



\* Offerta individuale con Affari Legali (ItaliaOggi Sette € 2,50 + Affari Legali € 0,50)

• I PROFESSIONISTI IN CRESCITA • da pag. 49

Costo Medio/Anno e ammortamento delle attività in Cassa a € 6,00 in più con guida della 4a a € 6,00 in più con guida della 5a e 6a a € 5,00 in più con guida della riforma delle sanzioni tributarie a € 6,00 in più con guida della riforma di interpellazioni, contratti e rinvii a € 6,00 in più

**Affari Legali**

Luxury senza crisi: dietro le quinte i grandi studi d'affari da pag. 23

**IO Lavoro**

I vecchi mestieri d'arte riprendono slancio e creano occupazione da pag. 43

www.italiaoggi.it

# ItaliaOggi

Class datori IL PRIMO GIORNALE PER PROFESSIONISTI E IMPRESE Sette

**IN EVIDENZA**

**Lotta all'evasione** - Trasparenza, paesi all'opera dopo l'ultimo Global Forum Ocse. C'è ancora da fare visto che su 96 giurisdizioni solo 22 hanno il bollino di compliant

Cerne a pag. 5

**Lotta al riciclaggio** - Trust senza segreti. La legge di delegazione europea 2015 ha previsto una sezione del Registro imprese che fa cadere gli schermi dell'istituto

Feriozzi a pag. 6

**Fisco** - Omaggi aziendali, niente Iva fino a 50 euro. Caso per caso tutte le regole e i benefici fiscali per le cessioni a titolo gratuito

Ricca da pag. 8

**Impresa/1** - Nuova tassonomia per i bilanci chiusi a partire dal 31 dicembre 2015. Xbrl Italia ha revisionato le tabelle vigenti

Fradeani-Traini da pag. 12

**Impresa/2** - Prove di aggregazione per le camere di commercio. In attesa del riordino targato Madia, già 28 enti si sono fusi in 12 entità

De Stefanis a pag. 14



**Documenti** - I testi delle sentenze commentate nella Selezione

www.italiaoggi.it/docio7

# La giustizia suona la ritirata

Con tre riforme successive lo Stato rinuncia a sanzionare penalmente una serie sempre più numerosa di comportamenti dannosi. È la spending review occulta

DI MARINO LONGONI  
mlongoni@class.it

**D**e minimis non curat praetor. Cioè i magistrati non devono curarsi delle questioni di minor conto. Sembra questo antico brocardo il principio ispiratore di una serie di interventi che hanno tutti come minimo comune denominatore la riduzione della copertura penale. Il primo intervento è la depenalizzazione occulta derivante dalla riforma del «fatto tenue non occasionale», entrata in vigore il 2 aprile di quest'anno. Si consente in sostanza, a chi commette un reato per un fatto non grave, se non è delinquente abituale, di essere perdonato dal giudice. Di questa riforma si può fare un primissimo bilancio dopo poco più di sei mesi dalla sua entrata in vigore. Ed è quello che fa *ItaliaOggi Sette* nell'inchiesta di apertura di questo numero. Alcune procure, come Palermo e Trento, per avere omogeneità dei criteri di applicazione delle nuove regole, hanno già emanato direttive che cercano di definirne i limiti di applicabilità, ma è evidente che una vera uniformità di giudizio richiederà anni di applicazione e forse anche correzioni della norme da poco in vigore.

Quello che emerge dalla prassi è però una larghissima applicazione della scriminante, affidata alla discrezionalità dei giudici. L'applicazione è estesissima perché fa riferimento a tutti i reati puniti con pena detentiva fino a 5 anni.

Nelle prime sentenze di cui si ha notizia ha riguardato reati fiscali, societari, edilizi, ambientali, contro la proprietà (esempio: furti e tentati furti al supermercato).

