

TRANSPORT LEGAL

DIRETTORE RESPONSABILE
NICOLA CAPUZZO

EDIZIONE 2026



TRANSPORT LEGAL

Indice

- Analisi di rischio e controlli doganali rendono fondamentale la compliance per gli operatori del commercio internazionale pag. 3
LegalAssociati Verona
- Contrattualistica e contenzioso nei trasporti e nella logistica: evoluzione delle clausole contrattuali, arbitrato, ADR e gestione delle controversie transfrontaliere pag. 5
Deloitte Legal
- La nuova disciplina sui tempi di carico e di attesa al carico e allo scarico e gli impatti sul contratto di trasporto pag. 7
Studio legale Margiotta & Partners
- Geolocalizzazione dei mezzi aziendali e controlli a distanza: limiti, garanzie e uso disciplinare dei dati pag. 9
Studio legale SLT LAB
- Demurrage & Detention: chi paga il container? pag. 11
LCA Studio legale
- Tra lettera del contratto e assurdità giuridica: il caso Pleon Ltd vs. Leonis Yachting Ltd ("The Maltese Falcon") pag. 12
Studio legale Meplaw
- Infrastrutture e traffici marittimi nell'era del rischio geopolitico: quali strategie? pag. 13
Studio legale Turci
- Cantieri e transizione energetica: l'impatto sui contratti di costruzione navale pag. 14
Studio legale Wegal
- Rubrica Affari & Legali pag. 16

Analisi di rischio e controlli doganali rendono fondamentale la compliance per gli operatori del commercio internazionale

A cura dell' *Avv. Piero Bellante* e dell' *Avv. Barbara Bonafini*

Il sistema doganale dell'Unione europea si fonda su un *corpus* di norme armonizzato, il cui pilastro è costituito codice doganale dell'Unione (CDU) di cui al reg. (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 9.10.2013. Il codice è in vigore dal 1.5.2016 e stabilisce le norme e le procedure generali applicabili alle merci in entrata o in uscita dal territorio doganale dell'Unione europea.

Le autorità doganali svolgono un ruolo primario nella supervisione degli scambi internazionali dell'Unione. La loro missione va oltre la riscossione dei dazi, estendendosi alla tutela di molteplici interessi strategici. La missione è descritta nell'art. 3 CDU, dove a queste autorità è affidato il compito di «contribuire al commercio leale e libero, all'attuazione degli aspetti esterni del mercato interno, della politica commerciale comune e delle altre politiche dell'Unione comuni riguardanti il commercio e alla sicurezza dell'intera catena logistica».

Per raggiungere questi obiettivi le autorità doganali sono dotate di ampi poteri di controllo. Il codice definisce i controlli doganali come «atti specifici espletati dall'autorità doganale al fine di garantire la conformità con la normativa doganale e con le altre norme che disciplinano l'entrata, l'uscita, il transito, la circolazione, il deposito e l'uso finale delle merci in circolazione tra il territorio doganale dell'Unione e i paesi o territori non facenti parte di tale territorio». Si tratta dunque di poteri molto ampi, che si estendono in gran parte anche alla corretta applicazione della normativa extra doganale cui sono soggette le merci destinate a entrare o ad uscire dal territorio dell'Unione.

Nella nozione di controllo rientrano anche gli atti di indagine, che possono essere compiuti in tutte le direzioni e con le modalità che l'autorità ritiene opportune, nel rispetto delle garanzie procedurali previste dall'ordinamento doganale dell'Unione o da quelli nazionali. Il codice doganale specifica, inoltre, che le attività di controllo non si limitano alla verifica della accuratezza e della completezza delle dichiarazioni doganali, ma possono compor-



Avv. Piero Bellante



Avv. Barbara Bonafini

tare, a titolo esemplificativo, prelievo di campioni, verifiche sull'autenticità di documenti, esame della contabilità e di altre scritture degli operatori economici e, naturalmente, il controllo fisico delle merci.

In altri termini, la finalità dei controlli è quella di assicurare la corretta applicazione della legislazione doganale e delle altre normative extratributarie la cui applicazione è demandata alle dogane.

Cardine del sistema dei controlli è la gestione del rischio. Il codice doganale unionale stabilisce che i controlli, ad eccezione di quelli casuali, devono essere primariamente basati su un'analisi dei rischi effettuata con procedimenti informatici «al fine di identificare e valutare i rischi e di mettere a punto le contromisure necessarie, sulla base di criteri elaborati a livello nazionale, unionale e, se del caso, internazionale» (così l'art. 46(2) CDU). Questo approccio consente di concentrare le risorse sulle operazioni considerate ad alto rischio, rendendo al contempo più fluido il commercio legale e la richiesta di regimi doganali semplice, rapida e uniforme. La gestione del rischio si attua all'interno di un quadro comune, che prevede lo scambio di informazioni tra le amministrazioni doganali degli Stati membri. Lo scopo è quello di garantire quello che il considerando 19 al codice definisce «un'applicazione armonizzata e standardizzata dei controlli doganali operati dagli Stati membri, al fine di assicurare in tutta l'Unione un controllo doganale di livello equivalente che scongiuri il rischio di comportamenti anticoncorrenziali ai vari punti di entrata e di uscita dell'Unione».

Grazie a questo quadro comune e all'analisi dei dati che le autorità doganali possono identificare modelli operativi fraudolenti oppure tentativi di elusione delle misure di politica commerciale adottate. Importanza particolare rivestono i controlli a posteriori delle informazioni fornite dagli importatori o dagli esportatori nelle dichiarazioni doganali (art. 48 CDU). Questi controlli permettono alle dogane di superare la visione limitata della singola dichiarazione e di ricostruire il contesto commerciale di un'operazione doganale, in funzione di contrasto a possibili attività fraudolente o comunque elusive. Gli approfondimenti dovuti alle analisi di rischio, se effettuati «in linea» cioè all'atto della presentazione della merce in dogana, possono comportare il blocco della merce anche per lunghi periodi o, nei casi più gravi l'innescio di delicati e complessi procedimenti penali o l'irrogazione di importanti sanzioni amministrative.

In questo quadro, le attività di *compliance* preventiva diventano fondamentali per chiunque operi nello scenario del commercio internazionale.

Nell'edizione 2024 di Transport Legal abbiamo messo in evidenza i potenziali rischi che si assumono gli esportatori nelle vendite internazionali effettuate con la resa EWX Incoterms© 2020 e, soprattutto, le importanti responsabilità che possono

sorgere nei confronti delle autorità doganali.

Il venditore, infatti, per la normativa doganale dell'Unione europea è sempre esportatore, *anche quando le condizioni di vendita non prevedano che il venditore si occupi delle formalità doganali*. In questo scenario la compliance acquista un ruolo determinante, soprattutto dopo l'entrata in vigore del d.lgs. 30 dicembre 2025 n. 211, che ha dato attuazione alla direttiva 2024/1226/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, relativa alla definizione dei reati e delle sanzioni per la violazione delle misure restrittive adottate dall'Unione europea in materia di embarghi commerciali.

Il decreto legislativo n. 211/2025 ha inserito nel codice penale gli artt. da 275-bis a 275-decies, che recepiscono, ampliandolo, il quadro sanzionatorio già descritto dall'art. 20 d.lgs. n. 211/2027, ora in parte abrogato. Ma non basta. La novità più significativa introdotta con il decreto n. 211/2025 è costituita dall'inserimento nel d.lgs. n. 231/2001, che disciplina la responsabilità amministrativa di enti e società, di una nuova ipotesi di «reato presupposto»: quella dei «reati in materia di violazione di misure restrittive dell'Unione europea» (art. 25 octies.2 d.lgs. n. 231/2001).

Tralasciando i profili penali che in questi casi possono coinvolgere direttamente il management aziendale, sotto il profilo economico le sanzioni pecuniarie che possono colpire l'ente o la società sono irrogabili nella misura «dall'1 per cento al 5 per cento del fatturato globale dell'ente nell'esercizio finanziario precedente quello in cui è stato commesso il reato».

