

THE BEST IN ITALY

CORPORATE M&A REPORT 2017



CHIAVE DI LETTURA

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

A

B

I valori sono A, B, C e corrispondono alle fasce di posizionamento degli studi attivi nel corporate m&a nelle **classifiche più prestigiose del mercato legale** (Chambers & Partners e Legal 500).

A. Prima fascia **B.** Seconda fascia **C.** Terza fascia

I valori A, B, C sono determinati dalla **MEDIA DELLE VALUTAZIONI** (A, B, C) attribuite nei singoli campi di specializzazione della materia (m&a, real estate, private equity, equity capital markets, contenzioso/arbitrati, consulenza societaria, competition antitrust, corporate restructuring).

Nello specifico:

A. Lo studio ha una consolidata presenza sul mercato con una notevole quantità di mandati ottenuti da clienti leader nel settore; capacità trasversali da parte del team che opera in tutte le sub-specializzazioni della materia; riconoscimento diffuso e "alta" reputazione evidenziata dai propri clienti, da quelli della controparte e, in generale, da tutti gli operatori del settore interpellati dal centro-ricerca, compresi i concorrenti.

B. Lo studio è presente e attivo sul mercato; la competenza del team ha punte di eccellenza focalizzate in una o più, ma non in tutte, le sub-specializzazioni; ha un riconoscimento consolidato e parzialmente diffuso, ottenuto soprattutto dai propri clienti e da quelli della controparte.

C. Lo studio è presente e attivo sul mercato; l'expertise del team ha una un'eccellenza focalizzata in una specifica area del settore; il riconoscimento arriva soprattutto dai propri clienti.

GIUDIZIO DEL MERCATO E RATING SUI PROFESSIONISTI

- ★ Sono considerati le Star del mercato, eccellenze assolute del settore unanimemente riconosciuti da clienti, competitor e controparti.
- AA** Hanno ottenuto il maggior numero di segnalazioni e commenti spontanei da autorevoli operatori del settore, inclusi colleghi competitor.
- A** Riconoscimento diffuso e consolidato. Hanno collezionato commenti positivi dai propri clienti e dalla controparte.
- B** Hanno un riconoscimento consolidato. Hanno collezionato segnalazioni positive dai propri clienti e, a volte, dalla controparte e osservatori del mercato.
- C** Citati per lo più dai propri clienti.

CORPORATE M&A REPORT 2017

UN ANNO DI CORPORATE M&A

a cura di Alessandra Benozzo



Il 2016 sarà ricordato come un anno complesso e ricco di avvenimenti socio politici che hanno determinato uno scenario di forte incertezza in Europa e non solo: pensiamo alle elezioni presidenziali negli USA e, più vicino a noi, alla Brexit e al referendum costituzionale in Italia di dicembre. Il mercato ha indubbiamente risentito di questo contesto e i dati di chiusura anno ci consegnano un quadro di sostanziale rallentamento delle operazioni m&a con un calo del 3% nel volume dei deal annunciati e del 23% del loro valore complessivo per un totale di 56 mld contro i 73 dell'anno precedente.

Nel 2016 il settore che l'ha fatta da padrone è stato sicuramente quello dei financial services guidato dal trend di concentrazione e ristrutturazione del comparto. La fusione tra Banco Popolare e Banca Popolare di Milano con i suoi 3,7 mld è stata la più rilevante dell'anno seguita a dicembre dall'acquisizione da parte di Amundi di Pioneer, da Unicredit, per 3,5 miliardi a ricordarci anche che, a fronte di un generale calo degli investimenti inbound verso gli asset italiani, è la Francia, fra i Paesi EU la più attiva in tal senso.