Obiettivo del legislatore è quello di ridurre il carico sui

tribunali, anche a costo di una minore tutela della persona offesa: è quanto si legge negli atti parlamentari che hanno accompagnato l'approvazione della riforma (decreto legislativo n. 28/2015). Le persone offese potranno naturalmente rifarsi in sede civile, con tutti gli ostacoli che questo comporta: un processo civile ha infatti esiti incerti e tempi e costi tali da scoraggiare la maggior parte delle vittime.

Senza contare che, come succede spesso, l'autore del reato potrebbe essere poco o nulla solvibile, quindi anche una eventuale condanna al risarcimento del danno rischia di trasformarsi in una beffa per la vittima.

Si passa quindi da quella che i professori definiscono **panpenalizzazione** (cioè copertura penale a 360°) a una **si-**



Andrea Orlando

tuazione nella quale la tutela penale è riservata agli illeciti più gravi.

Il motivo politico di fondo è l'incapacità di scardinare il principio costituzionale dell'obbligatorietà dell'azione penale che, se messo seriamente in discussione, porterebbe alla separazione delle carriere dei magistrati, con tutto quello che questo può significare. Se il procuratore potesse scegliere quali reati perseguire non ci sarebbe infatti alcun bisogno di queste norme che limitano l'azione penale.

Si tratta però di una riforma che rende evidente l'incapacità di dare piena tutela alle persone più deboli. Lo Stato se ne lava le mani.

Su questa scia si preannunciano altri due interventi che saranno contenuti in due decreti legislativi previsti all'esame del prossimo consiglio dei ministri. Il primo prevede l'abrogazione di altri reati che toccano interessi privati come ingiuria, danneggiamento di beni, furto di cosa comune: saranno trasformati in illeciti civili, per cui il danneggiato potrà solo chiedere il risarcimento dei danni. E, in caso di condanna, lo Stato si riserva il diritto di incamerare una sanzione pecuniaria, sostitutiva della sanzione penale, mandata in soffitta.

Il secondo intervento è una trasformazione di tutti i reati puniti con pena pecuniaria fuori dal codice penale e molti reati puniti con sanzione pecuniaria dal codice penale, che vengono trasformati in illecito amministrativo. Per esempio, il disturbo al riposo delle persone. Idem gli atti osceni.

Stanno di fatto passando una serie di provvedimenti che, a passo felpato, cambiano il sistema di tutela penale: il motivo è la necessità di attuare, anche qui, una spending review. Bisogna ridurre il numero delle persone in carcere, tagliare i tempi dei processi per non pagare il risarcimento della legge Pinto, non ci sono soldi per assumere giudici o cancellieri.

In sostanza lo Stato riconosce la sua incapacità di garantire la sicurezza di tutti i cittadini e decide di concentrarsi sui reati e sulle situazioni di maggior gravità. Con il rischio però di perdere il controllo delle aree più degradate del Paese.

© Riproduzione riservata

**FF Global Multi Asset Income Fund**

# Fidelity GMAI

**Reddito e crescita sono di stagione**

Se desideri un rendimento periodico dai tuoi risparmi senza rinunciare a difenderli dalla mutevolezza dei mercati, la soluzione è a portata di mano: **FF Global Multi Asset Income Fund (FF GMAI)**, il fondo disegnato per generare un **flusso cedolare del 5% annuo\***, un risultato che dal suo lancio il fondo ha sempre conseguito.

Scegli di investire con la Società premiata per due anni consecutivi con il riconoscimento più prestigioso, il premio Morningstar come miglior Gestore Multi Asset.

**Investi con fiducia. Investi con Fidelity.**

Per maggiori informazioni: [www.fidelity-italia.it](http://www.fidelity-italia.it) oppure chiedi alla tua banca o al tuo consulente.