Se consideriamo, inoltre, che nel caso di violazioni che riguardano attrezzature militari o prodotti a duplice uso l'importazione, l'esportazione, il commercio, la vendita, l'acquisto, il trasferimento, il transito, il trasporto o la prestazione di servizi di intermediazione, assistenza tecnica o simili sono puniti *anche se commessi per colpa grave* (art. 275-quinquies c.p.), l'adozione di presidi e modelli organizzativi per garantire, per quanto possibile, la compliance aziendale in relazione ai controlli doganali diventa imprescindibile. ■

LEGALASSOCIATI VERONA

Customs compliance lawyers

VERONA - Via Oglio, 6

T. +39 045 8035957

bellante@legalassociati.com

www.bellantelalumia.it

www.legalassociati.com

Contrattualistica e contenzioso nei trasporti e nella logistica: evoluzione delle clausole contrattuali, arbitrato, ADR e gestione delle controversie transfrontaliere

A cura dell' Avv. Simone Pedemonte, Managing Associate Deloitte Legal

Il settore dei trasporti e della logistica si caratterizza, nell'attuale fase storica, per una crescente complessità operativa e giuridica. Fenomeni ormai consolidati quali la progressiva digitalizzazione delle supply chain, l'intensificazione degli scambi commerciali transnazionali e l'evoluzione tecnologica stanno profondamente trasformando non solo le modalità di esecuzione delle prestazioni di trasporto, ma anche la fisionomia della contrattualistica di settore e i meccanismi di risoluzione delle controversie.

In un tale contesto, la funzione della consulenza legale assume una valenza strategica e decisiva e, in particolare, l'assistenza di studi legali e multidisciplinari strutturati e di respiro internazionale è in grado di offrire adeguate competenze specialistiche trasversali e soluzioni funzionali a salvaguardare le esigenze di business degli operatori. Negli ultimi decenni la contrattualistica di settore ha conosciuto un processo di progressiva sofisticazione. La complessità delle operazioni logistiche moderne, infatti, indirizza le imprese non solo verso l'adozione di modelli contrattuali contenenti condizioni generali standardizzate (FIATA, BIMCO, CMI), ma richiede talvolta la predisposizione di assetti negoziali calibrati sulle specificità dell'operazione.

Le clausole di limitazione della responsabilità del vettore continuano a costituire un elemento centrale dei contratti. Le Convenzioni internazionali di settore prevedono come noto limiti risarcitori generalmente parametrati al peso della merce; la prassi negoziale più recente tende, tuttavia, a circoscrivere con maggiore precisione l'operatività di tali limiti, ricorrendo non di rado a meccanismi di dichiarazione del valore della merce, volti a consentire un ampliamento della copertura assicurativa.

La digitalizzazione dei processi logistici, poi, rende sempre più frequente l'inserimento di clausole dedicate alla protezione dei dati e alla *cybersecu-*

rità, quali disposizioni relative alla compliance con il GDPR, alla gestione dei *data breach* e alla responsabilità in caso di violazioni informatiche che compromettano la tracciabilità delle merci o la continuità operativa nella filiera del trasporto. Gli eventi straordinari che hanno caratterizzato il recente passato – dalla pandemia da COVID-19 alle perturbazioni delle catene di approvvigionamento determinate dalle note tensioni geopolitiche – hanno riportato al centro del dibattito le clausole di forza maggiore e di *hardship* e la necessità che esse siano opportunamente strutturate e includano, tra gli altri, una adeguata individuazione degli eventi rilevanti, la previsione di obblighi di tempestiva comunicazione e di meccanismi di rinegoziazione o risoluzione del contratto in ipotesi di impossibilità sopravvenuta protratta.

Alle clausole “tradizionali” di forza maggiore si affiancano oggi sempre più spesso le clausole di *war risks* (BIMCO CONWARTIME, VOYWAR), così come aggiornate nel 2025 a seguito dei mutamenti geopolitici in atto, che consentono legittimamente di rifiutare o deviare la rotta se esistono rischi di guerra reali o percepiti, a salvaguardia della nave, dell'equipaggio e del carico o che consentono la risoluzione del contratto qualora si verifichi lo scoppio di un conflitto armato o di una situazione assimilabile allo stato di guerra. La qualità tecnica della clausola si traduce, quindi, in uno strumento di prevenzione del conflitto, consentendo di gestire *ex ante* situazioni di crisi che rischiano altrimenti di sfociare in contenziosi.

La crescente attenzione alla sostenibilità ambientale si riflette invece nell'introduzione di clausole che impongono *standard* ESG (riduzione delle emissioni di CO², standard ambientali minimi, sistemi di monitoraggio delle *performance* ecologiche delle attività di trasporto). Tali previsioni si accompagnano sovente a meccanismi di incenti-



vazione o penalizzazione economica collegati al raggiungimento di specifici *target* di sostenibilità, con conseguente necessità di una rigorosa definizione degli indicatori di riferimento e delle modalità di verifica.

Anche nelle fasi patologiche del rapporto contrattuale l'assistenza da parte di studi legali strutturati è fondamentale per consentire una rapida capacità di azione/reazione e garantire, tramite un capillare *network* interno ed esterno, una tempestiva tutela a livello globale.

L'arbitrato continua a rappresentare lo strumento privilegiato per la risoluzione delle controversie di alto valore economico nel settore. Le principali istituzioni arbitrali hanno in tal senso sviluppato regolamenti specifici o *best practices* per le dispute relative ai trasporti. La prassi arbitrale nel settore tende a privilegiare arbitri con *expertise* settoriale specifica, in grado di comprendere le complessità tecniche e operative delle controversie. Particolare diffusione hanno le clausole che prevedono arbitrati *expedited* per controversie di valore limitato, con procedimenti semplificati e riduzione dei tempi di definizione.

Invece, nelle controversie di valore medio-basso e nei rapporti di durata, nei quali la conservazione della relazione commerciale costituisce generalmente un interesse primario delle parti, si sta diffondendo il ricorso alla mediazione. In tal senso, organismi specializzati, quali il CMAP (*Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris*), hanno elaborato protocolli specifici in materia di trasporto e logistica, confermando la progressiva istituzionalizzazione di tali strumenti.

Nei contratti di lunga durata e nei grandi proget-

ti infrastrutturali di natura logistica, si registra, infine, una crescente diffusione dei *Dispute Boards*, organismi permanenti o *ad hoc* composti da esperti tecnici e giuridici incaricati di affiancare le parti nella prevenzione e nella risoluzione tempestiva delle controversie nel corso dell'esecuzione del contratto.

In ogni caso, fin dall'instaurazione del rapporto contrattuale l'individuazione della giurisdizione competente e della legge applicabile sono fondamentali per garantire quanto più possibile certezza anche in caso di futuri contenziosi, evitando che tali aspetti divengano il primo terreno di scontro nelle controversie internazionali.

In conclusione, il settore dei trasporti e della logistica si trova ad affrontare sfide giuridiche sempre più complesse, in un contesto globale, interconnesso e oggi più che mai instabile. In un tale ambito, gli studi legali, in particolare quelli caratterizzati da un'elevata strutturazione organizzativa e da competenze interdisciplinari, assumono un ruolo centrale nella costruzione preventiva degli equilibri contrattuali, allo fine di cercare di prevedere situazioni patologiche e allo stesso tempo garantire un'adeguata capacità di reazione e tutela nel caso in cui il contenzioso diventi inevitabile. ■

DELOITTE LEGAL

Piazza della Vittoria, 15/34, Genova, 16121 Italy

Telefono: +39 010 5317811

fmunari@deloitte.it

www.deloitte.com

 Deloitte Legal

La nuova disciplina sui tempi di carico e di attesa al carico e allo scarico e gli impatti sul contratto di trasporto

Lil D.L. 21 maggio 2025, n. 73 (c.d. “Decreto Infrastrutture”), convertito poi dalla legge 105 del 18 luglio, ha apportato alcune modifiche alla normativa del trasporto merci su strada ed in particolare ai tempi di attesa al carico, alle operazioni materiali di carico e scarico e ai relativi obblighi di indennizzo, che non hanno mancato di destare ampio dibattito tra gli addetti di settore e l’utenza, stante la loro carente chiarezza.

