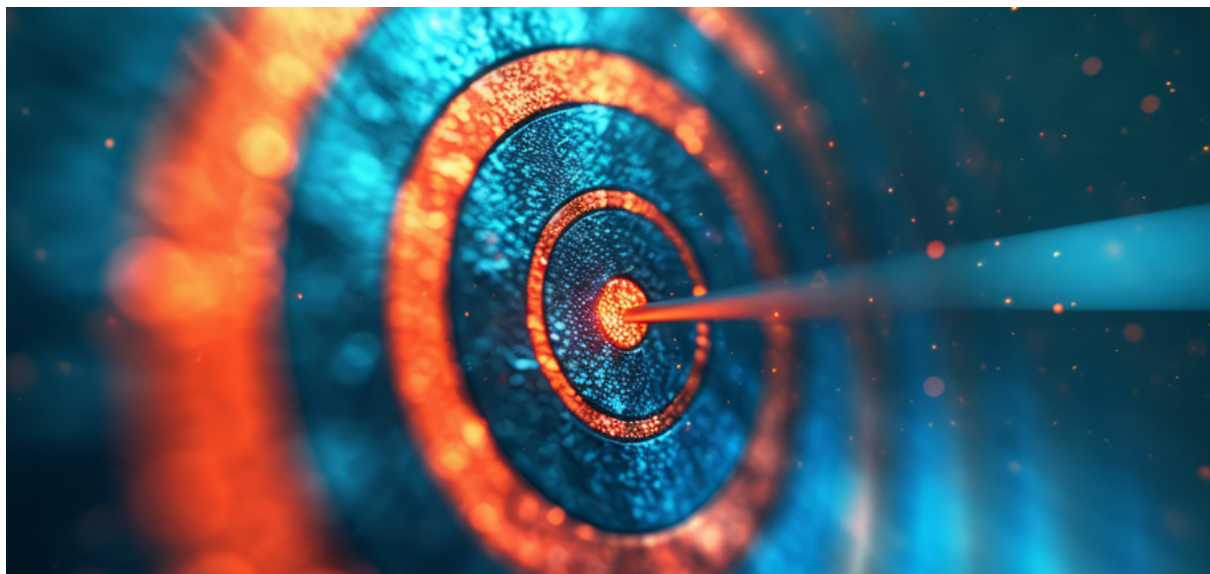
MOVES



Follow us on



www.financecommunity.es



Private Equity Focus

A cura di letizia ceriani

Dopo un primo trimestre eccellente, il mercato del private equity prosegue la corsa anche nel corso del mese di aprile, facendo registrare 33 nuovi investimenti. Lo scorso anno, nel medesimo periodo, l'Osservatorio PEM di LIUC – Università Cattaneo, attivo nell'ambito delle attività della LIUC Business School, aveva mappato 24 investimenti (39 ad aprile dell'anno precedente). Dopo i primi quattro mesi dell'anno, ci troviamo di fronte al miglior primo quadrimestre di sempre nella più che ventennale storia dell'Osservatorio PEM, con complessive 141 operazioni concluse e censite.

«L'Italia si conferma il Paese europeo con la crescita più rapida nel Private Equity. Fattori esogeni come l'allentamento monetario in atto, migliori condizioni di finanziamento e una ripresa delle exit uniti a peculiarità del nostro tessuto imprenditoriale, con tante pmi alla ricerca di un saldo dimensionale e/o alle prese con il passaggio generazionale contribuiscono a determinare un habitat ideale per operazioni di questa natura», ha dichiarato **Luca Bonifazi**, amministratore delegato di Valori Asset Management.

Ad aprile, le operazioni di buy out hanno rappresentato ben l'85% dei deal totali, da

segnalare un interessante 9% per il segmento delle infrastrutture, ormai stabilmente il secondo segmento per frequenza di investimenti; gli add-on (operazioni di aggregazione aziendale) hanno rappresentato il 48%, segnale che gli operatori continuano a perseguire anche il potenziamento e la crescita per linee esterne delle proprie portfolio company. Il Nord Italia costituisce sempre il principale polo catalizzatore, con la Lombardia assoluta protagonista, da sottolineare la buona performance di Toscana e Lazio; prodotti per l'industria, ICT e terziario sono i settori maggiormente oggetto di operazioni, con i primi due comparti che costituiscono oltre la metà dell'intera industry. L'attività di investimento degli operatori internazionali nelle imprese del nostro Paese ha rappresentato il 64% delle operazioni concluse, dato addirittura superiore rispetto alla già ormai consueta elevata quota degli ultimi anni.

A margine, per quanto concerne l'attività all'estero, l'Osservatorio PEM ha mappato una operazione di investimento diretto all'estero da parte di player italiano (in Francia) e un add-on avente quale target company un'azienda europea, in Lituania, sotto la regia di White Bridge Investments.

Conformgest (Vam Investments) rileva Fidelitycar

Vam Investments Group, società di private equity specializzata in operazioni di buyout e aggregazioni strategiche guidata da **Marco Piana**, ha acquisito Fidelitycar, società specializzata nella gestione delle garanzie convenzionali e della garanzia legale di conformità per conto dei rivenditori professionali di veicoli usati, tramite la controllata ConformGest, gruppo attivo nel medesimo segmento di mercato e partecipato anche dalla famiglia Pinzano.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

Vam è stata assistita da Dawan Corporate Finance in qualità di M&A advisor – con un team guidato da **Riccardo Colombo** – da KPMG in qualità di financial advisor, da Molinari in qualità di tax advisor, e dallo studio legale Gatti Pavesi Bianchi Ludovici con un team composto dall'equity partner **Andrea Giardino**, il junior partner **Giuseppe Toia** e l'associate **Gianmarco Melillo** per gli aspetti di diritto societario e di M&A; il partner **Andrea Limongelli** con il senior associate **Stefano Motta** e l'associate **Chiara Righetti** hanno curato i profili relativi al financing dell'operazione.

