

Superboutique

LCA, LA STRATEGIA
OLTRE I LATERAL

L'andamento

M&A, SEMESTRE TRAINATO
DAL PRIVATE EQUITY

L'intervista

NUZZOLO (TIM): IL NOSTRO
APPROCCIO ALL'EFFICIENZA

Just landed

PARTE DE BEDIN & LEE
E CERCA NUOVI AVVOCATI

Periscopio

FOGLIA & PARTNERS,
"RITORNO" A MILANO

Full service

ARROW GLOBAL:
«DATECI CREDITO»

I conti con l'oste

LA NAZIONALE
DEGLI CHEF IMPRENDITORI

Speciale Awards

LEGALCOMMUNITY ITALIAN
AWARDS 2019 I VINCITORI

Diverso sarà lei

SPECIALE LC DIVERSITY
AWARDS 2019

HERBERT SMITH FREEHILLS, PARTITA DOPPIA

L'arrivo di Parola e del suo team energy conferma la strategia "sector focus" dello studio ma consente alla squadra di «presidiare quasi tutti gli ambiti di attività legale». MAG ha incontrato la managing partner Laura Orlando e il neosocio che per la prima volta hanno accettato di parlare dell'operazione e degli scenari che apre



M&A, SEMESTRE TRAINATO DAL **PRIVATE EQUITY**

Più operazioni ma meno big deal. Tra gli advisor salgono Nctm e PwC nel legal e Deloitte nel finance. Mediobanca primo advisor per valore

di laura morelli





opo il record del 2018, nel 2019 l'm&a italiano torna ad allinearsi con gli anni precedenti, soprattutto in termini di valori. Nel primo semestre (si veda il box) sono state 420 le operazioni intercettate da Kpmg per 18,6 miliardi di euro complessivi, cioè il 30% di deal in più rispetto al primo semestre dell'anno scorso ma il 41% in meno quanto a valore.

Le incertezze politico-economiche hanno frenato i big deal (operazioni da circa 1 miliardo di euro), che sono stati almeno sette fra quelli chiusi e annunciati.

Il contesto, però, non sembra avere intimidito i private equity – che hanno trainato il comparto anche in termini di valori – e le pmi.

In questo scenario, gli advisor legali e finanziari hanno dovuto tirare fuori la capacità di essere versatili nelle varie operazioni e offrire quel qualcosa in più. Chi ce l'ha fatta, non a caso, ha partecipato a diverse transazioni, dalle più grandi a quelle riguardanti le piccole aziende fino ai buyout.

BEST FIVE

In base alle elaborazioni realizzate da MAG su dati *Mergermarket* relativi al periodo che va dal primo gennaio al 30 giugno 2019 (si vedano le tabelle), sul fronte legale Nctm si piazza al primo posto per numero di operazioni, cioè 26, scalzando Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners che era primo nel semestre precedente e che a questo giro si posiziona subito dopo con 25 deal. Seguono Chiomenti e Pedersoli Studio Legale, con 19 operazioni ciascuno, e Orrick con 17. Il ranking cambia completamente se guardiamo i valori: al primo posto, con 4,69 miliardi e 15 deal, c'è BonelliErede, seguito da Linklaters (4 miliardi e cinque deal), Ashurst, una nuova entrata se compariamo l'attività del semestre dello scorso anno, Legance e PwC Tls, che quest'anno si è particolarmente distinto apparendo in diverse e importanti operazioni. Si tratta di una notizia non da

poco perché per la prima volta una big four appare fra i primi cinque player più attivi dell'm&a e per la prima volta sono due le società dei grandi quartetto della revisione presenti nel ranking. Oltre a PwC c'è infatti anche Deloitte Legal, undicesima per volume di attività.

Sempre parlando di big four, tre su quattro entrano fra le prime cinque realtà più attive sul fronte finanziario quanto a numero di operazioni. Con 21 deal, è infatti Deloitte il primo advisor finanziario, salendo in cima dal terzo posto del primo semestre 2018 (si veda MAG 105). Seguono Mediobanca e PwC – la cui divisione di advisory finanziaria lavora spesso a braccetto con quella legal – con 20 operazioni ciascuna, Kpmg (19 deal), che sale in quarta da undicesima rispetto al primo semestre 2018 e Unicredit (14).