Ha fatto seguito la nota del MIT del 4 novembre 2025 che, secondo le intenzioni del Ministero, avrebbe dovuto fornire tutti i dovuti chiarimenti applicativi, ma ha solo in parte mitigato il dibattito.

Da una parte, invero, -senza una radicale novità rispetto all’articolo 6 bis del D.Lgs. 286/2005 che già da anni prevedeva un indennizzo a favore del vettore in caso di dilatazione dei tempi di attesa al carico e allo scarico- la novella, al fine dichiarato di ottimizzare i tempi e i costi della filiera logistica con eliminazione delle inefficienze e dei tempi morti, con l’introduzione del comma 1 dell’art. 6 bis: a) ha ridotto a 90 minuti il termine di franchigia per l’attesa al carico o allo scarico (che in precedenza era pari a due ore) riducendo il periodo di inoperatività del mezzo e del conducente; b) ha specificato che nei tempi di attesa sono compresi anche i periodi che sono imputabili all’inattività del committente, del caricatore o del destinatario (con ciò estendendo il novero dei soggetti coinvolti e responsabili nei casi di inefficienza delle fasi di attesa al carico o scarico); c) ha inserito e specificato l’onere di fornire indicazioni al vettore circa il luogo e l’orario di svolgimento delle operazioni e d) ha chiarito le modalità con cui il vettore può dimostrare l’orario di arrivo nel luogo delle operazioni di carico e scarico, con facoltà di utilizzare il satellitare o il tachigrafo intelligente.

Il comma 2 del medesimo articolo, di seguito e nella sua versione riformata, ha introdotto notevoli novità in materia: a) andando ad elevare l’importo dell’indennizzo dovuto al vettore da 40 a 100 Euro per ora o per frazione di ora in caso di superamento della franchigia (importo ora espressamente indicato come rivalutabile annualmente in base all’andamento ISTAT); b) introducendo il concetto di responsabilità solidale tra committente e caricatore per l’onere



Avv. Germano Margiotta

di corrispondere la franchigia, con successivo diritto di rivalsa tra gli stessi, c) escludendo il diritto all’indennizzo se il ritardo è imputabile al vettore e d) precisando che l’indennizzo può essere richiesto dal vettore (anche) con ricorso per decreto ingiuntivo.

Una tra le innovazioni che è rimasta sottotraccia ma che rischia di essere maggiormente impattante per i soggetti coinvolti nella filiera, a parere di chi scrive, è quella introdotta dal comma 3 della versione aggiornata dell’art. 6 bis, il quale dispone che “*Fermo restando quanto previsto dall’articolo 7, commi 3 e 4, l’indennizzo di cui al comma 2 del presente articolo*

è dovuto anche qualora siano superati i tempi di esecuzione materiale delle operazioni di carico e scarico indicati nel contratto di trasporto e ciò risulti dalla documentazione di accompagnamento della merce o da ogni altro documento sottoscritto dal caricatore, dal committente o dal vettore”.

Ebbene. Diversamente da quanto disciplinato dalla precedente versione dell'articolo, in aggiunta all'indennità dovuta al vettore in caso di superamento della franchigia relativa ai tempi di attesa al carico o allo scarico del mezzo, ora

è riconosciuta allo stesso anche un'indennità (che eventualmente si somma a quella precedente) laddove i tempi pattuiti tra le parti del contratto di trasporto per l'esecuzione materiale delle attività di carico e scarico vengano superati.

Il committente, pertanto, è da ora in avanti potenzialmente esposto a un duplice ordine di indennizzo a favore del vettore ed entrambi comportano la corresponsione dell'importo di 100 euro per ciascuna ora o frazione di ora in eccedenza.

La novità è evidentemente radicale dato che l'indicazione dei tempi massimi per l'esecuzione materiale delle attività di carico e scarico del mezzo, per quanto considerata ai sensi della lettera e) dell'articolo 6 del D.Lgs. 286/2005 un elemento essenziale affinché il contratto di trasporto possa validamente considerarsi elaborato in forma scritta, di fatto -e proprio in ragione del fatto che la sua eventuale violazione non avrebbe comportato alcuna conseguenza pratica- non è mai stata oggetto di particolare attenzione tra i contraenti.

Al contrario, ad oggi, il dato assume un valore fondamentale affinché il committente non si veda esposto a rischio di indennizzo, in assenza di alcuna franchigia.

Seppure il tema non sia di semplice gestione -in quanto risente di svariati e pratici fattori concorrenti, quali la dimensione e la portata del mezzo, la tipologia di supporto in cui la merce è stivata (pallet, container, cassa mobile,...), la tipologia di merce (merce pallettizzata, merce sfusa, merce senza imballo...) ragione per cui in molti casi risulta non agevole prevedere e disciplinare aprioristicamente e integralmente tali aspetti-, è chiaro che l'indicazione precisa del richiamato elemento contrattuale, non solo concorre a poter considerare il contratto validamente redatto in forma scritta, con tutti i vantaggi e la riduzione di esposizione a rischi amministrativi, solidali e sanzionatori in capo al committente, ma evita altresì -come visto- l'innescare di dinamiche riparatorie che, seppure a favore della parte considerata maggiormente debole nel rapporto di trasporto, risultano gravose per il committente.

Si consideri, in tale prospettiva, che nella filiera di-

tributiva non è inconsueto che il vettore a propria volta affidi ad un subvettore l'esecuzione materiale della tratta acquistando egli stesso la qualifica di committente.

Ne emerge che il novero dei soggetti potenzialmente esposti a rischio, laddove non gestiscano adeguatamente tali passaggi, è assolutamente esteso.

A tutto voler concedere, peraltro, l'importanza della contrattualizzazione scritta è rimarcata dalla nota del MIT del 4 novembre 2025, che senza mezzi termini dispone che *“si rileva l'importanza rivestita dal contratto di trasporto (il d.lgs. 286/2005 è imperniato sul favor verso il contratto scritto)”*.

La parti coinvolte dovranno pertanto disciplinare contrattualmente tali aspetti, ricorrendo necessariamente a gradi diversi di pattuizione in base alla caratteristica delle merci e alla capienza dei mezzi.

E il corretto utilizzo della pattuizione scritta soccorrerà anche in relazione al comma 4 dell'art. 6 bis novellato, che introduce importanti novità in relazione alla facoltà del conducente di poter assistere alle operazioni di carico del mezzo. Il testo dispone infatti che *“Fermo restando che le operazioni di scarico possono essere svolte anche in assenza del conducente, è sempre assicurata al medesimo conducente la possibilità di essere presente e di visionare la regolarità delle operazioni di carico, con particolare riguardo alla sistemazione del medesimo sui veicoli, tenuto conto delle sanzioni di cui agli articoli 164 e 167 del Codice della strada, di cui al decreto legislativo 30 aprile 1992, n. 285”*. Si palesa pertanto imprescindibile, anche in questo caso, il ricorso a pattuizioni e soluzioni che consentano da un lato il rispetto della disposizione richiamata, ma contemporaneamente assicurino l'esecuzione delle prestazioni in ambito di totale sicurezza e in aderenza ai dettami del T.U. 81/08.