Fidelity è stata assistita da Studio Broggin in qualità di M&A advisor e da Studio Legale Vagaggini in qualità di legal advisor.

Le banche finanziatrici sono state assistite da DWF con un team coordinato da Gianni Vettorello, con la collaborazione delle associate Ilaria Cutolo e Giorgia Porcile.

I venditori di Conformgest sono stati assistiti da Gianni & Origoni con un team composto dai partner Gianluca Ghersini e Andrea Gritti, coadiuvati dall'associate Riccardo Fogliano. Gli aspetti fiscali sono stati seguiti dallo Studio Blotto mentre Alantra ha agito in qualità di advisor finanziario.



MARCO PIANA

Purelabs (Redfish Group) acquisisce Studio Medico Aurora

PureLabs, realtà attiva nel consolidamento del settore della diagnostica clinica attraverso la gestione e l'integrazione di strutture sanitarie, ha acquisito il 100% di Centro Medico Aurora, storica realtà polispecialistica attiva da oltre 20 anni.

L'operazione si inserisce nel piano di sviluppo di PureLabs volto a costruire una piattaforma sanitaria integrata su scala nazionale, capace di generare sinergie industriali, economie di scala e valore duraturo, preservando le eccellenze professionali e i servizi di prossimità già radicati nel territorio.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

La consulenza sui profili finanziari è stata fornita da Minerva Corporate Finance ed in particolare dai founding partner **Giovanni Vitiello** e **Salvatore Salzano**.

Per gli aspetti legali e tributari, PureLabs è stata assistita dallo studio legale Dentons, che ha agito con un team multidisciplinare guidato dal partner **Antonio Legrotttaglie** e composto dall'associate **Paolo Piscopo** e dal trainee **Francesco Simonetti**, in relazione ai profili contrattuali e societari; dalla partner **Ilaria Gobbato**, coadiuvata dall'associate **Anna Gava**, per le questioni autorizzative e sanitarie; dal partner **Luca De Menech**, insieme al trainee **Martino Ruggiero**, per gli aspetti giuslavoristici; dalla partner **Roberta Moscaroli**, coadiuvata dall'associate dal trainee **Alessandro Sicilia**, per i profili fiscali.

Centro Medico Aurora si è avvalsa dello studio legale Weigmann che ha agito con un team multidisciplinare guidato dal partner **Federico Restano** e, per gli aspetti financial e tax, dello Studio Marchetti.



PAOLO PESCKETTO

TARGET COMPANY	PLATFORM	LEAD INVESTOR (GP)	CO-INVESTORS
HCE Healthcare Consulting and Engineering Srl	Polygon SpA	HIG Capital	
Eli-Dent Group SpA	DD Products and Services Ltd	Sun Capital	
Westport Fuel Systems Italia Srl		Ramphastos	
Logic SpA		Investindustrial	
Gourmet Italian Food SpA		Chequers Capital	
Madicos Srl		Gruppo WLAM	
We Make-up Srl		Gruppo WLAM	
Fidelitycar Srl	Conformgest SpA	VAM Investments	
Sales Performance Srl	Grupo Konectanet SL	ICG	
Aegis Srl	Yard Reaas SpA	AnaCap Financial Partners	
Tommasin Utensili Srl		Finint&Partners	
CUS Utensili Srl		Finint&Partners	
Coinplast Srl	Unimonteco Srl	VeNetWork	
Unifiber Italy Srl		Cube Infrastructure	
Millefili SpA		Armònia SGR	
Be-Simple Srl	Assist Digital SpA	Ardian	
Flor Sistemi Srl		Uplift Investors	
Florinfo Srl		Uplift Investors	
Bialetti Industrie SpA		NUO Capital	
Studio Medico Aurora Srl	PureLabs SpA	Red Fish Group	
ACBC Srl		Gyrus Capital	
Microtec Srl		Clessidra SGR	
Automha SpA	Comau SpA	One Equity Partners	
Ecoscan Srl	Casa della Salute SpA	Italmobiliare	
Lynx SpA		The Carlyle Group	
Biomethane plant (50 mila tonnellate)		Plenium Partners	
Photovoltaic plants (II Megawatt)		Equitix	
Sirio Solutions Engineering SpA	Fox Innovation & Technologies	Bluewater	
TEC-AM Srl	Aquanexa Srl	Algebris	
Unitech Srl	MotionTech SE	Systematic Growth	
4Shiva Srl	Abissi Srl	Metrika SGR	
TecnoEnergy Service Srl	Clever Servizi Energetici SpA	Fondo Italiano per l'Efficienza Energetica SGR	Marguerite
Frigo.Erre Group Srl	Syclef Synergie Climatisation Energie Froid SAS	Ardian	

Aquanexa (Algebris Green Transition Fund) rileva il 100% di TEC-AM

Aquanexa, società di *Algebris Green Transition Fund*, fondo di private equity di Algebris Investments, ha acquisito il 100% di **TEC-AM**, società della bergamasca che si occupa di gestione, manutenzione straordinaria e realizzazione chiavi in mano di impianti di trattamento acque potabili e acque reflue sia per il mercato municipal che per il mercato industrial.