Anche qui, il ranking cambia fortemente se guardiamo i valori. In vetta c'è Mediobanca (20

BEST 20 ADVISOR per volume delle operazioni

Advisor	Valore (mln €)	Numero di deal
1 Deloitte	449	21
2 Mediobanca	5.420	20
3 PwC	3.651	20
4 KPMG	477	19
5 Unicredit Group	709	14
6 Rothschild & Co	2.221	10
7 EY	60	9
8 Banca IMI/Intesa Sanpaolo	1.301	8
9 Vitale & Co.	666	7
10 Fineurop Soditic	635	7
11 Ethica Corporate Finance	210	7
12 JPMorgan	2.961	6
13 Lazard	1.387	6
14 ALANTRA	231	6
15 Barclays	1.659	5
16 BNP Paribas	877	5
17 Lincoln International	95	5
18 Goldman Sachs & Co.	4.589	4
19 Oaklins	336	4
20 Grant Thornton	0	4

Fonte: Elaborazione MAG su dati Mergermarket

BEST 20 ADVISOR per valore delle operazioni

Advisor	Valore (mln €)	Numero di deal
1 Mediobanca	5.420	20
2 Goldman Sachs & Co.	4.589	4
3 PwC	3.651	20
4 HSBC	3.020	2
5 JPMorgan	2.961	6
6 Morgan Stanley	2.893	1
7 Rothschild & Co	2.221	10
8 Barclays	1.659	5
9 Lazard	1.387	6
10 Banca IMI/Intesa Sanpaolo	1.301	8
11 Credit Agricole	1.300	2
12 Citi	1.187	2
13 Evercore Inc.	1.158	1
14 BNP Paribas SA	877	5
15 Bank of America Merrill Lynch	797	3
16 Unicredit Group	709	14
17 Banca Akros	667	3
18 Vitale & Co.	666	7
19 Fineurop Soditic	635	7
20 Robert W. Baird & Co.	515	2

Fonte: Elaborazione MAG su dati Mergermarket

operazioni per 5,4 miliardi), che ruba il primato a Goldman Sachs (quattro operazioni per 4,5 miliardi). A seguire troviamo PwC, Hsbc, che ha lavorato in quello che è il big deal dell'anno cioè l'acquisizione del 20% di Abu Dhabi Oil Refining Company da parte di Eni per 2,9 miliardi, e Jp Morgan, con sei operazioni per 2,9 miliardi complessivi. All'operazione, sul piano legale, hanno partecipato BonelliErede e Linklaters, al fianco di Eni, mentre Ashurst ha assistito i venditori.

CON I PRIVATE EQUITY

Come detto, gran parte dell'attività m&a è stata realizzata dai fondi di private equity, sempre più attenti alle dinamiche del mercato italiano e a



FABRIZIO SCAPARRO



DIEGO DE FRANCESCO

BEST 20 STUDI per volume delle operazioni

	Advisor	Valore (mln €)	Numero di deal
1	Nctm Studio Legale	1.598	26
2	Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	1.593	25
3	Chiomenti	1.775	19
4	Pedersoli Studio Legale	1.563	19
5	Orrick Herrington & Sutcliffe	1.765	17
6	BonelliErede	4.690	15
7	Gatti Pavesi Bianchi	1.085	15
8	Legance Avvocati Associati	2.538	14
9	PwC legal	2.214	13
10	Dentons	307	12
11	Deloitte Legal	179	12
12	Simmons & Simmons	611	11
13	DLA Piper	670	10
14	Giovannelli e Associati	265	10
15	Pavia e Ansaldo	6	10
16	Gattai Minoli Agostinelli & Partners	1.893	8
17	Allen & Overy	1.598	8
18	White & Case	1.019	7
19	Latham & Watkins	1.550	6
20	Eversheds Sutherland	746	6

Fonte: Elaborazione MAG su dati Mergermarket

BEST 20 STUDI per valore delle operazioni

	Advisor	Valore (mln €)	Numero di deal
1	BonelliErede	4.690	15
2	Linklaters	4.040	5
3	Ashurst	2.893	2
4	Legance Avvocati Associati	2.538	14
5	PwC legal	2.214	13
6	Gattai Minoli Agostinelli & Partners	1.893	8
7	Chiomenti	1.775	19
8	Orrick Herrington & Sutcliffe	1.765	17
9	Nctm Studio Legale	1.598	26
10	Allen & Overy	1.598	8
11	Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	1.593	25
12	Pedersoli Studio Legale	1.563	19
13	Latham & Watkins LLP	1.550	6
14	Gatti Pavesi Bianchi	1.085	15
15	White & Case	1.019	7
16	Shearman & Sterling	988	3
17	Carnelutti Studio Legale Associato	870	2
18	Eversheds Sutherland	746	6
19	Giliberti Triscornia e Associati	680	3
20	DLA Piper	670	10