Alla luce di quanto sopra e dell'ormai espressamente dichiarato intento del legislatore di indurre le parti del contratto di trasporto a regolare i rispettivi rapporti in forma scritta, sanzionando ogni diversa forma di accordi, si ritiene imprescindibile una riflessione sugli strumenti negoziali in uso alle imprese, sia che rivestano il ruolo di committente sia che rappresentino la parte operativa del trasporto. ■

**STUDIO LEGALE
MARGIOTTA & PARTNERS**

Milano - Roma - Bari

T. +39 02 58300672

Follow us on LinkedIn

segreteria@margiottalegal.it

www.margiottalegal.it

Geolocalizzazione dei mezzi aziendali e controlli a distanza: limiti, garanzie e uso disciplinare dei dati

L'uso dei sistemi di geolocalizzazione dei mezzi aziendali è un tema di grande attualità, considerando che sempre più aziende stanno decidendo di dotarsi di tali strumenti per rispondere a esigenze connesse all'organizzazione del lavoro.

Nei settori del commercio e dei trasporti, infatti, la contrattazione collettiva prevede importanti maggiorazioni retributive per gli autisti che prestino ore aggiuntive al normale orario lavorativo: in un tale scenario, poter ricorrere a strumenti di controllo dell'attività lavorativa consente di ottimizzare gli spostamenti e ridurre i costi, nonché di poter eventualmente intervenire disciplinarmente, in caso di condotte negligenti o illegittime dei dipendenti.

Diviene, dunque, di centrale importanza conoscere i limiti entro cui è consentito il potere di controllo del datore di lavoro, per non incorrere in sanzioni e per poter legittimamente utilizzare le informazioni e i dati raccolti sull'attività lavorativa.

La disposizione di legge di riferimento è l'art. 4 dello Statuto dei Lavoratori (l. 300/1970), che, nella sua versione attuale (derivante dal c.d. Jobs Act), al comma 1, consente al datore di lavoro - previo accordo collettivo con le rappresentanze sindacali (oppure, in mancanza di esso, previa autorizzazione dell'Ispettorato del lavoro) - di installare strumenti audiovisivi di controllo delle attività lavorative esclusivamente per perseguire le seguenti finalità: 1) esigenze organizzative e produttive; 2) sicurezza sul lavoro; 3) tutela del patrimonio aziendale.

Il successivo comma 3 dell'art. 4, tuttavia, allarga il perimetro di utilizzabilità dei dati raccolti, prevedendo espressamente che le informazioni acquisite ai sensi del comma 1 (quindi mediante sistema



Avv. Michael Tirrito e Avv. Matteo Pennati

autorizzato con accordo collettivo o dall'Ispettorato del Lavoro) possano essere utilizzate *“per tutti i fini connessi al rapporto di lavoro a condizione che sia data al lavoratore adeguata informazione delle modalità d'uso degli strumenti e di effettuazione dei controlli e nel rispetto di quanto disposto dal decreto legislativo 30 giugno 2003, n. 196”*.

Se le informazioni raccolte attraverso il sistema di controllo legittimamente installato possono essere utilizzate per qualsiasi fine connesso al rapporto di lavoro, va da sé che il loro utilizzo è espressamente ammesso anche per motivi disciplinari e cioè per sanzionare quei lavoratori che abbiano tenuto condotte inadempienti o illegittime e che siano state rilevate dal sistema di controllo.

L'art. 4 opera, dunque, una distinzione tra le originarie finalità che hanno consentito di raggiungere l'accordo o ottenere l'autorizzazione per l'instal-



lazione del sistema (comma 1) e i fini (comma 3) per cui possono essere utilizzate le informazioni raccolte, una volta che siano stati correttamente predisposti gli strumenti di controllo (v. *Cass. Civ. Sez. Lav. n. 8357/2023*; *Cass. Civ. Sez. Lav. 18168/2023*).

Tuttavia, sempre in forza del citato art. 4, comma 3, perché sia possibile utilizzare i dati acquisiti anche per finalità disciplinari, è necessario che ai lavoratori sia stata fornita un'adeguata informativa sul trattamento dei dati (art. 13 del Regolamento UE 2016/679_GDPR) e sulle modalità d'uso degli strumenti e di effettuazione dei controlli (v. anche *Cass. Civ. Sez. Lav. ord. 8357/2023*).

In estrema sintesi, i dipendenti devono essere informati sulle caratteristiche degli strumenti di controllo, sulle modalità e regole di utilizzo, sul tipo di controlli che potranno essere effettuati, sui dati conservati e sui soggetti abilitati ad accedervi, nonché sulle modalità e i tempi di conservazione dei dati stessi e sulle eventuali sanzioni che potranno essere comminate al dipendente/trasgressore. Una policy incompleta o generica determina l'inutilizzabilità dei dati raccolti anche all'interno di un eventuale giudizio nel corso del quale si discute di una sanzione disciplinare adottata sulla base di quegli stessi dati (v., per esempio, *Cass. 24 febbraio 2020, n. 4871*).

Se l'art. 4 dello Statuto dei Lavoratori rappresenta la norma di riferimento sotto il profilo lavoristico, nel predisporre strumenti di controllo delle attività lavorative occorre, altresì, rispettare (ed è, peraltro, lo stesso art. 4 a richiederlo) la normativa in materia di privacy e i recenti interventi del Garante.

Con riferimento ai sistemi di geolocalizzazione,

occorrerà, ad esempio, che il sistema GPS installato sia configurato in modo tale da rilevare i dati a intervalli temporali in linea con le indicazioni del Garante (il quale, con provvedimenti del 28 giugno 2018, ha ritenuto eccessivamente ravvicinata la rilevazione dei dati ogni 120 secondi) e che gli stessi siano conservati dal sistema per un arco temporale limitato, in ossequio ai principi di limitazione della conservazione dei dati di cui all'art. 5, par. 1, lett. c) del GDPR.

Oltre alle informative sopra menzionate, nei casi di sistemi di controllo audiovisivi si dovrà anche procedere, ai sensi dell'art. 35 del GDPR, con la c.d. valutazione di impatto (DPIA), cioè quel documento mediante il quale l'azienda deve dare riscontro di aver effettuato una valutazione sulla necessità e sulla proporzionalità tra il trattamento dei dati e le finalità perseguite, una valutazione sui rischi connessi e, parallelamente, di aver adottato adeguate misure di sicurezza per garantire la protezione dei dati e ridurre al minimo i rischi.

Le opportunità offerte dalle nuove tecnologie sono innumerevoli ma occorre, tuttavia, adottarle con piena consapevolezza del quadro normativo e giurisprudenziale che, anche alla luce del recente avvento dell'intelligenza artificiale, è destinato a mutare e aggiornarsi. ■

SLT LAB

Avv. Michael Tirrito

Avv. Matteo Pennati

SLT Lab - Work / Tax / Yacht

Tel. (+39) 340 0626234

info@sltlab.it

Demurrage & Detention: chi paga il container?

L'indirizzo ormai prevalente della giurisprudenza italiana, fatto proprio dalla Corte di Cassazione e più volte ribadito dal Tribunale di Genova, muove dal seguente presupposto: i costi di demurrage e detention non afferiscono direttamente al contratto di trasporto marittimo, bensì al distinto – seppur funzionalmente collegato – rapporto di utilizzazione del container, qualificato in termini di locazione e/o godimento temporaneo del bene.

Il principale terreno di scontro riguarda l'individuazione del soggetto obbligato al pagamento delle D&D nei confronti del *carrier*.

Secondo l'orientamento della Cassazione, la messa a disposizione del container non rientra, di regola, tra le “operazioni accessorie” al contratto di spedizione, configurando un mandato autonomo.

Ne consegue che lo spedizioniere non può essere automaticamente ritenuto responsabile dei costi di giacenza. In tale solco si colloca anche la giurisprudenza genovese.