L'acquisizione di TEC-AM risponde alla volontà di Aquanexa di espandere l'offerta di servizi per i gestori idrici, entrando nel mercato del trattamento delle acque reflue e potabili. In particolare, TEC-AM costituirà il pilastro dal quale si svilupperà la business unit "Infrastructures and Plants", che andrà ad affiancare quelle legate all'ingegneria delle reti (Datek22, Puglia Engineering e Dinamica Project), alla gestione del dato, (Idea, Pipecare e T&A), allo sviluppo di piattaforme digitali (Abitat SIT). Attraverso Aquanexa, TEC-AM potrà offrire alla sua clientela sistemi innovativi per la gestione dei dati e delle piattaforme digitali con un'offerta integrata, per ottimizzare la gestione degli impianti di trattamento delle acque, la cui efficienza rappresenta un aspetto chiave del ciclo dell'acqua, soprattutto nell'ottica di un riutilizzo sostenibile.

GLI ADVISOR E GLI STUDI LEGALI

Nell'esecuzione delle nuove acquisizioni Aquanexa è stata assistita da EY Advisory per tutti gli aspetti M&A buy-side – con un team formato da **Renato Salsa**, partner head of M&A e Corporate Finance leader, **Valentina Argentieri**, senior manager M&A, **Giuseppe Bonventre**, manager M&A e **Serena Lega**, analyst -; da Epyon per gli aspetti contabili – con un team composto da **Pietro De Ceglie** e **Giulia Carosella** -; da **Pietro Bracco** e **Stefano Versino** (&Partners) per gli aspetti fiscali. Grimaldi Alliance ha curato gli aspetti legali,

con un team guidato dai partner **Leonida Cagli** e **Rosaria Arancio** insieme con agli associate **Alessio Tomao**, **Filippo Gallucci**, **Antonio Sansone**, **Flaminia Sampietro** e **Letizia Francesca Demogeni**. Per la due diligence amministrativa hanno agito **Carlo Novik**, **Domenico Tolti**, **Gregorio Torazzi**, **Aldo Caputo**, **Sergio Anecchino**, **Marinunzia Antezza**; per quella labour **Marco Ramunni**, **Maria Vincenza Di Lisa**, mentre per gli aspetti di compliance/231 **Salvatore Rocco**.



LUCA VALERIO CAMERANO



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



NewPrinces: obiettivo 5 miliardi entro il 2030

Fresco dell'integrazione con il colosso britannico Princes, il gruppo di Angelo Mastrolia (ex Newlat Food) continua la sua corsa sul mercato, registrando anche nel primo trimestre 2025 risultati positivi e in linea con le ambizioni internazionali. Attesi entro l'estate due importanti deal che confermerebbero il primato nell'agroalimentare. MAG incontra il presidente di NewPrinces

di letizia ceriani

«L'integrazione di Princes è stata portata a termine in tempi rapidi, consentendoci di attivare sinergie concrete fin da subito»

Procede a passo deciso il cammino di NewPrinces (ex Newlat Food), multinazionale dell'agroalimentare fondata nel 2004 a Reggio Emilia dal presidente **Angelo Mastrolia**, che ha chiuso il 2024 con ricavi per 2,8 miliardi di euro, un Ebitda di 177,6 e un utile netto su del 5,3% a 142,3 milioni.

Numeri rilevanti, come conferma a MAG il presidente Mastrolia, che tengono conto dell'importante acquisizione, annunciata circa un anno fa, dell'inglese Princes, da cui è nato un colosso, da poco battezzato NewPrinces. Il Gruppo è presente sul mercato con una gamma di oltre 30 brand e moltissimi prodotti – da latte e derivati, a pasta, prodotti da forno e piatti pronti, fino a bevande e ready-to-drink. Un iter, quello di NewPrinces, accompagnato da un approccio al mercato estremamente strategico, caratterizzato da operazioni di M&A sul territorio nazionale ma soprattutto internazionale.

MAG ha incontrato il presidente Mastrolia in occasione della presentazione dei risultati del primo trimestre 2025, in miglioramento rispetto all'anno precedente. «Questo importante risultato – ha spiegato Mastrolia – è stato possibile grazie al calo dei prezzi delle materie prime, in particolare del grano, che ha registrato una diminuzione superiore al 20%. Tale riduzione ha contribuito a far diminuire i prezzi finali. In quanto trasformatori e non produttori, abbiamo incrementato l'utile». Il primo trimestre 2025 rappresenta una tappa fondamentale nel percorso di crescita del Gruppo, segnando il primo periodo in cui Princes Limited è pienamente consolidata fin dall'inizio dell'esercizio. «I risultati conseguiti – continua Mastrolia – confermano l'efficacia delle

nostre scelte strategiche e la solidità del nostro modello operativo, con una crescita significativa della marginalità, della redditività netta e della generazione di cassa. L'integrazione di Princes è stata portata a termine in tempi estremamente rapidi, consentendoci di attivare sinergie concrete fin da subito. Questo ci pone nelle condizioni di accelerare con determinazione la nostra roadmap di sviluppo, rafforzando il posizionamento del Gruppo sui mercati internazionali e creando valore sostenibile per tutti gli stakeholder».

La leadership del big del food in UK è particolarmente evidente in segmenti come quello dei piatti pronti che «vale all'incirca 800 milioni del fatturato», sottolinea il presidente del gruppo. Sul fronte acquisizioni, i primi mesi dell'anno sono stati particolarmente dinamici. Due le operazioni attese. NewPrinces ha infatti firmato un accordo di esclusiva finalizzato all'acquisizione dello stabilimento produttivo storico di liquori, di proprietà del colosso multinazionale Diageo, con sede a Santa Vittoria d'Alba, in provincia di Cuneo. Oltre a rappresentare un ulteriore passo strategico per il gruppo, il piano prevederebbe – come comunicato negli scorsi giorni dal ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso – la tutela dei 350 lavoratori dell'impianto.

A commento dell'auspicato successo del deal, Angelo Mastrolia ha dichiarato a MAG: «Diageo è un attore molto importante che lavora in un settore in grande espansione e in cui siamo decisi a investire. L'operazione rappresenterebbe sicuramente un passaggio importante».