**MIGLIORE SOCIETÀ MULTI ASSET**  
Morningstar Italia, marzo 2015

\*La cedola non è garantita, non è fissa, può variare nel corso del tempo e si riferisce alle sole classi di azioni MINCOME e QINCOME. Per il comparto FF Global Multi Asset Income Fund, la cedola viene corrisposta agli azionisti. Il comparto cerca di mantenere un pagamento costante per azione, per quanto ragionevolmente possibile. La cedola non è fissa e può variare a seconda delle condizioni economiche e di altre circostanze, nonché della capacità del comparto di supportare pagamenti costanti senza un impatto negativo o positivo a lungo termine sul capitale. In alcuni casi ciò può comportare il pagamento delle cedole a carico del capitale. **AVVERTENZA:** prima dell'adesione leggere attentamente il prospetto e il documento contenente le informazioni chiave per gli investitori ("KIID"), i quali sono disponibili presso i soggetti collocatori indicati sul sito [www.fidelity-italia.it](http://www.fidelity-italia.it) (dove è anche reperibile il prospetto ed il KIID). I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Per i fondi che investono in mercati esteri, le variazioni dei tassi di cambio possono influenzare il valore dell'investimento. Il presente materiale è pubblicato da FIL Investments International, autorizzata e regolamentata dalla FCA (Financial Conduct Authority). Fidelity Funds è una società di investimento a capitale variabile (SICAV) di diritto lussemburghese multicomparto e con più classi di azioni. Questa comunicazione non è diretta e non deve essere diretta a persone residenti nel Regno Unito o negli Stati Uniti o ad altri soggetti residenti in paesi dove i fondi non sono autorizzati alla distribuzione o dove non è richiesta alcuna autorizzazione. Fidelity fornisce esclusivamente informazioni sui suoi prodotti e non offre consulenza sugli investimenti basata su circostanze individuali. Potrebbe richiedere gratuitamente una copia, assieme al rapporto annuale e semiannuale presso i Distributori, i Soggetti Incaricati dei Pagamenti o al nostro Centro Servizi Europeo in Lussemburgo: Fidelity, Fidelity International, il logo Fidelity International e il simbolo F sono marchi di proprietà di FIL Limited. Gli oneri vengono prelevati dal capitale. Le operazioni in valuta estera possono essere effettuate a condizioni di mercato mediante o tramite società di Fidelity le quali potranno trarre benefici da predette operazioni. Morningstar Awards 2015 (c). Morningstar, Inc. Tutti i Diritti Riservati. Premio riconosciuto a Fidelity International come Migliore Società Multi Asset, Italia. SSL1510156

**ItaliaOggi** Sette

**Affari Legali**



**LA RIFORMA DI INTERPELLO, CONTENZIOSO E RISCOSSIONE**  
in edicola con

IL PRIMO GIORNALE DEI PROFESSIONISTI DELLA GIUSTIZIA



**LAW FIRM**

Ecco le strategie per crescere di più  
Furlò a pag. **IV**



**CORTE BOLOGNA**

Un giudice a causa  
Così taglio i tempi  
Ventura a pag. **V**



**T.U. DAL CSM**

Magistrati, incarichi solo a chi li merita  
Paolucci a pag. **VIII**

*Gli avvocati d'affari seguono operazioni sempre più complesse non solo nella moda*

# Il lusso non sente crisi

DI ROBERTO MILIACCA

**L**industria del lusso non sente la crisi. Secondo i dati diffusi pochi giorni fa dall'Osservatorio Altagamma, il settore del luxury supererà, nel 2015, i 1.000 miliardi di euro di valore globale del mercato, confermando un trend positivo che va avanti dal 2010. Sono dieci i segmenti del lusso, e, secondo una ricerca di Bain & Company, un po' tutti hanno avuto, quest'anno, performance notevoli: auto, hotel e beni personali di lusso (che rappresentano l'80% del totale) hanno fatto registrare una crescita del 5% rispetto al 2014 (a tassi di cambio costanti). Ancora meglio è andato il mercato dei beni personali di lusso, cresciuto di oltre 250 miliardi di euro, anche grazie alle oscillazioni valutarie. L'Italia e i suoi brand del made in Italy non sono stati a guardare, e hanno continuato a rappresentare per il mondo un esempio del bello, e a fare gola agli investitori stranieri. Secondo l'ultima edizione dell'Italy Private Equity Confidence Survey, report semestrale di Deloitte, le prospettive degli operatori di private equity e venture capital per il secondo semestre 2015 sono all'insegna di una crescita dei volumi di attività. «Nelle merger and acquisition del Fashion & Luxury si accentua la competizione, soprattutto da parte dei player stranieri. Suscitano interesse i sotto-comparti dell'abbigliamento e della pelletteria, con un Dna strutturato». Dietro queste operazioni ci sono gli studi legali d'affari, buona parte dei quali ormai si è strutturata per eseguire il settore la cui complessità, come emerge dall'inchiesta di questa settimana di Affari Legali, è sempre crescente.



