

## Trend

TUTTI I CAMBI DI POLTRONA  
IN HOUSE DEL 2019

## Sotto la lente

M&A, L'ANNO DA LEONI  
DI PWC TLS

## Innovazione

DI GIULIO: «LA SFIDA  
È LA CONTAMINAZIONE  
DELLE COMPETENZE»

## Tandem

ECCELLENZE ITALIANE,  
SHOPPING IN CORSO

## Capitali di ventura

UNITED VENTURES,  
MAI SMETTERE DI PEDALARE

## On the road again

LA SECONDA VITA  
DI QUADRIVIO

## Kitchen confidential

BARTOLINI,  
L'UOMO DELLE STELLE



# PEDERSOLI

## FOCUS SUL FUTURO

Soci all'opera su organizzazione e strategie. «Siamo cresciuti tanto in questi anni. È il momento di fare ordine e massimizzare le potenzialità acquisite». Il 2019? In linea con l'anno precedente



**38** CANTIERI APERTI  
**PEDERSOLI, FOCUS SUL FUTURO**



**84** CAPITALI DI VENTURA  
**UNITED VENTURES,  
MAI SMETTERE DI PEDALARE**

**34** **Sotto la lente**  
M&a, l'anno da leoni di PwC Tls

**44** **Innovazione**  
Di Giulio: «La sfida è la contaminazione delle competenze»

**50** **Tandem**  
Eccellenze italiane, shopping in corso



**68** TREND  
**TUTTI I CAMBI DI POLTRONA  
IN HOUSE DEL 2019**



**112** KITCHEN CONFIDENTIAL  
**BARTOLINI, L'UOMO DELLE STELLE**

**90** **On the road again**  
La seconda vita di Quadrivio

**94** **Real estate**  
SeiMilano, in cantiere un nuovo quartiere verde e accessibile

**122** **Food business**  
Panarello: la dinastia del dolce compie 135 anni

DA SINISTRA IN PIEDI: GIOVANNI PEDERSOLI, SERGIO FIENGA,  
ASCANIO CIBRARIO E ALESSANDRO MARENA  
SEDUTA: MAURA MAGIONCALDA



# PEDERSOLI, FOCUS SUL FUTURO

Soci all'opera su organizzazione e strategie.  
«Siamo cresciuti tanto in questi anni. È il momento  
di fare ordine e massimizzare le potenzialità acquisite».  
Il 2019? In linea con l'anno precedente

di nicola di molfetta



Più avvocati. Più fatturato. Più aree di pratica. Lo studio Pedersoli si presenta così all'inizio del 2020. «Quando sono andato via eravamo un'altra cosa». Sorride, **Giovanni Pedersoli**, dal primo gennaio tornato, in qualità di socio equity, a far parte dell'associazione professionale fondata da suo padre (**Alessandro Pedersoli**, nel 1958) portando con sé **Marta Sassella**, entrata col titolo di partner. «Eravamo una cinquantina di professionisti – prosegue l'avvocato che negli ultimi tredici anni è stato socio di Linklaters – e fondamentalmente eravamo uno studio che si occupava di contenzioso e corporate m&a. Oggi siamo un'organizzazione full service (l'unica area di pratica che non copriamo è l'Ip) e contiamo oltre 150 professionisti».

A questo si aggiunge una crescita del fatturato importante. Negli ultimi cinque anni, secondo le stime elaborate dal Centro ricerche di *legalcommunity.it*, i ricavi dello studio Pedersoli sono passati dai 28,2 milioni del 2014 ai 40 del 2018: +42%. Un salto notevole, caratterizzato da una crescita a due cifre in tre anni su cinque e trainata anche dal progressivo ampliamento del raggio d'azione dello studio che, come osservato dal più giovane dei fratelli Pedersoli, ha ormai assunto una dimensione definitivamente multidisciplinare.

Si pensi agli innesti degli ultimi tre anni: **Sergio Fienga** (ex Caiazzo Donnini Pappalardo), con cui lo studio ha aperto all'amministrativo ed è sbarcato a Roma; **Alessandro Zappasodi** (ex Chiomenti), che ha consentito alla squadra di internalizzare una forte competenza nel regolamentare finanziario; **Enrico Maria Mancuso** (ex Baker McKenzie) che ha avviato la practice di penale dell'economia; **Francesco Simoneschi** (ex Gatti

# LO STUDIO SI ALLARGA ED ESPANDE GLI UFFICI ANCHE NELL'EDIFICIO DI VIA FRATELLI GABBA CHE NEGLI SCORSI ANNI HA OSPITATO PRIMA DEWEY & LE BOEUF E POI GRIMALDI

Pavesi Bianchi) e **Manuela Grassi** (ex Ichino Brugnatelli) con cui lo studio ha rafforzato ulteriormente il presidio, rispettivamente, nel diritto del lavoro e nel contenzioso del settore bancario e finanziario.

Nel complesso, Pedersoli oggi è attivo in sedici aree di attività. E potrebbe ancora crescere. Come lascia intuire la decisione di espandere gli uffici milanesi anche nell'edificio di Via Fratelli Gabba che negli scorsi anni ha ospitato prima Dewey & Le Boeuf e poi Grimaldi.