In fase di negoziato, come riportato dal Sole24Ore, ci sarebbe anche l'acquisizione, per oltre 100 milioni di euro, della totalità del marchio Plasmon – di cui il gruppo NewPrinces già controlla alcuni asset a partire dal 2015 (v. box sotto) – dall'americana Kraft Heinz. Le trattative, in base a quanto ricostruito da MAG, sarebbero già in fase avanzata. Questa nuova operazione consoliderebbe ulteriormente la presenza di NewPrinces nel segmento degli alimenti per l'infanzia.

Gli obiettivi di fatturato sono altrettanto ambiziosi. Entro l'anno, il gruppo intende raggiungere i 3 miliardi di euro ed arrivare nel quinquennio ai 5 miliardi: «Entro il 2030 vorremmo raggiungere i 5 miliardi, ma non escludo che ci arriveremo molto prima», chiosa Mastrolia. Le basi ci sono tutte.

LA CRESCITA PER LINEE ESTERNE DEL GRUPPO

LE OPERAZIONI, GLI ADVISOR FINANZIARI E I LEGALI

2015: stabilimento di Heinz per prodotti alimentari per l'infanzia

NewPrinces acquista da Heinz uno stabilimento a Ozzano Taro (PR) da Heinz. L'operazione include anche la redazione di un accordo di co-packing con il quale a NewPrinces viene affidata la produzione di latte e altri prodotti alimentari per l'infanzia a marchio Plasmon, Nipiol, Aprotin, Dieterba e Bi-Aglut (di proprietà della Kraft Heinz), la cui commercializzazione resterà a cura di Kraft Heinz.

Withers assiste NewPrinces con un team guidato dallo special counsel **Sharon Whitehouse**, basata a Milano, e vede il coinvolgimento dei colleghi dei dipartimenti Corporate e IP di Londra, **Ben Simpson** (partner corporate) e **Kenny Mullen** (partner IP) e degli associate **Tom Noad** (Milano), **Claire Pardo** e **James Neal** (Londra).

2019, ottobre: la quotazione a Piazza Affari

Consob approva l'ammissione di Newlat alla quotazione delle azioni della società in Borsa Italiana e, in parallelo, al rilascio del provvedimento di ammissione a quotazione delle azioni sul Mta. Equita Sim – che svolge anche il ruolo di sponsor -, Hsbc France e Société Générale agiscono in qualità di joint global coordinators e joint bookrunners.

Nell'ambito del processo di quotazione, BonelliErede e Dla Piper assistono NewPrinces, rispettivamente per gli aspetti di diritto italiano e per quelli di diritto americano e inglese, nonché per i profili fiscali, e Clifford Chance fornisce assistenza ai joint global coordinators per gli aspetti di diritto italiano, americano e inglese.

Per BonelliErede agisce un team coordinato dal partner **Gianfranco Veneziano**, membro del focus team capital markets, e composto dagli associate **Matteo Minero** e **Giulia Romagnoni** e da **Daniele Minniti**.

Dla Piper agisce con un team composto dal partner **Antonio Tomassini**, dalla tax director **Carlotta Benigni** e dal partner **Konrad Rohde** – della sede di Francoforte – per gli aspetti tributari, e dai partner **Francesco Maria Aleandri** e **Christopher Paci** (sede New York) per gli aspetti di equity capital market.

Il team di Clifford Chance è composto dai soci **Alberta Figari** e **Filippo Emanuele**, insieme al counsel **Laura Scaglioni** e a **Pietro Bancalari**.

2019: Del Verde

Il gruppo Newlat acquisisce dalla multinazionale argentina Molinos Río de la Plata il 100% di Delverde Industrie Alimentari, storica azienda specializzata nella produzione di pasta premium con sede a Fara San Martino in Abruzzo, per 9,25 milioni di euro.

Tra le banche coinvolte ci sarebbero, Equita, SocGen e Hsbc. Il gruppo viene affiancato da Oaklins Italy, con il partner **Davide Eugenio Milano**.

BonelliErede assiste NewLat, mentre la multinazionale argentina Molinos Río de la Plata viene assistita dallo studio legale internazionale GOP. BonelliErede ha agito con un team coordinato dal partner **Matteo Maria Pratelli** e composto dall'associate **Luigi Chiarella**, per i profili corporate/m&a, e dal partner **Giovanni Guglielmetti** e dal senior associate **Filippo Russo** per i profili IP. GOP agisce con un team composto dal partner **Paolo Brugnera**, coadiuvato dal senior associate **Andrea Baccarin**. La counsel **Cristina Pomes** segue gli aspetti lavoristici.



2020: Centrale del Latte

Newlat acquisisce la maggioranza di Centrale del Latte, pari al 46,24% del suo capitale sociale e dei diritti di voto. In seguito, Newlat lancia un'offerta di acquisto e scambio (opas) sulla parte restante del capitale di Cli.

Nell'operazione Newlat è stata assistita da Ubi Banca come advisor finanziario dell'operazione, con un team guidato da **Andrea Cacciapaglia**. Ubi e Banca Akros assisteranno Newlat nell'opas. Equita Sim – che ha operato con un team formato da **Marcello Daverio, Alessandro Papi e Alessandro Borzumati** – ha assistito Newlat in qualità di advisor finanziario dell'operazione e l'affiancherà come advisor finanziario nell'ambito dell'opas. Vitale & Co., con un team guidato da **Alberto Gennarini** e composto da **Valentina Salari, Antonino M. Surace e Michele Carraturo**, ha assistito i venditori come advisor finanziario dell'operazione. A cedere la partecipazione in Cli, sono Finanziaria Centrale del Latte di Torino, **Luigi Luzzati, Marco Fausto Luzzati, Carla Luzzati e Sylvia Loew**. BonelliErede agisce al fianco di Mps Capital Services e Deutsche Bank con un team composto dal partner **Antonio La Porta** e da **Marco Cattani**.