Le più recenti sentenze hanno confermato che: (I) i costi di *demurrage* e *detention* gravano sul caricatore mandante, e non sullo spedizioniere, qualora questi sia indicato come *shipper* in polizza di carico; (II) la messa a disposizione del container non rientra automaticamente – e nel caso concreto non rientrava – tra le “operazioni accessorie” del contratto di spedizione, di conseguenza (III) l'obbligazione di pagamento delle *demurrage* ricade sui soggetti che hanno concretamente beneficiato del container, vale a dire lo *shipper* e/o il consignee. La prassi contenziosa evidenzia alcune linee difensive ormai ricorrenti: (I) l'eccezione di difetto di legittimazione passiva dello spedizioniere, ove il mandante sia indicato come *shipper* in polizza di carico e a lui sia riferibile la scelta di containerizzazione; (II) la richiesta di rigorosa prova del quantum, con particolare riguardo ai periodi di giacenza, alle tariffe applicate e al comportamento tenuto dal *carrier*; nonché (III) la possibile riduzione delle *demurrage* e *detention*, quali penali contrattuali, qualora risultino eccessive o sproporzionate.

Resta tuttavia un quadro non del tutto uniforme sul piano comparatistico, poiché alcuni or-



Avv. Davide Magnolia

dinamenti mostrano una maggiore propensione ad ampliare la platea dei soggetti obbligati. In ambito italiano, invece, l'orientamento appare ormai – salvo futuri *revirement* – sufficientemente consolidato: le *demurrage* e *detention* “seguono” il container, ma l'imputazione del relativo costo non può prescindere da una puntuale ricostruzione della fattispecie concreta e dei rapporti contrattuali intercorrenti tra le parti. ■

LCA STUDIO LEGALE

MILANO via della Moscova 18

T +39 02 7788751

GENOVA Via XX Settembre 31/6

T +39 010 5956039

ROMA Piazza del Popolo 18

T +39 06 340091

davide.magnolia@lcalex.it

www.lcalex.it

Tra lettera del contratto e assurdità giuridica: il caso Pleon Ltd vs. Leonis Yachting Ltd (“The Maltese Falcon”)

Con la recente sentenza *The Maltese Falcon* [2025] EWHC 3144 (Comm), la High Court of Justice inglese ha riaffermato un principio cardine: quando le parti hanno consapevolmente definito un determinato assetto contrattuale e una specifica allocazione dei rischi, non spetta al giudice intervenire per modificarli al fine di rendere il contratto più “ragionevole” o commercialmente equilibrato.

Il fatto: *The Maltese Falcon* (uno dei più grandi e prestigiosi sailing yacht attualmente esistenti) veniva venduto da Pleon Ltd a Leonis Yachting Ltd sulla base del formulario MYBA MOA, che notoriamente prevede una vendita “as is” — o, più precisamente, “as was” — con riferimento allo stato dell’unità al momento dell’esito delle ispezioni a terra e delle prove in mare. Con un Addendum al MOA, l’acquirente (Leonis) concedeva al venditore (Pleon), a titolo gratuito, il diritto di utilizzo dello yacht per i 61 giorni successivi al completamento della compravendita. Tale Addendum stabiliva che lo yacht dovesse risultare navigabile, operativo e in perfetto stato di funzionamento. Durante il periodo di utilizzo da parte di Pleon, lo yacht subiva un guasto al generatore di dritta, che ne determinava l’inutilizzabilità. Pleon agiva quindi giudizialmente nei confronti di Leonis.

La controversia: la questione, esaminata dapprima da un Tribunale Arbitrale inglese e successivamente dalla High Court of Justice in sede di appello, verteva sulla possibilità di ritenere implicitamente inserita nell’Addendum una disposizione che subordinasse l’obbligo di Leonis di mettere a disposizione lo yacht navigabile ed in perfetto stato di funzionamento al fatto che Pleon avesse adeguatamente mantenuto l’unità prima della vendita. Secondo il Tribunale Arbitrale, in assenza di una simile previsione implicita, l’assetto contrattuale sarebbe risultato carente sotto il profilo della coerenza commerciale e della sua concreta operatività, anche in considerazione del brevissimo lasso di tempo intercorso tra la vendita e l’inizio del periodo di utilizzo da parte di Pleon.

La decisione della High Court: di diverso avviso è stata la High Court of Justice, che ha accolto l’appello di Pleon e ha ritenuto che, avendo Leonis accettato lo yacht “as is”, il rischio relativo alla sua



Avv. Lorenzo Macchi

eventuale non navigabilità gravasse su di lui una volta perfezionata la vendita. L’Addendum relativo all’utilizzo dello yacht costituiva una chiara allocazione del rischio, in forza della quale Leonis assumeva il rischio della non navigabilità dell’unità anche durante il periodo di utilizzo da parte di Pleon. Non sussiste alcuna “assurdità commerciale” nel far gravare tale rischio su Leonis, anche qualora la non navigabilità fosse riconducibile a una manutenzione pregressa inadeguata da parte di Pleon. Secondo la Corte, e anche a detta di chi scrive, un contratto non può essere implicitamente modificato per limitare un obbligo espresso, se non quando ciò sia strettamente necessario affinché il contratto possa funzionare. Nel caso di specie, il contratto operava pienamente secondo l’assetto voluto dalle parti, senza necessità di alcuna integrazione giudiziale. ■

STUDIO LEGALE MEPLAW

ROMA Foro Traiano 1/A

VIAREGGIO Via dei Pescatori 56

tel. (+39) 06 2312031

l.macchi@meplaw.net

www.meplaw.net

Infrastrutture e traffici marittimi nell'era del rischio geopolitico: quali strategie?

A cura di Marco Turci, Raffaella Vianello, Matteo Turci



Avv. Marco Turci



Avv. Raffaella Vianello



Avv. Matteo Turci

Le crisi nel Mar Rosso e il conflitto Russia-Ucraina nel Mar Nero non costituiscono eventi isolati, ma la nuova normalità per gli operatori marittimi: un panorama geopolitico instabile in cui atti di forza e interruzioni deliberate delle rotte commerciali sono divenuti fattori endemici di rischio. L'impatto sui flussi commerciali e le infrastrutture sottomarine incide sulla logistica, i costi e la sicurezza delle catene di approvvigionamento. Di fronte a una minaccia ormai strutturale, anche gli strumenti legali e contrattuali devono evolvere da clausole accessorie o di stile a pilastri della strategia di risk management.

Nella prassi negoziale, un primo strumento è la qualificazione degli eventi che perturbano la navigazione: gli attacchi di attori non statali costituiscono "forza maggiore", "atti di guerra" o semplici "pericoli della navigazione"? La risposta influisce direttamente sulla responsabilità del vettore. Anche le clausole di "deviation" e di "safe port" previste dai charter parties, pensate per la gestione di questi rischi tuttavia, richiedono una valutazione sull'allocation dei relativi costi. Del pari, diventa fondamentale disciplinare gli obblighi di informazione circa l'evento perturbatore e le correlate scelte operative con le relative tempistiche.

Anche sotto al profilo assicurativo vi sono limiti strutturali, ove la copertura war risk è limitata alla fase di trasporto marittimo, escludendo i land war risk ed è condizionata dalle liste delle aree ad alto

rischio del Joint War Committee.

Anche le infrastrutture sottomarine sono possibili bersagli, con potenziali effetti sull'economia globale. La Convenzione per la protezione dei cavi telegrafici sottomarini del 1884 e le disposizioni della UNCLOS del 1982 si concentrano sulla riparazione dei danni accidentali, ma sono risalenti e non affrontano adeguatamente la protezione attiva da attacchi in tempo di pace o crisi, mentre i nuovi interventi hanno ancora natura programmatica, come la Direttiva NIS e la Raccomandazione 779/2024.

Inoltre, l'accertamento della responsabilità per danni, specie se non dolosi, si scontra con conflitti di giurisdizione e ostacoli probatori, come dimostra il caso della "Eagle S", nel quale la District Court di Helsinki si è dichiarata priva di giurisdizione.