L'asse Italia Francia si conferma particolarmente caldo anche in questo inizio di 2017: l'annunciata fusione tra Luxottica e Essilor ha un valore stimato di circa 24 mld e si profila come la più significativa fusione in Europa di tutti i tempi. Se il buongiorno si vede dal mattino sembra possibile guardare all'anno in corso con un certo ottimismo. Il trend Europeo dei primi sei mesi del 2017 registra infatti un volume d'affari in crescita nonostante un minor numero di operazioni rispetto all'analogo periodo 2016 con l'Italia coinvolta in due dei cinque biggest deals: oltre al già citato Luxottica Essilor, l'opas di Atlantia sulla spagnola Abertis Infraestructuras.

Protagonista del 2016, al vertice delle classifiche internazionali che monitorano volume e valore delle operazioni è lo Studio Gianni Origoni Grippio Cappelli che con 57 operazioni per un controvalore di 14,85 mld di euro guida entrambe le classifiche seguito da Gatti Pavesi Bianchi, secondo a breve distanza per valore totale delle operazioni, e da Chiomenti nella classifica dei volumi.

Nella cinquina di vertice compare anche uno Studio internazionale. Si tratta di Cleary Gottlieb coinvolto in molte delle operazioni più strategiche del mercato annunciate negli ultimi mesi. Altre insegne straniere nei primi posti della classifica sono Clifford Chance e Freshfields.

Per quanto riguarda invece i movimenti di mercato, il 2017 si è aperto con la formalizzazione dell'annunciato divorzio in casa Lombardi Molinari Segni, con **Ugo Molinari** che, con i partner **Alessandro de Botton** e **Marinella Ciaccio**, ha creato la propria insegna dove è approdato anche **Nicolò Juvara** dopo un'esperienza quasi ventennale in Norton Rose Fulbright. Altro divorzio di peso è stato quello del name partner **Carlo Pappalettera** uscito da Giliberti Triscornia Pappalettera alla volta di Cernelutti che ha accolto altri due partner: **Alberto Manzini** e **Stefania De Michele** entrambi esperti di contenzioso commerciale.

Tra gli studi più attivi va sicuramente citato Dentons che nel corso del 2016 ha creato e strutturato il proprio team m&a con l'ingresso di 4 soci, 2 managing counsel e un team di altre 12 persone e Grande Stevens che oltre ad aver aperto una nuova sede a Londra ha messo a segno tre lateral: **Daniele Bonvicini** e **Riccardo Sismondi** dallo Studio Rödl & Partner con **Euplio lascone** ex Maisto e Associati chiamato per creare la Tax practice dello Studio. Sul mercato londinese è approdato anche LMS che ha inoltre accolto nella propria compagine i soci **Fabio Coppola** e **Gaia Guizzetti**, insieme a un counsel e un senior associate tutti provenienti da Latham & Watkins. A doppia cifra anche il bilancio degli ingressi in Orrick e Orsingher Ortu: il primo ha accolto **Betty Louie**, ex Dla Piper, e **Gabriel Monzon Cortarelli** che, rientrato in Italia dopo l'esperienza a New York in Seyfarth Shaw, gestirà il nuovo American desk dello Studio. In Orsingher Ortu sono invece approdati **Sacha D'Ecclesiis**, che ha assunto la guida dell'area antitrust, competition & trade e **Pierfrancesco Giustiniani**, proveniente da Hi.Lex. 🍷

alessandra.benozzo@lcpublishinggroup.it



Corporate m&a Report 2017 è una newsletter di legalcommunity.it

Direttore

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

Centro Ricerche

alessandra.benozzo@lcpublishinggroup.it

tania.meyer@lcpublishinggroup.it

Art direction: kreita.com

hicham@lcpublishinggroup.it

Impaginazione

samantha.petrovito@lcpublishinggroup.it

LC S.r.l. • Via Morimondo, 26 20143 • Milano

Tel. 02.84.24.38.89 • www.legalcommunity.it

Managing Director

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

General Manager

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Coo

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Eventi e Sponsorizzazioni

eventi@lcpublishinggroup.it

Sales manager

marcello.recordati@lcpublishinggroup.it

Legal sales manager

diana.rio@lcpublishinggroup.it

Per informazioni e pubblicità

info@legalcommunity.it

LEGALITAX

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ANDREA RESCIGNO

B

Professionista di grande esperienza. Stimato per la sua forte competenza nel settore, la sua serietà e concretezza.