2021: Symington's

Newlat acquisisce da Speedboat Acquisitionco Limited l'intero capitale sociale del gruppo Symington's, composto da Symington's, Symington's (Holdings) e Symington's Australia

PTY, per un corrispettivo complessivo post-adjustment di 53 milioni di sterline, pari a 62,13 milioni di euro. L'operazione consolida la presenza di Newlat nel mercato del Regno Unito sfruttando la piattaforma di distribuzione di Symington's in tutto il paese e le sue solide relazioni con i principali rivenditori britannici, in particolare per la distribuzione e per il cross-selling dei prodotti pasta e bakery di Newlat.

Newlat viene assistita da Hogan Lovells con un team internazionale coordinato dalla socia, Leah Dunlop, responsabile di M&A in Italia e anche avvocatessa di diritto inglese, con **Niccolò Lavorano** (associate corporate) e il team dell'ufficio di Londra con **Tom Eyre-Brook** (senior associate T&A), **Scott Gibson** (senior associate banking), **James Maltby** (partner BRI), **Celine Buttanshaw** (senior associate BRI) e **Ryan Masterson** (trainee, corporate) per gli aspetti specialistici di diritto inglese.

2024: Princes

Mitsubishi Corporation e Newlat sottoscrivono un accordo per l'acquisizione, da parte di Newlat, del 100% del capitale sociale di Princes, gruppo alimentare britannico fondato a Liverpool nel 1880. L'operazione ha un valore di 700 milioni di sterline. L'operazione viene finanziata attraverso la liquidità disponibile della società, il finanziamento soci e un prestito di 300 milioni di euro che sarà erogato da un pool di primarie banche internazionali. Il pool, guidato da Unicredit e BNL BNP Paribas in qualità di global coordinator e bookrunner, comprende Rabobank, Commerzbank, Banco BPM e BPER. I team di investment banking di Unicredit, BNL

BNP Paribas ed Equita assistono Newlat come financial advisor nel contesto dell'operazione, mentre BonelliErede e LCA assistono Newlat come consulenti legali.

UniCredit agisce con un senior team composto da **Andrea Siragusa**, **Riccardo Penati** ed **Enrico Filippo Colzani** per i servizi di M&A financial advisory, da **Francesco Roli** e **Nicola Di Pietro** per il financing.

Houlihan Lokey agisce come financial advisor lato sell side con un team composto da **Shaun Browne** (managing director), **Tommaso Lillo** (managing director), **Yoichi Yamasaki** (managing director), **Chris Hignell** (executive director), **Jorge Granados** (sr. vice president).

Lca ha agito con un team composto, sia per aspetti corporate ed M&A, che per i profili di diritto inglese, dalla partner **Leah Dunlop** e l'associate **Valerio Navarra**.

Il team di BonelliErede, guidato dal partner **Gianfranco Veneziano**, è composto, per tutti gli aspetti ECM, corporate ed M&A, dalla managing associate **Francesca Peruzzi**, dagli associate **Tommaso Trezzi** e **Riccardo Viel** e da **Pietro Ramaglia** e **Leonardo Gastaldo**. L'of counsel **Maurizio Pappalardo**, l'associate **Gillian David** e **Filippo Callisto** hanno curato i profili antitrust; il socio **Luca Perfetti**, insieme all'associate **Andrea Gemmi** e **Maria Beatrice Ghisolfi**, quelli golden power.

Mitsubishi Corporation viene assistita da A&O Shearman con un team guidato a Londra dai partner M&A **Alex Tilley** e **Stephen Mathews**, e in Italia dal partner **Paolo Nastasi** e dalla counsel **Alessandra Pala**, con il senior associate **Marco Biallo** e l'associate **Alessandro Negri**. Il team in Italia è composto dal counsel **Luca Amicarelli** e dall'associate **Arianna Fletcher** per gli aspetti regolamentari e golden power e dal partner **Livio Bossotto** e dall'associate **Federica Melegari** per gli aspetti di diritto del lavoro. 



MiFeLL

Master in Fashion and Luxury Law V^{ed}

In collaborazione con



LEGALCOMMUNITY

Media Partner



CAMERA
ARBITRALE
DI MILANO

Inizio delle lezioni: **gennaio 2026**
Termine delle lezioni: **dicembre 2026**



ASGP
ALTA SCUOLA FEDERICO STELLA
SULLA GIUSTIZIA PENALE



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore

MASTER



Food Finance

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

a cura di letizia cerianii*

È stato un mese caldo per il settore Food & Beverage e per i consulenti delle aziende coinvolte.

Innanzitutto, ci sono stati movimenti interessanti sul fronte del private equity. Charterhouse Capital Partners, società di investimento con sede a Londra, ha ceduto, per circa 900 milioni, Casa Optima, gruppo riminese attivo nel settore del gelato artigianale, a un pool di investitori guidati dal private equity Terlos, a sua volta specializzato in investimenti in marchi consumer europei. Molti gli advisor coinvolti.

Grande operazione anche quella di La Doria – che, stando ai risultati appena pubblicati, nel 2024 ha registrato un fatturato pari a 1,277 miliardi di euro –; la controllata di Investindustrial ha recentemente acquisito il 100% del capitale sociale di Fegé e Fegé Logistica, attive nella produzione di derivati del pomodoro, legumi e sughi pronti. E a proposito di gruppi forti, Bauli ha acquisito la maggioranza di Olivieri 1882, pasticceria artigianale che produce panettoni, pandori e colombe ad Arzignano nel vicentino. L'ultima segnalazione non rientra nel mondo dei gelati ma dei surgelati. Il gruppo svizzero IDAK, specializzato appunto in prodotti surgelati, ha rilevato l'italianissima Sorrento Saporì e Tradizioni, specializzata nella produzione di snack pizza. In questo articolo, trovate tutti i dettagli sulle operazioni.