## LA RIFORMA DI INTERPELLO, CONTENZIOSO E RISCOSSIONE

Con i testi dei decreti legislativi n. 156 e 159 commentati articolo per articolo

IN EDICOLA CON

Disponibile anche sul sito [www.classabbonamenti.com](http://www.classabbonamenti.com)



Il settore del lusso continua a registrare l'attenzione di investitori internazionali

# Fashion & luxury, il made in Italy ha bisogno di esperti

Pagine a cura di ANGELO COSTA

Una recente ricerca effettuata da *Boston Consulting Group* è giunta alla conclusione che esistono ben «380 milioni di consumatori del lusso che spendono oggi circa 730 miliardi di euro in lusso personale e esperienziale». Il lusso è, insomma, uno dei settori che attrae maggiormente gli investimenti esteri in Italia. Dal 2010 a oggi, infatti, circa la metà delle operazioni di m&a concluse nel Belpaese ha visto il coinvolgimento di un investitore straniero.

**Evoluzione del settore.** «La natura della consulenza legale prestata nel mondo del lusso è cambiata radicalmente a partire dagli anni '80. Fino ad allora», osserva **Diego Rigatti**, partner di *Osborne Clarke*, «parlare di lusso significava riferirsi a qualcosa di veramente esclusivo: oggetti provenienti da artigiani o società familiari a forte impronta personale, produzione artigianale e locale, supportata da risorse finanziarie limitate e solitamente proprie, con immissione nel mercato tramite meccanismi di distribuzione tradizionali, quando non ancorati a negozi singoli a gestione diretta».

«Assistendo soprattutto aziende del settore fashion all'interno del comparto lusso, dove le acquisizioni avvengono ormai in buona misura ad opera sia di *Private Equity* che di *Strategic Buyer* (fino a 6/7 anni fa i fondi non erano interessati ad aziende così complesse in termini organizzativi e da sviluppare ulteriormente), riscontro che le acquisizioni e gli investimenti avvengono con multipli talvolta anche doppi rispetto ad altri settori industriali», dice **Manuela Cavallo**, partner di *Portolano Cavallo*.

Circa, poi, il ruolo dell'avvocato d'affari nel mondo del lusso, **Antonella Alfonsi**, partner di *Deloitte legal*, sostiene che «le acquisizioni

estere possono portare valore sia all'investitore straniero che al sistema Italia, ma non si può prescindere da un'adeguata e qualificata assistenza legale. Nell'ambito della mia attività professionale di supporto legale alle operazioni di M&a, assisto da diversi anni clienti italiani e stranieri operanti nel Fashion & Luxury, tra cui anche alcuni gruppi asiatici. In conseguenza delle evidenti diversità sul piano legislativo e culturale, oltre che delle peculiarità proprie dell'industry di riferimento, tali operazioni necessitano del supporto di professionisti in possesso di specifiche conoscenze e di una profonda expertise di settore».