ALESSANDRO PAPPALARDO

C

«Professionista con ottime doti tecnico giuridiche. La sua azione è sempre tempestiva».

LORENZO CAMILLOTTI

C

«Competente, affidabile, molto professionale».

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Lo studio offre un servizio integrato legale e fiscale, con un team apprezzato per «la sua disponibilità, competenza e la chiarezza del suo operato».

NOMI PARTNER

Alessandro Pappalardo, Andrea Rescigno (sede di Milano);
Lorenzo Camilotti, Francesco Camilotti, Franco Fabris, Alessandro Poletti (sede di Padova);
Marco Moretti, Dario Picone (Sede di Roma)

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Alessandro Pappalardo**
Carica. **Equity partner**
Provenienza. **Curti Prati Pappalardo**

RATING STUDIO

NEW!


DIPARTIMENTO

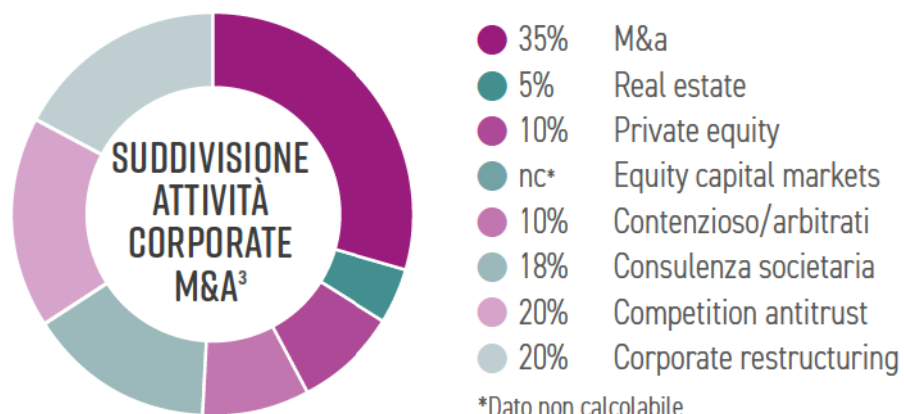
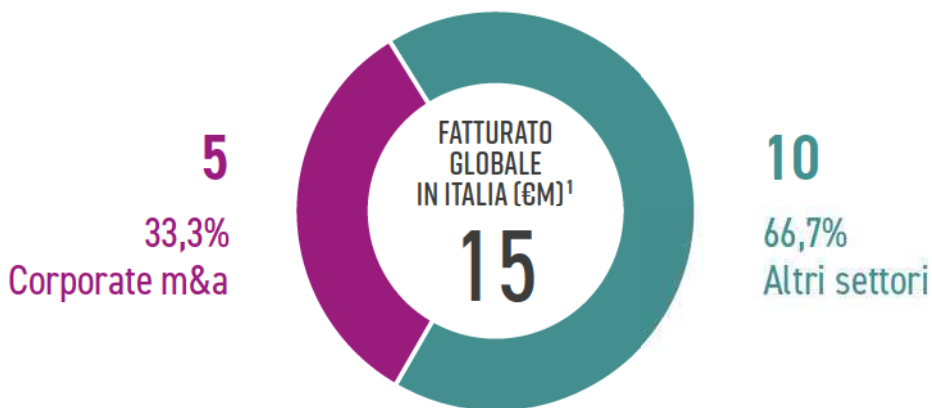
I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche legali e fiscali integrate, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario.