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

Charterhouse cede la riminese Casa Optima al private equity Terlos



Casa Optima, gruppo italiano, nato a San Clemente nel riminese, attivo in oltre 150 Paesi e titolare di otto marchi diffusi nel mercato del gelato artigianale, della pasticceria di alta qualità e del bere miscelato, è stata ceduta da Charterhouse Capital Partners a un gruppo di investitori guidato da Terlos, società di investimento privata specializzata in marchi consumer europei. Il valore dell'operazione si aggirerebbe attorno ai 900 milioni.

Nell'operazione, Charterhouse Capital Partners è stata assistita da BNP Paribas, Houlihan Lokey – con un team guidato dai managing director **Andre Pichler** e **Tommaso Lillo** – e Lazard – con un team composto da **Michele Marocchino**

(managing partner), **Carlo Gallovich** (director), **Stefano Rovelli** (vp) e **Salvatore Esposito**.

Terlos è stata assistita da Rothschild e da Goldman Sachs come advisor finanziari. Boston Consulting Group ha curato la due diligence commerciale e New Deal Advisors quella finanziaria – con un team guidato dal partner **Antonio Ficetti Gasco**. Aurès ha agito come advisor del management. L'attività di vendor due diligence è stata gestita internamente anche dal team in-house di Casa Optima, composto dal group general counsel **Gaia Mosconi** e da **Barbara Calesini**.

Freshfields ha assistito Charterhouse Capital Partners con un team coordinato dal partner **Luigi Verga** e composto dalla senior associate **Barbara Degli Esposti**, dall'associate **Elena Martegiani** con **Edoardo Pesenti** per i profili M&A dell'operazione; mentre gli aspetti Finance sono stati seguiti dal partner **Francesco Lombardo** coadiuvato dal counsel **Giuliano Marzi** con l'associate **Marco Colombo** e **Agnese Rocchegiani**. PedersoliGattai ha assistito Charterhouse, per gli aspetti fiscali dell'operazione, con un team guidato dal partner **Cristiano Garbarini** e composto dalla counsel **Valentina Buzzi**, dalla senior associate **Clementina Bastianutti Riccioni** e dall'associate **Gaia Baroni**. Advant Nctm ha assistito Terlos con un team coordinato da **Lucia Corradi** e che ha coinvolto, per i profili M&A dell'operazione, oltre alla stessa **Lucia Corradi**, l'associate **Gianluca Volpato**, per i profili banking and finance, **Riccardo Sallustio** e **Bianca Macrina**, con l'associate **Andrea Bertoni**, per i profili FDI e Antitrust, **Francesco Mazzocchi**, per taluni profili tax **Barbara Aloisi** e **Irene Aquili**.

La Doria rileva le attività di Fegé

La Doria, gruppo europeo attivo nella fornitura di specialità italiane private label a lunga conservazione, fra cui pomodoro, sughi pronti e legumi in scatola, ha acquisito il 100% del capitale sociale di Fegé e Fegé Logistica, due società costituite nell'ambito di un'operazione di scissione parziale e proporzionale di Feger di Gerardo Ferraioli e Sapori del Sole – attive rispettivamente nella produzione di derivati del pomodoro, legumi e sughi pronti.

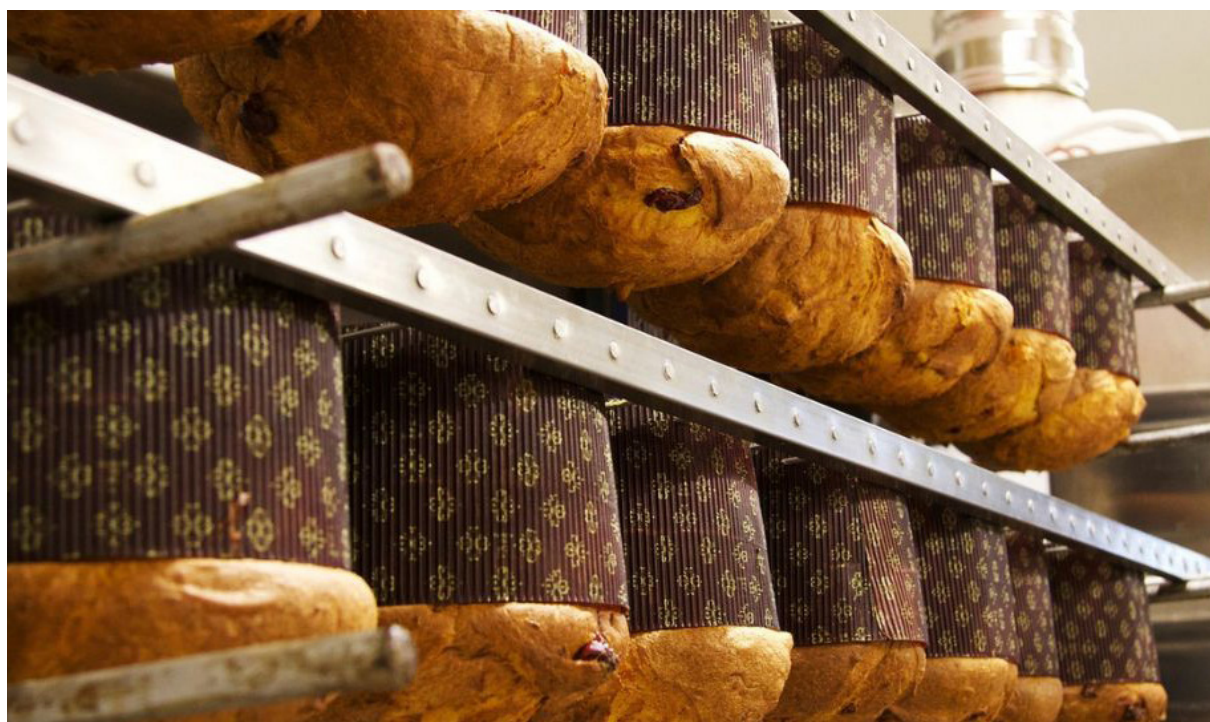
Per l'operazione, La Doria è stata assistita da Vitale in qualità di financial advisor – con un team composto da **Alberto Gennarini** e