Fonte: Elaborazione MAG su dati Mergermarket



GUIDO TESTA

inserirsi in fasi precise della vita aziendale, come il ricambio generazionale o l'internazionalizzazione. L'anno è stato inaugurato, fra le operazioni mid cap, con il passaggio di Celli da Consilium sgr ad Ardian per 250 milioni. Al deal hanno partecipato al fianco di Ardian Mediobanca, con un team composto da **Francesco Dolfino, Alberto Vigo e Federico Grossi**. La commercial due diligence è stata svolta

+30%

I deal in più rispetto
al primo semestre 2018

420

Le operazioni registrate
nel primo semestre

da Boston Consulting Group – **Andrea Nogara, Elisa Crotti** – mentre la financial due diligence da Kpmg – **Klaus Riccardi**. Gli studi legali sono stati Giovannelli e Associati, con il socio **Fabrizio Scaparro** e gli associate **Paola Pagani, Matilde Finucci, Lilia Montella, Matteo Bruni e Camilla Bolognini**, Gitti and Partners, con il socio **Diego De Francesco** e il counsel **Paolo Ferrandi** per gli aspetti fiscali, e Gattai Minoli Agostinelli & Partners, con il socio **Lorenzo Verneti** e gli associate **Silvia Romano e Federico Tropeano**, per gli aspetti legati al finanziamento. I venditori sono stati assistiti da Orrick, con un team guidato dal socio **Guido Testa** e composto dal senior associate **Filippo Cristaldi** e dall'avvocato **Federica Giorleo**, coadiuvati da **Pietro Parrocchetti**. Il management di Celli è stato affiancato anche da Legance con un team composto dalle partner **Silvia Tozzoli e Barbara Sancisi** e dal managing associate **Davide Nespolino**. Latham & Watkins ha assistito le banche finanziatrici con un team coordinato da **Antongiulio Scialpi e Marcello Bragliani** e composto da **Erika Brini Raimondi, Nicola Nocerino e Maria Cristina Grechi**.

In nota

IL 2018? È STATA UN'ECCEZIONE

Il luccichio delle operazioni miliardarie che hanno visto protagonista il mercato italiano nel primo semestre 2018 oggi non c'è più. L'altro lato della medaglia, però, è rappresentato dall'aumento del 30% rispetto al 2018 del numero dei deal: 420 contro 333. Le vere protagoniste di questa fase, quindi, sono soprattutto le pmi.

Questi dati, evidenzia un report curato da Kpmg, riallineano il mercato a quanto registrato mediamente in una serie storica più lunga, identificando quindi il 2018 come anno particolarmente positivo. «Non si tratta comunque di una tematica esclusivamente italiana – commenta **Max Fiani**, partner Kpmg Corporate Finance – il primo semestre del 2019 ha mostrato un rallentamento evidente a livello globale in termini di controvalori complessivi pur in presenza di un numero di operazioni crescente. Pesano le dinamiche geopolitiche, in



MAX FIANI



ALESSANDRO TRISCORNIA

A maggio il fondo Charterhouse ha ceduto per 300 milioni Nuova Castelli, azienda che esporta parmigiano reggiano, al gruppo francese Lactalis. Sul fronte legale, il fondo guidato in Italia da **Giuseppe Prestia** è stato affiancato nell'operazione da Simmons & Simmons - con il supervising associate **Paolo Guarneri**, il partner **Andrea Accornero** e il trainee **Fabrizio Guadagnolo** per gli aspetti di diritto societario e il senior associate

19miliardi

Il valore dei deal

-41%

Crolla il valore totale rispetto al Isem 2018

Ottavio Sangiorgio per gli aspetti labour - mentre Legance ha affiancato l'imprenditore Dante Bigi con un team guidato dal partner **Claudia Gregori** con il senior counsel **Achille Calìo Marincola**.