**Alta ristorazione & food.** «Il nostro studio presta assistenza legale a diverse realtà italiane del fashion, ad alcuni importanti chef e società di alta ristorazione ed a realtà aziende produttrici di alimenti «made in Italy» di elevata qualità», dice **Dante De Benedetti**, socio dello studio legale *Mdba*. «Gli aspetti strategici su cui siamo chiamati a prestare consulenza



Manuela Cavallo

sono quelli inerenti la tutela dei diritti della proprietà intellettuale. Nell'area di business di cui parliamo, infatti, che si tratti di stilisti o di chef, l'aspetto saliente è infatti sempre la loro creatività che deve, ovviamente, essere tutelata, rappresentando l'asset principale di cui essi dispongono. I grandi chef», aggiunge De Benedetti, «sono da sempre «artisti», a lungo ingiustamente ignorati ed oggi, invece, al centro di un vero boom di interesse che ne sta facendo delle star, ma non sono ancora, se non in pochi casi, dei veri imprenditori come, per esempio, molti stilisti sono diventati. Se questi chef cercassero di seguire, come penso possano senz'altro ambire a fare, il percorso che da decenni hanno tracciato gli stilisti (che hanno industrializzato i processi e sfruttato i marchi anche in settori diversi dalla moda), ci sarebbero spazi e

ambiti di crescita che potrebbero occupare, dove il nostro ruolo di consulenti potrebbe essere molto valorizzato. Per esempio nella gestione di operazioni con fondi di investimento, o nelle quotazioni in Borsa, o nelle joint venture con l'estero».

**L'attenzione degli Emirati.** Secondo la Camera di Commercio di Milano l'export della Lombardia verso gli Emirati Arabi nel primo trimestre del 2015 ha fatto registrare un sostanziale incremento rispetto al 2014. I dati parlano di un +36%. Con un rapporto quindi in continua crescita, gli Emirati rappresentano una perfetta

meta per l'esportazione dei prodotti e per lo sviluppo del Made in Italy. E **Giovanni Battista Martelli**, managing partner dello *Studio Martelli & Partners*, porta la discussione su un piano internazionale, osservando che c'è «la forte crescita di interes-

se per lo sviluppo del proprio business, specie da parte di marchi di lusso, negli Emirati, e viceversa

l'altrettanta forte attenzione da parte degli investitori emiratini verso l'eccellenza del nostro paese. Il made in Italy, che sia moda, design, cibo, ma sempre di alta gamma, non lascia certo indifferenti

gli investitori del Middle East. Negli ultimi anni abbiamo assistito, inoltre, a una crescita di significative operazioni che

hanno coinvolto investitori emiratini, come l'acquisto di hotel di lusso e l'acquisto della maison *Valentino*. «In questo frangente, continua **Martelli**, è fondamentale che l'avvocato d'affari che deve supportare

le aziende italiane a sbarcare nel Middle East conosca gli usi e i costumi del luogo. L'avvocato, in poche parole, deve smettere i panni della toga patinata e entrare nel concreto dei meccanismi di business, diventando sempre

più un partner che intuisce le peculiarità del proprio cliente e fa in modo di potenziarle, questo anche grazie ad una grande lungimiranza circa gli investimenti da compiere. In questo frangente non si può non puntare verso il Middle East».

**L'attenzione sempre più forte di Cina e Corea.**

«Un'altra tendenza», segnala **Manuela Cavallo**, «è la crescita di interesse da parte di grandi gruppi, anche cinesi e coreani, rivolta a brand italiani del 'lusso accessibile'. Si tratta di aziende che hanno un forte vantaggio competitivo in termini di forza produttiva e creatività, ed il beneficio che ne traggono è la possibilità di avviare una distribuzione

monomarca in altri Paesi, facendo conoscere il proprio brand oltreconfine». **Antonella Alfonsi** cita un recente caso che l'ha vista supportare «un gruppo coreano quotato nell'acquisizione di una quota

minoritaria di una società italiana, operante nel settore attraverso uno showroom specializzato nel talent scouting di designer emergenti. Il particolare interesse di questa operazione è dovuto all'approfondimento di cui



Antonella Alfonsi



Dante De Benedetti



Diego Rigatti

## Vetture d'epoca, un business in crescita

Un elemento emergente nella filiera del lusso è quello delle vetture d'epoca. L'Italia è il Paese europeo con il maggior numero di vetture d'epoca e un numero considerevole di esse viene ogni mese venduto ed esportato dal nostro paese. *Affari Legali* ne ha parlato con **Riccardo Bianchini Riccardi**, partner di *Eversheds*. «Sul territorio nazionale esistono sparsi una serie importante di musei privati di auto d'epoca, alcuni dei quali sono entrati di recente nel mirino d'investitori privati stranieri e di case d'aste specializzate».

