

THE BEST IN ITALY

CORPORATE M&A REPORT 2016



legalcommunity

CORPORATE M&A REPORT 2016

FUSIONI E ACQUISIZIONI TRAINANO IL MERCATO

a cura di **Vincenzo Rozzo**

Se il 2015 è stato l'anno della conferma, il 2016 potrebbe diventare un vero e proprio anno record per le operazioni italiane all'estero. Ovviamente parliamo di corporate m&a, il settore più rappresentativo dell'avvocatura d'affari, nonché il più ricco e profittevole.

Il 2015 ha prodotto circa 520 operazioni restando sostanzialmente in linea con l'esercizio precedente. Al lieve calo (-3%) delle operazioni, è corrisposto però un incremento del loro valore complessivo: 52 miliardi di euro a fronte di 50 miliardi del 2014 (+4%).

Questi 12 mesi hanno visto soprattutto il mercato estero acquisire pezzi importanti e strategici del made in Italy. Circa il 75% delle operazioni sono state infatti cross border con la presenza più o meno costante di studi di matrice inglese. Quella più rappresentativa è stata sicuramente ChemChina-Pirelli: con i suoi 8 miliardi euro, la complessa acquisizione da parte della società cinese ha visto impegnati numerosi advisor legali e finanziari. Ma possiamo anche citare il passaggio di Italcementi ai tedeschi di HeidelbergCement (6 miliardi) come anche la joint venture tra Wind e H3G.

Ma se guardiamo invece l'anno corrente (che procede sotto l'incognita Brexit) il dato interessante registrato nel primo trimestre è stato il volume dello shopping italiano: praticamente raddoppiato

rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (15 i deal annunciati a fronte di 8, per un valore complessivo di 1,3 miliardi). Tra le operazioni più rappresentative, l'acquisizione di Carte Noire da parte di Lavazza, come quella di Grand Marnier da Campari, campione nazionale per volume di acquisizioni all'estero. Entrambe riguardano, non a caso, il comparto food, il più dinamico e tra i più ricchi degli ultimi due anni, dove il made in Italy la fa ancora da padrone. Qualora il trend dovesse proseguire con questa intensità, il 2016 potrebbe chiudersi ai livelli del 2008, anno record sul fronte delle acquisizioni italiane all'estero.

I protagonisti del settore, senza sorprese, sono gli stessi presenti nelle operazioni più ricche e strategiche del mercato. E sono anche quelli che, sia per volume/numero di deal sia per reputation, spiccano ai vertici delle classifiche di tutte le directories focalizzate sull'attività m&a tricolore. Con 54 operazioni (e un valore aggregato di 20 miliardi), Chiomenti è primo della classe per numero di operazioni svolte nel 2015. A seguire Gop, con 53 deal, che però vanta un valore aggregato più alto rispetto al concorrente pari a oltre 23 miliardi. Nella top 5 (tutta italiana), sempre per numero di deal, troviamo anche Nctm, BonelliErede e Pedersoli. Tra le insegne straniere, invece, le più attive dell'anno sono state DLA Piper, Linklaters, Freshfields, Latham & Watkins e Clifford Chance. Non sono ovviamente mancati, tra il 2015 e il 2016, interessanti cambi di poltrona da parte di autorevoli corporate lawyers. I più recenti sono stati il passaggio di **Daniele Bonvici** da Rödl a Grande Stevens, quello di **Pierfrancesco Giustiniani** da HiLex (studio che aveva fondato) a Orsinger Ortu e **Stefano Speroni** da Grimaldi a Dentons. Molto movimento anche - e soprattutto - sul fronte competition antitrust. **Domenico Gullo**, **Silvia D'Alberti**, **Mario Todino** e **Filippo Fioretti** sono solo alcuni degli specialisti della materia che, nel corso degli ultimi 12 mesi, hanno cambiato casacca. ☺

vincenzo.rozzo@legalcommunity.it



CORPORATE REPORT 2016

THE BEST IN ITALY

CORPORATE
M&A REPORT
2016

legalcommunity.it

Corporate M&A Report 2016 è una newsletter di legalcommunity.it

Direttore
nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

Centro Ricerche
vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

Grafica e impaginazione: grafica@legalcommunity.it
Hicham Haidar Diab • Samantha Pietrovito
www.kreita.com