Valentina Salari – da KPMG Advisory – per la due diligence finanziaria con un team composto dal partner **Lorenzo Brusa** e dal senior manager **Matteo Ghislandi** e con un team composto dal partner **Giacomo Perrone** e dal senior manager **Enrico Spinelli** per la tax due diligence – e da Chiomenti per gli aspetti legali.

I venditori sono stati assistiti da Houlihan Lokey quale financial advisor – con un team guidato da **Tommaso Lillo** insieme al vice president **Alessandro Pallotta** e all'analyst **Matteo Rombolotti** -, e dallo Studio Zingaropoli-Cerrato per gli aspetti legali.



La vicentina Olivieri 1882 entra nel gruppo Bauli



La famiglia Olivieri ha ceduto una quota di maggioranza della storica pasticceria artigianale Olivieri 1882, che produce panettoni, pandori e colombe, al gruppo Bauli. L'operazione permetterà a Olivieri 1882 di crescere, beneficiando delle risorse e dell'esperienza del nuovo socio, leader di mercato, che metterà a disposizione mezzi finanziari e non solo per espandere la produzione e raggiungere ulteriori mercati.

Andersen ha assistito in tutte le fasi del deal la famiglia Olivieri e la quinta generazione che guida il marchio, **Andrea e Nicola Olivieri** con un team multidisciplinare composto da advisor finanziari, esperti di tax e avvocati. In ambito advisory, il partner **Alberto Trainotti** – in condivisione con Romano Olivieri della società

di consulenza Loprin-Market Plans – ha seguito il processo one to one con Bauli, dalla definizione degli economics dell'operazione fino agli accordi ancillari, garantendo una valorizzazione significativa della quota ceduta. Sempre Alberto Trainotti ha predisposto anche gli aspetti fiscali, in particolare la tax due diligence e la negoziazione delle clausole fiscali dei contratti. Per la parte legale, la partner Nicole Frigo, ha coordinato le attività di due diligence legale la redazione e negoziazione dei contratti di cessione e dei contratti di amministrazione di due dei tre soci di minoranza.

Sempre per Andersen, hanno collaborato: **Marilena Di Bella, Saverio Fabbiano, Emanuele Sacchetto e Irene Munaretto.**

Sorrento Sapori e Tradizioni entra nel gruppo svizzero Idak



Idak Food Group, gruppo specializzato in prodotti surgelati di alta qualità con sede in Svizzera, ha acquisito **Sorrento Sapori e Tradizioni**, azienda specializzata nella produzione di snack pizza.

L'acquisizione strategica consente ad IDAK di ampliare in modo significativo il portfolio e l'offerta di prodotti del gruppo nel segmento della pizza e degli snack pizza. Con IDAK come partner solido al proprio fianco, Sorrento Sapori e Tradizioni può puntare ad una maggiore crescita e creare capacità aggiuntive.

Sorrento Sapori e Tradizioni è stata assistita in questa operazione da: Houlihan Lokey in qualità di financial advisor – con un team composto dal managing director **Tommaso Lillo** e il vice president **Alessandro Pallotta** -, da Advant NCTM in qualità di tax e legal advisor, e da Micucci Partners come business advisor nella figura di **Giuseppe Micucci**.

IDAK Food Group è stata assistita da Alvarez Marsal in qualità di operational, financial e IT due diligence advisor, da Chiomenti in qualità di legal counsel, da Bureau Plattner come advisor nella diligence legale, e da Grant Thornton come advisor nella diligence fiscale.

Sorrento Sapori e Tradizioni, fondata da **Roberto Savarese** insieme ad **Antonino Esposito** e **Luigi Aprea** a Sorrento (NA), è presente sul mercato italiano e internazionale da oltre 20 anni. Produce snack pizza surgelati nel proprio stabilimento e rifornisce con i suoi prodotti di alta qualità compagnie aeree nazionali ed internazionali, società di catering e diversi distributori. I circa 100 dipendenti contribuiscono al successo dell'azienda che dispone di un'organizzazione solida e di un management consolidato a tutti i livelli. Le aziende svizzere KADI AG con prodotti a base di patate e snacks e Romer's Hausbäckerei con prodotti da forno e snacks, operanti in modo indipendente e con grande successo nel settore degli alimenti surgelati, appartengono già al gruppo IDAK, che ha recentemente acquisito Kern C Sammet, con sede a Wädenswil (Svizzera). Dal 2020 fa parte del Gruppo IDAK anche Margherita, con sede a Fregona (TV), specializzata nella produzione di pizza e snack pizza di alta qualità. IDAK, con il supporto dell'investitore di controllo TowerBrook Capital Partners, sta cercando di creare una piattaforma di aziende e produttori interazionali, specializzati nel settore degli alimenti surgelati di alta qualità.