Nell'era del rischio geopolitico endemico, l'unica rotta sicura è quella tracciata da una strategia consapevole, che consideri superficie e profondità e gli strumenti legali per governare entrambe. ■

STUDIO LEGALE TURCI

GENOVA Via R. Ceccardi 4/30

T +39 010 5535250

MILANO Via V. Pisani, 12A

T +39 02 36563276

turcilex@turcilex.it

www.turcilex.it

Cantieri e transizione energetica: L'impatto sui contratti di costruzione navale

Il contratto di costruzione navale si configura come un negozio avente ad oggetto la realizzazione e la successiva vendita di una cosa futura, caratterizzato da obblighi di risultato da rispettare alla consegna. Tale disciplina si è sviluppata in un contesto nel quale risultava relativamente agevole prevedere a monte gli standard tecnici necessari per la realizzazione dell'unità, potendo le parti confidare in un quadro regolatorio stabile. Negli ultimi anni, tuttavia, il settore marittimo è stato interessato da una profonda trasformazione normativa legata alla decarbonizzazione, con effetti significativi anche sulla cantieristica. Sul piano internazionale ad esempio, l'IMO ha avviato un processo di riduzione delle emissioni con la IMO GHG Strategy del 2023, che introduce obiettivi sempre più stringenti e strumenti tecnici quali EEXI e CII, destinati a incidere sulle scelte progettuali delle nuove costruzioni. Parallelamente, a livello europeo, il regolamento FuelEU Maritime, parte del pacchetto Fit for 55, impone una progressiva riduzione dell'intensità dei gas serra dei combustibili utilizzati dalle navi, orientando in modo determinante le soluzioni energetiche e propulsive delle unità di futura realizzazione. La rapidità con cui evolve tale quadro regolatorio rende complesso garantire che gli standard tecnici fissati al momento della stipula del contratto restino conformi ad eventuali regolamenti che intervengano nel corso della costruzione. In questo scenario, può assumere rilievo l'adattamento delle funzioni della clausola c.d. "effective date", configurata come condizione sospensiva che subordina l'efficacia del contratto all'avverarsi di un determinato evento, quale ad esempio l'approvazione del contratto da parte dei Consigli di Amministrazione delle parti. Una previsione che in passato rispondeva a esigenze di governance interna oggi può svolgere una funzione ulteriore: essa può creare un intervallo temporale tra la sottoscrizione e l'effettivo perfezionamento del contratto, durante il quale le parti non sono ancora vincolate in via definitiva e possono valutare l'eventuale sopravvenienza di nuove disposizioni normative. Qualora, nel



Adv. Enrico Molisani

periodo intercorrente tra la firma e l'avveramento della condizione, intervengano modifiche rilevanti, le parti possono valutare l'adeguamento delle specifiche e la rinegoziazione del prezzo o, nei casi più estremi, decidere di non far avverare la condizione, evitando così di rimanere vincolate a un contratto divenuto non più sostenibile. La clausola "effective date" si configura dunque come uno strumento essenziale di gestione e allocazione del rischio normativo in un settore caratterizzato da standard tecnici e ambientali in continua evoluzione. A livello tecnico e commerciale sembra che allo stato attuale il settore delle costruzioni sia orientato verso una flotta a doppio combustibile anche per ovviare, almeno in parte, a problematiche giuridiche. ■

STUDIO LEGALE WEGAL

GENOVA Viale Padre Santo 5/8 - 16122 - Genova

T +39 010 3078037

enrico.molisani@wegal.com

PROGRAMMAZIONE 2026

BUSINESS MEETING, FORUM E ALTRO ANCORA!

17 febbraio, Sanremo

#8 forum di SUPER YACHT 24

20 marzo, Fiumicino

#4 forum di AIR CARGO ITALY

22 maggio, Napoli

#4 business meeting TRAGHETTI E RO-RO
di SHIPPING ITALY

12 giugno, La Spezia

#1 business meeting INDUSTRIA, LOGISTICA E METALLI
di SHIPPING ITALY e SUPPLY CHAIN ITALY

4-6 settembre, Genova

#4 TENNIS TOURNAMENT
di SHIPPING ITALY

23 ottobre, Venezia

#3 business meeting BREAK BULK ITALY
di SHIPPING ITALY e SUPPLY CHAIN ITALY

27 novembre, Genova

#2 SAILING SUPER YACHT forum
di SUPER YACHT 24

Per info su partecipazione e/o sponsorizzazione:

segreteria@alocinmedia.it

+39 010 9703071

www.alocinmedia.it/eventi



Baker McKenzie per Prysmian nell'acquisizione di Acsm Shipping

28 Gennaio 2026 - Prysmian, società leader nel settore dei sistemi in cavo per energia e telecomunicazioni, ha annunciato l'acquisizione di ACSM Shipping, azienda con sede in Spagna e leader nella fornitura di soluzioni per l'installazione di cavi sottomarini.

Baker McKenzie ha assistito Prysmian che ha potuto contare anche sul team in-house diretto da Michele Binda (Group Vice President Legal Affairs), coadiuvato da Gill Mazzoleni (Legal Affairs Senior Manager).

BonelliErede e LCA nell'acquisizione di Thermocar da parte di Ignazio Messina & C.

19 Gennaio 2026 - Ignazio Messina & C., società armatoriale e logistica genovese attiva anche nel settore terminalistico, ha annunciato l'acquisizione dell'intero capitale sociale di Thermocar, società attiva nel settore della logistica e dei trasporti di container refrigerati a temperatura controllata attiva in Europa, Africa, Medio Oriente, Pakistan e India.

BonelliErede ha assistito Ignazio Messina & C. mentre LCA ha prestato assistenza ai soci venditori di Thermocar.

Di Tanno Associati con Kryalos Sgr per un nuovo fondo nella logistica

19 Gennaio 2026 - Di Tanno Associati ha assistito Kryalos SGR nel lancio del fondo di investimento alternativo italiano chiuso immobiliare EQT EXETER ELC II REIF e nell'esecuzione del relativo primo investimento.

Il fondo ha recentemente avviato la propria operatività con l'acquisto di un portafoglio logistico composto da quattro immobili situati in aree logistiche prime del Nord Italia, connotati da solide caratteristiche ESG e tutti interamente locati a primari operatori del settore logistico.

Due studi legali in supporto al Fondo Bay nell'acquisizione di un immobile logistico a Fiumicino

15 Gennaio 2026 - Il fondo di investimento immobiliare di tipo chiuso denominato Bay Fund, gestito da Kryalos SGR e il cui sottoscrittore principale è Crossbay, ha completato l'acquisizione di un immobile a destinazione logistica situato a Fiumicino, Via della Corona Boreale 240, da LF1, una società partecipata da Edizione Property.

Legance ha assistito Kryalos e Crossbay in tutti gli aspetti giuridici dell'operazione, LF1 è stata assistita da VDA Studio Legal.

Legance con il Fondo Bay nell'acquisizione di alcuni complessi logistici last-mile

13 Gennaio 2026 - Nel corso del 2025 Legance ha assistito il fondo di investimento alternativo immobiliare di tipo chiuso denominato Bay Fund gestito da Kryalos SGR e il cui sottoscrittore principale è Crossbay, la piattaforma logistica last-mile di Mark Capital Management, in tutti gli aspetti giuridici legati all'acquisizione di molteplici complessi logistici last-mile, per una superficie complessiva di circa 80mila mq, interamente locati a primari operatori del settore della logistica.



Quattro studi nella partnership strategica tra BC Partners e Fortidia

16 Dicembre 2025 - La società internazionale di investimento BC Partners ha sottoscritto un accordo definitivo per l'acquisizione di una quota di maggioranza nel gruppo Fortidia, piattaforma globale di servizi di spedizione, logistica e marketing, dalla famiglia fondatrice Fiorelli e da fondi gestiti da Oaktree Capital Management. Gli studi legali Latham & Watkins e Facchini Rossi Michelutti hanno assistito BC Partners, mentre Sidley Austin LLP ha supportato Fortidia, PedersoliGattai ha agito quale local counsel di Sidley Austin, Orrick ha agito per Oaktree Capital Management.