LC S.r.l. • Via Morimondo, 26
20143 Milano • Tel. 02.84.24.38.89
info@legalcommunity.it • www.legalcommunity.it

Amministratore unico
aldo.scaringella@legalcommunity.it

General Manager
stefania.bonfanti@legalcommunity.it

Eventi, Comunicazione e Sponsorizzazioni
eventi@lcpublishinggroup.it

Per informazioni e pubblicità
info@legalcommunity.it

CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI (5LEX)



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. approccio pragmatico, in linea con le esigenze aziendali;
2. eccellenza largamente riconosciuta dal mercato nel litigation;
3. buon lavoro svolto anche in ambito private equity, m&a e consulenza societaria.

NOVITÀ

Lo studio è in crescita. Nel corso del 2015 ha reclutato 7 professionisti (tra cui 2 senior associate) provenienti da diversi studi, italiani e internazionali.



Rating del mercato sui professionisti e stima dell'intensità della loro attività nei diversi campi di specializzazione

ALFREDO CRACA

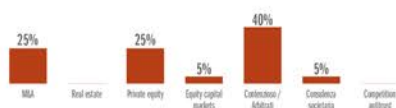
A

«Pragmatico, professionale, intuitivo, efficiente, ha un'ottima conoscenza del mercato. Esperto e preparato in sede giudiziale».

FRANCESCO DI CARLO

A

«Professionista di alto profilo: esperto, pratico, reattivo e disponibile».



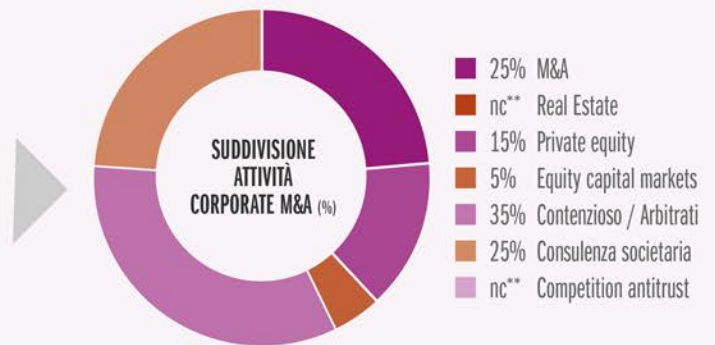
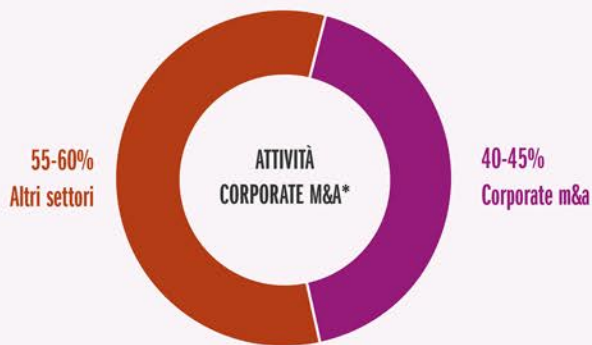
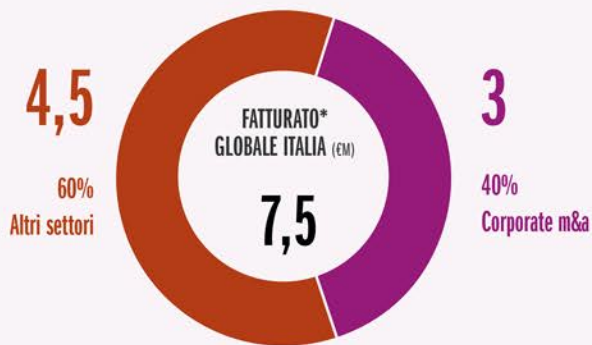
Altri professionisti emersi nel corso della ricerca



CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI (5LEX)

INDICE

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A



Stima dell'attività Corporate m&a dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate

Stima dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate in ambito Corporate m&a

CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI (5LEX)

INDICE

DIPARTIMENTO CORPORATE M&A

CAPO DIPARTIMENTO



Alfredo Craca (foto),
Francesco Di Carlo,
Edoardo Guffanti,
Vittorio Pisapia,
Claudio Tatozzi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti



«Ottimo studio, costituito da professionisti d'eccellenza. Negli ultimi anni è cresciuto tanto ampliando l'organico e l'offerta dei servizi».

NOMI
PARTNER



Alfredo Craca, Francesco Di Carlo,
Edoardo Guffanti, Vittorio Pisapia,
Claudio Tatozzi

INGRESSI
NEL DIPARTIMENTO

7

Nome. **Flavio Acerbi**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Paul Hastings**

Nome. **Giorgio Bobba**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Loiacono e Calvi**

Nome. **Giovanni Battista Donato**
Carica. **Associate**
Provenienza. **CMS**

Nome. **Gioia Stendardo**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **White & Case**

Nome. **Alessandra Coletti**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -

Nome. **Stefano Pittau**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -

Nome. **Filippo Ganci**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -

CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI (5LEX)

INDICE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*



M&A

B



Team dedicato

15 · 57,6%



Partner dedicati

4 · 80%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo,
Edoardo Guffanti, Claudio Tatozzi

REAL ESTATE

-



Team dedicato

-



Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-

PRIVATE EQUITY

B



Team dedicato

8 · 30%



Partner dedicati

2 · 40%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo

EQUITY CAPITAL MARKETS

C



Team dedicato

6 · 26%



Partner dedicati

1 · 20%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca

CONTENZIOSO / ARBITRATI

A



Team dedicato

16 · 61,5%



Partner dedicati

3 · 60%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Vittorio Pisapia,
Claudio Tatozzi

CONSULENZA SOCIETARIA

B



Team dedicato

23 · 88,4%



Partner dedicati

5 · 100%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo,
Edoardo Guffanti, Vittorio Pisapia,
Claudio Tatozzi

COMPETITION ANTITRUST

-



Team dedicato

-

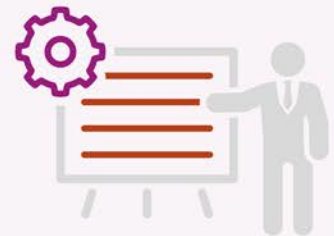


Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-



CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI (5LEX)

INDICE

CLIENTI E MANDATI*



Cliente
Tamburi Investment Partners



Tipologia operazione
M&A - Private equity



Socio di riferimento
Alfredo Craca



Controparte
Pirola Pennuto Zei, Legance



Valore (euro)
200 milioni

Descrizione

Acquisizione del 100% del gruppo Beta Utensili, società specializzata nella produzione e commercializzazione di utensili.



Cliente
Blue Skye



Tipologia operazione
M&A - Private equity - Equity capital markets



Socio di riferimento
Alfredo Craca



Controparte
Gattai Minoli Agostinelli



Valore (euro)
110milioni

Descrizione

Ristrutturazione dell'esposizione finanziaria di Bauer tramite l'acquisto, riscadenziamento e successivo rifinanziamento attraverso un'emissione obbligazionaria senior secured a 4 anni.



Cliente
IDM



Tipologia operazione
M&A



Socio di riferimento
Alfredo Craca



Controparte
BonelliErede, Pedersoli



Valore (euro)
Confidenziale

Descrizione

Accordo con Canon per l'acquisizione di IDM, società italiana specializzata nei servizi di document & business process outsourcing, dal fondo Alto Capital II.

Altri clienti seguiti dallo studio per operazioni Corporate m&a

Società italiane e straniere attive in diversi settori merceologici.