Lactalis è stata assistita nel negoziato dallo studio legale Giliberti Triscornia e Associati, con i soci **Alessandro Triscornia** e **Giuseppe Cadel**, che ha anche coordinato il team di due diligence composto da **Margherita Audisio**, **Oscar Bianchi**, **Martina Bosi**, **Francesca Bossi**, **Luigi Copetti** e **Gaia Mussi**. Gli aspetti antitrust sono stati seguiti da **Lodovico Montevecchi**, mentre **Emilio Bettaglio** ha seguito il negoziato relativo all'acquisto del controllo di ILC La Mediterranea. La holding Mandara Group è stata assistita dallo Studio Avvocato Gaeta con il managing partner **Piero Gaeta** coadiuvato dai partner **Marco Russo**, **Francesco Genna** e **Mattia D'Addea**. Il lato finanziario ha visto in campo Rothschild & Co, con un team composto dal partner **Irving Bellotti**, con i director **Lucia Pascucci**, **Riccardo Rossi** l'associate **Gianluca Corriere** e l'analyst **Alessandro Ronchetti**. In campo anche Credit Agricole CIB, con il team è stato guidato dal head of m&a Italy **Carlo Durando** e dal global head

particolare, ma non solo fra Usa e Cina, che impattano in particolar modo sulle operazioni di m&a cross border. Le proiezioni per la fine dell'anno difficilmente potranno non riflettere tali dinamiche e difficoltà».

Le operazioni annunciate ma non ancora formalmente finalizzate ammontano infatti a 9 miliardi rispetto ai 48 del 2018. Nel complesso, le operazioni Italia su Italia sono state 209 (per 3 miliardi) e 125 le transazioni estero su Italia (per 10 miliardi).

A spingere l'm&a sono stati in particolare le medie imprese e i private equity, che stando a una ricerca di Unquote e Gatti Pavesi Bianchi nella prima metà di quest'anno hanno chiuso 71 deal, prevalentemente nei settori dei beni di consumo (26) e industriali (17), per 5,8 miliardi (contro gli 8 miliardi dello stesso periodo del 2018).

«Il cambiamento demografico all'interno delle imprese familiari in Italia ha creato la necessità non solo di una nuova leadership, ma

anche di investitori che possano aiutarle a proteggere i loro lasciti e a navigare nella globalizzazione e nella digitalizzazione», ha commentato **Gianni Martoglia**, equity partner di Gatti Pavesi Bianchi. Quanto al prezzo, le imprese italiane pur essendo di qualità e con buoni fondamentali, hanno multipli inferiori alle omologhe europee: si parla in media di 10,2 volte l'ebitda e variano tra le 8 volte per i deal sotto i 100 milioni di euro e le 11-13 volte per i deal più grandi. ■

of food and agribusiness **Laurent Leriche**; e New Deal Advisors con un team guidato da **Antonio Ficetti Gasco**, che hanno affiancato Charterhouse.

OLTRE IL MILIARDO

Le operazioni di private equity più grandi sono state il passaggio di Doc Generici da Cvc Capital Partners al gruppo inglese Intermediate Capital Group (ICG) e Mérieux Equity Partners per 1,1 miliardi e l'acquisizione di Forgital da parte di The Carlyle Group dal Fondo italiano d'investimento.

Nella prima operazione, sul fronte finanziario, Barclays ha affiancato gli acquirenti mentre Doc Generici è stata affiancata da PwC. Quanto ai legali, Gattai Minoli Agostinelli ha agito per ICG con un super team che ha agito su più aspetti dell'operazione e anzitutto dai partner **Bruno Gattai** e **Gerardo Gabrielli**, dal counsel **Lorenzo Fabbrini** e dall'associate **Maria Persichetti**. Gli aspetti finance sono stati seguiti dai partner **Riccardo Agostinelli**, **Marco Leonardi** e **Lorenzo Verneti** e dall'associate



BRUNO GATTAI



FILIPPO TROISI

6

I deal di circa 1 miliardo effettuati e annunciati

10

I big deal del Isem 2018

Daniele Migliarucci. Il team è stato completato, per gli aspetti amministrativi, dall'of counsel **Micaela Tinti**, per gli aspetti antitrust dal partner **Silvia D'Alberti** e dalle associate **Fabiana Campopiano** e **Angela Gagliardi**. I profili tax sono stati gestiti dal partner **Cristiano Garbarini** e dall'associate **Alban Zajmai**, quelli Ip dal partner **Licia Garotti** e dall'associate **Vittoria Omarchi** e quelli labour da socio **Lorenzo Cairo** e dall'associate **Federica Ferretti**.

Latham & Watkins ha assistito ICG per il finanziamento dell'operazione con un team guidato dal partner **Xavier Farde** dell'ufficio di Parigi mentre Mérieux è stato affiancato da White & Case.