XCA acquista le attività di Autotrade & Logistics: gli studi coinvolti

27 Novembre 2025 - Lo studio legale Gianni & Origoni ha assistito XCA – uno dei principali operatori internazionali nel settore dei trasporti e della logistica FVL- nell'acquisizione delle attività di Autotrade & Logistics, società attiva nei servizi logistici integrati per il settore automotive. Tramite questo investimento XCA – la JV tra la famiglia Conti ed il Gruppo Arcese – rafforza ulteriormente la propria presenza in segmenti ad alto potenziale e consolidando un posizionamento di primo piano nel mercato europeo della logistica automotive. Autotrade & Logistics, in qualità di venditore, è stata assistita da Legance.

Meplaw e Studio Legale Mordiglia nella costruzione e vendita di uno yacht Maiora

26 Novembre 2025 - Completato con successo l'acquisto, da parte di un esperto armatore, del moto yacht Angiola, un Maiora modello 36 Exuma di nuova costruzione realizzato dal cantiere viareggino Next Yacht Group. L'acquirente è stato assistito dallo studio MEPLAW; il cantiere Next Yacht Group è stato invece assistito dallo Studio Legale Mordiglia.

Gli advisor nell'acquisizione di un portafoglio immobiliare (logistica) in Piemonte

21 Novembre 2025 - Si è perfezionato l'acquisto, attraverso il fondo "HEPP 1 Italy A", gestito da "Colliers Global Investors Italy SGR S.p.A." e sottoscritto da società del gruppo Hines, di un importante portafoglio di immobili a destinazione logistica siti in Piemonte. Il portafoglio si compone di cinque immobili a destinazione logistica, situati in una zona strategica per i flussi commerciali del Nord Italia. Orrick ha assistito Hines e Colliers negli aspetti civilistici e amministrativi della due diligence e della negoziazione della documentazione contrattuale, White & Case ha assistito Kryalos per gli aspetti legali relativi alla vendita degli immobili, Fivers Studio Legale e Tributario ha assistito Kryalos per tutti gli aspetti fiscali legati alla vendita degli immobili.

Poggi & Associati nel riassetto azionario di Cantiere delle Marche

20 Ottobre 2025 - La società CLP2 (veicolo partecipato da Carisma di Giovanni Cagnoli e da una holding della famiglia Loro Piana), la società Fil Bros Equity Partners GmbH (veicolo del family office facente capo all'imprenditore Tom Schröder), i manager Ennio Cecchini e Vasco Buonpensiere (co-fondatori) e Gianfranco Caltabiano (cfo), hanno acquisito la maggioranza del capitale sociale di Cantiere delle Marche. Poggi & Associati ha assistito le parti dell'operazione come advisor sia nella strutturazione dell'operazione, sia per l'assistenza legale.



Deloitte Legal assiste i soci di TWS nella cessione dell'80% ad ALS

18 Novembre 2025 - Deloitte Legal ha assistito i soci di Trans World Shipping – operatore nel settore della logistica e delle spedizioni internazionali, con sedi in Italia, Francia, Regno Unito e Stati Uniti – nella cessione dell'80% del capitale sociale di TWS ad ALS, società specializzata nella gestione in outsourcing di magazzini per i settori Fashion & Luxury, E-Commerce, Consumer, NVOCC e trasporti internazionali, appartenente al Gruppo FBH. Nell'ambito della stessa operazione, è stato ceduto ad ALS anche l'80% delle società estere del gruppo TWS.

ALS è stata assistita dalla propria funzione legale interna, coordinata dall'Avv. Antonio Tricoli.

Sogedim acquisisce da Raben Italy il ramo Air&Sea: gli advisor coinvolti

30 Ottobre 2025 - Sogedim, operatore indipendente di riferimento nel settore delle spedizioni via terra, mare e aereo, ha acquisito il ramo di azienda Air&Sea di titolarità di Raben Italy, parte del Gruppo Raben, player internazionale nel settore del trasporto e della logistica. Il trasferimento, che rappresenta un passaggio strategico nello sviluppo industriale di entrambe le realtà, sarà efficace dal 1° novembre 2025. Nell'operazione Sogedim è stata assistita da CBA Studio Legale e Tributario.

Gli studi coinvolti nell'acquisizione di un complesso logistico da parte di Aquila Capital

29 Ottobre 2025 - Aquila Capital, tramite Aquila Capital Southern European Logistics Fund (ACSEL), ha perfezionato l'acquisizione di un complesso immobiliare a destinazione logistica sito in San Giorgio Bigarello (Mantova).

Lo studio legale internazionale DLA Piper ha assistito Aquila Capital mentre Ashurst ha assistito Savills Investment Management SGR e Barings.

Deloitte Legal con SBG Group nell'acquisizione del 100% di Trasporti e Spedizioni Arcieri

21 Ottobre 2025 - SBG Holding, attore internazionale della logistica e partner delle maggiori petrol company Italiane, Francesi, Spagnole e del Regno Unito, ha acquisito il 100% delle quote di Trasporti e Spedizioni Arcieri, società con sede legale in Medolago (BG) specializzata nel trasporto di materiali pulverulenti e granulari. Questa nuova acquisizione prosegue la strategia finalizzata alla diversificazione del settore dei trasporti del Gruppo SBG in Italia.

SBG Holding è stata assistita per gli aspetti legali da Deloitte Legal mentre i soci di Trasporti e Spedizioni Arcieri sono stati assistiti dallo studio legale Carbone D'Angelo Portale Purpura.

Galbiati, Sacchi, Lamandini e Pavesio e Associati nella cessione di GIMA Trans al gruppo Brivio & Viganò

30 Settembre 2025 - Lo Studio Legale Galbiati, Sacchi, Lamandini e Associati ha assistito i soci di GIMA Trans, realtà operativa da 30 anni al servizio della Gdo e dell'industria nel contesto dei trasporti e della logistica, nella cessione del 100% del capitale sociale a Brivio & Viganò, player attivo sempre nel settore della logistica e dei trasporti. Brivio & Viganò è stato assistito dallo studio Pavesio e Associati e dallo studio Pepe & Associati.



McDermott Will & Schulte con Fischer & Rechsteiner nell'acquisizione di un ramo d'azienda di BCube

26 Settembre 2025 - McDermott Will & Schulte Studio Legale Associato ha assistito Fischer & Rechsteiner Company nell'acquisizione del ramo d'azienda freight forwarding di titolarità di BCube, realtà attiva nella logistica integrata e partner di riferimento per la gestione della supply chain delle maggiori industrie italiane e internazionali.

WFW con Navigazione Montanari per l'acquisto della nave Eco Fleet

8 Settembre 2025 - Watson Farley & Williams ha assistito Navigazione Montanari nell'acquisto della nave cisterna Eco Fleet, poi ribattezzata Valdarno. Costruita in Vietnam nel 2015 presso il cantiere attualmente denominato HD Hyundai Vietnam Shipbuilding e impiegata per il trasporto di prodotti petroliferi, l'acquisto della nave ha rafforzato ulteriormente la flotta del gruppo Montanari.

Gli studi nel lancio di un nuovo polo della logistica

7 Agosto 2025 - Grendi Trasporti Marittimi (società controllata dal Gruppo Grendi) ha rilevato il 70% del capitale di Dario Perioli, operatore con servizi specializzati e complementari, con particolare attenzione ai collegamenti merci con l'Algeria e il Nord Africa.

Nell'operazione Grendi è stata assistita da SCPT Studio Legale; Sar.Fin., Finanziaria GB e Fingiro, sono stati affiancati dagli avvocati di Gianni & Origoni.

Gli advisor nell'acquisizione di Five Stars da parte di Armonia Teklog

4 Agosto 2025 - Armonia Teklog, società specializzata nella logistica integrata, ha acquisito il 100% di Five Stars, operatore attivo nei servizi di intralogistica e facility management a valore aggiunto. Osborne Clarke ha assistito Armonia Group nella due diligence legale e nella redazione dei documenti legali relativi all'operazione. Armonia Group è stata assistita da Chiaravalli Reali e Associati mentre PwC TLS ha seguito, per conto del venditore, gli aspetti legali dell'operazione.