**Domanda. Recentemente si è occupato di uno di questi?**

**R.** Il nostro studio ha assistito un investitore estero nell'acquisto, presso la Repubblica di San Marino, del più importante museo privato di vetture Ferrari d'epoca, denominato *Maranello Rosso*.

**D. Che tipo di assistenza viene richiesta in operazioni del genere?**

**R.** In operazioni di questo tipo si va dall'analisi del titolo delle vetture, alle problematiche fiscali e doganali relative al trasferimento dei

veicoli fino all'assistenza societaria tipica di un'operazione di acquisizione. Dati gli importi assai elevati di alcune di tali operazioni ed il fatto che esse consistono in acquisti finanziati dalla successiva rivendita dei veicoli, queste operazioni sono a volte accompagnate da operazioni di finanziamento ponte, e pertanto vanno affrontate anche tematiche di *acquisition finance*. Ognuna di tali problematiche è stata affrontata nell'ambito dell'operazione *Maranello Rosso*, che ha visto il coinvolgimento di molti dei professionisti dello studio, appartenenti a vari settori specialistici dello stesso.

**D. ... e circa la vettura d'epoca più costosa di tutti i tempi?**

**R.** Si. La notizia è stata battuta da tutte le agenzie di stampa del mondo. La più prestigiosa vettura facente parte della collezione *Maranello Rosso*, una GTO, è stata, a pochi mesi dall'acquisto dell'intera collezione da parte del nostro cliente, battuta all'asta dalla casa d'aste *Bonhams* a Los Angeles per 38 milioni di dollari, così diventando la vettura più pagata al mondo a tale data.



Riccardo Bianchini Riccardi

Supplemento a cura di **ROBERTO MILIACCA**  
rmiliacca@class.it  
e **GIANNI MACHEDA**  
gmacheda@class.it

hanno necessitato alcune tematiche giuridiche peculiari, come ad esempio i rapporti contrattuali fra l'azienda e gli stilisti, l'analisi dei contratti di agenzia, nonché le tematiche connesse al diritto doganale relativo alle operazioni di import/export effettuate dalla società target. Le specifiche problematiche individuate nel corso della due diligence, che hanno poi influito sulla redazione del contratto», conclude Alfonsi, «hanno reso evidente anche al cliente la fondamentale importanza di un'adeguata e qualificata assistenza legale».

**... il superamento dei confini merceologici.** «Nel nuovo millennio i confini merceologici si sono attenuati (chi avrebbe mai



Giovanni Battista Martelli

immaginato che gruppi come Bulgari o Ferragamo sarebbero entrati nell'hospitality a cinque stelle), e l'esperienza del lusso dematerializzata. Il retail diviene E-tail», spiega Diego Rigatti. «L'evoluzione ora tocca alle reti di vendita, con i negozi che perderanno sempre più la loro valenza logistica e di esposizione di prodotti in vendita, per divenire luoghi di comunicazione (media point), esperienze interattive, acquisizioni di dati sulla clientela (anonymous face recognition, Rfid sui prodotti, mobile interaction): avvocati esperti di brevetti, software e privacy diventano necessari mano a mano che nuovi problemi si incontrano nell'esplorazione dei nuovi territori della gestione delle informazioni su gusti, abitudini e tendenze».

**Il licensing business.** Altra area di particolare interesse per gli acquirenti stranieri è il cd «licensing business». «L'Italia», osserva Manuela Cavallo, «è da sempre un Paese ad alta concentrazione di società che hanno in licenza marchi del settore moda per la produzione di prodotti. Ed è proprio in questa area che da anni assistiamo alcuni grandi gruppi stranieri nelle acquisizioni, dove la proprietà intellettuale e la parte commerciale del business hanno molta rilevanza».