PwC TLS ha assistito ICG nella tax due diligence con un team guidato dal partner **Alessandro Di Stefano**.

Legance, con il senior partner **Filippo Troisi** coadiuvato dalla partner **Federica Pomero**, dalla counsel **Laura Li Donni** e dal senior associate **Filippo Innocenti** e la boutique tax Facchini Rossi Michelutti & Soci, con i soci **Luca Rossi** e **Marina Ampolilla**, hanno agito al fianco di Cvc.

Il management di Doc Generici è stato assistito da Nctm con un team coordinato da **Pietro Zanoni** per gli aspetti corporate, **Roberta Russo** per i profili labour e da **Barbara Aloisi** per quelli tax.

Quanto al deal Forgital, **Latham & Watkins** e **Kpmg** hanno assistito The Carlyle Group mentre la società venditrice è stata assistita da **Zulli Tabanelli e Associati**, **Carnelutti** e **Gatti Pavesi Bianchi**.

Lo studio legale **Jacobacci & Associati**, con **Francesca Bego Ghina**, ha fornito assistenza in merito agli aspetti IP dell'operazione.

Latham & Watkins ha agito con un team guidato da **Stefano Sciolla** e composto da **Giancarlo D'Ambrosio**, **Giovanni Spedicato**, **Andrea Stincardini**, **Marco Martino** e **Nadia Campanella** per i profili corporate, da **Marcello Bragliani**, **Jeff Lawlis**, **Alessia De Coppi**, **Paolo Bernasconi**, **Erika**



LUCA ROSSI



PIETRO ZANONI



STEFANO SCIOLLA



GIANNI MARTOGLIA

Brini Raimondi, Maria Cristina Grechi e Francesco Mozzone per gli aspetti relativi al finanziamento dell'acquisizione. I profili antitrust sono stati curati da **Luca Crocco**.

Il venditore, il Fondo Italiano di Investimento, attraverso Neuberger Berman, è stato assistito da **Gatti Pavesi Bianchi** con **Gianni Martoglia, Silvia Palazzetti e Lorenzo Stellini**. Lo studio ha affiancato anche gli azionisti di maggioranza di Forgitel, Finspe e CLC con un team composto da **Carlo Pavesi, Giorgio Groppi e Vittorio Cavajoni**, assieme a **Claudio Zulli e Ugo Albini** (Zulli Tabanelli e Associati) e **Mile Perris e Linda Stefenelli** (Carnelutti) per gli aspetti finanziari. L'azionista Steel di Luciano Spezzapria e C., è stato assistito dagli studi legali **Doria & Associati**, con il partner **Guido Doria e Giuliamaria Taffelli**, nonché dallo studio legale **Dal Ben Maulucci** con il partner **Marco Antonio Dal Ben**.

ALTRI BIG

Sempre a proposito di big deal, il più grande nel periodo è stato il già citato accordo tra Eni e Adnoc per l'acquisizione del 20% di Adnoc Refining per circa 2,9 miliardi. Linklaters ha agito al fianco di Eni con un team guidato da **Mark Russell** mentre la funzione HSE di Eni è stata assistita da BonelliErede con un team composto dal partner **Andrea Carta Mantiglia**, executive chairman della sede di Dubai e dai partner **Marco De Leo e Riccardo Bordi**. Lo studio legale **Matouk Bassiouny & Ibrahim** ha seguito gli aspetti di UAE law mentre Adnoc è stata affiancata da Ashurst. Sul fronte finanziario, la società emiratina è stata affiancata da HSBC mentre Eni da Mediobanca, con **Claudia Fornaro e Federico Eleppa**, e da Morgan Stanley.

Altro deal a nove zeri è stato il passaggio dei negozi Auchan Retail a Conad e Wrm, operazione che ha visto la doppia attività di Pwc sia sul fronte finanziario che legale. La big four ha assistito **Conad** e il gruppo **Wrm** nell'acquisizione dell'intero capitale sociale di **Auchan Retail**, cioè circa 1.600 punti vendita dei marchi Auchan, SMA e Simply.