Ma questa, sottolinea Giovanni Pedersoli, è anche «una fase di riflessione interna su quello che siamo e quello che potremmo diventare nei prossimi cinque-dieci anni». Al tavolo, a discuterne con **MAG**, ci sono anche **Maura Magioncalda** e **Alessandro Marena**, componenti del consiglio direttivo dell'associazione (di cui fanno parte anche **Carlo Pedersoli**, **Carlo Re** e **Giovanni Bandera**) e **Ascanio Cibrario** e Sergio Fienga che, assieme a Giovanni Pedersoli, sono tra membri del comitato business development dello studio. «Veniamo da diversi anni di crescita. Una crescita numerica e dell'entusiasmo che ci ha coinvolto nel cogliere una serie di

## LO STUDIO IN CIFRE

3

LE SEDI (Milano, Torino e Roma)

23

GLI EQUITY PARTNER

11

I PARTNER

8

I JUNIOR PARTNER

40mln

IL FATTURATO NEL 2018\*

+42%

LA CRESCITA DEI RICAVI DELLO STUDIO TRA IL 2014 E IL 2018

62

GLI ANNI DI ATTIVITÀ

\*Stime Centro ricerche legalcommunity.it



DA SINISTRA: SERGIO FIENGA, ALESSANDRO MARENA, MAURA MAGIONCALDA, GIOVANNI PEDERSOLI E ASCANIO CIBRARIO

## L'ANDAMENTO

### M&A, UN ANNO A PIENI GIRI

Il 2019? «Dovrebbe chiudersi con un fatturato in linea con quello dell'anno precedente». I dati a consuntivo ancora non ci sono. Ma in un anno non semplice per il mercato della consulenza legale d'affari, lo studio Pedersoli ha messo a segno un notevole numero di operazioni. A cominciare dall'm&a, pratica di punta dell'organizzazione. Secondo i dati rilevati da *legalcommunity.it* al 16 dicembre 2019, infatti, lo studio ha totalizzato più di 40 operazioni annunciate, per un valore complessivo che supera i 7,5 miliardi di euro.

Solo per citarne alcune: dalla recente assistenza a Exor per l'acquisizione di Gedi, alla vendita del 33,63% di Sia (seguita per conto di Hat Sgr); dalla vendita di Buccellati a Richemont a quella di Italcanditi a Investindustrial. Inoltre, lo studio ha seguito in prima linea uno dei mega deal dell'anno, ovvero l'acquisizione di Ilmila torri Vodafone da parte di Inwit: operazione da più di 5 miliardi di euro. 

opportunità. Ovviamente poi ci siamo ritrovati a essere molti di più, in tre sedi, con practice diversificate e problemi oggettivi di efficientamento. Così si siamo detti: stop and think».

I temi in agenda per il prossimo futuro sono diversi. Dalla questione dimensionale all'internazionalizzazione, dalla riorganizzazione della governance a quella dei processi. Le risposte che la partnership deciderà di dare a ciascuna questione, quindi, diventeranno la base per la definizione delle linee strategiche future dello studio e delle conseguenti azioni da intraprendere.

«Alcune iniziative – prosegue Magioncalda – saranno di più immediata attuazione. Altre richiederanno tempi un po' più lunghi. Per esempio, rispetto a questioni come la crescita, dovremo senz'altro decidere prima come e quanto».

## LA CRESCITA È UN TARGET. ORA PERÒ BISOGNA DECIDERE COME E QUANTO. NON C'È FRETTA. OGNI NUOVO PASSO SARÀ ATTENTAMENTE PONDERATO

La volontà che si percepisce è quella di portare lo studio a condividere nella misura più ampia possibile le idee di fondo che animeranno ogni decisione. Tra i primi punti da smarcare, osserva Marena, «c'è sicuramente l'organizzazione interna e la gestione delle risorse. Negli ultimi anni abbiamo avuto una crescita veloce, soprattutto per linee esterne. Intervendo sull'organizzazione interna potremo esprimere più capacità di lavoro e sviluppare potenzialità oggi ancora inesprese. Ci sono sinergie interne che potremo sviluppare già nei prossimi 12-24 mesi e che ci consentiranno di aumentare la capacità di esprimere valore». Poi, riprende Magioncalda, «c'è il tema della collocazione internazionale (che in questi anni ha visto al lavoro **Antonio Pedersoli, ndr**) e quello di eventuali nuove linee di business da attivare».

Questo fermento è sicuramente una delle ragioni principali che ha convinto Giovanni Pedersoli a fare questo passo e a tornare nello studio che aveva lasciato nel 2007. «Ho scelto di tornare sicuramente per ragioni che attengono alla mia sfera personale ed emotiva. Ma anche perché ho ritrovato nello studio delle potenzialità immense. Parliamo di una realtà che è già uno studio di successo e parte da una base solidissima: sessant'anni di storia, un passaggio generazionale già superato e una lunga serie di clienti di grandissimo livello e profondamente fidelizzati. Io ho deciso

di tornare per dare il mio contributo. Per fare la mia parte».

È vero, lo studio è cresciuto negli anni ma ha anche conservato l'indole da boutique e in essa riconosce dei valori irrinunciabili. Allineare questa indole, o se si vuole questo modello culturale, alla nuova dimensione assunta dall'associazione sarà una delle operazioni più delicate da mandare in porto. «Per noi vengono prima le persone – sottolinea Ascanio Cibrario – poi i professionisti. Il percorso che vogliamo intraprendere resterà fedele a questo principio. Inoltre, mantenere uno spirito da boutique per noi vorrà sempre dire essere vicini ai clienti e seguirli direttamente».

Di sicuro, conclude Fienga, «quella che porteremo avanti non sarà una crescita emulativa. Non corriamo dietro a nessuno. Pedersoli ha una chiara identità. E la sua forza, come studio, è legata a essa». 📍



DA SINISTRA - IN ALTO: ASCANIO CIBRARIO E ALESSANDRO MARENA

DA SINISTRA - IN BASSO: SERGIO FIENGA, MAURA MAGIONCALDA E GIOVANNI PEDERSOLI