I legali coinvolti nel finanziamento di traghetti ibridi per Liberty Lines

30 Luglio 2025 - Watson Farley & Williams ha assistito Prow Capital, gestore del fondo Green Shipping Fund, nel finanziamento senior secured post-delivery concesso a Liberty Lines, società fondata nel 1993 leader mondiale nel trasporto marittimo ad alta velocità di passeggeri.

La linea di credito sarà utilizzata principalmente per finanziare una serie di traghetti ibridi ad alta velocità, già consegnati o in fase di consegna a Liberty Lines, tutti costruiti dal cantiere navale Astilleros Armón nell'ambito di strutture di tax lease spagnolo.

Penningtons Manches Cooper ha assistito Liberty Lines per gli aspetti di diritto spagnolo, mentre per le tematiche di diritto italiano la compagnia è stata assistita dallo studio legale E. Morace & Co. - Italian lawyers.



Cleary Gottlieb e PedersoliGattai nell'acquisizione di BUT da parte di FHP Group

23 Luglio 2025 - Cleary Gottlieb ha assistito FHP Group, operatore italiano attivo nella logistica portuale e ferroviaria delle merci rinfuse, che fa riferimento al maggiore gestore italiano di fondi infrastrutturali F2i SGR, in relazione all'accordo per l'acquisizione della società terminalistica BUT, assistita da PedersoliGattai, operativa nel porto di Savona.

Gli studi nella compravendita di un asset logistico a Vercelli

17 Luglio 2025 - WIIS Italy SICAF, società eterogestita da IQ EQ Fund Management, quest'ultima coadiuvata dall'investment advisor Deka Immobilien, ha acquistato da Logistics, fondo gestito da AEW (uno dei maggiori gestori immobiliari al mondo) – tramite share deal – un asset logistico coresituato a Vercelli. L'immobile, realizzato in due fasi tra il 2017 e il 2022, si sviluppa su una superficie lorda locabile (GLA) di quasi 150mila mq su un terreno di oltre 300mila mq. L'acquirente è stato assistito da Bertacco Recla & Partners, il venditore da Molinari.

Gli advisor nello shopping immobiliare di Kryalos

6 Giugno 2025 - EY SLT, PedersoliGattai e White & Case hanno assistito Kryalos Sgr nel perfezionamento tre operazioni nel settore della logistica last-mile nelle province di Milano, Roma e Firenze, per una superficie complessiva di circa 110.000 mq. Le acquisizioni sono state effettuate attraverso i fondi Mercury e Juno, focalizzati su investimenti in asset a destinazione logistica e light industrial, sottoscritti da fondi riconducibili a Blackstone e gestiti da Kryalos SGR. Nel dettaglio, attraverso il fondo Mercury sono stati acquisiti due immobili logistici last-mile situati nella zona Ovest di Milano, a Inveruno e Albairate.

Dentons con DBA Group nella cessione del 70% di Actual IT a Telelink Business Services

30 Maggio 2025 - Dentons ha assistito DBA Group, società italiana quotata sul mercato Euronext Growth Milan di Borsa Italiana e specializzata nell'erogazione di servizi di consulenza, architettura, ingegneria, project management e soluzioni ICT per la gestione del ciclo di vita di opere e infrastrutture mission-critical, nella sottoscrizione del contratto per la cessione del 70% del capitale sociale detenuto, direttamente e indirettamente, in Actual IT alla società Telelink Business Services Group, con sede a Sofia in Bulgaria.

Phse acquisisce SatCargo: tutti gli advisor coinvolti

14 Maggio 2025 - Phse, gruppo attivo leader nella logistica farmaceutica a temperatura controllata, si consolida nel mercato italiano attraverso l'acquisizione del 100% di SatCargo. Per tutti gli aspetti relativi alla strutturazione e negoziazione dell'operazione, Phse è stata assistita da Eversheds Sutherland, mentre lo studio Pugno Vanoni Pividori Avvocati ha supportato i soci venditori di SatCargo.



GPD con la cooperativa Paratori Genova nella liquidazione e cessione del ramo logistica e trasporti

8 Maggio 2025 - Lo Studio GPD ha assistito la cooperativa Paratori Genova a r.l. nella procedura di liquidazione volontaria che ha interessato la cooperativa medesima e all'interno della quale si è proceduto, tra l'altro, all'operazione di cessione del ramo d'azienda relativo alla logistica e trasporti, nonché della partecipazione detenuta nella società Essepi Service S.r.l., alla neocostituita Syncrolog S.r.l., controllata da Adrilog Società Cooperativa Benefit e Sofincoop S.p.A.

LCA al fianco di Marcegaglia per il debutto nel mondo dello shipping

24 Aprile 2025 - Marcegaglia Steel ha costituito insieme a Nova Ship Invest Unipessoal Lda, e con una partecipazione di minoranza di Halleborg Limited, una single ship company di diritto maltese per la gestione della nave bulk carrier Sider Luck, noleggiata a scafo nudo dal registered owner Dunbar Shipping Limited.
Marcegaglia è stata assistita da LCA.

WFW con NAI in un contratto di noleggio e vendita della Aethalia

16 Aprile 2025 - Watson Farley & Williams ha assistito NAI Int Malta Ltd. nel contratto di noleggio a scafo nudo e nella successiva vendita della motor tanker Aethalia a TSL Panama SA, società di proprietà della peruviana Transgas Shipping Lines SAC. La Aethalia, costruita nel cantiere navale Soli Deniz Cilik Ltd. di Istanbul nel 2008, è attualmente iscritta al Registro navale di Malta.

Patrizia acquisisce due complessi logistici in Toscana: gli advisor coinvolti

8 Aprile 2025 - Lo studio legale internazionale Ashurst ha assistito Patrizia (che ha operato attraverso un veicolo del fondo PATRIZIA Logistik-Invest Europa Fund) nell'acquisto da Società del gruppo Nigro Costruzioni, di due complessi immobiliari a uso logistico. Uno degli immobili è un complesso di logistica last-mile costruito nel 2020 e locato a UPS. L'altro è una cross-docking facility in provincia di Lucca, realizzata nel 2021 e locata alla multinazionale Essity. Le società venditrici sono state assistite da Legalab Studio Legale.

Ughi e Nunziante nell'acquisizione di Arribatec Marine

24 Marzo 2025 - Arribatec Group, società norvegese quotata alla Borsa di Oslo, ha ceduto la propria divisione Arribatec Marine a Star Information Systems, anch'essa norvegese, con una valutazione complessiva di circa 25 milioni di corone norvegesi. Arribatec Marine è la divisione del Gruppo Arribatec specializzata da oltre 40 anni nella consulenza, sviluppo e implementazione di sistemi IT e software per la gestione delle flotte navali. La divisione ha sede principale in Italia, tramite la capogruppo IB Srl, che ospita anche parte del team di sviluppo, e possiede società controllate negli USA, a Cipro e in Germania. Ughi e Nunziante Studio Legale ha assistito entrambe le parti con un incarico congiunto per gli aspetti di diritto italiano e per tutte le attività legali propedeutiche al completamento della transazione.

Sfrutta la completezza
del nostro gruppo
editoriale con una
campagna pubblicitaria
diversificata su tutte
e quattro le testate
giornalistiche:
SHIPPING ITALY
AIR CARGO ITALY
SUPPLY CHAIN ITALY
SUPERYACHT 24



UNA PUBBLICAZIONE DI ALOCIN MEDIA srl

Piazza Roberto Baldini 7/75

16149 Genova

P.I./C.F. 02499470991

info@alocinmedia.it

www.alocinmedia.it

DIREZIONE & REDAZIONE

Nicola Capuzzo

Cell: + 39 334 7889863

redazione@alocinmedia.it

capuzzo.nicola@gmail.com

PUBBLICITÀ

Sabrina Carozzino

Cell: +39 350 0716304

marketing@alocinmedia.it