Pwc Tls ha agito con un team diretto da **Giovanni Stefanini**. In particolare, **Stefano Cancarini** ha coordinato un team composto da **Riccardo Lonardi, Marco Bindella, Gianluca Borraccia, Federico Magi, Giulio D'Argento e Carlotta Clerici** dedicato alla gestione degli aspetti societari e contrattuali; **Federica De Luca e Giulia Guidetti** hanno curato gli

aspetti di diritto amministrativo mentre per il diritto del lavoro ha agito un team coordinato da **Gianluigi Baroni** e composto da **David Neirotti** e **Ivan Arrotta**. **Nicola Broggi**, **Francesco Nuzzolo** e **Simone Marchiò** per le tematiche fiscali. **Pwc Advisory** ha invece lavorato con un team diretto da **Massimo Benedetti** e composto da **Federico Mussi**, **Antonio Martino**, **Alex Soldati**, **Cristian Valpolini** e **Maria Luisa Palmieri**. **Orrick** ha assistito invece la parte venditrice con un team guidato dai partner **Guido Testa** e **Patrick Tardivy**, coadiuvati dagli special counsel **Francesco Seassaro** e **Daniela Andreatta** e dai senior associate **Filippo Cristaldi** e **Natalia Barbera** insieme a **Pietro Parrocchetti**, nonché dal partner **Pietro Merlino** e dall'associate **Marianna Meriani** per i profili antitrust. La parte venditrice si è avvalsa anche della consulenza di **Credit Agricole Corporate & Investment Bank**, con un team guidato dal managing director **Pietro Sibille**, e **E dall'head of m&a Italy**, **Carlo Durando** e di **Ernst & Young Advisory** per gli aspetti finanziari, contabili e di due diligence.

Da non dimenticare poi l'Opa da 1,28 miliardi lanciata nel mese scorso da Astm su Sias, finalizzata all'unione delle due società controllate dalla famiglia Gavio. Nell'operazione, JP Morgan e Unicredit, con il team di coverage composto dalla senior banker **Federica Corti** e **Luca Gunetti**, quello di m&a con **Andrea Petruzzello** e **Alberto Giordano** e quello di F&A con **Massimo Pecorari**, **Annamaria Capodacqua** e **Valeria Toscano**, hanno agito in qualità di advisor finanziari del cda di Astm mentre Chiomenti ha assistito la società con un team composto dai partner **Carlo Croff** e **Marco Maugeri**, dalla senior **Chiara Delevati** e dagli associate **Edoardo Cossu** e **Gabriele Lo Monaco**. Sias è assistita da Mediobanca con un team composto lato advisory da **Francesco Canzonieri**, **Francesco Bosco** e **Camilla De Massa** e sul fronte del debito da **Maria Teresa Iardella** e **Bruno Catozzo** e da Société Générale, con **Mirko Papa**, **Michele Losio** e **Michele Martini**. Lazard è stato advisor di Nuova Argo Finanziaria, la holding che controlla Astm controllata al 60% da Gavio e al 40% da Ardian, con un team composto dal ceo **Marco Samaja**, con il director **Giorgio Baglieri**, **Niccolò Melani** e **Federico Bertolini**.

Lato legale, BonelliErede ha affiancato Sias con un team composto dal partner **Mario Roli** e dalla managing associate **Livia Cocca**, dalla partner **Alessandra Piersimoni** e dalla managing associate **Federica Munno** coadiuvate da **Giovanni Maria**



CARLO CROFF



FRANCESCO GIANNI

Fumarola, **Matteo Garofalo** e **Filippo Emanuele Sani**. **Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners** ha agito per il comitato operazioni correlate di Sias con un team composto dai partner **Francesco Gianni** e **Andrea Aiello**, coadiuvati dall'associate **Caterina Pistocchi**.

Un big deal lo ha realizzato anche Ferrero, che da un paio di anni a questa parte si sta particolarmente distinguendo per l'attività m&a all'estero. Ad aprile, affiancata da JP Morgan, la società di Alba ha acquistato alcuni rami della produzione di Kellogg's. L'operazione riguarda, tra gli altri, i prodotti di Keebler e Famous Amos (principalmente snack e biscotti), che Ferrero si è aggiudicata per 1,3 miliardi di dollari. L'operazione non è stata intercettata da studi legali italiani: l'azienda è stata infatti assistita dagli avvocati di Davis Polk & Wardwell.

Infine, quasi un miliardo vale la fusione tra Mediaset e Mediaset España. In campo per questo deal da 967 milioni JPMorgan, affiancata da Linklaters, e Uría Menendez per la società spagnola. Per Mediaset Italia hanno agito Banca Imi/Intesa Sanpaolo, Bank of America, Citi e Mediobanca lato finanziario e Allen & Overy, Chiomenti, Pedersoli e Sherman & Sterling lato legale. ■