L'acquisizione di brand italiani da parte di stranieri non rappresenta», secondo l'avvocato Cavallo, «un fattore di per sé negativo da vivere come un'espropriazione della propria identità nazionale, e qui entra in gioco il ruolo del legale d'affari che si trova spesso a dover gestire la complessità dell'operazione anche con riguardo all'heritage da custodire».

© Riproduzione riservata

MIA RINETTI, PAVIA E ANSALDO

## L'investitore cerca una consulenza taylorizzata

La rinomanza dei brand, l'eccellenza nel design e nella realizzazione dei prodotti e la vocazione all'internazionalizzazione fanno delle aziende italiane attive nel settore del lusso i target ideali per investimenti di successo sia da parte di investitori industriali sia di private equity», spiega **Mia Rinetti**, partner di **Pavia e Ansaldo**, esperta nel settore. «Il segmento lusso del Made in Italy ha in particolare evidenziato un rinnovato interesse degli investitori esteri».



Mia Rinetti

**Domanda. Qual è il ruolo dell'avvocato d'affari?**

**Risposta.** Fattori critici di successo del c.d. avvocato d'affari che presta la propria assistenza nell'ambito di operazioni di

questo genere sono la profonda conoscenza del settore, l'approccio multidisciplinare e pragmatico ed il poter contare su un team che sia in grado di supportare validamente in tutte le fasi dell'operazione (dalla pianificazione della struttura, alla due diligence, alla contrattualistica, ai rapporti con azionisti di minoranza, management e designer, al finanziamento del progetto, ecc).

**D. Quale formazione deve avere l'avvocato specialista del settore?**

**R.** La conoscenza del settore è fondamentale per poter garantire un'assistenza non solo tecnicamente valida ma soprattutto *taylorizzata* e maggiormente

efficace e apprezzata in particolar modo dall'investitore estero che nel proprio legale trova un interlocutore consapevole e capace di prevenire o comunque di far fronte a criticità tipiche di queste operazioni.

**D. Quali operazioni ha seguito?**

**R.** Il nostro studio storicamente rappresenta investitori industriali italiani ed esteri oltre a private equity nei relativi investimenti nel settore del lusso. L'aver maturato una significativa esperienza assistendo primari operatori del settore (per citarne alcuni Buccellati, Bulgari, Calvin Klein, Collistar, Jekerson, Trussardi Foundation, e tanti altri) nella gestione delle svariate problematiche legali afferenti le relative attività ha indubbiamente contribuito a consolidare la conoscenza del settore del team dei nostri professionisti che operano all'interno dell'industry del luxury dello studio.

MICHELE BIGNAMI, NCTM STUDIO LEGALE

## L'assistenza si evolve con le tecnologie

Gli studi legali d'affari prestano una grande attenzione al mondo del lusso. *Affari Legali* ne ha parlato con **Michele Bignami**, partner responsabile del dipartimento di Diritto del Lavoro e delle Relazioni Industriali di **Nctm Studio Legale**. «La nostra expertise in materia di Luxury & Fashion è in continua crescita, corroborata da assistenze sempre più importanti per numero e valore».

**Domanda. Quale parte della filiera del lusso rappresentano i vostri clienti?**

**Risposta.** I nostri clienti rappresentano l'intera filiera, dal casual al prêt-à-porter fino all'alta moda e al design; dai creativi e gli stilisti, alle case di moda, i fornitori di materie prime, dalle aziende di trasformazione e confezionamento alle varie categorie di distributori e commercianti.

**D. E gli investitori stranieri?**

**R.** Una parte sempre crescente della nostra attività viene svolta per conto di investitori stranieri, sempre più interessati a cogliere le opportunità

straordinarie che il Made in Italy è in grado di offrire.