NOVITÀ

Lo Studio rafforza il suo team con l'ingresso di **Alessandro Pappalardo**, avvenuto a luglio 2016. L'avvocato entrato in Legalitax come counsel è diventato partner a gennaio 2017. Pappalardo si occupa di diritto commerciale e societario e ha una specifica expertise in ambito contenzioso e pre contenzioso legato a prodotti finanziari emessi da società di assicurazione.

LEGALITAX DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate



LEGALITAX

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

M&A | B

Team dedicato	Partner dedicati
24 · 100%	8 · 100%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris, Marco Moretti, Alessandro Pappalardo,...(1)

REAL ESTATE | C

Team dedicato	Partner dedicati
24 · 100%	8 · 100%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris, Marco Moretti, Alessandro Pappalardo,...(1)

PRIVATE EQUITY | B

Team dedicato	Partner dedicati
24 · 100%	8 · 100%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris, Marco Moretti, Alessandro Pappalardo,...(1)

INSURANCE | C

Team dedicato	Partner dedicati
9 · 37,5%	5 · 62,5%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris, Alessandro Pappalardo, Alessandro Polettoni

TAX M&A | B

Team dedicato	Partner dedicati
TEAM TAX	6

NOMI PARTNER

Cristiano Cerchiai, Gianluca Cezza, Alberto De Nigro, Leonardo Ferri, Alessandro Gulisano, Alessandro Pinci

CONTENZIOSO / ARBITRATI | C

Team dedicato	Partner dedicati
24 · 100%	8 · 100%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris, Marco Moretti, Alessandro Pappalardo,...(1)

CONSULENZA SOCIETARIA | C

Team dedicato	Partner dedicati
24 · 100%	8 · 100%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris, Marco Moretti, Alessandro Pappalardo,...(1)

COMPETITION ANTITRUST | C

Team dedicato	Partner dedicati
9 · 37,5%	5 · 62,5%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris, Alessandro Pappalardo, Alessandro Polettoni

CORPORATE RESTRUCTURING | C

Team dedicato	Partner dedicati
24 · 100%	8 · 100%

NOMI PARTNER

Francesco Camilotti, Lorenzo Camilotti, Franco Fabris, Marco Moretti, Alessandro Pappalardo,...(1)

PENALE | C

Team dedicato	Partner dedicati
TEAM PENALE	-

NOMI PARTNER

Fabio Pinelli (of counsel)

NOMI PARTNER

(1) Dario Picone, Alessandro Polettoni, Andrea Rescigno

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

LEGALITAX

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Gruner + Jahr gruppo Bertelsmann



Tipologia di operazione

Corporate m&a



Socio di riferimento

Andrea Rescigno



Controparte

Ufficio affari legali e societari di Mondadori



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella vendita a Mondadori del 50% della Gruner + Jahr / Mondadori. A seguito della cessione, Mondadori porta al 100% la propria partecipazione in Gruner+Jahr/Mondadori acquisendone il controllo esclusivo e determinando lo scioglimento della joint venture.



Cliente

Life Sciences Capital



Tipologia di operazione

M&a/Private equity



Socio di riferimento

Marco Moretti



Controparte

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza a Life Sciences Capital, socio di Echolight, nell'ingresso da parte di Panakés Partners e Invitalia Ventures nel capitale sociale della Echolight, start-up innovativa che opera nella produzione e vendita di dispositivi che utilizzano ultrasuoni per la diagnosi dell'osteoporosi.



Cliente

Famiglia Cauzzo, titolare del 100% di Tecno Poultry Equipment



Tipologia di operazione

M&a



Socio di riferimento

Franco Fabris



Controparte

De Falco e Grompe



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla famiglia Cauzzo nell'operazione di cessione ad AGCO International Holdings del 100% del capitale sociale di Tecno Poultry Equipment azienda con leader nel settore della produzione e commercializzazione in tutto il mondo di impianti avicoli.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI CORPORATE M&A

Agos Ducato, Ponza, Tecnopool, e altre società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.