27 - 28 - 29 Novembre 2025

WomenX IMPACT SUMMIT

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

Scopri di più sul sito:
<https://womenximpact.com>

media partners



LEGALCOMMUNITY



IBERIANLAWYER

Tavole della legge

Un dionisiaco aperitivo greco... da Vasiliki Kantina

di letizia ceriani



Si è fatto ancora più colorito il mondo di Vasiliki Pierrakea, già patronne della sua Kouzina, nota meta gastronomica per gli appassionati di cibo ellenico a Milano. Nella stessa via, da qualche mese le fa da dirimpettaia Vasiliki Kantina & Gastronomia, un nuovo progetto che, per così dire, “completa” - «per ora», mette subito le mani avanti l'imprenditrice - la proposta di Pierrakea. Qui, più raccolta, informale, disimpegnata.

Il nuovo locale danza attorno a un focus: il vino. Dai piccoli produttori di Santorini, del Peloponneso, di Creta, Rodi, il nettare dionisiaco è raccontato da ben 180 etichette, che entro l'anno supereranno quota 200. Il vino accompagna i piatti, pensati per la condivisione, stagionali (cambiano ogni due settimane) e ideati da Dimitris Sintoris insieme al suo secondo Gikas Xenakis. Ma le origini della padrona di casa si leggono in ogni

angolo. Lo spazio è raccolto, i coperti sono poco più di 20, ma la personalità di Vasiliki è estremamente riconoscibile. Lo stile minimal e sofisticato è arricchito da alcuni dettagli già iconici, come i pannelli fonoassorbenti, opera di Terpsichore Savalla, che raffigurano alcune scene del mito di Persefone e Demetra.

Ma veniamo a noi. Veniamo al cibo. Per aprire lo stomaco, ci viene offerto un boccone di focaccia, croccante all'esterno e morbida all'interno, con cipolla e olive. A seguire le lalaggia, frittelle tradizionali di Mani (nel cuore del Peloponneso), accompagnate da un formaggio cremoso aromatizzato al tartufo. Signature del locale, la rivisitazione del britannico fish and chips: un millefoglie di patate accompagnato dalla taramas, una salsa tradizionale fatta con uova di pesce di merluzzo. Delicata ma decisa.

Sempre sulle note del mare, proviamo per la prima volta l'avgotaraco, rara e pregiata bottarga di muggine la cui lavorazione è molto antica e proviene dalla Grecia occidentale; le uova di muggine grigio selvaggio vengono racchiuse nella cera d'api e questo regala una nota dolce che convive con il suo gusto naturalmente salato. Da Vasiliki, è servita con pane abbrustolito e burro aromatizzato, per mangiarla a mo' di tartina.

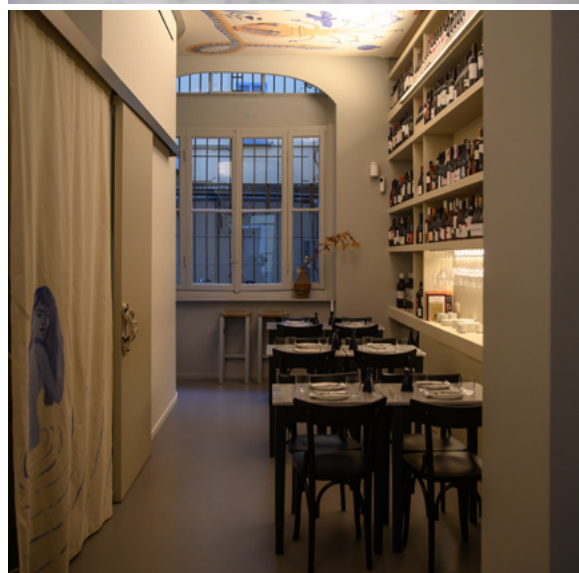
Seguono altri due piattini a base di pesce, più complessi ed eleganti nell'esecuzione: la palamita marinata e servita con lattuga cotta, peperoncino e olio al finocchietto, e poi uno spiedo di calamaro, morbidissimo, impiattato con il suo nero e un'emulsione di olio e limone.

Chiudiamo le tapas salate con un piatto vegetale e uno di carne. Buonissime le carote arrostiti con glassa all'arancia, servite con il loro fondo di cottura e semi di zucca tostati, e arricchite da una crema di anthotyros, un formaggio cretese a base di latte caprino che regala anche una nota piacevolmente salata. Concludiamo con una pita souvlaki aperta e guarnita con una base di marmellata di pomodoro, agnello sfilacciato e salsa allo yogurt.

La cucina della Kantina ci saluta con una torta all'arancia, sormontata da una soffice crema aromatizzata alla camomilla e un'aggiunta di olio al coriandolo, che rende il tutto più curioso.

Siamo in un'enoteca e infatti veniamo guidati dalla sommelier della casa Loredana Lo Coco nella degustazione di tre vini autoctoni. Iniziamo con un Amalia rose brut, vino rosato dalla bolla fine e poco persistente da uve Agiorgitiko, made in Peloponneso. Per le portate di pesce, attingendo dalla lista Coravin, sorseggiamo un bianco fermo, dalla gradazione decisa, a tratti simile allo Chardonnay, un Nychteri Mavrotragano Siglas, prodotto a Santorini da uve stramature e affinato in botti di rovere. Infine, perfetto per la carne d'agnello, un calice importante, annata 2015, Microclima della cantina Papaioannou. 🍷

VASILIKI KANTINA
VIA CLUSONE, 6, 20135 MILANO - 375 905 1951



VASILIKI PIERRAKEA



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.228 | 09.06.2025

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

con la collaborazione di

michela.cannovale@lcpublishinggroup.com
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.com
valentina.magri@lcpublishinggroup.com

Hanno collaborato

ilaria.iaquinta

Graphic Design & Video Production Coordinator

francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.com

Design Team and Video Production

andrea.cardinale@lcpublishinggroup.com
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com

Group Market Research Director

vincenzo.rozzo@lcpublishinggroup.com

Market Research 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

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.iaquinta@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 Tolstoj, 10 - 20146 Milano

Tel. 02.36.72.76.59

www.lcpublishinggroup.com