**D. Può esistere, in base alla sua esperienza, un rapporto tra moda e nuove tecnologie?**

**R.** Sicuramente sì. Infatti, oltre a quanto ho detto prima, siamo stati impegnati nell'assistere i nostri clienti in relazione alle nuove possibilità che la tecnologia ha messo a disposizione degli operatori della moda; alludo all'e-commerce nel suo senso più ampio. Non è un caso che il fashion sia uno dei tre settori nei quali si registrano il maggior numero di investimenti in questa forma di marketing e commercializzazione e in cui è ormai in stato di forte avanzamento l'integrazione ed interazione tra canali di commercializzazione «tradizionali» e digitali.

**D. A titolo esemplificativo anche del dinamismo del mercato, quali le operazioni più recenti curate dal team di cui fa parte?**

**R.** La cessione dell'Hotel Hermitage di Milano, del Gruppo Monrif, al Gruppo Fattal Hotel's, la più grande catena alberghiera israeliana; o ancora l'assistenza a L Capital Asia nell'acquisizione, da Massimo Berloni, del 51% di Arcadia s.r.l., società titolare del marchio «Dondup», affiancando così l'omonimo fondo europeo che nel 2010 ne aveva acquistato il 40%. I due fondi (asiatico ed europeo) sponsorizzati dal gruppo francese del lusso LVMH vengono così a possedere, congiuntamente, il 91% del capitale sociale della società.



Michele Bignami

GIOVANNI SPINELLI, STUDIO PAVIA & HARCOURT LLP

## A New York l'avvocato diventa general counsel della moda

Lo **Studio Pavia & Harcourt Llp** ha un'ampia clientela di imprese e privati italiani ed europei che operano a New York. Lo studio ha da tempo un *Fashion and Luxury Goods Practice Group* che si occupa di moda e lusso. *Affari Legali* ha incontrato il direttore del gruppo, **Giovanni Spinelli**. «Da oltre vent'anni seguiamo aziende italiane negli Stati Uniti».

**Domanda. Quali aziende avete assistito?**

**Risposta.** Tra le più prestigiose aziende del settore fashion/luogo italiane ed europee come Dolce & Gabbana, Valentino, Lanvin, Buccellati, Roberto Cavalli, Les Copains e molte altre nella loro espansione negli Stati Uniti.

**D. Nella pratica quotidiana come opera?**

**R.** Agisco spesso come general counsel

per le aziende di moda italiane e francesi negli Stati Uniti, dal momento che, molto spesso, tali società sono prive di una funzione legale interna oltreoceano. Questo mi permette di affrontare le diverse sfaccettature del diritto statunitense che interessano le aziende nel settore moda, avvalendosi dell'assistenza dei colleghi specializzati dello studio.



Giovanni Spinelli

**D. Quali sono, secondo lei, le principali aree che rappresentano spesso elementi di forte interesse per le aziende appartenenti al settore moda/beni**

**di lusso, e che possono risultare molto differenti rispetto ai contesti italiani ed europei in genere?**

**R.** Una è il negoziato con il landlord statunitense nella definizione del contratto di locazione per gli spazi commerciali. Le notevoli differenze rispetto alla

prassi europea consistono da un lato nella particolarità del diritto statunitense in materia, dall'altro, nella dinamica che viene a crearsi tra il «potente» landlord americano e la griffe europea che, molto spesso, ritiene di poter sfruttare il proprio prestigio e la propria rilevanza quale arma negoziale. Nella pratica, però, non è così.

**D. E l'altra?**

**R.** I principali elementi della compliance sono spesso molto diversi rispetto all'Europa ed all'Italia. Tematiche quali la regolamentazione dell'e-commerce, la disciplina dell'impiego, la tutela degli inabili, la disciplina della vendita di merce negli outlet (come le regole per il calcolo della percentuali degli sconti), le norme sull'etichettatura, la privacy ed il trattamento dei dati personali dei clienti retail, e le frequenti class actions che da tali questioni possono scaturire. Tali elementi rappresentano delle potenziali «mine vaganti» che devono essere prese in considerazione a monte ed attentamente valutate dalle società del settore e dai propri consulenti legali.